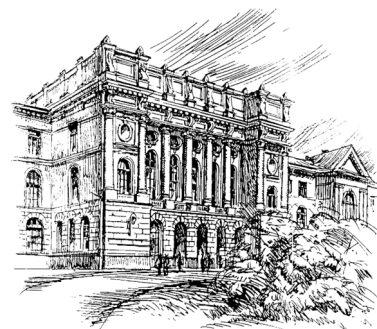


4 (52)/2007



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Редакционная коллегия

Главный редактор

Васильев Юрий Сергеевич

академик РАН, доктор технических наук, профессор, президент СПбГПУ, заслуженный деятель науки и техники РФ

Зам. гл. редактора

Рудской Андрей Иванович

доктор технических наук, профессор, первый проректор СПбГПУ

Зам. гл. редактора

Бабкин Александр Васильевич

доктор экономических наук, профессор, директор научно-исследовательского комплекса СПбГПУ

Зам. гл. редактора

Горюнов Юрий Павлович

кандидат технических наук, профессор, заслуженный работник культуры РФ, член Союза журналистов Санкт-Петербурга

Ответственный секретарь

Екимова Маргарита Матвеевна

кандидат технических наук, доцент

Перепечатка материалов, опубликованных в нашем журнале, приветствуется. Ссылка на авторов цитируемых и перепечатываемых статей и на журнал “Научно-технические ведомости СПбГПУ” обязательна.

Журнал включен в “Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук”.

Подписной индекс **18390** в каталоге “Газеты. Журналы” ОАО Агентства “Роспечать”.

Члены редколлегии

Арсеньев Дмитрий Германович

доктор технических наук, профессор, первый проректор СПбГПУ

Башкарев Альберт Яковлевич

доктор технических наук, профессор, директор Инновационно-инвестиционного комплекса СПбГПУ

Боронин Виталий Николаевич

доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

Глухов Владимир Викторович

доктор экономических наук, профессор, проректор СПбГПУ, заслуженный деятель науки РФ

Дегтярева Раиса Васильевна

доктор исторических наук, профессор, ученый секретарь Ученого совета СПбГПУ, заслуженный работник высшей школы РФ

Иванов Александр Васильевич

доктор технических наук, начальник Управления информационных ресурсов СПбГПУ

Ильин Владимир Иванович

доктор физико-математических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ

Козлов Владимир Николаевич

доктор технических наук, профессор, проректор СПбГПУ по УМО, заслуженный работник высшей школы РФ

Кузнецов Дмитрий Иванович

кандидат технических наук, доктор философских наук, член Союза писателей России

Лопота Виталий Александрович

чл.-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, директор — генеральный конструктор ЦНИИ РТК, заслуженный деятель науки РФ

Федотов Александр Васильевич

доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Института государственного управления и информатизации

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2007

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

С.И. Шаныгин. Концепция построения комплексной системы формализованных моделей деятельности организации	9
М.М. Хайкин. Управление сферой услуг в системе воспроизводства человеческого капитала	14
П.Н. Пустыльник. Информационно-логистический аспект управления экономической системой в переходной экономике	17
С.Л. Бедрина. Реинжиниринг социально-экономических систем на основе информационных технологий	22
Э.Ф. Хандамова. Концептуальные аспекты организационной культуры в развивающемся рыночном пространстве	26
Е.В. Богдалова, Т.О. Мухамедова. Роль государства в развитии предпринимательства в сфере туризма	32
М.Б. Щепакин, В.М. Цицилина. Методический подход к оценке эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса	36

Региональная и отраслевая экономика

Д.Г. Родионов, В.А. Дегтерева. Позитивные тенденции изменения уровня жизни населения: задачи регионов и муниципальных образований	45
Л.И. Бирюкова, Т.А. Салимова. Применение отраслевой модели самооценки в организациях телекоммуникационного комплекса России	48
Д.Г. Родионов, Л.А. Чернышева. Классификация регионов для целей политики сглаживания инвестиционной неоднородности	56
Н.Н. Минаев, М.В. Устинова. Мониторинг как инструмент управления территориальными инновационными процессами	60
О.Ю. Ворожбит. Организационно-экономические основы обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности	63
И.В. Волчкова, Н.Н. Минаев. Подходы к оценке стартовых условий развития различных типов экономических территорий	72
Д.В. Брянцев. Динамика реальной заработной платы и производительности труда в строительстве (на примере Астраханской области)	77
А.Е. Череповицын, С.В. Федосеев. Центры экономического роста на основе естественных кластеров конкурентоспособности	80
С.А. Копацкая. Регионализация и стратегия культурного развития России	87
И.Ю. Коржева. Проблемы развития муниципального самоуправления в условиях рыночной экономики	93
С.С. Жолнерчик, Н.Ю. Вилло, Е.Н. Панова. Механизмы и методы социальной поддержки населения (на примере предоставления услуг электроснабжения)	97
А.А. Измestьев. Анализ форм территориально-отраслевой организации производства	102

Экономика и менеджмент предприятия

О.И. Авагина. Учет затрат на обеспечение качества продукции судостроительных предприятий	106
Т.А. Беляева. Модели структурной и факторной сбалансированности производственной программы и трудовых ресурсов	108
О.И. Жулева. Перспективы развития холдинговых структур в рыбной промышленности России	112
В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов. Взаимосвязь надежности поставки комплектной продукции с издержками регулирования	116
М. Рохам, А.Р. Габриелян. Разработка комплексной методики и информационной системы управления малым предприятием	120
Е.Ю. Белянский. Роль корпоративного центра в управлении сетевой компанией	129
В.М. Столетний. Реализация системы контроллинга в проектно-изыскательских организациях	131
И.В. Соболева, Н.В. Чеплагина. Исследование факторов, оказывающих влияние на безопасность предприятия	139
В.К. Чаадаев. Организационное обеспечение реинжиниринга бизнес-процессов на основе проектного управления	144
Н.И. Птуха. Роль образной сферы в формировании профессионализма руководителя	150
М. А. Виноградов. Алгоритм выбора оптимального способа организации взаимодействия мобильных объектов с подсистемами управления промышленного предприятия	154
Л.Р. Амирханова, А.Е. Шагаев. Разработка методики оптимального использования производственных мощностей автомобильного сервисного центра	158
Н.С. Ключарева. Оценка чувствительности стоимости промышленного предприятия к формирующим ее факторам	161
С.Б. Сулоева, Н.В. Муханова. Выбор оптимальной продуктовой программы промышленного предприятия в системе контроллинга	165

Инновации и инвестиции

С.Н. Алиев. Адаптивное планирование и оценка эффективности инвестиционно-инновационных проектов	170
Х.Г. Косумова, А.С. Крымов, А.В. Мелехин. Адаптивное управление инвестиционными рисками инновационных проектов	175
Л.В. Кох. Объект приложения банковских инноваций: теоретический аспект	179
И.Н. Краковская. Принципы управления процессами инвестирования в человеческий капитал	184
Н.Н. Витковская. Классификация регионов для целей обеспечения устойчивого развития	191

Финансы и налоги, бухгалтерский учет

О.В. Молчанова, Р.В. Яфизов. Государственное регулирование порядка репатриации иностранной и национальной валюты	194
Т.А. Голикова. Развитие распределительных отношений в бюджетной системе Российской Федерации	198

Молчанова О.В., Носова И.Л. <i>Финансовая отчетность предприятия: российская и зарубежная практика</i>	204
С.В. Пискунова. <i>Структурно-отраслевая деформация доходной части государственного бюджета</i>	208
А.М. Джумов. <i>Концептуальные основы оценки эффективности консолидированного финансового потенциала экономики страны</i>	213
Ю.Н. Вербова. <i>Проблемы рентных отношений в современной России</i>	216
Е.А. Яковлева. <i>Оптимизация форм финансирования промышленного предприятия при реструктуризации активов</i>	220
О.Н. Монгуш. <i>Особенности формирования системы оплаты труда в строительстве</i>	225
Маркетинг	
Е.С. Юдникова. <i>Методологические подходы к оценке конкурентоспособности предпринимательской структуры в торговле</i>	228
А.В. Белоусов. <i>Конкурентное поведение предпринимательских структур как элемент инвестиционной привлекательности</i>	233
А.К. Саакян. <i>Потребности и их роль в поведенческих науках</i>	239
Э.Ф. Хандамова, М.Б. Щепакин, В.И. Петровский. <i>Формирование коммуникационных сетей в условиях развивающегося рынка</i>	244
Э.А. Омаров, С.А. Ханухова. <i>Ситуационное управление инновационным маркетингом туристического предприятия</i>	252
Г. И. Пашигорева, Е.М. Звягина. <i>Современные формы конкуренции в сфере услуг</i>	256
Экономико-математические методы и модели	
Е.Л. Торопцев, А.С. Мараховский. <i>Методы достижения оптимальных траекторий экономического развития на основе межотраслевых моделей</i>	260
Д.В. Тихомиров. <i>Имитационное моделирование и анализ чувствительности стоимости компании</i>	267
А.В. Корицкий. <i>Эконометрическая оценка влияния образования на доходы населения региона</i>	274
Е.Е. Зайцева. <i>Моделирование ценового механизма согласования интересов субъектов розничного рынка электроэнергии</i>	281
А.Ф. Зубков, О.В. Деркаченко, Ю.С. Гусынина. <i>Построение вероятностной модели эксплуатации технических систем с учётом стоимостных показателей их состояний</i>	284
Экономика и управление в образовании	
Ю.В. Вылгина, Д.В. Маслов, Ю.Н. Селезнев. <i>Повышение качества управления образовательным процессом: модели совершенства</i>	289
Н.В. Панкова. <i>Глобальные тенденции в сфере управления образованием</i>	296
В.В. Ким. <i>Особенности получения высшего образования жителями северных территорий</i>	303
<i>Сведения об авторах</i>	308
<i>Аннотации</i>	311

Contents

Theoretical bases of economy and management

S.I. Shanygin. <i>the concept of construction of complex system of the formalized models of activity of the organization</i>	9
M.M. Haikin. <i>Conceptual basis of household management</i>	14
P.N. Pustyl'nik. <i>The information-logistical aspect of economical system's management in the transitional economy</i>	17
S.L. Bedrina. <i>Carrying out of reengineering of social and economic systems on the basis of information technologies</i>	22
E.F. Khandamova. <i>Conceptual aspects of organizational culture in developing market space</i>	26
Y.V. Bogdalova, T.O. Mukhamedova. <i>The role of the state in the development of business in the sphere of tourism</i>	32
M.B. Shepakin, V.M. Cicilina. <i>Methodical approach of the estimation of efficiency of use of resources at enterprises hleboproduktovogo of the subcomplex</i>	36

Regional and branch economy

D.G. Rodions, V.A. Degtereva. <i>Positive tendencies of change of the standard of living of the population: problems of regions and municipal formations</i>	45
L.I. Birukova, T.A. Salimova <i>Application of branch model of the self-estimation in the organizations of the telecommunication complex of russia</i>	48
D.G. Rodionov, L.A. Tchernysheva. <i>Klassifikatsija of regions for the purposes of policy of smoothing of investment heterogeneity</i>	56
N.N. Minaev, M.V. Ustinova. <i>Monitoring as the tool of management of territorial innovative processes</i>	60
O.Y. Vorozhbit. <i>Organizational-economic bases of maintenance of competitiveness fishery activity</i>	63
I.V. Volchkova, N.N. Minaev. <i>Approaches to the estimation of starting conditions of development of various types of economic territories</i>	72
D.V. Brjantsev. <i>Dynamics of the real wages and labour productivity in construction (on an example of the astrakhan area)</i>	77
A.E. Cherepovitsyn, V.S. Fedoseev. <i>The forming of points of economic growth on basis of competitiveness cluster in oil and gas complex of north-west of russia</i>	80
S.A. Kopatskaya. <i>Regionalisation and contempopary cultural policy in russia</i>	87
I.Y. Korzeva. <i>Problems of development of municipal selfmanagement in conditions of market economy</i>	93
S.S. Zholnerchik, N.J. Villo, E.N. Panova. <i>Mechanisms and methods of social support of the population regarding granting service of electrosupply</i>	97
A.A. Izmetstjev. <i>About forms of the territorially-branch organization of manufacture</i>	102

Economy and management of the enterprise

O.I. Avagina. <i>Accounting of quality assurance costs at shipyards</i>	106
T.A. Belyaeva. <i>Structural and factorial equation of production program and labor resources – the most important strategy of personal placing</i>	108

O. Zhuleva. <i>Perspectieeves of holding structures' development in russian fish industry</i>	112
V.I. Mamonov, V.A. Poluektov. <i>The interrelation of reliability of delivery of complete production with costs of regulation</i>	116
M. Roham, A.R. Gabrielyan. <i>The complex methods and development of integrated information system for small business enterprise management</i>	120
E. Belyanskiy. <i>Role of the corporate center in retailing company's management and development</i>	129
V.M. Stoletny. <i>The implementation of controlling system in engineering organizations</i>	131
I.V. Soboleva, N.V. Cheplagina. <i>Research of factors rendering influences on development of business and its safety of the enterprise</i>	139
V.K. Chaadaev. <i>Organizational maintenance of reengineering business-processes on the basis of design management</i>	144
N.I. Ptuha. <i>The role of figurative sphere in formation of professionalism of the head</i>	150
M.A. Vinogradov. <i>The algorithm for choosing the optimal way of communication between mobile objects and factory's control subsystems</i>	154
L.R. Amirhanova, A.E. Shagaev. <i>Development of a technique of optimum use of productive capacities of the automobile service center</i>	158
N.S. Klyuchareva. <i>Sensivity estimation of value of the industrial enterprise to factors forming it</i> ...	161
S.B. Suloeva, N.V. Mukhanova. <i>The choice of the optimum grocery program of the industrial enterprise in system of controlling</i>	165

Innovations and investments

S.N. Aliev. <i>Adaptive planning and the estimation of efficiency investments – innovative projects</i>	170
Kh.G. Kosumova, A.S. Krimov, A.V. Melekhin. <i>The adaptive management of the in vestment risks of the innovative project</i>	175
L.V. Kokh. <i>Innovative banking products, services, operation and tecnologies: theoretical aspects</i>	179
I.N. Krakovskaya. <i>Principles of human capital investing process management</i>	184
N.N. Vitkovskay. <i>Role of innovations in realization of strategy of steady development of region</i>	191

The finance and taxes, book keeping

O.V. Molchanova, R.V. Jafizov. <i>State regulation of the order of repatriation of foreign and national currency</i>	194
T.A. Golikova. <i>Development of distributional relations in the budget system of russian federation</i>	198
O.V. Molchanova, I.L. Nosova. <i>The financial reporting of the enterprise: the russian and foreign practice</i>	204
S.V. Piskunova. <i>Structural – branch deformation of the budget revenue part</i>	208
A.M. Dzhumov. <i>Conceptual bases of the estimation of the system effectiveness of the consolidated financial potential of the national economy</i>	213
Y.N. Verbovaya. <i>The main problems of rental relations in modern times in rossia</i>	216
E.A. Jakovleva <i>Optimizatsija of forms of financing of the industrial enterprise at re-structuring actives</i>	220
E.S. Monguch. <i>Features of formation of system of the payment in construction</i>	225

Marketing

E.S. Judnikova. <i>Methodological approaches the estimation of competitiveness of enterprise structure in trade</i>	228
--	-----

A.V. Belousov. <i>Competitive behaviour of enterprise structures as the element of investment appeal ...</i>	233
A.K. Saakjan. <i>Need and their role in behavioural sciences</i>	239
E.F. Handamova, M.B. Shchepakin, V.I. Petrovsky. <i>Formirovanie of communication networks in conditions of a developing market</i>	244
M.A. Omarov, S.A. Khanuhova. <i>The situational management of the innovative marketing of the tourist enterprise</i>	252
G.I. Pashigoreva, E.M. Zvyagina. <i>The m. modern forms of the competition in sphere of services</i>	256
Economic-mathematical methods in economy	
E.L. Toroptsev, A.S. Marakhovsky. <i>Optimal management and gdp evaluation in stochastic macroeconomic systems</i>	260
D.V. Tikhomirov. <i>The use of a simulation model and sensitivity analysis in business valuation in cross-border mergers and acquisitions</i>	267
A.V. Koritskij. <i>Econometry the estimation of influence of formation on incomes of the population of region</i>	274
E.E. Zaytseva. <i>Simulation of the price mechanism to coordinate the interests of the retail electricity market agents</i>	281
A.F. Zubkov, O.V. Derkachenko, J.S. Gusynina. <i>Construction of likelihood model of operation of technical systems in view of cost indexes of their conditions</i>	284
Economy and management in formation	
Yu.V. Vilgina, D.V. Maslov, Yu.N. Seleznev. <i>Raising effectiveness in practice of managing educational processes: excellence models</i>	289
N.V. Pankova. <i>Global tendencies in the sphere of managing education</i>	296
V.V. Kim. <i>Problems and perspectives of the professional education in the north regions of our country ...</i>	303
<i>About the authors</i>	308
<i>Abstracts</i>	318

С.И. Шаныгин

КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ФОРМАЛИЗОВАННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Потребность в создании комплексной системы формализованных моделей деятельности организации обусловлена необходимостью превращения на современном этапе развития науки знаний о законах развития общества и мирового рынка в непосредственный инструмент управления организацией. Формализованные методы являются одним из эффективных инструментов познания и использования законов развития и процессов функционирования рынка, дают возможность детально проанализировать сущность протекающих процессов, выявить количественные закономерности и на этой основе определять рациональные варианты действий организации. Смысл использования таких методов в процессах управления организацией заключается в том, чтобы, используя знание законов, закономерностей и принципов развития организации и рынка сократить сроки подготовки принимаемых руководителями различного уровня иерархии решений и повысить их качество, добиться наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов и, как следствие, наилучших результатов деятельности организации.

Для сокращения сроков и повышения качества принимаемых решений желательно автоматизировать процессы сбора, первичной обработки информации и частично сам процесс выработки решений. Такая автоматизация невозможна без формализации описания деятельности организации, без установления функциональных зависимостей между элементами рынка и организацией.

Наибольшей сложностью отличаются процессы выработки решений на самом верхнем уровне управления организацией. Сложность процессов развития экономических отношений в мире, их взаимосвязь с изменением политической обстановки требуют заблаговременного анализа вариантов краткосрочных и долгосрочных мероприятий организации и выбора наиболее целесообразных для различной конъюнктуры

обстановки. Определение наиболее целесообразных действий, вариантов использования ресурсов, методов реализации конкурентных преимуществ организации возможно только при наличии методологического аппарата, обеспечивающего прогнозирование протекающих процессов и их результатов в зависимости от принятой стратегии развития. Такой аппарат может быть создан только на основе использования методов математического моделирования.

Современный уровень развития вычислительной техники, формализованных методов моделирования, технологий разработки программного обеспечения, в совокупности с накопленным опытом имитационного моделирования позволил сделать формализованные модели эффективным средством для анализа сложных ситуаций и процессов, протекающих на рынке. Область применения формализованных моделей охватывает широкий диапазон практической деятельности органов управления организации от обоснования перспектив ее развития до обеспечения процессов подготовки решений на проведение краткосрочных и долгосрочных мероприятий на рынке, текущего управления подразделениями организации.

Решение вопросов методологии моделирования имеет много общего вне зависимости от области применения формализованных моделей. Однако общепризнанным является факт, что требования области применения накладывают четкий отпечаток как на выбор методов моделирования и подходов к построению модели (в том числе выбор критериев, показателей эффективности и состава исходных данных, определение требований к оперативности получения результата и учитываемым факторам), так и на структуру, и на содержание модели в целом. Абсолютно универсальных моделей, пригодных на все случаи, практически не существует.

В составе инструментария моделирования можно выделить две большие группы средств:

- средства моделирования, используемые при непосредственном (текущем) управлении организацией;

- средства моделирования, используемые на этапах подготовки и выработки управленческих решений по разработке и планированию краткосрочных и долгосрочных мероприятий организации.

Каждая из этих групп средств может содержать похожие по назначению и наименованию модели, но технологические характеристики их принципиально отличаются. Они преемственны по методологии их построения, но по степени обобщения информации, методам представления моделируемых процессов, точности описания реальных процессов, составу и уровню детализации используемых исходных данных, формам представления результатов они существенно отличаются.

Соответственно, приступая к выработке постановки задач на создание средств моделирования, необходимо четко определить целевое предназначение создаваемого инструментария:

- на каком этапе процесса управления организацией он будет использован?

- как будет обеспечен исходными данными?

- на каком конкретно рабочем месте будет реализован программно?

- какие рекомендации и за какое время должны быть получены?

- совместимы ли требования к степени детализации моделируемых процессов и время получения результата?

Система формализованных моделей должна удовлетворять требованиям, предъявляемым органами управления организации к используемым моделям (методикам), а также требованиям к составу и структуре входных и выходных данных, оперативности проведения с их помощью расчетов. Построение системы формализованных моделей базируется на ряде основополагающих принципов и предполагает строго определенную очередность выполнения этапов.

На первом этапе должны определяться глобальные и локальные цели создания системы моделей, совокупность основных и частных критериев эффективности различных видов деятельности организации, критерии определения ценности получаемой с помощью моделей информации. Ценность информации определяется ее точностью, своевременностью, полнотой, реле-

вантностью и степенью способствования принятию правильного решения.

Итогом первого этапа создания системы формализованных моделей является общая концепция системы, определяющая круг основных проблем, которые необходимо решить в области методологии моделирования деятельности организации на основе системного подхода, основные концептуальные положения о путях решения этих проблем, очередность разработки компонентов модели при создании системы с соблюдением принципа преемственности получаемых результатов.

На втором этапе разрабатывается алгоритмическая модель процесса функционирования организации в условиях рынка и схема ее информационного обеспечения. На этом этапе воплощаются следующие принципы создания системы моделей [3, 5]:

- принцип взаимосвязи задач управления – в соответствии с этим принципом алгоритмическая модель системы строится, исходя из алгоритма работы органа управления организации;

- принцип согласования (субоптимизации) локальных критериев эффективности между собой и с глобальным критерием. Для получения оптимального решения в целом необязательно требование оптимальности решений во всех подсистемах. Для достижения общей цели должны быть согласованы между собой решения в подсистемах на основе глобального критерия. В связи с этим, оптимизация решения в одной из подсистем, не согласованная с общесистемным критерием эффективности, может привести к снижению эффективности решения на уровне системы в целом;

- принцип централизации информации – создание единой базы знаний об организации и рынке;

- принцип устойчивости структуры системы – обеспечение возможности дальнейшего развития и совершенствования системы моделей;

- принцип оптимума автоматизации – не все задачи в системе могут решаться автоматически, должен быть предусмотрен и интерактивный режим моделирования.

На третьем, завершающем этапе, осуществляется детальная разработка системы моделей на базе принятой структуры, уточняется схема информационного обеспечения, производится ее согласование с возможностями технических средств моделирования. На этом этапе последовательно реализуется принцип модульности, предполагающий, что система в алгоритмической части должна состоять из базовых блоков, отве-



чающих требованиям типизации и стандартизации.

Система формализованных моделей функций организации имеет многоуровневую иерархическую структуру. Модель одного уровня иерархии можно определить с помощью одного из двух признаков:

- уровня пользователя модели в иерархии органов управления организацией;
- функциональным предназначением моделей одного уровня, этапом процесса принятия решения по управлению организацией, для обеспечения которого предназначены модели этого уровня.

Как правило, эти признаки не противоречат друг другу, более ранним этапам процесса принятия решения по управлению организацией соответствует и более высокий уровень органа управления, принимающего такие решения. Вместе с тем, такое соответствие имеет место не всегда. Поэтому при разработке общей структурной схемы комплексной системы формализованных моделей деятельности организации в качестве признака моделей одного уровня используется признак функционального предназначения модели. При таком выборе признака совокупность моделей одного уровня образует функциональную подсистему.

В соответствии с основными этапами процессов управления организацией, осуществляемых на разных уровнях иерархии, в составе комплексной системы формализованных моделей деятельности выделяются пять функциональных подсистем (см. рис. 1):

- подсистема моделей для анализа целей стратегического развития организации и оценки конъюнктуры рынка;
- подсистема моделей для выработки стратегии развития организации и управленческого решения по ее планированию и реализации;
- подсистема моделей для разработки краткосрочных (детальных в рамках стратегии) мероприятий организации по всем направлениям ее деятельности и управленческих решений по их планированию и реализации;
- подсистема моделей для непосредственной подготовки проведения запланированных мероприятий и управления организацией в процессе их реализации;
- подсистема моделей для обобщения результатов всех направлений деятельности организации и выработки решения об эффективности деятельности организации и степени достижения целей.

Первая подсистема включает:

- модель для стратегической оценки конъюнктурной обстановки и тенденций ее изменения;
- модель для оценки текущего и перспективного стратегического потенциала организации;
- модель для анализа целей развития организации в условиях изменения конъюнктурной обстановки.

Первая подсистема моделей позволяет анализировать последствия стратегических решений в типовых сценариях развития ситуации на рынке и сформировать базу знаний о качестве целей развития организации и ее стратегических мероприятиях в различных условиях. Результатами моделирования первой подсистемы являются уточненные цели, оценки конъюнктуры рынка и варианты стратегий организации, характеризующиеся:

- уточненными целями развития организации,
- характеристиками конъюнктуры рынка,
- специализацией и типом рынка,
- наличием и доступностью ресурсов,
- составом и характеристиками конкурентов,
- возможными направлениями стратегических мероприятий организации, а также методика оценки обобщенных показателей эффективности стратегических мероприятий организации.

Вторая подсистема моделей включает:

- комплекс моделей процессов стратегического взаимодействия организации и внешней среды;
- методику оценки действий конкурентов;
- модель для выработки рекомендаций по развитию конкурентных преимуществ организации в условиях различных видов действий конкурентов;
- модель для разработки стратегии деятельности организации в сложившихся условиях;
- методику расчета основных показателей разработанной стратегии;
- методику планирования стратегических мероприятий организации;
- модель для выработки рекомендаций по уточнению задач;
- методику разработки управленческого решения по реализации выбранной стратегии развития.

Формализованные модели второй подсистемы обеспечивают расчет и обоснование состава и видов долгосрочных мероприятий, необходимых ресурсов по стратегическим направлениям, направления сосредоточения основных

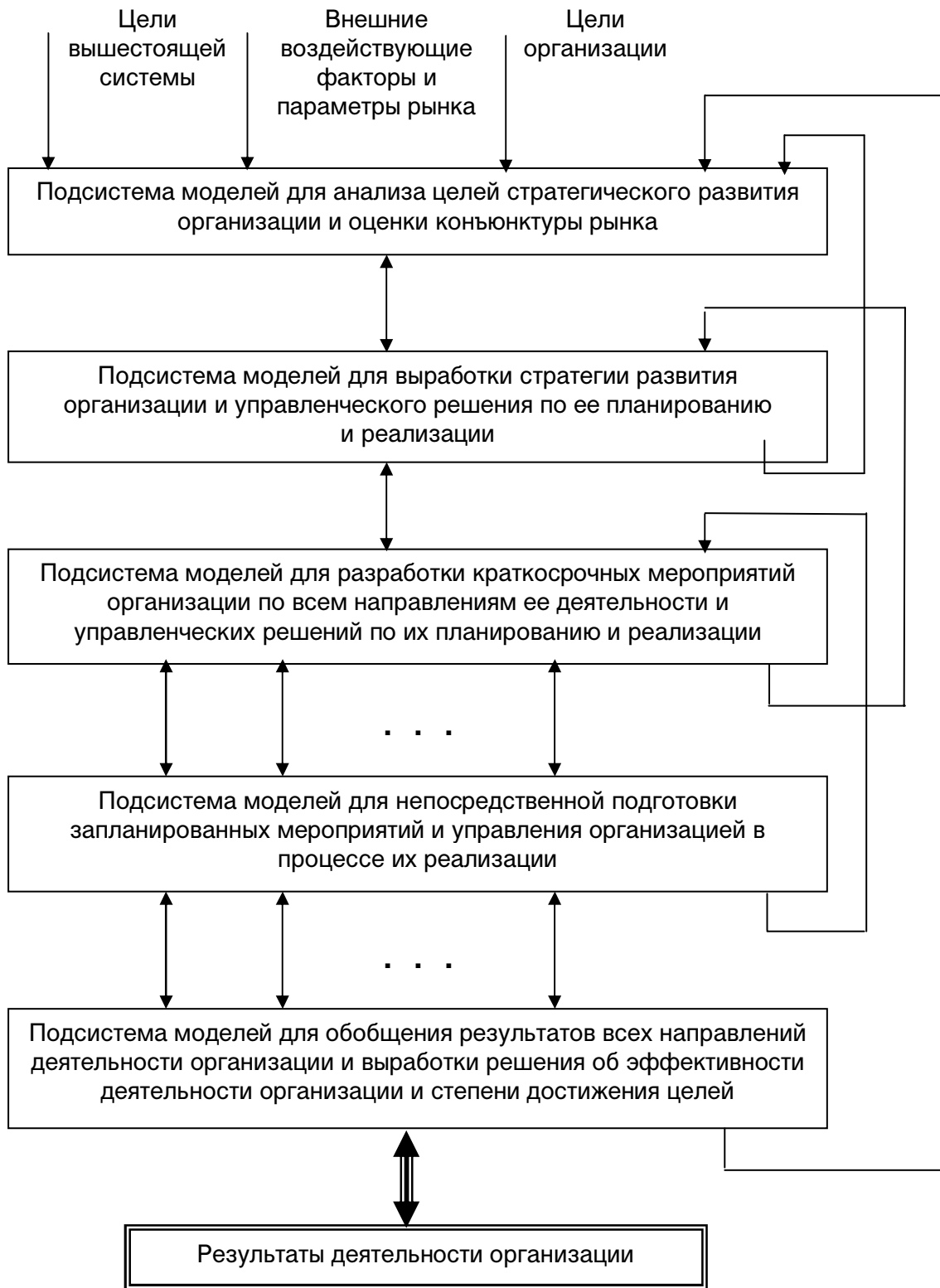


Рис. 1. Взаимосвязь функциональных подсистем комплексной модели деятельности организации



усилий, задачи и последовательность проведения мероприятий. Согласованность различных видов мероприятий достигается путем синхронизации их на основе анализа показателей эффективности, которыми оперирует лицо, ответственное за решение задач планирования долгосрочных мероприятий организации. Такая синхронизация задач обеспечивается путем организации во второй подсистеме моделей обратной связи с помощью модели выработки рекомендаций по согласованию и уточнению задач.

Третья подсистема моделей включает (для каждого направления деятельности организации):

- модели (повышенной точности) процессов локального взаимодействия организации и отдельных элементов внешней среды;
- модель для разработки краткосрочных мероприятий организации, направленных на реализацию выбранной стратегии развития;
- методики определения контрольных точек процессов и расчета эталонных значений основных показателей;
- модель обратной связи для выработки рекомендаций по коррекции краткосрочных мероприятий;
- методику планирования краткосрочных мероприятий организации;
- методику разработки управленческого решения по реализации краткосрочных мероприятий.

Модели третьей подсистемы предназначены для обеспечения процесса реализации выбранной стратегии развития организации в виде разработки комплексов краткосрочных мероприятий по каждому направлению ее деятельности. Синхронизация краткосрочных мероприятий достигается за счет точного следования планам стратегического развития организации и наличия обратной связи для внесения корректировок в них.

Четвертая подсистема моделей включает (для каждого направления деятельности организации):

- модели для планирования ресурсного обеспечения организации;
- модели для подготовки организации к реализации запланированных мероприятий;
- методику выбора показателей для контроля качества выполнения планов;
- методики расчета выбранных показателей качества;
- методики определения контрольных точек технологических процессов;

- модели управления организацией и ее подразделениями в процессе выполнения планов;
- модели обратной связи для уточнения и корректировки запланированных задач;
- методики оценки результатов и сопоставления их со значениями показателей планов краткосрочных мероприятий.

Модели четвертой подсистемы обеспечивают непрерывный контроль за конъюнктурной обстановкой на рынке и качеством решения запланированных задач, оценку текущего потенциала организации и ее подразделений, расчет возможного времени перехода к использованию того или иного варианта краткосрочных мероприятий, выработку рекомендаций по уточнению планов краткосрочных мероприятий.

Пятая подсистема моделей включает:

- модели обобщения результатов различных направлений деятельности организации;
- методики проверки их взаимной согласованности;
- модели выработки решения о степени достижения целей, необходимости их коррекции, постановке новых целей деятельности организации;
- модели организации обратной связи;
- методики окончательного расчета эффективности деятельности организации и ее подразделений.

Модели пятой подсистемы предназначены для повышения качества обобщения результатов деятельности организации по всем направлениям, анализа и выработки решения о противоречивости или взаимном дополнении направлений деятельности, разработки рекомендаций об изменении областей деятельности организации и методах синхронизации мероприятий различных ее подразделений, совершенствовании распределения ресурсов. В случае неполного достижения целей через обратную связь корректируется стратегия развития организации или сами цели.

Все модели, входящие в систему, должны разрабатываться в интересах обеспечения единого процесса принятия управленческих решений руководством организации различных уровней иерархии. Кроме того, должно обеспечиваться единство требований, предъявляемых к системе формализованных моделей мероприятий на различных уровнях – организационном, методологическом, информационном, лингвистическом, формально-математическом, технологическом и пользовательском [1, 2].

Концепция развития организации представляет собой совокупность согласованных по целям, задачам, месту и времени стратегических мероприятий, планируемых к выполнению в условиях рынка. Очевидно, что прогнозы протекающих процессов и их результатов могут быть получены только на основе создания комплексной системы формализованных моделей этих

мероприятий. Такая система моделей представляет собой совокупность формализованных моделей и методик, структурно и функционально взаимосвязанных между собой в соответствии с иерархией управления организацией, структурой и последовательностью задач, решаемых органами управления при планировании мероприятий и их осуществлении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аврамчук Е.Ф., Вавилов А.А., Емельянов С.В. и др. Технология системного моделирования. М.: Машиностроение; Берлин: Техник, 1988. 520 с.
2. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1978. 400 с.
3. Иванилов Ю.П., Лотов А.В. Математические модели в экономике. М.: Наука, 1979. 304 с.
4. Крэйн М., Лемуан О. Введение в регенеративный метод анализа моделей. М.: Наука, 1982. 104 с.
5. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К., Филиппов В.А. Имитационное моделирование в задачах синтеза структуры сложных систем (оптимизационно-имитационный подход). М.: Наука, 1985. 176 с.

М.М. Хайкин

УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

С конца девяностых годов прошлого столетия в экономической науке и хозяйственной практике все чаще мы сталкиваемся с проблемами производства и потребления услуг. Сфера услуг становится самостоятельной областью исследований и разработок. В то же время, по мнению автора этих строк, с теоретической точки зрения, в экономике и управлении услуги изучаются недостаточно комплексно и системно.

Повышение роли сферы услуг становится все более очевидной всеобщей закономерностью социально-экономического развития современного общества. Сфера услуг изучается под углом экономики, финансов, менеджмента, маркетинга, права, отраслевых технологий. Ее многоаспектность и глобальность порождают постановку актуальных проблем управления этой весьма перспективной областью теоретической экономики и хозяйственной практики.

Сфера услуг является важнейшей составной частью процесса управления сложными социально-экономическими системами. В связи с этим в ходе ее комплексного исследования необходим учет определенных факторов – системно-функционального, отраслевого, регионального, секторального, иерархического, сферного характера.

Уже, вероятно, у специалистов нет сомнений в том, что услуги следует рассматривать как самостоятельную область знаний и практической деятельности субъектов хозяйствования. Отдельные авторы тех или иных публикаций имеют собственные подходы к пониманию и критериям классификации услуг.

В связи с постоянным повышением роли услуг в экономике, управлении, социальной жизни общества категория «услуга» все больше приобретает разнокачественные аспекты анализа.

В классической экономической теории прошлых столетий традиционно экономика рассматривалась как сфера воспроизводства материальных и духовных благ. Очевидно, что в условиях товарно-денежных отношений эти блага могут иметь товарную форму. Исторически сложилось мнение, что вся продукция может быть в виде товара или услуги. При этом под товаром понимается материальный продукт, а продукция, не имеющая материально-вещественного содержания, относится к услугам. Отсюда возникают вопросы:

– почему материальный продукт, не имеющий товарной формы, называется товаром?

– почему услуга, как **вид продукции**, нередко трактуется как **процесс**, а не **результат** деятельности?

– почему понятие «работа» как **вид продукции** все реже используется в экономическом лексиконе? (В последнем случае мы рассматриваем работу именно как **результат**, а не **процесс** деятельности, связанный с совершенствованием уже имеющегося материального продукта). В постперестроечные годы работа как вид продукции часто называется услугой в материальной форме. И, таким образом, все услуги делятся на материальные и нематериальные.

Глубинные предпосылки существующих противоречий в дефинициях и содержании отдельных категорий, в нашем представлении, возникают в результате попыток трактовать многоаспектные категории с позиции разных областей знаний. Например, в маркетинге и социальном управлении под услугой понимают **процесс** деятельности, а в экономике и финансах – **результат** деятельности, имеющий стоимостное выражение и соответствующий ему денежный эквивалент.

Желания «подмять» складывающимися в одних областях знаний определениями и трактовками какие-либо понятия других областей, могут существенно исказить содержание дефиниции, провоцировать откровенное непонимание ключевых истин и неумение использовать широкий понятийный аппарат.

Услуга может: являться общественным и частным благом; функционировать в производственной и непроизводственной (в том числе социальной) сферах; сопутствовать производственную деятельность непроизводственного предприятия и непроизводственную деятельность производственного предприятия; выступать экономическим ресурсом и результатом деятельности организации; стимулировать или сдерживать производство и потребление какого-либо другого продукта; быть объектом и субъектом управления социально-экономическими системами и процессами; носить коммерческую и некоммерческую окраску.

Многоаспектность услуги связана с более глубоким пониманием ее содержания и оценок с позиции разных областей теории и практики. А это, в свою очередь, требует уточнения категориального аппарата и более основательного изучения услуг и их классификации. Все это должно найти отражение в будущем – в науке, учебном процессе, деятельности многих организаций

На основании вышеизложенного, можно заключить, что:

1. Нет абсолютно сферы услуг в целом, есть лишь конкретные формы ее проявления.

2. Не может сфера услуг в комплексе выступать **единым** объектом исследования, существуют отдельные составляющие этой сферы в подобном качестве.

Функционирование сферы социальных услуг как условие расширенного воспроизводства человеческого капитала

На этапе образования человеческого капитала формируется семейный бюджет. В процессе его формирования выявляются источники образования денежных поступлений семьи и направления использования средств.

Нетрудно заметить, что формирование практически каждого источника дохода семьи сопровождается оказанием конкретных услуг физическому лицу (т. е. социальных услуг): государством, работодателем, финансовым учреждением, некоммерческой организацией и т. п. В процессе использования семейного бюджета в обслуживании члена семьи принимают участие такие отрасли социальной сферы, как: розничная торговля и общественное питание, туризм, жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение, сфера бытового обслуживания населения, банковское обслуживание физических лиц, отрасли социально-культурной сферы (культура и искусство, образование, здравоохранение, средства массовой информации, физическая культура и спорт), прочие сферы деятельности.

Ведение домашнего хозяйства (также как и формирование, и использование семейного бюджета) является необходимым условием образования человеческого капитала. Однако эта область является наиболее «закрытой» в социальной статистике, в статистике свободного и личного времени населения.

Производство человеческого капитала осуществляется на основе детородной, воспитательной, рекреационной функций. Эти функции выполняются посредством оказания услуг, как членами самой семьи, так и соответствующими специалистами – в сфере образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, туризма и т. п. При этом производится физическая основа человеческого капитала, а также происходит его возрастание (накопление). В первом случае это достигается детородной и частично рекреационной функциями семьи, во втором случае – воспитательной и рекреационной.

Реализация человеческого капитала семьи осуществляется в процессе ведения различных форм бизнеса; трудоустройства, ведения индивидуальной трудовой деятельности. Это выражает-

ся индивидуальными и корпоративными способами участия семьи в рыночном хозяйстве, организацией семейного бизнеса, ведением домашнего хозяйства, получением доходов. При этом кроме вышеназванных отраслей сферы социальных услуг, «сопровождающие» процессы образования и производства человеческого капитала, на этапе его реализации члены семьи выступают потребителями услуг государственного и муниципального управления (которые лишь в конкретных хозяйственных ситуациях можно отнести к социальным услугам), юридических, информационно-аналитических, консультационных услуг.

На протяжении всей творческой трудовой активности человека происходит накопление его человеческого капитала. В этом процессе наиболее важной является сфера услуг, связанных с капиталом здоровья, капиталом культуры и капиталом образования человека /1/. Поэтому накопление индивидуального человеческого капитала определяется сферами рекреации, здравоохранения, физической культуры и спорта, культуры и искусства, туризма – каждая из которых относится к отраслям социальной сферы.

Таким образом, **расширенное воспроизводство совокупного человеческого капитала непосредственно зависит от эффективности функционирования социальной сферы – всех ее отраслей и секторов.**

Из последних наиболее комплексных исследований сферы социальных услуг следует отнести научные результаты Л.В. Хоревой /2/. Автором проведен глубокий анализ процессов формирования и регулирования сферы социальных услуг в России в региональном и секторальном разрезе.

В связи с тем, что основным поставщиком социальных услуг являются соответствующие организации отраслей и секторов социальной сферы, представляется важным комплексное рассмотрение вопросов управления этими организациями /2/.

Очевидно, что социальные услуги имеют ярко выраженную отраслевую специфику. Традиционно они изучаются соответствующими отраслевыми структурами социальной сферы. Под влиянием общих процессов глобализации в обществе в российской практике наблюдается тенденция определенного ухода от отраслевых подходов управления в сфере услуг. Однако нельзя игнорировать тот факт, что каждая отрасль социальной сферы реально не может органично функциони-

ровать вне определенных, присущих именно данной отрасли, технологических связей. Специфика и многообразие последних побуждают многих специалистов отказываться от анализа отраслевых особенностей сферы социальных услуг и акцентировать внимание на общих закономерностях их функционирования.

Поиск «золотой середины» между отраслевым и функциональным подходами в менеджменте сферы социальных услуг имеет не только теоретико-методологическое, но и большое практическое значение. Нередко весьма актуальными ставятся вопросы перед высшим управленческим персоналом многих организаций социальной сферы относительно целесообразности расширения или сужения их инфраструктурного обеспечения, для производственных предприятий – их социальной инфраструктуры. В подобном решении должен учитываться и региональный фактор инфраструктурного развития внешней среды организации /3/.

Не менее важной проблемой в сфере услуг является процесс определения их себестоимости и цены. В условиях децентрализации в системе реформирования многих отраслей экономики и, как следствие, массового перехода на процесс оказания услуг подрядным способом, наблюдается существенный рост текущих издержек многих предприятий. С другой стороны, сохранение собственных инфраструктурных подразделений многими организациями, оказывающих услуги именно системного характера, по нашим финансово-экономическим оценкам, не оправданы и являются результатом непродуманной политики и решений руководства. Эта общая закономерность распространяется и на услуги социальной инфраструктуры предприятий.

С методологической точки зрения финансово-экономическая составляющая управления в сфере услуг получила наименьшее развитие. Это объясняется двумя основными причинами. Во-первых, процесс оказания услуг, к сожалению, часто предшествует процессу их финансово-экономической оценки. Во-вторых, тесная технологическая взаимосвязь структурных элементов воспроизводства продукта в материально-вещественной форме осложняет или делает невозможным эту оценку.

Подводя итоги, следует отметить, что комплексное исследование в сфере социальных услуг в настоящее время становится неотъемлемой частью науки и практики менеджмента организации социальной сферы.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1996.
2. Сфера социальных услуг: формирование и направления регулирования. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
3. Хайкин М.М. Управление организациями социальной сферы: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
4. Хайкин М.М. Управление организациями социальной сферы: Практикум. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

П.Н. Пустыльник

ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В середине 1990-х годов отдельные предприятия начали объединяться в корпорации с целью снижения затрат на производство и реализацию продукции путем совместного использования сырьевых ресурсов и совершенствования рекламной деятельности на рынках сбыта. Этому процессу способствовало принятие нормативных актов о финансово-промышленных группах [1–3]. Крупные компании с дивизиональной структурой, холдинги, финансово-промышленные группы и транснациональные корпорации были объединены термином «интегрированная корпоративная структура (ИКС)» в работе [4, с. 27]. В ходе приватизации предприятий в 1992–1995 годах ИКС заменили собой различные ведомства и министерства.

В сложных экономических условиях в России активизировался процесс формирования корпоративного управления. Однако, недостаточный охват предприятий корпоративным управлением привел к росту транзакционных издержек (затрат на совершение актов купли-продажи, сделок на поставку сырья, сбыт готовой продукции, затраты на транспортировку, координацию этой работы, сбор, анализ и оценку информации из различных источников), потому что каждое предприятие вопросы снабжения и сбыта решало самостоятельно или через посредников.

Так как обеспечение эффективного производства неразрывно связано с реализацией производимой продукции, то стремление контролировать производство и сбыт продукции привели к формированию транснациональных корпораций (ТНК) на экономическом постсоветском пространстве. Указанный процесс способствовал развитию логистики на основе информационных технологий (IT).

Главными задачами корпоративного управления являются: эффективность производственной деятельности, привлечение инвестиций, а также выполнение юридических и социальных обязательств.

Следует различать два понятия:

– *corporate management* (корпоративный менеджмент) – деятельность специалистов при осуществлении хозяйственных операций;

– *corporate governance* (корпоративное управление) – взаимодействие множества лиц и организаций, имеющих отношение к различным аспектам функционирования предприятий.

Отметим, что корпоративное управление более емкое понятие, чем корпоративный менеджмент, так как система корпоративного управления должна реализовывать два принципа по отношению к акционерам: защита прав владельцев акций и обеспечение равного отношения ко всем владельцам акций, включая мелких и иностранных акционеров.

В работе [5] была сделана попытка исследовать пути интеграции бизнеса, которая привела к выводу: «Корпоративное управление – это современный, прогрессивный вид управленческой деятельности в рамках хозяйствующей системы, характеризующейся наличием корпоративной стратегии, корпоративного стиля работы менеджеров всех уровней, корпоративной культуры, финансовой и информационной открытости, системы защиты прав акционеров и владельцев других ценных бумаг предприятия-эмитента». К преимуществам корпоративной организации хозяйственной деятельности относятся: 1. Способность привлечения денежных средств через выпуск акций дает возможность аккумулировать средства

неограниченного числа инвесторов; 2. Нет ограничений в области деятельности; 3. Порядок входа и выхода из состава акционеров обеспечивает ротацию заинтересованных лиц.

Отметим, что в корпорации (акционерном обществе) акционеры не руководят компанией непосредственно, а делегируют такое право генеральному директору, влияя на его решения используя право своего голоса. Акционеры избирают Совет директоров (правление), который контролирует деятельность руководства и может пересматривать решения руководителей. Акции корпорации могут свободно продаваться и покупаться на рынке.

Главная цель ИКС – это повышение конкурентоспособности и эффективности производства, создание рациональных технологических и кооперационных связей, увеличение экспортного потенциала, ускорение научно-технического прогресса и привлечение инвестиций. Реализуемые проекты (программы) должны быть ориентированы на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров (услуг), повышение эффективности производства и создание новых рабочих мест.

Формирование ИКС привело к активному внедрению на предприятиях РФ стандарта ISO 9004:2000, в котором пункт 6.1.1 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности» гласит: «Высшее руководство должно определить и обеспечивать наличие ресурсов, необходимых для осуществления стратегии и достижения целей организации. К ресурсам можно отнести работников, инфраструктуру, поставщиков и партнеров, природные и финансовые ресурсы» [6].

В 2001 году была сделана попытка описать ФПГ, работавшие в России в следующих отраслях:

- химической и нефтехимической промышленности;
- строительной индустрии;
- агропромышленном комплексе и пищевой промышленности;
- черной металлургии;
- цветной металлургии;
- автомобилестроении;
- общемаше;
- Легпроме;
- приборостроении;
- лесоперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности;
- добывающей промышленности драгископемых.

ФПГ осуществляли массовое изготовление продукции под влиянием необходимости уменьшения издержек производства. Отметим тенденции, характерные для России в переходный период: 1. Формирование вертикально (или горизонтально) интегрированных корпоративных структур; 2. Реорганизация ИКС с применением дивизиональных схем управления производством; 3. Разделение естественных организаций-монополистов на отдельные предприятия.

К 2006 году в каждой из ИКС применялась одна из трех схем оперативного управления производством [8–10]: вертикально-интегрированный холдинг (примеры 1 и 2); горизонтально-интегрированный холдинг (примеры 3 и 4) или дивизиональная структура (примеры 5 и 6).

Пример 1. Холдинг «ЕвразГрупп»: Качканарский ГОК, ОАО «Нерюнгриуголь», Vitkovice Steel (Чехия), Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК), Нижнетагильский металлургический комбинат (НТМК) и т. д.

Пример 2. Уральская горно-металлургическая компания (УГМК): Тарньерское месторождение медно-цинковых руд (Свердловская обл.), ССЦК, Гайский ГОК, Учалинский ГОК, Урюпинский ГОК, ЗАО «Сибкабель» (Томск), ОАО «Кировский завод обработки цветных металлов», ОАО «Металлургический завод им. А.К. Серова» (Свердловская обл.), ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» (СУМЗ), (Оренбургская обл.), ОАО «Медногорский медносерный комбинат» (Свердловская обл.), ОАО «Уралэлектро-медь» (В. Пышма, Свердловской обл.), Завод «Электроцинк» (Владикавказ), Сафьяновская медь (г. Реж), Богословское рудоуправление (Краснотурьинск), Качканарский ГОК «Ванадий», Святогор (Красноуральск), Шадринский автоагрегатный завод, Ревдинский кирпич, Радиатор (Оренбург) и т. д.

Пример 3. Объединенная металлургическая компания (ОМК): ОАО «Выксунский металлургический завод», Альметьевский трубный завод, Чусовской металлургический завод, Щелковский металлургический завод и т. д.

Пример 4. Трубная металлургическая компания (ТМК): Волжский трубный завод, Северский трубный завод, Таганрогский металлургический завод, Autrom (Румыния), Синарский трубный завод и т. д.

Пример 5. В 2005 году производственная часть ОАО «Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ)» была реструктуризирована в четыре дивизиона (см. рис. 1).

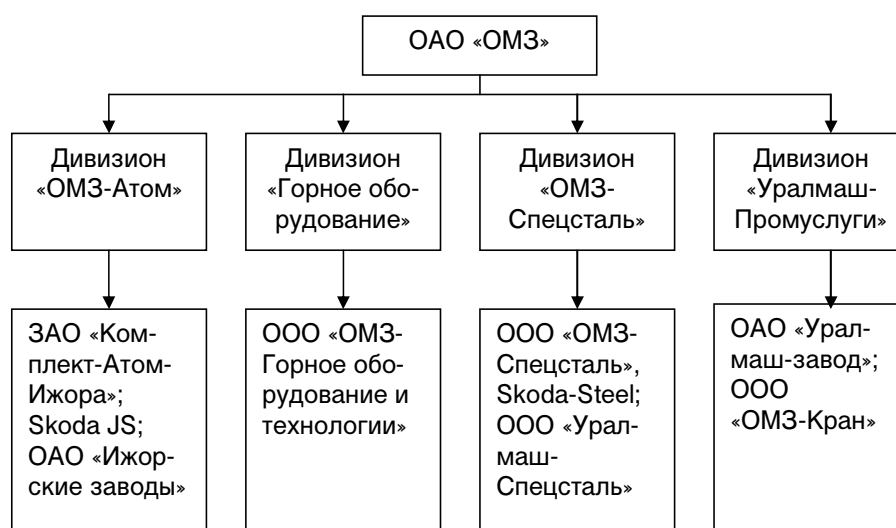


Рис. 1. Реорганизация ОАО «ОМЗ» в 2005 году

Пример 6. В период 2003–2005 годы была проведена реструктуризация РАО «ЕЭС России» с выделением территориальных генерирующих компаний (ТГК), оптовых генерирующих компаний (ОГК), управляющих компаний (УК), распределительных сетевых компаний (РСК), магистральных сетевых компаний (МСК), энергосбытовых компаний (ЭСК) и ремонтных сервисных компаний.

На основании изложенной информации можно выделить блоки, объединяющие различные бизнес-процессы управления ИКС (см. рис. 2).

В состав сервис-единиц ИКС часто включают следующие службы: снабжение, сбыт, финансы, ОТК, ремонтные службы, транспорт и складское хозяйство. К административным услугам обычно относят: юридическое обеспечение, АХО, службы экономической безопасности.

Применение дивизиональной схемы управления всегда сопровождается выделением бизнес-процессов с целью формализации процесса управления экономической системой при совершенствовании единого информационного пространства (ЕИП) корпорации. Концепция



Рис. 2. Формализация управления ИКС

ЕИП предполагает полную автоматизацию управления организацией. Для этого используются *Workflow*-системы.

В 1998 году профессора *C.K. Prahalad* и *K. Lieberthal* выдвинули теорию о конце корпоративного империализма [11]: ТНК должны перейти на новые модели предпринимательства для достижения глобальной конкурентоспособности на постимпериалистической стадии, к которым относятся: перенос ключевых бизнес-операций (финансовые и бухгалтерские услуги) в развивающиеся страны; одно-

временное использование менеджеров разной национальности, в том числе на высших должностных постах ТНК; использование результатов НИОКР, полученных за пределами своих институтов.

В 2006 г. для руководства дивизионом «ОМЗ-Спецсталь» был приглашен представитель завода «*Scoda*», но в августе 2007 г. он был заменен российским менеджером. Специфика управления промышленным предприятием в России не позволила перенести европейские методы управления персоналом в ООО «ОМЗ-Спецсталь».

Переход от отраслевого управления экономикой к корпоративному привел к созданию в период с 1992 по 2006 годы на территории РФ 32,7 тыс. акционерных обществ [12, с. 191]. Создание акционерных обществ сопровождалось структурными преобразованиями. В данной статье под термином «реструктуризация (англ. – *conversion*)» понимается крупномасштабное изменение в структуре управления производством (слияние, присоединение, разделение, выделение, отделение и поглощение) с целью сокращения общих расходов, то есть это процесс оптимизации управления с целью повышения экономической эффективности деятельности объекта.

Несколько слов о приватизации в РФ:

– новый собственник должен был сам заниматься реструктуризацией и повышением капитализации предприятия;

– в структуре собственников можно выделить трудовые коллективы, руководителей предприятия, финансовые учреждения и региональные органы власти;

– государственной власти не удалось уменьшить вероятность приобретения менеджментом в частную собственность управляемых ими предприятий;

– процесс обмена ваучеров на различные ценные бумаги, которые, как показало время, оказались бумагами, не имеющими рыночной цены;

– основные фонды выкупались с целью перепродажи (развитием производства в середине 1990-х годов занимались единицы владельцев собственности).

Рост численности населения [13, с. 271] в мире до 6,5 млрд. человек в 2006 году предполагает возрастание спроса на различные товары, которые должны будут создавать предприятия. Этот факт повышает роль логистики в управлении производством товаров (услуг) и способствует формированию транснациональных корпораций (ТНК). Отметим, что логистический подход к управлению ИКС – это процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации.

Оптимизация работы ТНК неразрывно связана с маркетинговым планированием по схеме: постановка задачи → проведение маркетинговых исследований → SWOT-анализ → разработка стратегии маркетинга → составление маркетингового плана, бюджетов и плана рекламы → использование систем контроля → внесение коррективов в постановку задачи.

Управление коммерческой деятельностью предприятия, организация информационных систем, управление кадрами, запасами, транспортом и другие функции глубоко изучены в соответствующих отраслевых дисциплинах, поэтому новизной информационно-логистического подхода к формированию мезоэкономики можно считать интеграцию вышеуказанных функций ИКС в единую систему. Решение задач оптимизации экономических потоков невозможно без привлечения математических методов на базе современных средств информационных технологий, что предполагает применение факторного анализа, программных комплексов имитационного моделирования для расчета различных вариантов функционирования экономического объекта, математического моделирования с использованием методов Монте-Карло, Рунге-Кутта и т. п.

Стремясь максимизировать выпуск продукции, ИКС решает вопрос о применимости той или иной технологии, так как X различных комбинаций данного объема ресурсов может привести к различным конечным результатам.

Технологическая зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции выражается в виде производственной функции:

$$Q = f(X_1, \dots, X_p, \dots, X_n), \quad (1)$$

где Q – объем выпуска продукции фирмой из имеющихся у нее ресурсов; $i = 1, n$ – количество ресурсов, находящихся в распоряжении фирмы; $X_i = X_1, X_n$ – затраты ресурсов, используемых фирмой.

Если ИКС представляет собой экономическую систему, состоящую из m производственных подсистем, то каждая подсистема $j = 1, m$ характеризуется производственной функцией $f_j(X^j)$, отражающей выпуск продукции j -ой подсистемы в зависимости от объема ресурсов $X_j = (X_1^j, \dots, X_i^j, \dots, X_n^j)$, выделенных этой подсистеме. Задача системы состоит в том, чтобы распределить имеющиеся ресурсы $X_i = \overline{X}_1, \overline{X}_n$ между подсистемами, выделив j -ой подсистеме комплекс ресурсов $X_i^j = X_1^j, X_n^j$, так, чтобы максимизировать суммарный выпуск продукции фирмой в целом [14, с. 19].

Математическая модель этой задачи выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \sum f_j(X^j) &\rightarrow \max, \\ \sum X_i^j &\leq X_i, \text{ где } X_i^j \geq 0, \end{aligned} \quad (2)$$

$$\sum_j \sum_i X_i^j \leq X, \text{ где } i = \overline{1, n} \text{ и } j = \overline{1, m}.$$

Конкурентная борьба заставляет ИКС эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

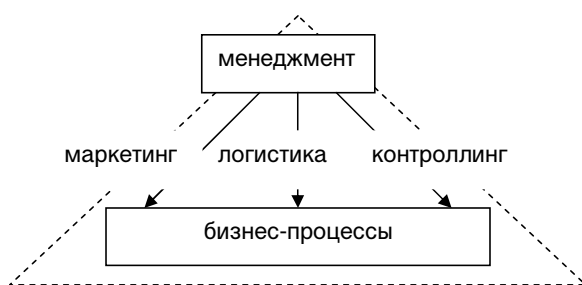


Рис. 3. Пирамида управления ИКС

Формирование ИКС (взамен отраслевого управления) сформулировало в явном виде такую проблему, как получение руководителем релевантной информации в режиме реального времени для оперативного принятия управленческого решения.

Отметим, что контроллинг и логистика являются составными частями производственного менеджмента, так как логистика – это управление потоками экономической системы (материальными, финансовыми, информационными и т.д.), а контроллинг – это, прежде всего, предоставление руководителю релевантной информации. Таким образом, управление (менеджмент) экономической

системой можно рассматривать как вершину управленческой пирамиды (см. рис. 3).

Формализация управления экономической системой сокращает затраты времени на принятие управленческих решений и упрощает контроль за бюджетами бизнес-единиц.

Выводы

- Формированию мезоэкономики в России способствовало объединение отдельных предприятий в середине 1990-х годов в интегрированные корпоративные структуры (ИКС) на основе логистического подхода с использованием информационных технологий с целью снижения затрат на производство и реализацию продукции путем совместного использования сырьевых ресурсов и совершенствования рекламной деятельности на рынках сбыта.

- В каждой из ИКС применялась одна из трех схем оперативного управления производством: вертикально-интегрированная структура; горизонтально-интегрированная структура или дивизиональная структура.

- В настоящее время продолжается формирование ИКС на основе применения современных концепций менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ президента Российской Федерации № 2096 от 5 декабря 1993 г. «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации № 49, 6 декабря 1993 г. 5358–5359 с.
2. Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания // Собрание актов президента и правительства Российской Федерации № 49, 6 декабря 1993 г. 5359–5362 с.
3. Федеральный закон РФ № 190-ФЗ от 30 ноября 1995 года. Москва. «О финансово-промышленных группах». Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации № 49, 4 декабря 1995 г., 8748–8756 с.
4. **Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю.** Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. 1998. № 11–12. с. 27–41.
5. Основы антикризисного управления предприятиями: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Н.Н. Кожевников, Е.И. Борисов, А.Г. Зубков и др.; под ред. Н.Н. Кожевникова. М.: Издательский центр «Академия», 2005. 496 с.
6. Стандарты ИСО серии 9000, применяемые в области систем управления качеством. 15 декабря 2000 года появилось официальное издание новой версии международных стандартов ИСО 9000:2000, которая заменила издание 1994 года.
7. Транспорт и логистика в России. М.: ЗАО «Издание Максимова», 2001. 815 с.
8. Металлоснабжение и сбыт. М., 2006. № 2.
9. Металлургический бюллетень. М., № 11 (63) ноябрь 2005.
10. Круглый стол «Металлопоставки в Северо-Западный регион» // Ценовой каталог металлопродукции и оборудования «Металлы и цены», № 8, май, 2003. 4–20 с.
11. «Economist» о третьем этапе глобализации // БИКИ № 16 (8662), 10 февраля 2004. 1–4 с.
12. Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2007. 494 с.
13. Демографический энциклопедический словарь / Редкол.: Валентей Д.И. (гл. ред.) и др. М.: Сов. энциклопедия, 1985. 608 с.
14. **Новиков О.А., Уваров С.А.** Логистика: Учебное пособие. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. 208 с.

С.Л. Бедрина

РЕИНЖИНИРИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Рост объемов научно-технической, политической, экономической и любой другой информации, столь нужной для эффективной работы в соответствующих областях человеческой деятельности, вызывает необходимость широкого использования информационных технологий в управлении. Соответственно возрастает и потребность в разработках автоматизированных систем различного характера.

Информационные технологии (ИТ) являются основным средством, позволяющим создать преимущества в конкурентной среде. В этой связи ключевыми мероприятиями в развитии ИТ становятся создание надежной и эффективной инфраструктуры информатизации, внедрение унифицированных способов доступа к корпоративным данным, улучшение управляемости всего комплекса информационных ресурсов, а также обеспечение соответствия ИТ-инфраструктуры стратегическим целям вуза. Комплексная реализация данных мероприятий может быть увязана с формированием корпоративной информационной среды (КИС) вуза [8], что обеспечит интеграцию информационных ресурсов и позволит создать информационную инфраструктуру вуза при реорганизации действующей организационной структуры и оптимизации бизнес-процессов.

В большинстве случаев глобальная автоматизация предприятий ведется от общего к частному. Однако анализ результатов таких проектов показывает, что результат не всегда является успешным из-за затягивания сроков, превышения сметы по финансовым ресурсам, нехватки людских ресурсов. Практика подтвердила мнение, что если можно обойтись локальной автоматизацией, то следует применять именно ее. Гораздо полезнее направить силы и средства на работу с людьми, на понимание и оптимизацию смысла выполняемых работ на местах. Локальная автоматизация выполняет важнейшую роль – макетирования – разработки прообраза будущей автоматизации подручными средствами, непосредственно в рамках и на материале реальных работ.

В последнее время все большее внимание уделяется другому способу автоматизации – от частного к общему. Во-первых, такой способ не требует огромных по сравнению с полной авто-

матизацией затрат как денег, так и времени, а во-вторых, в этом случае целью служит конечный (работающий так, как нужно конкретному пользователю) продукт. Но тем не менее, хотя локальная система и хороша для работы в той среде, для которой она изначально создавалась, необходима ее интеграция в единое целое, так как информация, хранящаяся в одной системе, бывает очень полезна для другой.

В связи с этим можно сказать, что в общей корпоративной информационной системе университета автоматизация кафедры может представлять собой создание локальной подсистемы для анализа и выделения кафедральных задач и функций с последующим интегрированием ее в корпоративную систему университета.

Можно выделить следующие современные тенденции, которые служат основанием для проведения исследований в области модернизации российской высшей школы:

необходимость перестройки высшей школы и в первую очередь системы управления в ней;

перестройка системы управления образовательным учреждением должна производиться на основе принципов, выработанных при рассмотрении системы управления производством и ее реорганизации с учетом новейших подходов и методик;

перестройка системы образования должна охватывать в первую очередь саму организационную структуру управления;

одним из путей повышения эффективности управления является создание информационной системы вуза с применением информационных технологий и проработкой отдельных локальных информационных систем;

кафедра вуза может рассматриваться как отдельная структура, которой присущи все атрибуты организации и реорганизацию всей системы управления вузом возможно начинать с нее.

Основопологающей базой современных подходов к управлению является такой, который предполагает определение набора бизнес-процессов, выполняемых в организации, и дальнейшую работу с ними.

Из всех концепций менеджмента, основанных на процессах, реинжиниринг бизнес-процессов



(РБП) рассматривается как наиболее эффективная методология, которая, по мнению М. Хаммера, обусловлена современным состоянием информационных технологий. На основе реинжиниринга происходит взаимодействие бизнеса и информационных технологий: РБП выявляет и ставит задачу по реорганизации, а ИТ ее решают.

Можно проследить следующую цепочку использования ИТ при совершенствовании системы управления организацией:

автоматизация отдельных процессов (регистрация заявок, калькуляция платежей, составление отчетов);

реинжиниринг (реорганизация бизнес-процессов);

создание корпоративной информационной системы управления (на основе реинжиниринга создание информационной системы, охватывающей все процессы организации).

Современный вуз можно рассматривать как аналог производственной системы (или бизнес, направленный на оказание образовательных услуг), целью которой является развитие в условиях рынка, и следовательно, применение реинжиниринга может рассматриваться как одно из основных направлений реорганизации структуры и системы управления вуза.

Реинжиниринг позволяет создать информационную систему, повышающую эффективность работы сотрудников путем кардинального сокращения времени, необходимого для прохождения информации по принятию определенных решений, а также введение единого стандарта работы с электронными документами. Создание новых бизнес-процессов и интеграция в них информационных технологий упростят выполняемую сотрудниками работу. Информационная система является неким узлом-накопителем оперативно-справочной информации о текущем состоянии учебного процесса.

Обязательным этапом проведения реинжиниринга на предприятии является моделирование бизнес-процессов с применением CASE-технологий. Реорганизация деятельности предприятия, особенно при внедрении информационных систем, связана с большим риском. Прежде чем улучшить деятельность предприятия, необходимо проанализировать, как оно работает в целом – с внешними организациями, поставщиками, клиентами и как организована деятельность на каждом рабочем месте. Для анализа следует собрать сведения об особенностях деятельности каждого специалиста предприятия в одном месте, т. е. создать модель

деятельности предприятия. Точно так же жизненный цикл образовательного процесса вуза зависит от многих составляющих, и его совершенствование невозможно без описания его регламентов, ответственности и временной последовательности переходов между отдельными составляющими [6].

Адекватная бизнес-модель позволяет существенно облегчить решение следующих насущных задач, стоящих в современных условиях практически перед каждым предприятием [7]:

реорганизация бизнеса, обусловленная переходом от функциональной индустриальной модели к процессной;

применение информационных систем для управления бизнесом, обусловленное бурным ростом современных информационных технологий;

сертификация бизнеса с применением комплекса стандартов серии ISO 9000, обусловленная повышением требований к качеству товаров и услуг.

Первая из перечисленных задач традиционно предлагает построение моделей текущего и перспективного бизнеса, а также плана и программы перехода из первого состояния во второе. Любое современное предприятие является сложной системой, его деятельность включает в себя исполнение десятков тысяч взаимовлияющих функций и операций. Очень трудно понять, как такая система функционирует в деталях: это почти выходит за границы человеческого разума. Поэтому главная идея создания моделей ASIS (как есть) и TOBE (как должно быть) – помочь понять, что делает (будет делать) рассматриваемое предприятие и как оно функционирует (будет функционировать) для достижения своих целей.

Успешное решение второй задачи в значительной степени определяется требованиями к будущим информационным системам, назначение которых – решение проблем бизнеса посредством современных информационных технологий. Эти требования строятся на основе бизнес-модели, а критерии выбора системы прежде всего основываются на наиболее полном их удовлетворении.

Детальная бизнес-модель позволит: описать (увидеть) и скорректировать будущую систему до того, как она будет реализована физически;

уменьшить затраты на создание системы; оценить работы по времени и результатам; достичь взаимопонимания между всеми участниками проекта;

улучшить качество создаваемой системы.

Бизнес-модель полностью независима от конкретных разработчиков, не требует сопровождения ее создателями и может быть безболезненно передана другим лицам. Она может быть положена “на полку” до тех пор, пока в ней не возникнет необходимость. Следует отметить, что построенные модели бизнес-процессов являются не просто промежуточным результатом, используемым консультантом для выработки каких-либо рекомендаций и заключений. Они представляют собой самостоятельный результат, имеющий большое практическое значение, в частности:

позволяют осуществлять автоматизированное и быстрое обучение новых работников конкретному направлению деятельности предприятия;

с их помощью можно осуществлять предварительное моделирование нового направления деятельности с целью выявления новых потоков данных, взаимодействующих подсистем и бизнес-процессов.

Среди современных методов построения моделей бизнес-процессов ключевое место занимают методологии структурного и объектно-ориентированного анализа. Структурный анализ является одной из самых известных методик, использующих так называемый подход функциональной декомпозиции, т. е. разбиение системы по функциональному назначению.

В настоящее время известно около 90 разновидностей структурного системного анализа, однако практически все активно используемые методологии могут быть разбиты на две группы: применяющие методы и технологию диаграмм потоков данных методологию DFD (data flow diagrams) и использующие SADT (structured analysis and design technique), точнее ее стандартизированное подмножество IDEF0.

В рамках выполнения реинжиниринга с целью создания автоматизированной информационной системы вуза выделим следующие этапы:

анализ бизнес-процессов вуза (или его подразделения) и их взаимодействия между собой и с внешней средой (модель “ASIS”);

выделение процессов для проведения реорганизации;

построение информационной модели предприятия (модель “TOBE”);

анализ информации, сопутствующей основным, вспомогательным и процессам управления основной деятельности;

анализ последовательности и содержания операций процессов по обработке информации;

разработка базы данных для хранения информации, сопровождающей процесс управления;

разработка архитектуры программного обеспечения для функционирования информационной системы (основными операциями при этом будут поиск и выборка информации, которая необходима руководителю для принятия управленческих решений, а также формирование отчетных документов для планирования своей деятельности).

Для построения модели ASIS предпочтительнее выбрать нотацию SADT как наиболее популярную методологию в силу своей простоты и наглядности. Так как построенная модель ASIS должна использоваться разными группами людей для реорганизации и последующего развития организации, то было бы неправильно использовать более сложную методологию, как например методологию объектно-ориентированного анализа, которая более понятна специалистам. Методология SADT наиболее понятна и воспринимается всеми участниками проекта реинжиниринга, проста в использовании, имеет четко определенные принципы моделирования; ее популярность подтверждается многими работами по исследованию инструментария реинжиниринга. С помощью SADT-модели можно наиболее полно описать деятельность предприятия (вуза), здесь можно проследить как процесс производства продукта (оказания услуги), так и процесс прохождения сопутствующей каждому процессу информации.

Для построения модели TOBE предпочтительнее использовать методологию DFD. В современной литературе по применению инструментальных средств при проведении реинжиниринга нет четких рекомендаций, какую из диаграмм использовать при построении моделей ASIS и TOBE. SADT-диаграммы значительно менее выразительны и удобны для моделирования систем обработки информации. Так, дуги в SADT жестко типизированы (вход, выход, управление, исполнитель). В то же время применительно к системам обработки информации стирается смысловое различие между входами–выходами, с одной стороны, и управлениями механизмами – с другой: входы, выходы и управления являются потоками данных и (или) управления и правил их трансформации. Анализ системы при помощи потоков данных и процессов их преобразующих является более прозрачным и недвусмысленным. Еще одним доводом в пользу диаграммы DFD для построения модели TOBE является то, что нотация DFD показывает процессы обмена информацией и ее преобразования внут-



ри системы, автоматизация которых, как известно, и может привести к созданию КИС вуза.

В рамках предложенной методики можно выделить два уровня: уровень университета и уровень подразделения, например кафедры. Если первый уровень является более глобальным и требует больших ресурсов, то реинжиниринг второго уровня можно проводить силами структурных подразделений.

В результате проведения реинжиниринга происходит трансформация организационной структуры вуза, выпускающая кафедра получает статус проекта – происходит дальнейшая децентрализация управления. Это влечет за собой изменения в системе управления внутри самой кафедры и в организации ее работы. Для определения новых бизнес-процессов кафедры, формирования новых тенденций управления и организации информационной поддержки принятия управленческих решений необходимо провести реинжиниринг внутри самой кафедры как отдельного линейного подразделения организации.

Реализацию задачи по созданию автоматизированной информационной подсистемы “Кафедра” с целью повышения эффективности управления на кафедре информатики, инженерной и компьютерной графики (ИИКГ) Владивостокского государственного университета экономики и сервиса начались с реорганизации самой кафедральной структуры. Для выполнения этой задачи необходимо было проанализировать существовавшую структуру кафедры и процессы, которые протекали на кафедре. Для этого была применена технология реинжиниринга бизнес-процессов [1].

Были выявлены современные бизнес-процессы происходящие на кафедре, и определены связи между ними, а затем построена модель ТОВЕ в нотации DFD, послужившая основой для формирования ИС “Кафедра”. Реализацией функционирования такой системы явилась организация автоматизированного рабочего места в локальной сети университета с ограничением доступа к таблицам сервера базы данных университета и с ограничением доступа пользователей на местах [2]. Основными функциональными подсистемами ИС “Кафедра” являются следующие.

Подсистема “Бухгалтерский учет” которая обеспечивает:

- ввод и хранение финансовых документов;
- формирование финансовой отчетности в соответствии с законодательством и организационными требованиями вуза;
- учет средств внебюджетных финансовых источников (в том числе научных грантов, средств,

полученных при проведении дополнительных программ);

- учет внебюджетных средств, централизованно выделенных университетом;
- закупки и учет материальных ценностей;
- учет труда и заработной платы сотрудников;
- оперативный контроль движения финансовых средств, оценка ликвидности различных видов платежных средств.

Подсистема “Планирование и отчетность”, которая обеспечивает:

- формирование учебных планов специальностей и индивидуальных учебных планов;
- распределение аудиторной и внеаудиторной педагогической нагрузки кафедры среди ее преподавателей;
- формирование индивидуальных планов преподавателей на текущий учебный год;
- формирование сводного плана кафедры;
- учет выполнения преподавателями педагогической нагрузки:
- формирование отчетности преподавателей за учебный год;
- формирование сводного отчета кафедры за текущий учебный год;
- формирование планов и отчетов по различным видам деятельности (по научной тематике, проведение научно-методических семинаров)
- формирование оперативной и внешней отчетности;
- системный инструментарий разработки новых отчетов;
- представление информации отчетов в графической форме (бизнес-графика).

Подсистема управления учебным процессом “Абитуриент-студент-выпускник”, которая обеспечивает выполнение следующих функций:

- ведение персональных данных студентов, абитуриентов и выпускников;
- импорт данных из студенческих баз данных университета;
- мониторинг учебного процесса – формирование ведомостей, фиксация результатов контроля (промежуточные аттестации, зачеты, экзамены, курсовые и дипломные проекты);
- хранение данных по потенциальным абитуриентам;
- фиксирование результатов проведенных профориентационных мероприятий;
- хранение архива данных по выпускникам.
- системный инструментарий оперативного анализа и принятия решений для заведующего кафедрой.

Подсистема профессиональной деятельности «Преподаватель», которая обеспечивает:

ведение персональных данных сотрудников, аспирантов и докторантов;

хранение данных об учебно-методических разработках;

хранение данных о научной деятельности (научные публикации и выступления, авторефераты);

системный инструментарий оперативного анализа и принятия решений для заведующего кафедрой.

Подсистема электронного документооборота, которая обеспечивает реализацию следующих возможностей:

организацию единого хранилища электронных документов;

упорядочение и классификацию хранимых документов;

формирование распорядительных документов по организации учебного процесса (приказы на практику, на дипломное проектирование, по ГАК, ГЭК и т. п.);

интеграция создаваемых документов в общую систему документооборота вуза;

контроль исполнения документов.

Проведение реинжиниринга на основе ИТ на кафедре информатики, инженерной и компьютерной графики привело к трансформации организационной структуры кафедры и внедрению информационной системы, предназначенной для совершенствования эффективности деятельности кафедры и качества подготовки специалистов за счет повышения оперативности управления, планирования и использования всех кафедральных ресурсов, а также за счет организации эффективного взаимодействия с корпоративной информационной системой вуза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бедрина С.Л.** Инновации в управлении кафедрой вуза // Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления знаниями (РПБ–СУЗ–2006): Сб. науч. статей / МГУЭСИ. М., 2006, с. 178–182.

2. **Бедрина С.Л.** Информационная система как основа эффективного управления кафедрой вуза // Российский экономический Интернет-журнал. 2006.

3. **Бедрина С.Л., Бараусова Е.А.** Современные тенденции повышения эффективности управления кафедрой // Экономика и развитие материального производства: Сб. науч. тр. / ДГТУ. Владивосток, 2006, с. 109–114.

4. **Ивлев В.А., Попова Т.В.** Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации. М.: Научтехлитиздат, 2000.

5. **Калашян А.Н., Калянов Г.Н.** Структурные модели бизнеса: DFD-технологии / Под ред. Г.Н. Калянова. М.: Финансы и статистика, 2003. 256 с.

6. **Калянов Г.Н.** Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.

7. **Костров А.В.** Введение в информационный менеджмент / Владимир: ВГТУ, 1996. 132 с.

8. **Крюков В.В., Шахгельдян К.И.** Развитие информационной инфраструктуры вуза для решения задач управления // Университетское управление: практика и анализ. 2004. № 4 (32).

9. **Ойхман Е.Г., Попов Э.В.** Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997.

Э.Ф. Хандамова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В РАЗВИВАЮЩЕМСЯ РЫНОЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Социально-экономические процессы, происходящие в российском обществе, обнаруживают себя через изменчивость философских и социокультурных представлений, формируемых в умах ученых и передовой интеллигенции. Исследовательский аспект преобразований в системе культурных и социальных ценностей закрепляет факт

постепенного вхождения России в европейскую культуру как в некое «многоместное множество», в котором способны существовать разные формы осознания (разумения) происходящего как своеобразный контрапункт самостоятельных разумов, воспринимающий объективную реальность через осознание ответа на вопрос: «Что



означает понимать <...> себя, других людей, вещи, мир» [1]. Воспринимать любые изменения в условиях развивающегося мира можно в рамках информационного пространства в самых разных его составляющих, затрагивающих: а) управленческие аспекты развивающихся систем; б) технологические составляющие инновационных сдвигов в обеспечении научно-технического прогресса; в) культурологическую подсистему целостного социально-экономического «организма», настраиваемую на единение семиотической, семантической, организационной и мотивационной доминант его функционирования.

Россия не может находиться вне тех мировых процессов, которые настойчиво проявляют себя в самых разных аспектах (социокультурных, экономических, научно-технических, инновационных и др.) в результате глобализационных преобразований. Глобализация «вторглась» в систему отношений между субъектами разных уровней различных стран, изменила их поведение, а также структуру воспроизводственных процессов, определяющих характер производимой продукции. Она трансформировала формы движения капитала, повлияла на характер использования человеческих ресурсов. По существу она вмешалась в процесс взаимодействия многих рыночных факторов, сделав их взаимозависимыми, по мере того как экономические образования все больше стали считать своим рынком весь мир, а не только собственную страну [2]. Условия трансформации, навязанные мировым сообществом, изменили национальные политики и создали предпосылки экономики будущего столетия, затронули всю систему информационного обеспечения нововведений, способствовали «размыванию» привязки продуктовых и технологических портфелей к одной отрасли или компании по признаку «национальная принадлежность» [Robert Reich, 1991; 3].

Глобализация предопределила взаимозависимость сбытовых, транспортных, коммуникационных и экономических сетей разных субъектов на разных рынках. Кроме того, она затронула культурные и социальные грани развивающихся систем, вторглась в организационные подсистемы иерархической пирамиды международного бизнеса. В частности, она сформировала новые требования к ресурсному наполнению предпринимательской сферы, подтолкнув бизнес к необходимости создания корпоративных структур нового типа, по-иному оценивающих управляемость социально-экономическими системами в

условиях разных культур. Сегодня нельзя считать обоснованным утверждение, что мотивационный подход, методы проектирования работ и система оценки результативности деятельности компаний будут одинаково эффективными применительно к трудовому ресурсу бизнеса культур разного характера. Есть мнение, что эволюция бизнеса от преимущественной ориентации на отечественные рынки к глобально ориентированной деятельности потребует нового мышления и управленческих навыков [4, с. 49]. А это значит, что будет меняться представление о содержании организационно-культурной подсистемы, ее характере, особенностях ее составляющих и о взаимосвязях между ними. Требуется совершенно иной взгляд на оценку и описание поведения индивидов в организациях при меняющихся условиях реализации организационной культуры, прежде всего в странах, где еще не сформированы культурологические концепты, в полной мере раскрывающие национальные и социокультурные особенности. Сравнение организационного поведения субъектов, характера их функционирования в создаваемом коммуникационном пространстве, выяснение особенностей взаимодействия и поведения сотрудников, клиентов, поставщиков и партнеров по альянсу требует признания неодинаковости возможных решений по управлению развитием бизнеса в разных странах с различными национальными культурами.

Аналогичный тезис в некотором прагматичном толковании подтверждается Нэнси Адлером при рассмотрении им подходов к управлению разнородной рабочей силой [5]. Ученый ограничивает свою точку зрения необходимостью воздействовать на собственно трудовой ресурс в контексте его интересов, потребностей и желаний реализовать свои ценностные установки. Нам представляется, что для решения проблем развития этого недостаточно, поскольку социокультурный аспект внутри организации замыкается только на индивидах, а не выходит на уровень коммуникационного пространства, в котором, собственно, и формируется единый мотивационный ресурс на удовлетворение потребностей участников в процессе обменов (будь то информация, ценности разного характера и т. п.). Ресурсами здесь выступают мотивации, социокультурные и культурологические компоненты как принадлежности характеристик субъектов. Например, культурологическими элементами семантики, отражаемыми в информации как базовом ресурсе коммуникации, являются: а) знание;

б) знание с точки зрения оценки состояний и ценностей; в) знание с позиции использования полученных оценок и раскрытия ценностей в обретении умения и опыта. Фактически составляющие семантики выступают в коммуникационном цикле взаимодействия субъектов способом кодирования, хранения и транслирования сообщений в конкретных сферах обращения информации. Прослеживается цепочка движения элементов коммуникационного ресурса в обменных процессах социально-экономического характера. Здесь возможны обмены не только информацией как таковой, но и ценностями (разного характера и свойств) как атрибутами социокультурного пространства, формируемого в коммуникационном поле и действующего не автономно, а во взаимосвязи с его остальными элементами (такими, как мотивации, интересы, потребности, возможности, ресурсная сбалансированность, восприимчивость как органическое свойство субъектов, проницаемость как обретенное в процессе развития свойство каждого звена системы). Экономический аспект проблемы состоит в том, что научно-технические составляющие инновационных процессов, соединяясь с организационно-культурными компонентами бизнеса создают синергетический эффект в системе, позволяя рассчитывать на положительную динамику развития и экономического роста. Ключевым элементом последнего является движение во всех формах его проявления.

Современная философия опирается на представление о движении как органической черте всех явлений и процессов. *С нашей точки зрения*, информация, выступающая в самом различном виде, должна трактоваться в сфере экономики и организационной культуры следующим образом: а) в единстве с процессами движения, указывая на возможность и способность ее к постоянному воспроизводству (в традиционном или инновационном качестве); б) в изменчивости свойств и отношений, отражаемых при коммуникационном взаимодействии между субъектами; в) в стабильности поддержания мотивационной сбалансированности в отношении результатов и оценок, которыми руководствуются управленческие звенья, реализуя свой стратегический выбор; г) проницаемостью на всех уровнях иерархической пирамиды, выстроенной извне или же созданной в системе управления предпринимательскими структурами.

Именно такое представление об информации считаем принципиально важным, когда речь идет

об отражении социокультурного концепта развития систем в динамично развивающейся экономической среде. Усвоить такую позицию следует менеджерскому корпусу крупных корпораций, поскольку возрастающая конкуренция предъявляет жесткие требования к принятию ими ценностных позиций в отношении формы интеллектуального и профессионального существования персонала в пределах навязываемого или создаваемого организационно-культурного пространства в структурах бизнеса. Считается, что наблюдение как источник обретения информации, практика как форма ее накопления и усвоение как форма ее закрепления должны быть рассмотрены исследователями при выявлении и обосновании характера формирующихся внутри коммуникационного поля социокультурных и культурологических систем. Примерно такая позиция была высказана W. Henry [6]. Аргументы в пользу нее подкрепляются практикой исследователей, не опровергающих ряд известных представлений о организационной культуре как среде, в которой формируется движение специфической информации.

В своей первооснове культура есть способ существования и движения информации в обществе. В то же время культура в социально-экономической парадигме – это специфическое информационное явление, способное существовать только в коммуникационном пространстве, выступающем в виде подсистемы «познание» или ином организационном воплощении. В нем кодирование и раскодирование социальной и иной информации протекает как процесс выражения содержания и характера осознанной и воспринятой (по фактору «восприимчивость») информации средствами мышления субъектов и языка как семиотической системы. Формализация содержания информации выступает в качестве процесса организации перевода семантической информации в семиотическую и далее в управленческую после обретения ею свойств «проницаемого» ресурса. Коммуникационный процесс «осознания» и «восприятия» в этом случае выступает способом существования и движения семантической информации, который обеспечивает смену форм ее отображения и их дальнейшее развитие. Причем собственно коммуникационный процесс выступает не как единичный акт, а как система взаимоотношений в едином коммуникационном поле.

Информационно-коммуникационный аспект изучения организационно-культурных компонен-



тов реальных сфер экономики и бизнеса позволяет решать проблемы адекватности сообщений и обеспечения баланса интересов многих субъектов в коммуникационном поле. Он отражает культурологический образ субъектов и проецирует различия субъектов в их социокультурном аспекте на результаты возможных решений в сфере управления бизнесом. Следует отметить, что различные философские школы и исследователи культуры по-разному оценивают семиотическую реальность и описывают различия в понимании материального мира. Одни пытаются доказать, что деление на действительное и вымышленное носит онтологический (авт. – введен нем. философом R. Goclenius, 1613) характер. Для них реальность выступает как семиотическая система [7]. Другие придерживаются представления о реальности как о лингвопсихоаналитической системе, в которой любой предмет предстает в качестве полифункционального символа [8]. Нам представляется, что следует придерживаться такой точки зрения, в которой социокультурная информация идентифицируется с социокультурной реальностью, существующей в «реальном» или «создаваемом» как продукт усилий участников рынка коммуникационном поле, выступающим неким конкретным пространством. Последнее должно отображать социокультурные аспекты состояния его участников и той среды, в которой оно формируется, и то реальное время, в котором оно создается.

Семантическая информация, выступая в качестве социальной (образаемой в социально-экономической системе), не является в полной мере вероятностной и в то же время не является «Виннер-Шеннонкой». Последняя трактуется в рамках статистической теории Виннера-Шеннона как совокупность знаков и статистических отношений между ними. Эта теория применима к сигналам, наборам букв, слов, выражений, а также к наборам конкретных предметов и событий [9]. На основе этих представлений, формируется взгляд на информацию как часть единого культуролого-коммуникационного процесса, в котором социокультурная составляющая реализует себя в полной мере как набор признаков и свойств, определяющих характер социально-экономических отношений, выстраиваемых между субъектами и отличающихся разнообразием их проявления (в содержательном плане и по форме). Следует признать, что коммуникационному полю, вобравшему в себя всю гамму социокультурного и организационного «образа» участников как интеграто-

ру социально-экономических явлений, имманентно присуще способность объединять различные мотивации в интересах развития системы. Это свойство выступает, на наш взгляд, единой субстанциональной основой, реализующей информационное, мотивационное и ресурсное содержание социально-экономических явлений.

Информационное общество в структуре производительных сил выделяет человека как ключевой ресурс преобразования и развития любой социально-экономической системы. Ему свойственна способность трансформировать формы отображения, содержание и отдельные черты информационного ресурса. Фактически трудовой ресурс в организационно-культурном и социально-экономическом срезе выступает ресурсом потребностей, способностей и возможностей. Симвиоз черт этого ресурса превращает информацию в активный ресурс действия, когда воплощение личных черт субъекта происходит в процессе взаимодействия. Если этого взаимодействия нет, то этот ресурс является пассивом нереализованного потенциала действия. Если он задействован, то превращается в актив коммуникационного обмена. Только в коммуникационном поле происходят преобразовательные процессы качества этого ресурса: от пассивного созерцателя «происходящего» до активного участника преобразований. Человеческая личность как наполняемый «кувшин», в котором концентрируются разные ресурсные составляющие (творческие, личностные, инновационные, ролевые, организационные и др.), обретает свойства творческого фактора и становится источником «излучения» информационных сигналов, отличающихся разнообразием и многомерностью отображения.

Коммуникационная составляющая выступает элементом анализа в маркетинговой теории. Она скрыто присутствует практически во всех парадигмах, которые отображают «различные метатеоретические предположения о сущности науки, субъективные /объективные параметры и ясное видение долгосрочных конфликтов в науке» (Arndt, 1985). Дж. Арндт выделяет, в частности, четыре парадигмы в маркетинге: 1) логико-эмпирическая; 2) социополитическая; 3) субъективно-мирового; 4) освобождающая [10, с. 1119–1120]. Каждая из них отображает статус маркетинговых явлений в реальном и измеримом мире в контексте поведения субъектов, социального конструктивизма и идентификации состояний и противоречий в обществе массового потребления. Расширение объема информации в системе глобального

мира дополнило эти представления (в матричном поле объективного и субъективного, взаимоувязывающем конфликт и гармонию) содержательным контекстом социальной реальности, отображающей информацию с доминирующим статусом логического эмпиризма.

Информационная парадигма социально-экономического развития и информационная методология анализа [11, с. 25–34] дают представление о социально-экономической реальности как системе открытого типа, организованной таким образом, что она ориентирована на функционирование и развитие в интересах самосохранения, обретения устойчивости и достижения гармонии во всех ключевых звеньях ее коммуникационного поля («образа»). Она развивается в соответствии с законами информации, где обмен знаниями и иным ресурсным содержанием осуществляется в границах как формализованных (организационных, экономических, коммуникационных, социальных), так и неформализованных (обусловленных осознанными целями, интересами, мотивациями, творческими возможностями). Эти границы детерминированы типом, уровнем, видом и формой существования информации, выступающей в качестве как коммуникационного, так и организационно-культурного ресурса.

В современных условиях предпринимательские структуры выступают инкубатором социокультурных норм. Они нивелируют и гасят поляриность индивидуальной ментальности российского работника. Такие оценки следует считать объективными, но они не могут ни быть в центре рассмотрения феномена предпринимательства как ключевого звена в системе взаимных ожиданий общества [12]. Именно в структурах бизнеса идет накопление производственных навыков, опыта, усвоение ценностей, обретение мотивов, достижение понимания коммуникативной восприимчивости принимаемых решений. В определенном смысле предпринимательская структура (иначе бизнес-единица) – «микромодель государства в целом», отображающая характер связей между внешними по отношению к ней институтами, существующими для содействия реализации всевозможных ее целей, и проецирующая свою организационную культуру на внутрифирменный уровень [13, с. 178]. Ей присуща своя собственная организационная культура, отображающая наличие внутри нее устойчивых форм социальных отношений и индивидуального поведения.

Если коллектив бизнес-единицы представляет собой относительно изолированную и самоуправляемую группу, функционирующую в нецентрализованной экономике, то в этом случае принимаемые им решения относительно стабильны. Фактически неизменной в таких структурах остается организационная культура как сложная композиция важных предположений (не поддающихся порой формулированию), формируемых как «собственный продукт» их внутреннего состояния, формализуемый через набор *устойчивых комплексов ролевых отношений*. Например, В. Гребенников считает, что последние выступают по существу институтами, затрагивающими всевозможные технологии (производственные, управленческие) внутри предприятий, определяющие их реакции на изменение внешних факторов [14]. Внутри бизнес-единиц образуются «цепочки взаимодействия», носящие порой в интересах этих структур рутинный характер [15]. Совокупность микроинститутов, выступающих в виде «рутин» идентифицируют в социокультурном аспекте внутреннее состояние бизнес-единицы, закрепляют организационно его культурное поле, дискриминирующее сущностное различие одних предпринимательских структур от других. Порождение новых социальных норм, проистекающих от изменчивости организационной культуры, как раз и связано с представлением об *идентичности* бизнес-единиц, отражающей их индивидуальные особенности (самого разного толкования и характера), сохраняемые на протяжении их жизненных циклов.

В концептуальном плане существует много определений понятия организационной культуры, расшифровывающих ее сложную структуру и наполнение. Чаще всего под ней понимается философия и идеология управления, предположения, ценностные ориентации, верования, ожидания, расположения и нормы, лежащие в основе отношений и взаимодействий как внутри бизнес-структур, так и за ее пределами. Выказываются сомнения в отношении существенного влияния организационной культуры на успех бизнеса, на перспективы его устойчивого развития. Однако такая оценка навряд ли может быть принята как определяющая, поскольку в этом случае будет игнорироваться собственно человек как ключевой ресурс любой организации (производителя, поставщика, посредника, потребителя). Наверное, следует считать целесообразным утверждение о том, что отношения между культурой и результативностью функци-



онирования бизнес-структур зависят во многом от содержания и набора цех ценностей, предположений, мотивов, которые утверждаются в этих структурах и которыми руководствуются их работники.

Такая позиция дает основание считать организационную культуру многоуровневой и «многоглойной». В частности, Э. Шайн предложил рассматривать ее в трех уровнях: а) поверхностный; б) подповерхностный; в) глубинный, тем самым обозначив возможность ее структурирования в разрезе предположений, ценностей, верований, символов, ожиданий и в иных аспектах. Однако, в такой иерархизации сохраняется закрытость отдельных черт ее составляющих, способных раскрыть более полно содержание организационной культуры. Адаптированный вариант иерархического построения организационной культуры по Э. Шайну, свидетельствует о широких границах ее восприятия: от подсознательного и бездоказательного уровня через познавательный и описательный к четко интерпретируемому.

Существует достаточное разнообразие подходов к выделению атрибутов, характеризующих и идентифицирующих культуру на различных уровнях (макро-, мезо-, микроуровень). Так, например, Ф. Харрисом и Р. Мораном (1991) организационная культура рассматривается в контексте ее десяти характеристик [16]: а) осознание себя и своего места в организации; б) коммуникационная система и язык общения; в) внешний вид, одежда и представление себя на работе; г) привычки, традиции, что и как едят люди; д) осознание времени, отношение к нему и его использование; е) взаимоотношения между людьми и их характер; ж) ценности как атрибут ориентиров; нормы как набор предположений и ожиданий в отношении определенного типа поведения; сохранение ценностей в организационной жизни; и) вера во что-то и отношение или расположение к чему-то (к коллегам, клиентам и конкурентам, к злу и насилию, к агрессии, к религии и морали); к) развитие работника и «научение» (от абстракции к концептуализации в мышлении и к объяснению возможных действий и причин происходящего); л) трудовая этика и мотивирование (в части оценки работы и вознаграждения, продвижения по службе и т. п.).

В такой трактовке отсутствует «символический» акцент духовного и внутриорганизационного окружения, реализующего мотивационный

компонент в отношении характера использования ресурсов, в возможности «сорганизовываться» в едином коммуникационном поле целостной восприимчивости всего комплекса ценностей и принятия их как основы «внутреннего наполнения» осознанной потребности (в виде «проницаемости» предлагаемых ориентиров, норм, предположений). Такая оценка совокупности возможных параметров организационной культуры на концептуальном уровне требует изменений этого понятия и дополнения его недостающим смысловым социокультурным и экономическим содержанием.

Следует уточнить представление об организационной культуре в контексте «символики», определяющей формирование ценностных ориентаций и их «передачу» работникам бизнес-единиц, а также мотивационных доминант, закрепляющих весь комплекс отношений между субъектами обменов в границах единого коммуникационного пространства. Нами предлагается следующее определение: «Организационная культура – это набор наиболее важных предположений, принимаемых работниками бизнес-единиц и получающих отображение в заявляемых этими структурами ценностях, которые формируют у работников ориентиры их поведения (действий) и закрепляют внутри структур символические средства духовного и внутриорганизационного окружения в направлении достижения гармонии мотиваций на рациональное использование ресурсов в едином коммуникационном пространстве».

Таким образом, трансформационные изменения, происходящие в социально-экономической среде российского общества, затрагивают не только технологическую, производственную, организационно-экономическую сферы жизнедеятельности общества, но и ее культуролого-коммуникационную составляющую. Ее наполнение в семиотическом, психологическом, социокультурном и поведенческом аспектах подвергается интеграции в той мере, в какой решение проблем развития бизнеса следует искать на стыке коммуникационного пространства, единого гармонизированного в отношении использования ресурсов мотивационного поля, сбалансированного с кратко- и долгосрочными интересами многих участников рыночных обменов и ориентированного на достижение утраченной социокультурологической целостности субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бахтин М.М.** От наукоучения – к логике культуры. Два философских введения в двадцать первый век. М., 1990.
2. **William Lareau.** American Samurai. Clinton, N.J.: New Win, 1991. P. 17.
3. **Robert B. Reich.** The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21 st Century Capitalism. – New York: Knopf, 1991. P.7.
4. **Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х.-мл.** Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. 8-е изд. М.: ИНФРА-М, 2000. 662 с.
5. **Adler N. J.** International Dimensions of Organizational Behavior. – Boston: PWS-Kent, 1991. PP. 3–11.
6. **Henry W. Lane and Joseph J. DeStefano.** International Management Behavior. Boston: PWS-Kent, 1992. PP. 50–58.
7. **Фуко М.** Слова и вещи: Археология гуманитарных наук. М.: Прогресс, 1977. 487 с.
8. **Фромм Э.** Миссия Зигмунда Фрейда. М., 1996. С. 51–119.
9. **Шеннон К.** Вычислительные устройства и автоматы // Работы по теории информации и кибернетике. М., 1963. С. 164–179.
10. **Сарен М.** Маркетинговая теория: В кн.: Маркетинг; под ред. М.Бейкера. СПб.: Питер, 2002. 1200 с.
11. **Дятлов С.А.** Информационные основы экономических отношений // Гуманитарные науки. СПб.: ИСЭП РАН, 1998. № 2.
12. **Клейнер Г.Б.** Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность, 1999. № 1.
13. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршневу; Гос. ун-т упр., Отд-ние экономики РАН. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. 702 с.
14. **Гребенников В.Г.** Ассоциации на пройденные темы // Экономическая наука современной России, 1998. № 1. С. 24–29.
15. **Нельсон Р., Уинтер С.** Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
16. **Harris P.R., Moran R.T.** Managing Cultural Differences. Gulf Publishing Company, 1991.

Е.В. Богдалова, Т.О. Мухамедова

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Становление рыночной экономики в современной России тесно связано с развитием предпринимательства, которое базируется на деятельности экономически и социально свободного индивида, позволяя ему реализовывать свои возможности и удовлетворять потребности, принося пользу обществу. Предпринимательство вытесняет монополизм, приводит к появлению конкуренции производителей и тем самым объективно способствует развитию науки, техники, технологии и организации производства, приводит к снижению издержек производства и повышению качества продукции. Оно связано с созданием новых рабочих мест и повышением уровня занятости населения.

Для развития малого предпринимательства в России особое значение имеет реализация Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В нем определяются общие положения о государственной поддержке и развитии малого предпринимательства в РФ, установлены формы

и методы стимулирования, а также регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Государственное регулирование предполагает выработку определенной экономической политики в области предпринимательства в масштабе страны и отдельных регионов, маневрирование материальными и финансовыми ресурсами, осуществление налоговой и таможенной политики, функционирование организационного механизма развития предпринимательства. Механизм регулирования предпринимательства представляет собой совокупность форм, методов и средств, с помощью которых государственные органы управления оказывают воздействие на предпринимательскую внешнюю среду с целью получения желаемых результатов.

В последние десятилетия Россия активно вышла на рынок мирового туризма. Доминирующей тенденцией становится успешная интеграция отечественной туристской индустрии в мировую. Всемирный совет по туризму и путеше-

ствиям (WTTC) обнародовал в Лондоне прогноз развития туристической отрасли на грядущее десятилетие, согласно которому в 2005–2014 годах наша страна выйдет на второе место в мире по вкладам в туристическую отрасль.

Как считают эксперты WTTC, Россия в ближайшие десять лет переживет бум инвестиций и по этому показателю пойдет в тройку мировых лидеров. По экспертным оценкам, турпотенциал большинства экономических районов страны превышает 55%. Для сравнения, в любимой россиянами Турции он составляет 38,4%, в Греции – 35%, Италии – 49%, Франции, Испании, Германии – чуть больше 50%.

Вместе с тем, несмотря на свой высокий туристский потенциал, позитивную динамику и обнадеживающие перспективы развития данной отрасли, Российская Федерация пока занимает далеко не первое место на мировом туристическом рынке, где преодоление существующих проблем и тенденций могло бы ускорить динамику ее развития. Одна из проблем касается сферы социального туризма. Сегодня действующим в России законодательством, приоритетными направлениями государственного регулирования признаются поддержка и развитие внутреннего, а также социального и самодельного туризма.

Названные приоритеты на практике в полной мере еще не реализованы, особенно это относится к массовому социальному туризму. По оценке лауреата нобелевской премии по экономике Джозефа Стиглица, приведенной им в книге «Кто потерял Россию», «...созданная в России к концу 90-х годов система привела к сужению среднего слоя и породила разрыв между полюсами бедности и богатства. Если использовать в качестве показателя доход в 2 доллара США в день, то в 1989 г. 2% населения страны находилось за чертой бедности, а в 1999 г. соответственно 23,8%. Более 40% населения России в 2000 году жили на доход менее 4 долларов США в день. Для современной России стандартный показатель неравенства (коэффициент Джини) в два раза превышает показатель Японии и находится на уровне Венесуэлы и Панамы».

В этой связи особенно важным становится вопрос о социальной природе туризма, специфика которого состоит в том, что он выступает индикатором благосостояния. Его развитие напрямую связано с платежеспособным спросом населения. Деятельность туристической индустрии связана с реализацией двух задач: получением прибыли от продажи туров и предоставлением соци-

альных благ рекреационного характера. Эти задачи взаимосвязаны. Развитие туризма через систему перераспределения (поступление налогов в бюджет) стимулирует рост платежеспособного спроса населения.

В аналогичной пропорции встречно осуществляется задача оздоровления населения, приобретающего экономические черты «социального капитала» – повышение производительности, а затем и соответствующий рост доходной части бюджета. Отсюда следует, что инвестиции через туризм в «социальный капитал» способствуют не только повышению качества человеческих ресурсов, но и экономическому росту. Очевидно и то, что механизм данной встречной стимуляции эффективен при условии, что туруслугами пользуются не тысячи состоятельных людей, а миллионы трудоспособного населения.

Индустрия туризма сегодня не ориентирована на обслуживание массового путешественника (с 90-х годов). К сожалению, туризм в России, перестав быть всеобщим, утратил рекреационную оздоровительную функцию для большинства людей. Это еще более актуально в настоящее время, когда в условиях интенсификации труда современного производства потребность в восстановительном отдыхе превращается в один из факторов оздоровления населения страны. Сравнительные показатели интенсивности и массовости туризма в России отличаются от западных стран более чем в десять раз. По данным Госкомстата РФ, в 2003 году около половины санаторных и почти 2/3 туристских услуг потреблялось небольшой (около 10%) группой соотечественников, обладающих высокими доходами. В среднем на душу населения удельный годовой объем расходов на туристско-экскурсионные услуги составили менее одного доллара США, а удельный вес туризма в структуре платных услуг – менее 2%. По сути, это означает: а) недоступность туризма для значительной части населения; б) упадок социального туризма. Следует отметить, что пока доходы россиян не высоки, 50% из них отдыхают, никуда не выезжая, 35% проводят отпуск на даче, 5% занимаются самодельным туризмом, 7% выезжают по путевкам (из них только треть способна полностью оплатить свой отдых). И лишь 3% могут позволить себе выехать на отдых за рубеж.

В качестве общегосударственной и общенациональной задачи выступает возрождение социального туризма и разработка национальной целевой программы развития социального и рекре-

ационного оздоровительного туризма, осуществляемого на базе субсидирования и государственных дотаций. Механизм такого субсидирования не может быть исключительно дотационным, однако решение данного вопроса без целевой государственной поддержки не представляется возможным.

В этой связи разработка национальной целевой программы развития социального туризма может вызвать практический интерес. Оно развигает предложения, изложенные в пакетах приоритетных национальных проектов, утвержденных Президентом РФ В.В. Путиным на 2006–2008 гг. В частности, в своем выступлении на встрече с членами Правительства, Федерального собрания и Госсовета 5 сентября 2005 года он отмечал: «Здравоохранение, образование, жилье – означают по сути инвестиции в человека за счет концентрации бюджетных ресурсов». Иными словами, процесс госинвестиций в отечественный социальный капитал успешно начат. В целом определены и финансовые источники. После «финансово голодных» 90-х годов в структуре бюджета произошли изменения, позволяющие финансировать систему социальных инвестиционных проектов. Образовавшиеся под влиянием благоприятной конъюнктуры нефтегазового рынка определенные избытки позволили создать финансовый резерв. Формально он определен в форме *стабилизационного* фонда, составляющего около 500 млрд. рублей. Помимо самого фонда, являющегося лишь верхушкой финансового айсберга, у резерва есть еще два источника. Один – профицит бюджета, который в 2005 г. был равен 1,671 триллиона рублей, второй – золотовалютные резервы Центрального банка РФ, составляющие на 1 января 2006 года 182,24 млрд. долларов США. Неслучайно вопрос о расходовании этого резерва является предметом полемики не только экспертов в экономической области, но и одной из самых актуальных социально-политических проблем. До 2006 года средства фонда главным образом использовались на погашение внешнего долга, но социальные напряжения, возникшие в обществе в начале 2005 года, заставили власть обратить внимание на необходимость социальных инвестиций.

Проблемы развития предпринимательства в сфере туризма на современном этапе рыночных отношений являются одним из важных объектов теоретических и прикладных исследований. Туристский бизнес в России находится в стадии глубокой структурной перестройки, институцио-

нального становления, формирования внутриотраслевых, межотраслевых и внешнеэкономических связей. В полной мере это относится к процессу формирования туристской инфраструктуры, соответствующего сегмента рынка труда, системы государственного регулирования туристской деятельности.

Становление в России современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса связано с решением ряда задач, таких, как создание нормативно-правовой базы и основ системы государственного регулирования туристской деятельности. Формирование современного отечественного туристского рынка на основе развития конкуренции, углубления специализации и кооперации в работе туристских предприятий, обеспечение условий для развития различных видов внутреннего и въездного туризма, интеграции России в систему мирового туристского рынка и развитие международного сотрудничества в области туризма.

Ресурсная и потенциальная база туризма Российской Федерации своим многообразием и разнообразностью требует нетрадиционного отношения государства и общества в целом к выявлению и консолидации имеющихся материальных, управленческих, экономических и социально-культурных предпосылок для интенсивного развития туристско-экскурсионного комплекса страны.

Государство, как субъект предпринимательского процесса, выступает в различной роли в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности туризма, и тех целей, какие ставит перед собой государство.

В зависимости от конкретной ситуации государство может быть: тормозом развития предпринимательства в сфере туризма, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его; посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию; ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов.

Государство как ускоритель предпринимательского процесса, во-первых, берет на себя образовательные функции, т. е. функции по профессиональной подготовке и воспитанию предпринимательских кадров. При этом во внимание



принимается тот факт, что осуществление предпринимательской деятельности в современной ситуации возможно лишь при условии умелого сочетания, по крайней мере, трех основных элементов и их эффективного использования в практической деятельности: общеэкономической теории; конкретных экономических знаний в области туризма; количественных методов в предпринимательстве, т. е. умения осуществлять предпринимательские расчеты применительно к любой планируемой сделке или операции, а также умения предусмотреть движение средств на счетах своего предприятия при планировании и осуществлении какой-либо сделки. Во-вторых, государство поддерживает в финансовом отношении только что вступивших или вступающих в сферу деловой активности предпринимателей. Обычно с этой целью государством разрабатываются специальные программы поддержки предпринимателей, в которых учитываются меры по льготному кредитованию. Особые льготы предоставляются тем, кто берется за реализацию каких-либо предпринимательских проектов. В-третьих, государство обычно также берет на себя функции создания для предпринимателей требуемой туристской инфраструктуры, т. е. всех тех вспомогательных (с точки зрения основного содержания предпринимательских проектов) структур, которые могли бы оказать предпринимателю услуги, необходимые для эффективной реализации проектов. Государство обычно снабжает предпринимателя необходимой (чаще всего маркетинговой) информацией, берет на себя также

расходы по ведению научных, научно-технических, проектно-изыскательских и иных работ с предоставлением их результатов предпринимателям на безвозмездной или льготной основе. Государство также стремится к учреждению консалтинговых, юридических и иных фирм, облегчающих деятельность предпринимателей, а также берет на себя функции, по подготовке кадров нужной квалификации для предпринимательских структур.

Развитие предпринимательства в сфере туризма возможно лишь при наличии необходимых субъектов такого рода деятельности. Эти субъекты и делают возможным развитие рыночных отношений.

Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне, возможно лишь при наличии определенной общественной ситуации — предпринимательской среды, под которой понимается, прежде всего, рынок, рыночная система отношений, а также личная свобода предпринимателя, т. е. его личная независимость, позволяющая принять такое предпринимательское решение, которое, с его точки зрения, будет наиболее эффективным, действенным и максимально прибыльным. Под предпринимательской средой в сфере туристских услуг необходимо понимать туристский рынок, а также личную независимость субъекта туристской деятельности, которая предоставляет возможность принять наиболее правильное, рациональное и прибыльное решение при производстве и реализации туристских услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Здоров А. Б.** Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2004, с. 258.
2. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132 – ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», с. 4.
3. **Гуляев В.Г.** Социально-экономические основы развития туризма в России // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2003, с. 30.
4. **Севастьянова Н.А.** Управление предпринимательской деятельностью в сфере туристских услуг // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. М., 2005, с. 8.
5. **Кричмарь М.Ю.** О некоторых тенденциях развития туризма в России // Российское предпринимательство. 2007. № 4.
6. **Цыпин И.С.** Предпринимательство как субъект рыночного хозяйства, его государственное регулирование в условиях рынка // Российское предпринимательство. 2007. № 4 (1).
7. **Джанджугазова Е.А.** Развитие внутреннего туризма в России // Туризм в 21 веке. Сборник тезисов Международной конференции «Индустрия сервиса в 21 веке». М., 2001, с. 79.
8. **Joseph E. Stiglitz / L. Klein and M. Pomer** (eds.) – Stanford, CA: Stanford University Press, 2001.

М.Б. Щепакин, В.М. Цицилина

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Одним из важных направлений программы реформ, проводимых в нашей стране, является перестройка систем управления деятельностью предприятий. Решение этой проблемы становится важным именно для тех предприятий, которые в условиях рыночной экономики вынуждены пересматривать свое отношение к использованию ресурсов в связи с ужесточающейся конкуренцией и необходимостью стабилизации своего положения на рынке. В связи с этим, руководством предприятий предъявляются высокие требования к оценке эффективности систем управления их деятельностью. Обеспечить повышение конкурентоспособности и устойчивость положения на рынке можно, сформировав такую систему показателей оценки эффективности использования ресурсов, которая помогала бы принимать экономически обоснованные решения в области управления деятельностью предприятия.

В связи с переходом к рыночным отношениям повышены требования к оценке эффективности использования ресурсов предприятия, а исследования методического характера в этой области являются недостаточными. Сложность такой оценки заключается в том, что трудно выделить вклад каждого из ресурсов (материальных, финансовых, трудовых) в результаты работы предприятия. Из анализа экономической литературы следует, что имеется несколько различных подходов к оценке эффективности использования ресурсов субъектов хозяйственной деятельности. Одни экономисты предлагают оценивать эффективность использования ресурсов с помощью системы показателей, которые позволяют давать оценку работе предприятия в целом (А.И. Ковалева, Н.И. Головин, М.К. Соляник) [4, с. 45; 7, с. 91; 6, с. 52; 9 с. 51–78]. Другие считают, что следует проводить расчет одного обобщающего показателя (Г.В. Моисеев, Л.Д. Ремесник, Г.А. Ильина), построенного на коэффициентах и характеризующего выполнение производственного плана [8, с. 202]. В.М. Плаксин и Т.Н. Хремлю рекомендуют рассчитывать комплексный показатель эффективности использования ресурсов, который ими определяется как «интегральная величина использования различных ресурсов» [5, с. 321].

Известные методические подходы содержат перечень показателей для каждого вида ресурсов [1, с. 56; 2 с. 98–100; 3, с. 101–103; 7, с. 87; 11, с. 57–78; 10 с. 254–255]:

1. Трудовые ресурсы. Оцениваются следующими показателями: коэффициент доли затрат на управление, коэффициент соотношения численности аппарата управления, коэффициент динамики оплаты труда управленческого персонала, коэффициент оборота трудовых ресурсов, коэффициент по набору трудовых ресурсов, коэффициент по увольнению трудовых ресурсов, коэффициент текучести трудовых ресурсов, производительность труда, прибыль на одного работника, зарплаторентабельность и зарплатоотдача.

2. Финансовые ресурсы. Оцениваются показателями: коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, соотношения мобильных и иммобилизованных активов, маневренности, обеспеченности запасов собственными источниками финансирования, имущества производственного назначения, долгосрочного привлечения заемных средств, краткосрочной и кредиторской задолженности; коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности, общей оборачиваемости капитала, оборачиваемости мобильных средств, материальных оборотных средств, готовой продукции; коэффициенты дебиторской и кредиторской задолженности; коэффициенты фондоотдачи основных средств, оборачиваемости собственного капитала, рентабельности продаж, рентабельности всего капитала, рентабельности основных средств.

3. Материальные ресурсы. Оцениваются показателями: материалоемкости, фондоемкости, запасоемкости, коэффициента минимального запаса сырья и материалов, коэффициента текущего запаса сырья и материалов.

Большинство вышеперечисленных показателей являются взаимозаменяемыми и взаимодополняющими, имеют свой удельный вес в общей системе показателей и отличаются уровнем влияния на конечный результат функционирования предприятия. К таким показателям можно отнести: зарплаторентабельность; коэффициенты по

увольнению трудовых ресурсов, текучести трудовых ресурсов; коэффициенты автономии, имущества производственного назначения, долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициенты абсолютной ликвидности. Проведенный анализ показал, что влияние этих показателей на уровень использования ресурсов незначителен. Авторами предлагается в рамках рассмотренной классификации новая система показателей, позволяющая комплексно оценить уровень использования ресурсов, применяемых на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса.

Предлагаемая система показателей может быть разбита на соответствующие блоки, которые классифицируются следующим образом (табл. 1.1)

Перечень показателей, включенных в единую систему оценки функционирования предприятия, составлен на основании исследования и анализа их влияния на конечный результат деятельности хозяйствующего субъекта хлебопродуктовой отрасли. Интеграция предлагаемых показателей позволяет сформировать методический подход к оценке использования ресурсов хлебобулочных предприятий. Сущность методического подхода сводится к следующему:

1. Определяется массив исходных данных, включающих в себя показатели, сгруппированные в следующие блоки: а) личные факторы (ЛФ); б) финансовые факторы (ФФ); в) материальные факторы (МФ);

Таблица 1.1

Классификация основных показателей эффективности использования ресурсов по определяющим факторам

Наименование показателей	Обозначения
1	2
Блок 1. Личные факторы (ЛФ)	
1 Индекс эффективности использования трудовых ресурсов:	$I_{\text{тр}}$
Коэффициент производительности труда ^{1,2}	$K_{\text{пр}}$
Коэффициент прибыли на одного работника ^{1,2}	$K_{\text{прт}}$
Коэффициент доли затрат на управление	$K_{\text{зв}}$
Коэффициент соотношения численности аппарата управления	$K_{\text{ч}}$
Коэффициент зарплатоотдачи ^{1,2}	$K_{\text{зо}}$
Коэффициент динамики оплаты труда управленческого персонала	$K_{\text{до}}$
Коэффициент оборота трудовых ресурсов	$K_{\text{о}}$
Коэффициент по приему трудовых ресурсов	$K_{\text{п}}$
Блок 2. Финансовые факторы (ФФ)	
2 Индекс эффективности использования финансовых ресурсов:	$I_{\text{фр}}$
2.1 Индекс финансовой устойчивости предприятия:	$I_{\text{фв}}$
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$K_{\text{сз}}$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	$K_{\text{ма}}$
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	$K_{\text{об}}$
Коэффициент краткосрочной задолженности	$K_{\text{кз}}$
Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов	$K_{\text{крз}}$
2.2 Индекс ликвидности и платежеспособности:	$I_{\text{л}}$
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{\text{бл}}$
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{тл}}$
2.3 Индекс деловой активности предприятий:	$I_{\text{да}}$
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	$K_{\text{оак}}$
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	$K_{\text{оакм}}$
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	$K_{\text{оакмо}}$
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции ^{1,2}	$K_{\text{оакп}}$
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{\text{оакз}}$
Коэффициент фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов	$K_{\text{оакф}}$
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{\text{оакск}}$
2.4 Индекс рентабельности:	$I_{\text{р}}$
Коэффициент рентабельности продаж ^{1,2}	$K_{\text{рп}}$
Коэффициент рентабельности всего капитала фирмы ^{1,2}	$K_{\text{рк}}$

Наименование показателей	Обозначения
1	2
Коэффициент рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов ^{1,2}	$K_{рс}$
Коэффициент рентабельности собственного капитала ^{1,2}	$K_{рск}$
Блок 3. Материальные факторы (МФ)	
3.1 Индекс эффективности использования материальных ресурсов:	$I_{мр}$
Коэффициент материалоемкости ^{1,2}	$KM_{л}$
Коэффициент фондоемкости ^{1,2}	$KФ_{л}$
Коэффициент запасоемкости ^{1,2}	$KЗ_{л}$
Коэффициент минимального запаса сырья и материалов ^{1,2}	$KV_{лм}$
Коэффициент текущего запаса сырья и материалов ^{1,2}	$KV_{лн}$
Блок 4. Корректирующие коэффициенты (K_1, K_2, K_3)	
Интегральный показатель оценки использования ресурсов предприятия	$У_p$

Примечание: 1 – предложено авторами, 2 – показатель, для которого установлен нормализованный уровень.

2. Устанавливается нормализованный уровень отдельных показателей – который определяет уровень, показывающий достаточность и рациональность использования тех или иных ресурсов и соответствие их среднеотраслевому значению, обеспеченному современным состоянием научно-технического прогресса. Далее предприятия разбиваются на группы по величине производственной мощности с учетом состояния основных производственных фондов, требований научно-технического прогресса. В качестве примера выделены три группы, в которые включены наиболее характерные предприятия хлебопродуктового подкомплекса Краснодарского края (по материалам 2006 г).

В первую группу включены крупные предприятия МУП «Краснодарский хлебозавод № 6» (48,34 тыс. т/год), ОАО «Славянский хлебозавод» (44,11 тыс. т/год) и ОАО «Новокубанский хлебозавод» (39,54 тыс. т/год). Во вторую группу включены средние предприятия МУП «Краснодарский хлебозавод № 3» (20,54 тыс. т/год), ОАО «Каравай» (22,29 тыс. т/год), МУП «Краснодарский хлебокомбинат № 1» (14,84 тыс. т/год), ГУ «Сочинский хлебокомбинат» (21,54 тыс. т/год) и ОАО «Армавирский хлебокомбинат» (12,43 тыс. т/год). Третью группу составят малые предприятия МУП «Краснодарский хлебокомбинат № 4» (5,60 тыс. т/год), ОАО «Анапский хлебокомбинат» (5,3 тыс. т/год) и МУП «Пекарня-магазин № 1 Горячий батон» (0,32 тыс. т/год).

3. Принимаются в качестве исходных корректирующие коэффициенты (K_1, K_2, K_3) для расчета интегрального показателя оценки эффективности использования ресурсов предприятия. Данные коэффициенты получены в результате экспертной оценки.

Комментарий. Специалисты в области экономики предпринимательства оценили влияние на эффективность использования трудовых ресурсов уровня профессионализма работников (через величину коэффициента K_1), влияние на эффективность финансовых ресурсов уровня инвестиций в эти ресурсы (через коэффициент K_2), влияние на эффективность использования материальных ресурсов уровня роста цен на эти ресурсы (через величину коэффициента K_3).

Интегральный показатель эффективности использования ресурсов предприятия находится в прямой зависимости от уровня профессионализма работников и увеличивается в зависимости от уровня эффективности использования ресурсов предприятия $I_{тр}$. Так при очень низком уровне – корректирующий коэффициент равен 0,4; при низком – 0,5; при среднем – 0,6; при высоком – 0,7; при очень высоком – 0,8.

Экспертным путем получена зависимость между уровнем инвестиций в финансовые ресурсы предпринимателя и балльной оценкой блока финансовых ресурсов, величина которой сказывается на корректирующем коэффициенте K_2 , влияющим на эффективность использования финансовых ресурсов. Так чем выше уровень инвестиций в финансовые ресурсы тем выше значение корректирующего коэффициента. Значение K_2 следующее: при очень низком уровне – корректирующий коэффициент равен 0,15; при среднем – 0,25; при высоком – 0,35; при очень высоком – 0,45.

Корректирующий коэффициент K_3 находится в зависимости от уровня цен на материальные ресурсы. Значения балльной оценки блока

материальных факторов приняты исходя из возможного диапазона изменения параметров, входящих в этот блок. Значение K_3 следующее: при очень низком уровне – корректирующий коэффициент равен 0,45; при среднем – 0,55; при высоком – 0,65; при очень высоком – 0,75. Интегральный показатель эффективности использования ресурсов предприятия находится в прямой зависимости от уровня цен на материальные ресурсы. Уровень цен поставок может меняться в зависимости от условий, действующих в конкретный момент времени на рынке, что отражается на состоянии предпринимательской среды. Высокий уровень цен на материальные ресурсы связан с большой удаленностью поставщиков от хозяйствующих субъектов, с недостаточно хорошими условиями хранения сырья, ведет к снижению потенциала развития предприятия. Вследствие этого предприятие ограничено в возможностях приобретения этих ресурсов, что приводит к снижению объемов производства и понижению уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Низкий уровень цен на материальные ресурсы является результатом применения менее качественных ресурсов, ухудшения условий хранения и применения упрощенных схем их транспортировки, складирования и распределения.

4. Приводятся удельные стоимостные показатели к безразмерным величинам посредством использования механизма нормализации этих значений в соответствии с разработанной шкалой.

К показателям, которые подлежат нормализации в предложенной методике относятся следующие: производительность труда, прибыль на одного работника, зарплатоотдача, рентабельность продаж, рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала, материалоемкость, фондоемкость, запоемкость, показатель качества выполнения поставок, показатель экономичности удовлетворения потребности в продукции.

Нормализованный уровень вышеперечисленных показателей представлен в табл. 1.2 в зависимости от размера предприятий хлебопродуктового подкомплекса.

5. Определяется перечень индексов эффективности использования каждого из видов ресурсов, входящих в выделенные блоки:

5.1 Блок личных факторов: индекс эффективности использования трудовых ресурсов ($I_{тр}$).

Таблица 1.2

Нормализованный уровень показателей, имеющих размерность

Наименование показателей	Нормализованный уровень		
	Крупные	Средние	Малые
Коэффициент производительности труда	1,70	1,50	0,40
Коэффициент прибыли на одного работника	0,50	0,30	0,10
Коэффициент зарплатоотдачи	0,70	0,50	0,10
Коэффициент рентабельности продаж	0,10	0,05	0,02
Коэффициент рентабельности всего капитала фирмы	0,60	0,40	0,20
Коэффициент рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов	1,30	1,00	0,50
Коэффициент рентабельности собственного капитала	3,50	2,50	1,50
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	2,50	2,20	1,50
Коэффициент материалоемкости	0,05	0,025	0,001
Коэффициент фондоемкости	0,09	0,07	0,05
Коэффициент запоемкости	0,10	0,09	0,07
Коэффициент минимального запаса сырья и материалов	1,60	1,40	0,60
Коэффициент текущего запаса сырья и материалов	2,60	2,40	1,00

Блок личных факторов включает в себя показатели, характеризующие состояние трудового ресурса по различным аспектам вовлечения их в процесс трудовой деятельности непосредственно внутри предпринимательской сферы. Внутри данной группы имеет место взаимосвязь между показателями, которая формирует единую балльную оценку блока. Определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки блока личных факторов ЛФ – 0,84; б) минимальное значение блока ЛФ – 0,19. Максимальное значение свидетельствует о таком состоянии эффективности использования трудовых ресурсов, которое инициирует предпринимателя к инвестированию средств в свой

собственный человеческий капитал, что позволяет сохранять и улучшать работу персонала. Если предприниматель не инвестирует средства на повышение профессионального уровня сотрудников или персонала фирмы, тогда это приводит к снижению производительности труда, уменьшению заинтересованности работников, а это соответствует более низкой оценке блока личных факторов.

5.2 Блок финансовых факторов: индекс эффективности использования финансовых ресурсов ($I_{фр}$) включающий в себя: а) индекс финансовой устойчивости предприятия ($I_{фуст}$); б) индекс ликвидности и платежеспособности ($I_{лп}$); в) индекс деловой активности предприятий ($I_{да}$); г) индекс рентабельности ($I_{р}$).

Блок финансовых факторов включает систему показателей, которые отражают состояние экономического потенциала предприятия и эффективность его использования. Внутри данной группы имеет место взаимосвязь между показателями, которая формирует единую балльную оценку блока. Определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки блока финансовых факторов ФФ – 6,52; б) минимальное значение блока ФФ – 4,23. Максимальное значение блока финансовых факторов свидетельствует о том, что предпринимательская сфера развивается достаточно интенсивно; предприятие является платежеспособным, способно погашать свои обязательства перед поставщиками, рентабельно. Минимальное значение блока финансовых факторов говорит о неплатежеспособности предприятия или его банкротстве.

5.3 Блок материальных факторов: индекс эффективности использования материальных ресурсов ($I_{мр}$).

Блок материальных факторов, формируется исходя из следующих соображений. В системы показателей, характеризующих уровень эффективности использования материальных ресурсов в первую очередь включают показатели минимального и текущего запаса сырья и материалов. Наиболее ярко отражают результаты использования материальных ресурсов относительные показатели ресурсоемкости: материалоемкость, фондоемкость, запасоемкость. Исходя из анализа предложенных показателей, характеризующих эффективность использования материальных ресурсов, определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки бло-

ка материальных факторов МФ – 0,63; б) минимальное значение – 0,11. Максимальное значение балльной оценки материальных факторов может быть достигнут за счет увеличения эффективности таких показателей, как надежность поставки, оперативность функционирования, гибкость производства, эффективность управления активами, а также за счет снижения издержек функционирования системы материально-технического снабжения.

6. Устанавливаются удельные веса каждого из блоков факторов (включающих различные показатели), на основании экспертных оценок специалистов. Придаются значения удельного веса каждому из показателей, входящему в тот или иной блок.

7. Водится новый интегральный показатель оценки эффективности использования ресурсов предприятия, в соответствии с предложенными показателями.

Формула расчета Y_p будет иметь следующий вид

$$Y_p = I_{тр} \times K_1 + I_{фр} \times K_2 + I_{мр} \times K_3,$$

где $I_{тр}$ – индекс эффективности использования трудовых ресурсов; $I_{фр}$ – индекс эффективности использования финансовых ресурсов; $I_{мр}$ – индекс эффективности использования материальных ресурсов; K_1, K_2, K_3 – корректирующие коэффициенты.

8. Проводится анализ по рассмотренным выше показателям, рассчитывается интегральный показатель оценки эффективности использования ресурсов предприятия, принимаются решения о выборе модели управления ресурсами хозяйствующего субъекта.

На рис. 1.1 представлен алгоритм выбора модели управления ресурсами, включающая в себя схему расчета основных показателей эффективности использования ресурсов.

Предложенная методика апробирована на одиннадцати хлебозаводах Краснодарского края. Получены следующие результаты.

На рис. 1.2 представлен расчет индекса эффективности использования трудовых ресурсов ($I_{тр}$).

Исходя из рис. 1.2 максимальное значение индекса эффективности использования трудовых ресурсов ($I_{тр}$) – 0,84; минимальное значение – 0,19.

На рис. 1.3 представлен расчет индекса эффективности использования финансовых ресурсов ($I_{фр}$).

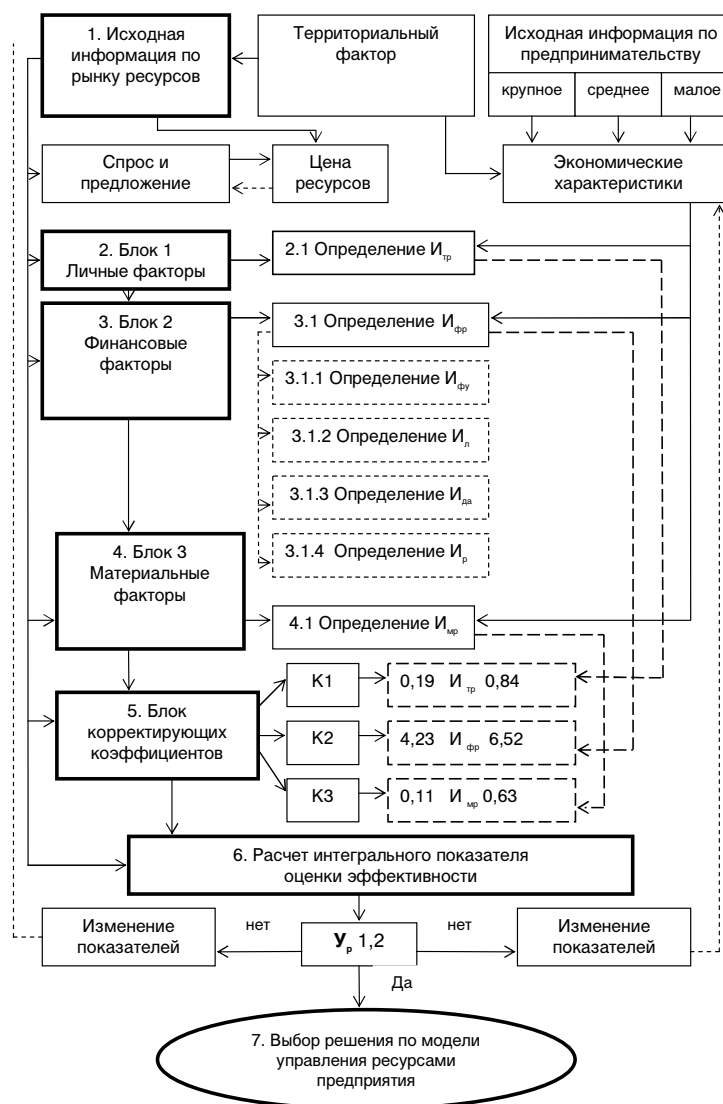


Рис. 1.1. Алгоритм выбора модели управления ресурсами

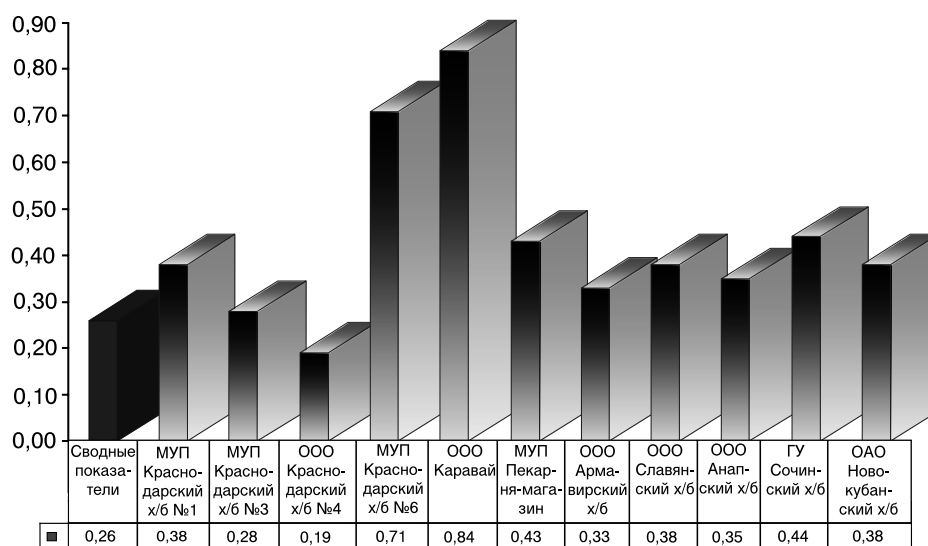


Рис. 1.2. Расчет индекса эффективности использования трудовых ресурсов ($I_{тр}$)

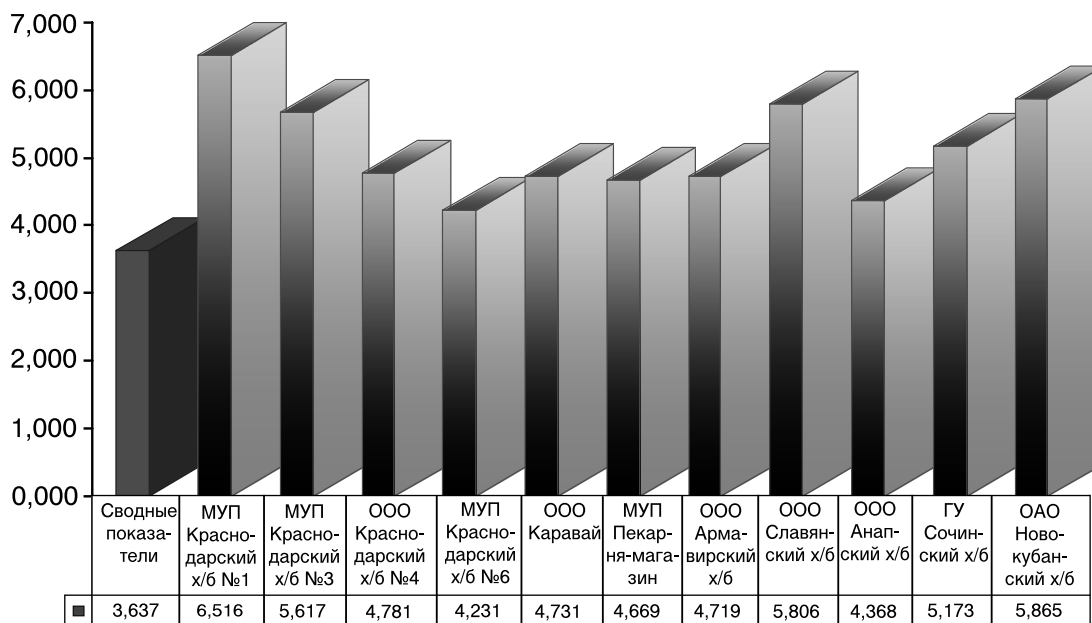


Рис. 1.3. Расчет индекса эффективности использования финансовых ресурсов ($I_{фр}$)

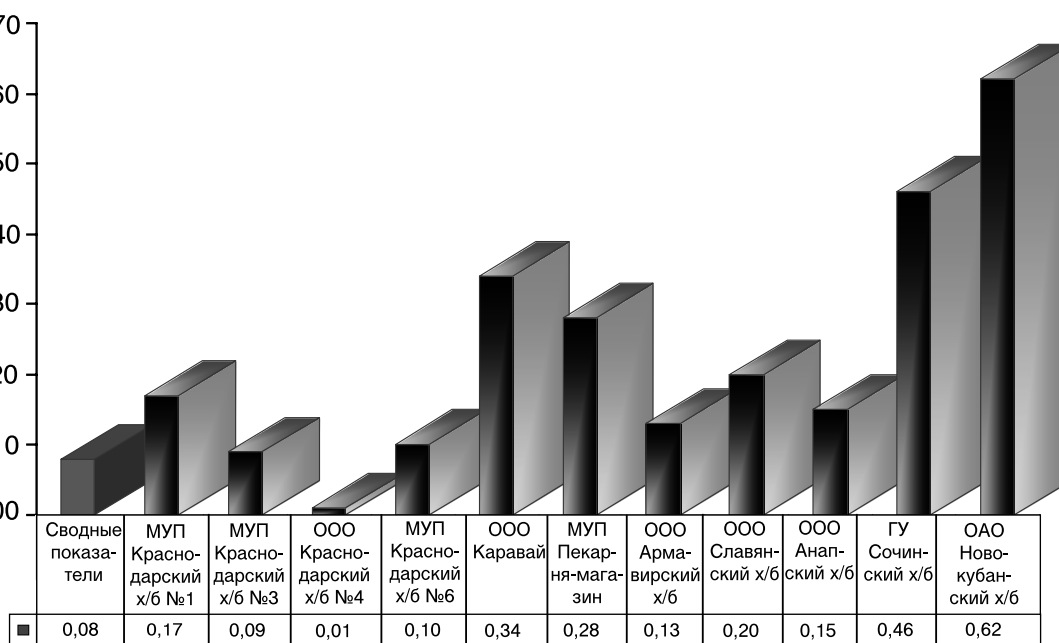


Рис. 1.4. Расчет индекса эффективности использования материальных ресурсов ($I_{мр}$)

Исходя из рис. 1.3 максимальное значение индекса эффективности использования финансовых ресурсов ($I_{фр}$) – 6,52; минимальное значение – 4,23.

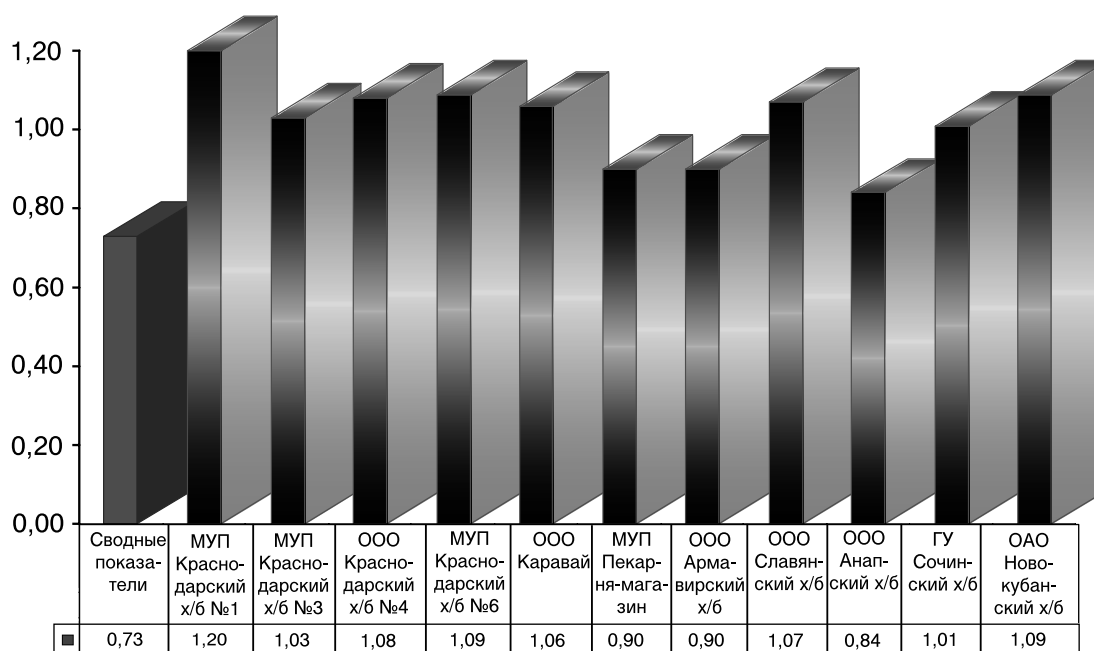
На рис. 1.4 представлен расчет индекса эффективности использования материальных ресурсов ($I_{мр}$).

Исходя из рис. 1.4 максимальное значение индекса эффективности использования материальных ресурсов ($I_{мр}$) – 0,63; минимальное значение – 0,11.

Произведем расчет интегрального показателя оценки эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса (рис. 1.5). Его минимальное значение равно 0,8, а максимальное значение 1,38.

Интерпретация (V_p) следующая:

$1,05 < V_p \leq 1,2$ – зона высокого уровня эффективности использования ресурсов предприятия;
 $0,95 < V_p \leq 1,05$ – зона нормального уровня эффективности использования ресурсов предприятия

Рис. 1.5. Расчет (Y_p) на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса

тия; $0,75 \leq Y_p \leq 0,95$ – зона низкого уровня эффективности использования ресурсов предприятия; $Y_p < 0,75$ – зона неудовлетворительного использования ресурсов предприятия.

Чем выше уровень интегрального показателя, тем выше эффективность использования основных видов ресурсов и, следовательно, качественнее система управления деятельностью предприятия. Достоинствами предложенного методического подхода является следующее:

- позволяет проводить оценку комплексно, учитывать важнейшие аспекты деятельности субъектов хозяйственной деятельности: финансовую, трудовую и материальную составляющие;
- отличается гибкостью, т. е. способна реагировать на изменения в рыночной среде и в фун-

кционировании конкретного предприятия по фактору «качество использования ресурсов».

В табл. 1.3 представлена сводка показателей по рассмотренным блокам.

Как видно из табл. 1.3 важнейшими факторами, способными повлиять на изменение интегрального показателя эффективности использования ресурсов Y_p являются личные факторы. Этот вывод важен, так как повышение уровня профессионализма, увеличение «качества» управленческого персонала может дать ощутимый «толчок» для роста уровня эффективности использования ресурсов предприятия, и как следствие этого, повлиять на темпы экономического роста. Увеличение эффективности использования материальных факторов на изменение уровня интегрального показателя оказывает меньшее влияние.

Таблица 1.3

Сводка показателей по рассмотренным блокам (среднеотраслевое значение)

Наименование показателей	Балльное значение		Значение интегрального показателя Y_p по блокам при max значениях входящих в него показателей и неизменных min значениях показателей других блоков
	min	max	
Блок ЛФ	0,19	0,84	$Y_{p\Delta БЛФmax} = 0,84 \times 0,4 + 4,21 \times 0,15 + 0,11 \times 0,45 = 1,02$
Блок ФФ	4,21	6,52	$Y_{p\Delta БФФmax} = 0,19 \times 0,4 + 6,52 \times 0,15 + 0,11 \times 0,45 = 1,01$
Блок МФ	0,11	0,63	$Y_{p\Delta БМФmax} = 0,19 \times 0,4 + 4,21 \times 0,15 + 0,63 \times 0,45 = 0,98$
Блок корректирующих коэффициентов			
K_1	0,4	0,8	
K_2	0,15	0,45	
K_3	0,45	0,75	
Y_p	0,75	1,2	

Выводы

1. Системная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия предполагает расчет интегральных показателей, так как именно такие показатели дают возможность проследить, как изменяется в динамике эффективность использования каждого из имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта ресурсов.

2. Применение на практике предложенного интегрального показателя оценки уровня эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса позволит оценить различные варианты использования ресурсов и выявить резервы для успешного и конкурентного развития предприятия в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Терещенко Н.Н.** Экономические проблемы регионов и промышленных комплексов // Проблемы современной экономики, 2004. № 4. 98 с.
2. **Стоянова Е.С.** Финансовый менеджмент: Учебно-практическое руководство. М.: Перспектива, 2004. 164 с.
3. **Дробозина Л.А.** Общая теория финансов. М.: Юнита, 2004. 256 с.
4. **Ковалев А.И.** Маркетинговый анализ / А.И. Ковалев, В.В. Войленко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. 256 с.
5. **Плаксин В.И.** Проблемы оценки и стимулирования эффективности управленческой деятельности в машиностроении / В.И.Плаксин, Т.Н. Хремли. М.: Юнита, 2001. 321 с.
6. **Соляник М.К.** Оценка эффективности управления предприятием // Сборник научн. трудов Кузбасского политехнического института, 2002. № 30. 113 с.
7. **Головин Н.И.** Управленческая деятельность на производстве. Кишинев: Карта Модоветяскэ, 1997. 221 с.
8. **Моисеев Г.В.** Эффективность работников управления // Г.В. Моисеев, А.Д. Ремесник, Г.А. Ильина Киев.: Наукова думка, 2002. 342 с.
9. **Авдашева С.Б.** Количество против качества экономического роста: эффективность использования ресурсов в российской промышленности в 1997–2001 гг. // Российский журнал менеджмента, 2003. Т. 1. № 2. С. 51–78.
10. Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников в России. // Коллектив авторов; под общей ред. П.П. Безруких. СПб.: Наука, 2002. 314 с.
11. **Реброва Т.И.** Стратегия предприятия в использовании трудовых ресурсов // Экономико-правовые проблемы повышения эффективности функционирования организаций и предприятий. Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х ч. Ч. 1. Орел: Орел ГТУ, 2000. С.132–136.
12. **Грачев А.В.** Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия // Финансовый менеджмент, 2002. № 2.
13. Аналитическая система материальных запасов на предприятиях промышленности / Л.В. Попова, И.А. Маслова, М.Е. Ханенко // Финансовый менеджмент, 2003. № 3.
14. **Котляр В.В.** Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия // Рынок ценных бумаг, 1999. № 16. С. 39–42.
15. TRIZ-based Innovation Principles and a Process for Problem Solving in Business and Management. By: Bruno Ruchti, Pavel Livotov // The TRIZ Journal, desember, 2001.

В.А. Дегтерева, Д.Г. Родионов

ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ЗАДАЧИ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

При оценке уровне жизни населения страны активно и плодотворно используется система бюджетов. Однако констатация позитивных изменений на основе динамики прожиточного минимума вряд ли является методологически корректной вследствие явной ограничительности данного вида бюджета. Поэтому весьма интересными представляются методики оценки уровня жизни на основе восстановительного бюджета (2; с. 30, 42). Восстановительный бюджет представляет собой оценку дохода, обеспечивающего удовлетворение основных материальных и духовных потребностей человек и, в отличие от прожиточного минимума, является воспроизводственным. Сотрудниками Всероссийского центра по изучению уровня жизни (ВЦУЖ) рассчитаны следующие оценки покупательной способности населения по восстановительному потребительскому бюджету (см. табл. 1).

Как показывают данные табл. 1, в настоящее время в целом по России жизненный уровень населения на 37% превышает уровень восстановительного потребительского бюджета. Следовательно, можно констатировать, что по сравнению с 1999 г. реальное содержание (покупательная способность) номинальных денежных доходов практически удвоилось и значительно превысило уровень восстановительного производственного бюджета.

Если же восстановительный потребительский бюджет использовать в качестве критерия для оценки уровня бедности, то исследования ВЦУЖ свидетельствуют о том, что почти 54% населе-

ния страны имеют доходы ниже воспроизводственного уровня. Вместе с тем, в период 1999–2006 г.г. прослеживается четкая тенденция постепенного снижения этого параметра.

Позитивные тенденции уровня жизни населения Российской Федерации, сложившиеся в последние годы, тем не менее, сдерживаются рядом факторов, которые имеют достаточно долгосрочные последствия. К таковым факторам следует отнести:

- рост цен и тарифов на потребительском рынке услуг;
- снижение покупательной способности населения;
- сравнительно низкие темпы роста пенсий у пенсионеров;
- существенная региональная дифференциация денежных доходов населения (1; с. 6–11).

В табл. 2 приведены основные показатели уровня жизни населения страны в январе–марте 2007 г.

Косвенным свидетельством снижения уровня жизни является сокращение доли доходов, направляемых на сбережение. В течение анализируемого периода данный показатель вырос на 0,7%. Результаты мониторинга свидетельствуют также об увеличении доли расходов на покупку продовольственных и непродовольственных товаров (на 0,4%) и на оплату услуг (на 0,3%).

В соответствии с прогнозом социально-экономического развития РФ на 2008 г. и параметрами прогноза на период до 2010 г. (3; с. 26–27)

Таблица 1

**Покупательная способность денежных доходов населения
 (количество наборов восстановительного потребительского бюджета)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Россия	0,76	0,88	0,94	0,99	1,14	1,27	1,34	1,37
Москва	2,70	3,48	2,76	2,49	3,16	2,78	2,91	2,71
Санкт-Петербург	0,78	1,01	1,00	1,04	1,32	1,50	1,79	1,78

Таблица 2

Основные показатели уровня жизни населения Российской Федерации в I квартале 2007 г.

Показатели	2007 г. I квартал	2006 г. I квартал	Темп роста, %
Денежные доходы (в среднем на душу, в месяц), руб.	9746	7869	124
в том числе:			
– среднемесячная начисленная заработная плата (включая организации малого предпринимательства), руб.	11876	9397	126
– средний размер начисленных месячных пенсий, руб.	2846	2539	112
Величина прожиточного минимума (ПМ) в среднем на душу в месяц, руб.	3713	3388	110
в том числе:			
– величина ПМ трудоспособного населения, руб.	4006	3651	110
– величина ПМ пенсионеров, руб.	2962	2713	109
Покупательная способность (ПС) среднедушевых денежных доходов, количество ПМ	2,62	2,32	113
в том числе:			
– ПС среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, количество наборов ПМ	2,96	2,57	115
– ПС среднемесячной пенсии, количество наборов ПМ	0,96	0,94	102
Доля потребительских расходов в денежных доходах, процентов	74,6	73,9	101

в 2007–2010 сохранятся высокие темпы денежных доходов населения за счет всех составляющих: фонда заработной платы, социальных трансфертов, доходов от собственности, предпринимательской деятельности и прочих доходов. При разработке прогноза правительство рассматривало два варианта, исходящие из одинаковых прогнозных оценок мировых цен на нефть.

Различия по вариантам объясняются, прежде всего, изменением динамики конкурентоспособности российского бизнеса, а также масштабами и интенсивностью реализации правительственного пакета мер и инвестиционных проектов, направленных на ускорение экономического роста.

Первый (инерционный) вариант отражает развитие российской экономики в условиях низких темпов роста экспорта углеводородов при продолжающемся ухудшении конкурентоспособности отечественной продукции и замещении ее импортной. Темпы роста ВВП в данном варианте снижаются с 6,8% в 2006 г. до 5,2–5,3% в 2009–2010 гг.

Второй (умеренно оптимистический вариант) ориентируется на относительное улучшение конкурентоспособности российского бизнеса и ак-

тивизацию структурных сдвигов за счет реализации комплекса мер по ускорению экономического роста. При такой же, как и в первом варианте, конъюнктуре на мировых рынках энергоносителей, темпы роста ВВП в 2009–2010 г.г. повышаются до 5,9 и 6,1 процентов.

В соответствии с прогнозом, в номинальном выражении в 2010 г. по отношению к 2006 г. денежные доходы населения возрастут по первому варианту на 82,7%, по второму – на 91%. Прирост реальных располагаемых доходов за четыре года во втором варианте составит 37,7% (по первому варианту – 32,3%). Динамика всех составляющих доходов населения во втором варианте предполагается выше, чем в первом, кроме пенсионных выплат, прогноз по которым одинаков в обоих вариантах.

Прогнозируется сохранение высоких темпов роста заработной платы. За период 2007–2010 гг. номинальная заработная плата возрастет по второму варианту в 1,9 раза (по первому варианту – в 1,8 раза), реальная заработная плата – на 42,8% (по первому варианту – на 36,5%).

Рост заработной платы (см. табл. 3) будет обусловлен, прежде всего, устойчивыми темпами экономического развития, высокими доходами в экс-

портно-ориентированных отраслях экономики, а также осуществлением мер по повышению оплаты труда работников бюджетной сферы.

Как следует из данных табл. 3, даже оптимистический вариант социально-экономического страны предусматривает усиление дифференциации доходов населения: соотношение заработной платы бюджетников и в целом по экономике снижается с 67,5% в 2006 г. до 61,0% в 2010 г.

Недостаточную социальную направленность рассматриваемого прогноза подтверждают и запланированные мероприятия пенсионного обеспечения. Предлагаемый уровень индексации пенсий не позволяет в прогнозном периоде переломить тенденцию снижения коэффициента замещения (соотношения среднего размера пенсий и заработной платы): он продолжит снижение с 28% в 2005 г. до 24% в 2009–2010 гг.

Таблица 3

Прогнозные оценки повышения заработной платы в 2008–2010 гг. (второй вариант)

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2007 г.
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в целом по экономике, руб.	10736	12920	15304	17723	20395	
Темп роста, %	125,5	120,3	118,5	115,8	115,1	157,9
Реальная заработная плата в целом по экономике, %	113,5	111,4	110,0	108,1	107,8	128,2
Номинальная начисленная заработная плата бюджетников, руб.	7252	8574	9842	11207	12447	
Темп роста, %	124,8	118,2	114,8	113,9	111,1	145,2
Реальная заработная плата бюджетников, %	113,7	109,5	106,6	106,3	104,0	117,8
Соотношение заработной платы бюджетников и в целом по экономике	67,5	66,4	64,3	63,2	61,0	

Решение проблем повышения уровня жизни населения является не только и не столько задачей администрации федерального уровня, но и региональных и муниципальных администраций. Являясь частью региональной социально-экономической политики, повышение уровня жизни населения предполагает решение следующих задач:

- сдерживание и сокращение масштабов бедности за счет снижения влияния территориально-географического и экономических факторов, обуславливающих бедность;
- повышение эффективности социальной защиты населения и снижение влияния социальных факторов, обуславливающих бедность;
- создание условий для формирования среднего класса как гаранта стабильности общества, основного производителя, инвестора и потребителя.

Исходя из поставленных задач, приоритетным направлением стратегии сокращения бедности является социальная и экономическая бедность.

Экономическая бедность обусловлена безработицей и низким уровнем заработной платы. Она затрагивает наиболее активные группы населения, являющиеся основой успешного развития общества.

Приоритетными направлениями сокращения экономической бедности являются:

- развитие регионального рынка труда и содействие эффективной занятости населения;
- изменение политики в сфере доходов населения и оплаты труда;
- сглаживание неравномерности экономического развития муниципальных образований;
- сокращение влияния территориально-географического фактора бедности;
- совершенствование системы и механизмов микрокредитования как основы формирования малого предпринимательства.

Социальная бедность обусловлена наличием социально-уязвимых групп населения (инвалиды, престарелые, одинокие матери, многодетные семьи). Данный вид бедности затрагивает население, не принимающее активного участия в трудовой деятельности.

Приоритетные направления сокращения социальной бедности:

- повышение эффективности социальной защиты и усиление адресности социальной помощи;
- сокращение детской бедности;
- выравнивание доступа населения к социальным услугам;
- стимулирование эффективных социальных преобразований на муниципальном уровне.

Решающим условием сокращения влияния экономических факторов бедности и содействия эффективной занятости населения является развитие регионального рынка труда и содействие эффективной занятости населения. Данный комплекс мероприятий может осуществляться по следующим направлениям:

- реструктуризация предприятий с целью освобождения экономического пространства от бремени убыточных предприятий;
- развитие новых инвестиционных проектов, являющихся основой устойчивого экономического роста и эффективной занятости населения;
- совершенствование нормативной правовой базы в части повышения социальных гарантий граждан, занятых в личном подсобном хозяйстве;
- обновление данных баланса трудовых ресурсов с целью оценки эффективной занятости населения в муниципальных образованиях области;

– обеспечение дополнительных гарантий занятости гражданам, особо нуждающимся в государственной поддержке, повышение их социальной защищенности;

– приоритетное финансирование трудоустройства безработных граждан, особо нуждающихся в социальной защите (молодежь – выпускники образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования в возрасте от 16–23 лет из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, инвалиды, лица, освобожденные из мест лишения свободы);

– трудоустройство женщин, нуждающихся в государственной поддержке.

Таким образом, на наш взгляд, важным направлением борьбы с бедностью является сглаживание неравномерности экономического развития муниципальных образований, для чего целесообразно провести: комплексную оценку уровня привлекательности муниципальных образований области с точки зрения проживания в них (на ее основе разработать карты развития территорий); поэтапную разработку программ социально-экономического развития муниципальных образований области; мониторинг сглаживания неравномерности социально-экономического развития муниципальных образований на основе индикаторов карты развития и подготовку проекта региональной целевой программы «Социальное развитие муниципальных образований».

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобков В.Н., Литвинов В.А., Гулюгина А.А. Аналитический доклад по результатам мониторинга за период январь–март 2007 г. // Мониторинг доходов и уровня жизни населения. 2007. № 2. с.5–18.
2. Мудракова Е.И. Восстановительный потреби-

тельский бюджет // Уровень жизни населения регионов России. 2007. № 7. с. 30–45.

3. О разработке прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 г. и параметров прогноза на период до 2010 г. // Муниципальная экономика. 2007. № 2 (30). с. 17–39.

Л.И. Бирюкова, Т.А. Салимова

ПРИМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ МОДЕЛИ САМООЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

В настоящее время эффективность национальной экономики во многом зависит от успешного использования возможностей информационных и коммуникационных технологий, а также от того, насколько быстро они внедряются. Опе-

режающий рост связи является объективной закономерностью экономически развитого общества. Данный постулат в начале 1990-х гг. был положен в основу политики реформирования телекоммуникационного комплекса России.



На сегодняшний день отечественный телекоммуникационный комплекс относится к числу наиболее динамично развивающихся отраслей экономики: по итогам 2006 г. общий объем дохода телекоммуникационного сектора России составил 1 трлн. 160 млрд. рублей, или 5,2 % от общего объема ВВП страны. В том числе доходы от услуг электросвязи составили 745,6 млрд. рублей, доходы от услуг почтовой связи составили 54,5 млрд. рублей. При этом вклад информационных технологий и связи в рост отечественной экономики по результатам 2006 г. составил 11,1 %.

Отечественные инвестиции в основной капитал телекоммуникационного комплекса России в 2006 г. составили около 150 млрд. рублей, объем иностранных инвестиций составил 110 млрд. рублей, что на 19,5 % превышает значение аналогичного показателя в 2005 году. Объем рынка информационных технологий в 2006 г. был оценен в 361,5 млрд. рублей, что на 17,3 % превышает уровень 2005 г. Все это способствовало росту значений показателей, отражающих ввод в действие основных производственных мощностей: за 2006 г. было введено в эксплуатацию 50 тыс. км кабельных и радиорелейных линий связи; свыше 2,3 млн. номеров – в сетях фиксированной телефонной связи, 26 млн. номеров – в сетях подвижной радиотелефонной связи, около 200 тыс. междугородных и международных каналов.

Количество пользователей подвижной связи на начало 2007 г. составило 150 млн. человек, проникновение подвижной связи составило 100 телефонных аппаратов на 100 человек. Количество пользователей сети Интернет составило 25 млн. человек, при этом общее количество эксплуатируемых в стране персональных компьютеров превышает 23 млн. шт. [4].

Достигнутые результаты во многом являются следствием того, что в начале 1990-х гг. в условиях либерализации отечественного рынка услуг и средств связи в основу политики его реформирования было положено качество как ключевой фактор роста конкурентоспособности.

С 1994 г. Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации (Минсвязи России) стало проводить целенаправленную политику, ориентированную на повышение инвестиционной привлекательности и качества работы предприятий. При этом с 1997 г., наряду с лицензированием, реализацией инвестиционной и технической политики, государственным надзором и контролем, стандартизацией и сер-

тификацией, одним из рычагов государственного регулирования телекоммуникационного рынка стал выступать отраслевой конкурс в области качества. Минсвязи стало первой федеральной структурой Российской Федерации, решившей применять самооценку для выявления лучших предприятий, для оценки эффективности управления ими, распространения современных методов управления, определения ценностных ориентиров для руководителей компаний и их коллективов при создании и совершенствовании системы менеджмента качества.

ГОСТ Р ИСО 9004: 2001 содержит следующее определение самооценки: «самооценка – это всестороннее оценивание, итогом которого является мнение или суждение о результативности и эффективности организации и уровне зрелости системы менеджмента качества». Несмотря на наличие определения, зафиксированного в стандарте, до настоящего времени не существует единого подхода к определению сущности, механизма реализации, а также реакции организации на результаты самооценки. В целом же можно выделить следующие группы подходов, сложившиеся в современной практике менеджмента качества [6].

1. Самооценка как сопоставительный анализ по сравнению с лучшими организациями, с какой-либо моделью или эталоном.

2. Самооценка как необходимый инструмент деятельности организации при участии в различных конкурсах в области качества (национальных, региональных, международных, отраслевых). В соответствии с этим подходом самооценка используется в случае участия организации в одном из существующих конкурсов в области качества и необходимость ее обусловлена требованиями, предъявляемыми к участникам.

3. Самооценка как метод диагностики состояния организации и определения перспектив ее дальнейшего развития. С точки зрения сторонников данного подхода, самооценка необходима для выявления сильных и слабых сторон деятельности организации; возможностей, которыми она обладает, и угроз, которые препятствуют реализации данных возможностей.

4. Самооценка как один из этапов совершенствования деятельности организации. Данный подход фактически не противоречит ни одному из перечисленных выше, включает их как неотъемлемые составные части и является наиболее комплексным и обобщающим.

Таким образом, один из подходов к определению содержания самооценки деятельности организации связан с участием в конкурсе на соискание международной, национальной, региональной или отраслевой премии в области качества. Конкурс Минсвязи России относится к группе отраслевых конкурсов в области качества, он проводится ежегодно. Его участниками могут стать предприятия различных организационно-правовых форм, осуществляющие хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации не менее трех лет, занимающиеся производством средств связи, предоставлением услуг связи, разрабатывающие и способствующие внедрению современных информационных систем и технологий, выпускающие информационно-справочные системы и издания, а также обеспечивающие основную деятельность отечественных предприятий связи.

Участие в Конкурсе осуществляется на добровольной основе. Организации самостоятельно принимают решение о проведении самооценки своей деятельности на соответствие критериям премии Минсвязи России.

Принципы управления качеством, заложенные в концепции данного Конкурса, стимулируют участие в нем всех организаций, создают равные стартовые условия как для операторов, традиционно предоставлявших услуги связи, так и для альтернативных операторов, как для отечественных, так и для зарубежных производителей оборудования, средств и систем связи.

Выявление победителей и лауреатов премии осуществляется на конкурсной основе, путем определения лучших организаций из числа претендентов по сумме экспертных балльных оценок. Победителями становятся предприятия, достигшие значительных результатов в области обеспечения безопасности и качества продукции и услуг связи, а также во внедрении высокоэффективных методов управления качеством.

Организации-победители имеют право на повторное участие в Конкурсе не ранее, чем через два года после присуждения премии. Организации-лауреаты Конкурса имеют такое право уже на следующий год.

Порядок проведения Конкурса Минсвязи России в области качества предполагает проведение предварительного, основного и заключительного этапов. Предварительный этап включает в себя:

- сообщение всем заинтересованным сторонам о начале Конкурса. Информационное сообщение о проведении Конкурса Советом по при-

суждению премии публикуется в ведомственных периодических изданиях;

- отправку документов на участие. Для участия в Конкурсе организация заявитель должна направить в Технический секретариат Конкурса заявку, декларацию и прилагаемые к ним документы установленного образца;

- проверку документов на участие и принятие решения о допуске к Конкурсу. Технический секретариат Конкурса проверяет полноту представленных документов и их соответствие требованиям, указанным в Руководстве для участников Конкурса, присваивает заявке регистрационный номер и направляет в адрес заявителя уведомление Экспертного совета о допуске или отказе в допуске к участию в первом этапе Конкурса в качестве конкурсанта и договор на предварительную экспертизу материалов.

На первом этапе Конкурса Технический секретариат и специально подготовленные эксперты анализируют информационные отчеты, представленные организациями-заявителями, и принимают решение об участии во втором этапе Конкурса.

На втором этапе осуществляется проверка объективности результатов самооценки, содержащихся в материалах организаций-претендентов путем обследования «на месте». По результатам работы эксперты готовят заключения и отчет. Заключение с указанием сильных и слабых сторон деятельности, которые направляются организациям-участникам. Положением о Конкурсе Минсвязи России с области качества определено, что в каждой номинации возможно не более трех победителей и трех лауреатов.

Заключительный этап – подведение итогов Конкурса. Совет по присуждению премии определяет состав победителей и лауреатов в каждой номинации Конкурса. Решение Совета оформляется протоколом, на основании которого издается приказ Минсвязи России о подведении итогов с указанием победителей и лауреатов. Информационное сообщение об итогах Конкурса публикуется в ведомственных и периодических изданиях, после чего Совет по присуждению премии осуществляет награждение победителей и лауреатов. Победителям Конкурса вручаются призы и дипломы, а лауреатом – дипломы Министерства информационных технологий и связи Российской Федерации [3].

Критерии присуждения премии устанавливаются в Руководстве для участников Конкурса, утверждаемом ежегодно Советом по присуждению

премии. Модель оценки организации, претендующей на премию Минсвязи в области качества, характеризуется десятью критериями, которые содержат возможные направления совершенствования деятельности организации и ориентиры для ее улучшения (рис. 1).

Критерии модели условно делятся на две группы. Первая группа, состоящая из семи критериев, характеризует возможности организации, т.е. то, каким образом организация добивается результатов в области качества. Эти критерии отражают степень реализации принципов уп-



Рис. 1. Модель конкурса Министерства информационных технологий и связи России в области качества производства средств связи и предоставления услуг связи

равления качеством. Вторая группа, состоящая из трех критериев, характеризует результаты, достигнутые организацией на основе использования имеющихся возможностей.

В рамках данного Конкурса деятельность организации в области качества оценивается в баллах по каждому критерию.

Таким образом, модель премии Минсвязи России по сфере распространения является отраслевой и имеет все черты, характерные для конкурсных моделей. В основе данной отраслевой модели находится модель Премии Правительства РФ в области качества, адаптированная к отраслевой специфике.

Отраслевая модель самооценки деятельности в области качества за относительно небольшой период времени получила широкое распространение среди предприятий и организаций телекоммуникационного комплекса России. Так за прошедшие годы существования конкурса оргкомитетом Премии было получе-

но около 520 заявок на участие в конкурсе из 35 субъектов Российской Федерации. По итогам Конкурсов премии были присуждены 56 организациям, лауреатами Конкурса стали 64 организации, некоторые из них – неоднократно (табл. 1).

Лауреаты и дипломанты Премии Минсвязи России представляют различные сектора ответственного телекоммуникационного комплекса (рис. 2).

Кроме того, за время проведения Конкурса около 600 предприятий стали использовать модель Премии Минсвязи России для оценки своей деятельности, работы филиалов и структурных подразделений. Современным методам управления было обучено 2415 человек, организовано 38 выездных семинаров, на которых прошли подготовку 1575 человек, 1298 человек освоили курс «Самооценка организации на соответствие критериям премии Минсвязи России в области качества» [2, 5, 1].

Таблица 1

Использование модели Премии Минсвязи РФ в области качества

Год проведения конкурса	Количество				
	Организаций-конкурсантов	Участников I этапа конкурса	Участников II этапа конкурса	Победителей	Лауреатов
1998	68	44	25	9	5
1999	53	34	30	10	13
2000	67	38	32	6	10
2001	72	42	30	7	5
2002	65	47	33	6	7
2003	73	50	42	6	9
2004	64	56	40	7	8
2005	58	46	38	5	7

В марте 2005г. в рамках работы VIII Международного конгресса «Качество менеджмента – качество бизнеса» было проведено исследование различных аспектов деятельности предприятий и организаций телекоммуникационного комплекса в области менеджмента качества. Основной задачей исследования было изучение опыта организаций в проведении самооценки по модели премии Минсвязи России в области качества и достигнутых в связи с этим результатов.

В ходе исследования было проведено анкетирование руководителей, а также выборочный опрос персонала предприятий, входящих в состав Ассоциации «Международный конгресс качества телекоммуникаций» (АМККТ) – неправительственной, некоммерческой организации, основной целью которой является содействие развитию

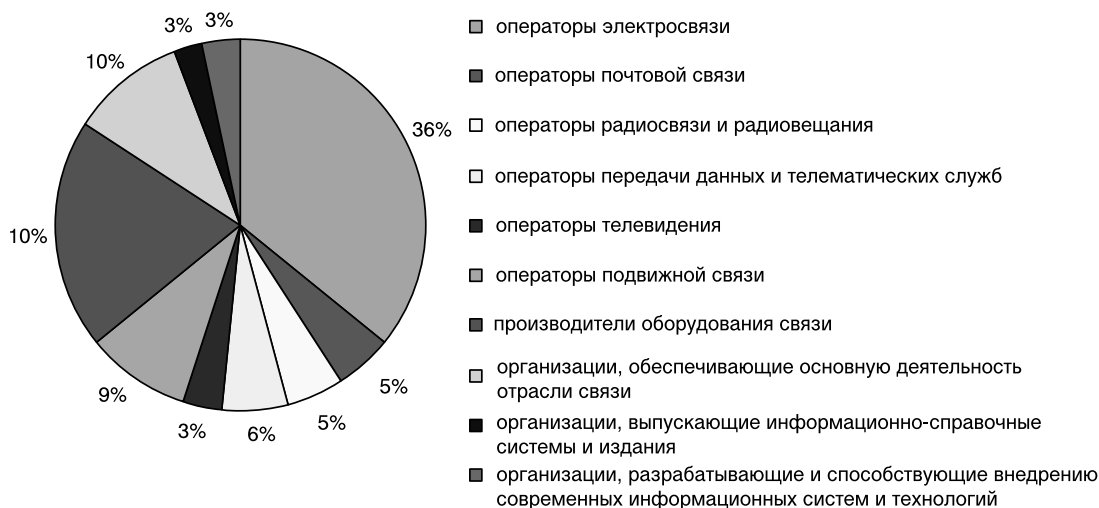


Рис. 2. Распределение лауреатов и дипломантов Премии Минсвязи по секторам телекоммуникационного комплекса России

менеджмента качества, государственного, корпоративного управления, инвестиционной привлекательности компаний, совершенствованию бизнеса на инфокоммуникационном рынке [7]. В исследовании приняло участие 35 организаций-членов АМККТ, представляющих телекоммуникационный комплекс России. Выборочный опрос персонала проводился на 10 предприятиях, ставших победителями Конкурса Минсвязи России в области качества в 2001 г.

В процессе исследования была определена часть персонала организации, информированная о модели Конкурса и прошедшая соответствующее обучение. В среднем доля информированного персонала составила 61 %. В различных ком-

паниях были информированы следующие категории персонала: высшее руководство – 100 % организаций; руководство среднего уровня – 95 % организаций; руководство нижнего уровня – 80 % организаций; специалисты – 78 % организаций; весь персонал – 50 % организаций.

При этом 85 % компаний, весь персонал которых был проинформирован о модели самооценки, стали победителями Конкурса, а 15 % таких компаний стали финалистами Конкурса. Эти данные были подтверждены в ходе анкетирования персонала. В целях информирования персонала о модели самооценки были задействованы различные каналы внутрифирменной коммуникации: внутреннее и внешнее обучение, управлен-

ческие и оперативные совещания, распространение информационных материалов, информационные стенды.

Кроме того, было определено, что 23% опрошенного персонала прошло специальное обучение по вопросам самооценки. Из общего числа участников Конкурса только 2 % компаний не проводили специального обучения по вопросам, связанным с самооценкой.

Все компании-участники Конкурса обучали своих сотрудников на семинарах, проводимых АМККТ и НИИ экономики связи и информатики «Интерэкомс» (г. Москва). Кроме того, во многих организациях проводятся внутренние семинары, лекции, действуют индивидуальные программы самообучения.

С целью исследования этапа подготовки организаций к проведению самооценки деятельности был изучен процесс, подходы и методики планирования работ по самооценке. Было выделено три наиболее распространенных и возможных подхода к планированию работ по самооценке (табл. 2).

Таблица 2

Данные о планировании работ по самооценке

Уровень планирования самооценки	Победители, %	Финалисты, %
Отсутствие специального планирования	15	30
Отдельное планирование работ по проекту самооценки	65	55
Планирование самооценки интегрировано в общее ежегодное планирование	20	15

Как показали данные опроса, за планирование и проведение самооценки в большинстве опрошенных организаций отвечают специально созданные межфункциональные группы. Это может быть группа, созданная для проведения самооценки в целом или специальные группы, образованные для оценки каждого критерия модели. В состав группы могут входить члены Совета директоров, руководители и специалисты по каждому из ключевых направлений деятельности компании. На сегодняшний день такие группы действуют в 75 % организаций-победителей и 50 % организаций-финалистов Конкурса.

В рамках исследования также была проведена оценка участия персонала в сборе информации для проведения самооценки. Активно в этой деятельности проявляет себя в среднем 21 % сотрудников, в том числе 27 % на предприятиях-победителях и 18 % на предприятиях-финалистах.

На 35 % предприятиях-финалистах и 7 % предприятий-победителей к сбору информации привлекается только специальная группа или служба. В большинстве компаний практикуется многоуровневый сбор и сопоставление информации из различных источников. Степень участия специалистов различных уровней управления в сборе информации при проведении самооценки на исследуемых предприятиях представлена на рис. 3.

При проведении выборочного анкетирования персонала была дана оценка возможностей сотрудников участвовать в проведении самооценки. Во всех исследуемых компаниях доля сотрудников, ответивших положительно, составила более 75 %. Фактически организации, достигшие серьезных результатов во внедрении инициативы в области качества, не ограничиваются усилиями лишь нескольких людей, чьи официальные обязанности связаны с деятельностью службы качества, а максимально вовлекают в эту работу весь персонал предприятия.

В качестве наиболее популярных методов сбора информации по самооценке в процессе опроса были отмечены: отчеты отделов, анкетирование персонала и других заинтересованных сторон, отчеты по результатам участия в конкурсах по качеству, идеи и предложения сотрудников.

Также были определены используемые в рамках самооценки формы и методы сбора информации от заинтересованных сторон (потребителей и партнеров) (табл. 3).

Собранная в рамках самооценки информация анализируется на различных уровнях. Для этих целей задействовано 12 % персонала предприятий. На большинстве предприятий (75 %) результаты самооценки оформляются в виде конкурсного отчета, представляющего собой полное описание деятельности компании в соответствии со структурой модели. На остальных предприятиях результаты самооценки предоставляются в форме протокола экспертной комиссии или приказа руководства.

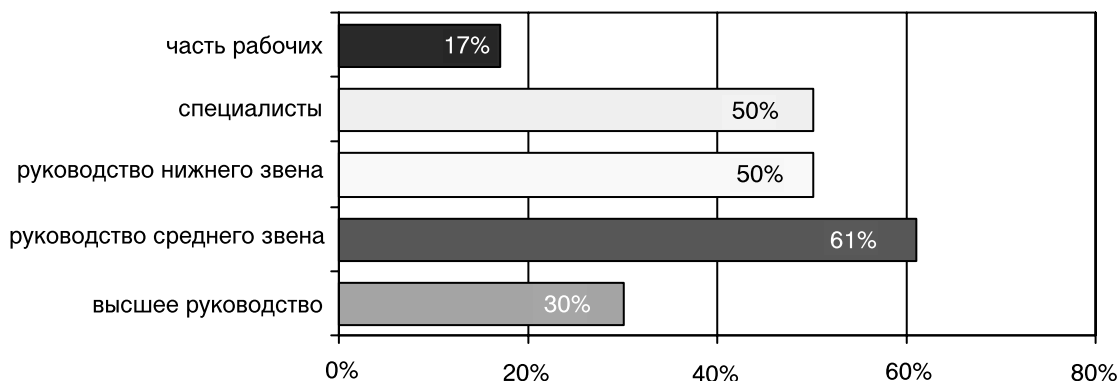


Рис. 3. Степень участия персонала в проведении самооценки

Таблица 3

Данные об используемых формах и методах сбора информации от заинтересованных сторон

Сбор информации	о потребителях, %		о партнерах, %	
	победители	финалисты	победители	финалисты
При проведении специальных мероприятий (анкетирование, опросы, выставки, собрания, т.д.)	100	75	75	50
Только через ежедневные контакты	0	25	25	40
Информация от заинтересованных сторон в самооценке не используются	0	0	0	10

Кроме того, опрос показал, что полученные в рамках самооценки результаты оказывают значительное влияние на стратегию и текущие планы всех предприятий-участников Конкурса Минсвязи России в области качества. По результатам самооценки большинство предприятий в том или ином виде планируют улучшения. Так более 70 % компаний, участвовавших в опросе, по результатам участия в Конкурсе уточняют план совершенствования и развития системы менеджмента качества, 70 % – план повышения квалификации персонала, более 50 % – план модернизации оборудования, около 40 % компаний занимаются планированием разработок новых услуг, продуктов и технологий.

Процедура планирования в компаниях-респондентах достаточно четко отлажена, что указывает на наличие базы для выстраивания механизма непрерывного улучшения: планирование обеспечивает упорядочение и развертывание стратегических целей и усилий по их достижению.

Все предприятия, принявшие участие в исследовании, в той или иной форме информируют своих сотрудников о результатах самооценки. Так в ходе выборочных анкетных опросов персонала

в рамках проекта более 75 % опрошенных сотрудников на каждом предприятии ответили, что они получали информацию о результатах самооценки. Кроме того, большинство из них привели примеры улучшений, инициированных в ходе самооценки.

При этом по результатам самооценки на всех предприятиях-победителях и на 75 % предприятиях-финалистах принято поощрять сотрудников, принимавших наиболее активное участие в ее проведении. В качестве основных форм поощрения применяются: специальные денежные премии; моральное поощрение (благодарности, грамоты; приоритетное обучение).

Помимо персонала результаты самооценки доводятся и до других заинтересованных сторон (потребителей, поставщиков, партнеров). По данным опроса регулярно это осуществляет 87 % предприятий-победителей и 50 % предприятий-финалистов Конкурса.

Поскольку самооценка приобретает особую ценность лишь при увязывании ее результатов с системой непрерывного улучшения деятельности, было проведено исследование того, насколько результаты самооценки способствуют предприятиям-участникам Конкурса совершенство-

вать свою деятельность по каждому из критериев модели. Оценка осуществлялась с использованием шкалы Ликерта (от «1» – «никаких усовершенствований» до «5» – «полностью измененный подход»). Было выявлено, что подход к улучшению деятельности предприятий-победителей сбалансирован между «возможностями» и «результатами». В то же время предприятия-финалисты Конкурса в большей степени ориентированы на улучшения своих «возможностей» с тем, чтобы создать условия для последующего роста «результатов».

Так, предприятия-финалисты концентрируют свои усилия на деятельности в рамках критериев «Управление персоналом», «Управление ресурсами», «Управление технологическими процессами», «Качество обслуживания потребителей», позволяющих реализовывать локальные совершенствования. Предприятия-победители акцентируют основное внимание на критериях «Лидерство руководства», «Политика и стратегия», «Управление технологическими процессами», т. е. на направлениях, требующих кардинальных изменений.

Для выявления общего отношения участников Конкурса к самооценке как инструменту управления качеством в рамках исследования была проведена оценка уровня удовлетворенности предприятий процедурой и результатами самооценки. Оценка проводилась по десятибалльной шкале в рамках анкетирования руководителей предприятий-членов АМККТ и выборочного опроса персонала (табл. 4).

На семи из десяти предприятий более 80 % сотрудников отметили, что они чувствуют позитивное влияние процесса самооценки на их собственную работу, а на восьми из десяти предприятий около 90 % сотрудников полагают, что самооценка положительно воздействует на деятельность предприятия в целом.

Таким образом по результатам проведенного опроса можно отметить, что основными положительными результатами проведения самооценки в соответствии с критериями Премии Минсвязи России в области качества являются:

- персональное участие первого руководителя компании и всего высшего руководства в деятельности по управлению качеством;
- интеграция самооценки в планирование компании, построение самооценки как процесса;
- структурирование сбора информации для самооценки из различных источников, включая обратную связь от всех заинтересованных сторон;
- вовлечение всего персонала в процесс проведения самооценки, создание межфункциональных рабочих групп;
- специальное обучение для сотрудников, участвующих в самооценке.

В то же время, по мнению опрошенных, эффективность самооценки может быть существенно снижена при формальном подходе к ее проведению; в случае нехватки ресурсов; при нечетком определении ответственности; субъективном и неточном анализе информации, а также при отсутствии четких путей включения принятых по результатам самооценки решений в стратегию и планы предприятия.

Таблица 4

Уровень удовлетворенности предприятий процедурой и результатами самооценки, баллы

Показатель	Победители	Финалисты
Общая эффективность самооценки	8,7	7,5
Эффективность самооценки как модели делового совершенствования	9,0	8,2
Эффективность самооценки для анализа текущей ситуации	8,1	7,5
Эффективность самооценки для стратегического развития	8,3	7,7
Эффективность самооценки для определения областей, требующих совершенствования	9,2	7,8
Эффективность самооценки для обучения персонала	8,5	7,5
Эффективность самооценки для вовлечения персонала в процессы совершенствования	8,0	7,7
Эффективность самооценки для преодоления внутренних межфункциональных барьеров	8,1	7,3
Организация самооценки на предприятии на стадии сбора информации	8,4	7,0
Организация самооценки на предприятии на стадии анализа и принятия решений	8,7	7,3
Организация самооценки на предприятии на стадии планирования и реализации совершенствований	8,5	6,5
Поддержка со стороны АМККТ	9,3	9,0

При этом факторами, стимулирующими проведение самооценки, по нашему мнению, можно считать: возможность вовлечения персонала, создания командного духа, разработки общего корпоративного видения и ценностей; возможность определения сильных сторон и областей для совершенствования; потребность в объективных фактах для принятия управленческих решений; возможность сравнения собственной деятельности с лучшими предприятиями; возможность оценки тенденций своего развития через регулярную самооценку.

К факторам, сдерживающим проведение самооценки по критериям модели премии Минсвязи России в области качества, следует отнести неготовность руководства к объективной оценке деятельности предприятий, из-за опасности получения нежелательных результатов; наличие внутренних барьеров между структурными подразделениями и службами внутри предприятия, а также недостаток информации, необходимой для осуществления бенчмаркинга и трудности в ее получении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Витвинова Т.Я.** Об опыте проведения самооценки // Век качества 2006. № 1. С. 30–31.
2. **Мхитарян Ю.И.** Организация и модель курса качества // Век качества. 2001. № 2, с. 60–62.
3. **Ольховикова Н.Б.** Логика RADAR и ее роль в системах менеджмента // Сертификация. 2006. № 3, с. 29–32.
4. Предварительные итоги развития отрасли // Век качества 2007. № 1, с. 5.
5. **Рахлин К., Чайка В.** Механизм непрерывного улучшения в российских компаниях // Стандарты и качество 2006. № 1, с. 80–85.
6. **Салимова, Т.А., Еналеева Ю.Р.** Самооценка деятельности организации 2-е изд., доп. и перераб. М.: Академический проект, 2006. 279 с.
7. **Сулейманов Н.** Инновационная модель управления самооценкой // Стандарты и качество. 2005. № 3, с. 88–92.

Д.Г. Родионов, Л.А. Чернышева

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОЛИТИКИ СГЛАЖИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ

Специалистами различных научных институтов регионального профиля разработано достаточно большое количество классификаций (типологий) регионов, однако наибольшее распространение получили региональные типологии, предложенные Советом по изучению производительных сил, которые ориентированы на цели, задачи и механизмы региональной политики. Основная типология имеет три измерения:

- уровень социально-экономического развития;
- динамичность развития;
- природно-географические условия (климат, положение относительно центра страны, тяготение к регионам мирового рынка и т. п.).

Безусловно, эти критерии отражают наиболее значимые для региона показатели, однако их состав, по нашему мнению, недостаточен, во-первых, с точки зрения конкретики (понятие «уровень социально-экономического развития» является достаточно широким и может включать всевозможные показатели в зависимости от же-

лания субъекта исследования), во-вторых, наличия промышленного, научного и некоторых других видов потенциала региона и динамики его развития.

Например, заслуживает внимания исследование предпринимательской привлекательности регионов России, проведенное авторским коллективом географов, экономистов и других специалистов МГУ, Экспертного института, Аналитического центра (Управления) Президента РФ и других организаций под научным руководством к.г.н. А.М. Лаврова, опубликованное в книге [8].

В этой работе сделаны расчет и анализ интегрального индекса количественной оценки предпринимательского климата российских регионов по 10 факторам:

- 1 – природно-ресурсный потенциал;
- 2 – демографическая ситуация;
- 3 – экономический потенциал;
- 4 – уровень экономического развития;
- 5 – экономическая активность;

- 6 – уровень жизни населения;
- 7 – состояние региональных финансов;
- 8 – ход экономических реформ;
- 9 – политическая ориентация электората;
- 10 – устойчивость и влияние региональных властей.

Каждый факторный индекс региона определяется на основе группы показателей, отнесенных к среднероссийскому значению.

В современной экономической действительности существование и постоянное возникновение новых территориальных диспропорций в развитии любой страны — явление обыденное. Региональные различия обусловлены как объективными, так и субъективными факторами. Так, если первые связаны с природно-климатическими условиями, экономико-географическим положением, историческими и социокультурными особенностями, то вторые находят выражение в реализации региональной политики властей всех уровней.

Результатом нарастания региональных диспропорций зачастую становится как образование так называемых депрессивных районов с устойчивой отрицательной динамикой социально-экономических показателей, так и регионов с большим потенциалом для устойчивого развития. В депрессивных регионах кризисные явления обладают мультипликативным эффектом и блокируют возможности регионального воспроизводственного процесса в целом и его отдельных элементов: происходит деградация ресурсного, хозяйственного, социального и экологического потенциалов территории, что препятствует развитию инноваций в регионе.

С другой стороны регионы с потенциалом для устойчивого развития обладают большим запасом прочности и целью для них является выбор направления развития.

Все это делает необходимой разработку основ региональной политики, предусматривающей недопущение и сглаживание резких территориальных диспропорций. Эффективность поддержки проблемных регионов, в том числе преодоления депрессивных тенденций, определяется прежде всего наличием четкого представления о сути этого явления.

Необходимо провести анализ существующих подходов к классификации регионов по различным признакам, определенным в начале данного пункта, что позволит нам наиболее полно разобраться с понятием «устойчивый рост» и определить основные признаки, его обуславливающие.

Подход с позиций инвестиционной привлекательности регионов. Фактор инвестиционной привлекательности регионов становится все популярнее в экономических исследованиях. В частности, К. Гусева определяет региональный инвестиционный климат как «систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно региональном уровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций» [7]. В соответствии с этим выделяется четыре типа регионов:

- регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства;
- регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства;
- депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом;
- регионы, не попавшие в первые три группы.

Подход, предлагаемый новосибирской региональной школой.

Одним из представителей данной школы является Лавровский Б.Л., который в своей монографии [9] озвучил его основные положения.

Отметим, что этот подход созвучен типологии, применяемой в методике распределения финансовых средств из Фонда регионального развития по федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» [1], утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. В соответствии с данной методикой проводится классификация регионов по группам:

- с относительно высоким уровнем развития;
- с уровнем развития выше среднего;
- со средним уровнем развития;
- с уровнем развития ниже среднего;
- с низким уровнем развития;
- с крайне низким уровнем развития.

Для градации используется 18 показателей развития экономики региона, которые свертываются в один интегральный, по значению которого и происходит классификация.

Методология новосибирских экономистов отлична от вышерассмотренной и нацелена на исследование прежде всего проблемных регионов, которые М.К. Бандман определял как «территории, кардинальные задачи социально-экономического развития которых не могут быть решены традиционными методами хозяйствования без активного прямого и косвенного участия государства» [3]. В соответствии с методикой новосибирских экономистов все регионы классифицируются по шести группам:

- отсталые с ухудшением уровня;
- отсталые с сохранением уровня;
- отсталые с улучшением уровня;
- благополучные с ухудшением уровня;
- благополучные с сохранением уровня;
- благополучные с улучшением уровня.

Анализ вышеуказанных критериев показал, что современные исследователи недостаточное внимание уделяют инновационной составляющей устойчивого развития региона. Некоторые из критериев могут характеризовать инновационный потенциал региона, однако ни одна из классификаций, построенная на выделенных критериях не определяет характер инновационной политики в регионе. Подход, предложенный Булатовой Н.Н. в монографии, позволяет учитывать эту составляющую [4]

В соответствии с данным подходом основным критерием разделения регионов на группы является показатель инновационной привлекательности региона, отражающий его текущее состояние и динамику изменения инновационного потенциала. Среди показателей, характеризующих инновационный потенциал, необходимо выделить следующие:

- наличие неосвоенных свободных ресурсов на территории региона;
- степень использования достижений научно-технического прогресса на промышленных предприятиях;
- количеством реализованных крупных инновационных проектов в регионе по сравнению с общим количеством проектов, реализованных в России;
- активностью конкурентной борьбы на рынках готовой продукции в регионе;
- количеством федеральных и региональных целевых программ, направленных на освоение новых технологий.

В соответствии с данными критериями экономические регионы можно разделить на следующие группы:

1) *регионы с отсутствием инновационного потенциала*, т. е. те регионы, где используются «умирающие» технологии, замена которых в данном регионе невозможна;

2) *регионы со слабо развитым инновационным потенциалом*, т. е. те регионы, где существует ресурсная база для новых технологий, но инвестиционно-инновационный климат не позволяет развиваться регионам быстрыми темпами;

3) *регионы с развитым инновационным потенциалом*, т. е. те регионы, которые имеют возможность и реально осваивают современные инновации;

4) *регионы с высоким уровнем инновационного потенциала*, т. е. те регионы, где идет активная разработка и реализация инновационных идей, так называемые «технопарки».

Однако, на наш взгляд, данная классификация регионов должна быть дополнена еще следующими классификационными признаками: уровнем инвестирования в основной капитал предприятий региона, средней рентабельностью продаж в регионе, а также средней рентабельностью активов.

На основе информации Федеральной службы статистики РФ [10] нами было осуществлено ранжирование регионов по уровню инвестиций в основной капитал предприятий региона. Используя метод АВС-анализа, в основе которого лежит принцип распределения факторов и значений Парето, мы разбили регионы на три группы и сортировали их по убыванию.

В *первую группу* регионов ($A_{инвест}$) вошли те, уровень инвестиций в которых составляет более 60 млрд рублей. Данная группа представлена девятью регионами, основными из которых являются Тюменская область и Москва (приравнена к понятию регион, поскольку является самостоятельным субъектом РФ).

Во *вторую группу* ($B_{инвест}$) вошли регионы, величина инвестиций в которых от 19 млрд до 60 млрд рублей. Данная группа включает 27 регионов, одними из самых представительных среди которых являются Сахалинская и Самарская области.

Третья группа включает остальные 43 региона, уровень инвестиций в основной капитал в которых ниже 19 млрд. рублей.

В дополнение к данной классификации также были проанализированы финансовые результаты деятельности предприятий каждого региона и уровень их отдачи в зависимости от величины основного капитала, находящегося в распоряжении



предприятий основных отраслей региона, а также уровня их товарооборота.

Эти показатели отражают эффективность функционирования предприятий региона в целом. Безусловно, показатель средней отдачи (можно с некой условностью назвать его показателем рентабельности) не может учесть эффективности работы конкретных предприятий и в полной мере не может говорить, что в регионе все предприятия слабо эффективны или наоборот. Но данный он может использоваться в качестве обобщенной оценки, представляющей собой примерный уровень работы основной массы предприятий региона.

Проанализированные данные нашли свое отражение в показателях рентабельности основных фондов и рентабельности продаж предприятий региона. Применение к ним принципа Парето позволила также разбить регионы на следующие группы.

1) По отдаче на использование основных фондов:

Первая группа ($A_{\text{оэф}}$) включает 8 регионов, средний уровень отдачи в которых превышает 15%. К таким регионам мы отнесли Чукотский автономный округ, Москву, Омскую область и ряд других субъектов РФ.

Во *вторую группу* ($B_{\text{оэф}}$) были включены 22 региона, уровень отдачи в которых находится в пределах от 6% до 15%. Среди регионов данной группы выделяются Республика Саха (Якутия), Белгородская и Мурманская области и ряд других.

Третья группа ($C_{\text{оэф}}$) состоит из остальных регионов, уровень отдачи предприятий которых на основные фонды ниже 6%.

2) По отдаче на уровень продаж:

Первая группа ($A_{\text{пр}}$) включает 8 регионов, средний уровень отдачи в которых превышает 15%. К таким регионам мы отнесли Чукотский автономный округ, Москву, Липецкую область и ряд других субъектов РФ.

Во *вторую группу* ($B_{\text{пр}}$) были включены 20 регионов, уровень отдачи в которых находится в пределах от 3% до 9,5%. Среди регионов данной группы выделяются Республика Саха (Якутия), Белгородская область, Республика Татарстан и ряд других.

Третья группа ($C_{\text{пр}}$) состоит из остальных регионов, уровень отдачи предприятий которых на основные фонды ниже 3%.

Однако данная группировка регионов не дает полного представления о корреляции инвестиций в региональную экономику и отдачи от деятель-

ности предприятий, действующих в данном регионе.

В связи с этим целесообразно провести сравнительный анализ соответствия уровня инвестиций в основной капитал и рентабельности по двум основным направлениям, рассмотренным выше.

Результаты проведенного анализа позволили выделить пять групп регионов.

Группа I.

Регионы с высоким уровнем инвестиций в основной капитал и высокой степенью отдачи на использование основных фондов, а также оборотных средств.

Группа II.

В данную группу определены регионы, которые при большом уровне инвестиций обладают уровнем отдачи выше среднего, а также регионы, которые средние по уровню привлечения инвестиций, но с высоким уровнем отдачи на основной капитал.

Группа III.

В данную группу определена небольшая часть регионов, которое при достаточно хорошем притоке инвестиций на свою территорию обладают средней и ниже среднего отдачей на использование основного капитала предприятиями, действующими на его территории.

Группа IV.

Данная группа регионов является самой многочисленной. В данную группу включены те регионы, которые имеют малый уровень притока инвестиций, и при этом использование его предприятиями своего капитала остается на низком уровне.

Группа V.

Выделение данной группы регионов обусловлено тем, что при низком уровне привлечения инвестиций, предприятия региона обладают достаточно эффективной отдачей на использование основного капитала.

Таким образом, на основании проведенного анализа регионов сделать ряд следующих выводов.

Во-первых, при классификации регионов должны учитываться не только показатели привлечения инвестиций в регион, но также и уровень отдачи на основной капитал предприятий, действующих в данном регионе. Сравнение данных показателей может являться индикатором концентрации инвестиций в регионе, распределяются ли они среди обособленной и узкой группы предприятий, либо распространяются по всем отраслям более-менее равномерно.

Во-вторых, классификация позволила определить неравномерность распределения инвестиций по регионам России, при этом величина инвестиций по регионам различается примерно в 300 раз.

В-третьих, при формировании региональной политики снижения инвестиционной неоднород-

ности необходимо учитывать к какой конкретно группе относится тот или иной регион, поскольку в первую очередь внимание должно быть акцентировано не просто на регионах с низким уровнем привлечения инвестиций, но прежде всего на тех, предприятия которых в среднем обладают не-высокой эффективностью функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная целевая программа «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов российской федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. № 717.
2. **Алиев В.Г.** Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с
3. **Бандман М.К., Чистобаев А.И.** Территориально-производственные комплексы: опыт и проблемы формирования. Л.: «Наука – Ленинградское отделение», 1990. 215 с.
4. **Булатова Н.Н.** Формирование регионального промышленно-транспортного комплекса кластерного типа. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 12 п.л.
5. **Буреш В.И., Раймова А.Т.** Совершенствование регионального управления в условиях рынка. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
6. **Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И.** Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991.
7. **Гусева К.Н.** Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России // Федерализм: Теория. Практика. История. 2001. № 1, с. 215–224.
8. **Лавров А.М.** «Предпринимательский климат регионов России» (1997 г.).
9. **Лавровский Б.Л.** Экономический рост и региональная асимметрия (эмпирический анализ). Новосибирск: Сиб. Науч. Изд-во, 2005. 216 с.
10. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы статистики Российской Федерации.

Н.Н. Минаев, М.В. Устинова

МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Тема развития экономики основанной на знаниях или другими словами инновационной экономики сегодня декларируется практически повсеместно. Страна на всех уровнях обозначила свою позицию по смене вектора развития и свой уход от сырьевой специализации к наукоемким отраслям. Этот процесс для России, стремящейся отвоевать свои позиции на мировой арене, вполне закономерен, так как богатейший мировой опыт свидетельствует, о том, что для успешного развития экономики альтернативы инновационному пути развития просто нет. Курс, выбранный правительством на уход от сырьевого сценария развития экономики и его переориентация на экономику, основанную на знаниях, как раз и продиктован общемировыми экономическими тенденциями развития.

В принятых президентом еще в марте 2002 года «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и

дальнейшую перспективу» [1] обозначены основные направления государственной политики, а именно:

- переход к инновационному развитию страны – генеральная цель государственной политики в области развития науки и технологий;
- приоритетное направление социально-экономического развития Российской Федерации – переход к инновационному сценарию развития в направлении постиндустриального уклада и экономики знаний.

В документе подчеркивается, что развитие науки и технологий служит решению задачи социально-экономического прогресса страны и относится к числу высших приоритетов Российской Федерации. В условиях наблюдающегося исчерпания резервов экономического роста за счет сырьевого сектора необходим переход к инновационному сценарию развития, основанному на росте интеллектуального капитала, развитии вы-



сокотехнологичных производств, конкурентоспособных на мировом рынке.

Инновации, научно-технический прогресс и усиление интенсификации народного хозяйства вот неотъемлемые составляющие устойчивого экономического роста страны. В некоторых случаях использование новейших технологий позволяет экономить до 80% природных ресурсов, сырья, материалов, топливной составляющей и это происходит как на этапе добычи и комплексной переработки, так и в дальнейшем использовании в производстве.

Особая роль отводится региональной инновационной политике как одному из важнейших условий формирования национальной инновационной системы.

Однако, не смотря на тот факт, что имеющийся задел для развития научного сектора в Российской Федерации имеет длительную историю, вопросов связанных с переходом экономики на новые инновационные рельсы и требующих своего решения возникает множество. А такое решение как выбор, посредством конкурсного отбора между регионами, так называемых инновационных зон или своеобразных регионов-локомотивов для осуществления прорыва в развитии экономики знаний в масштабах всей страны, ставит как перед разработчиками проекта, так и перед его исполнителями целый ряд задач, это и задачи сугубо организационного характера, и вопросы исследовательского плана.

В этом перечне одно из первых мест отводится вопросам отбора инновационных зон, их определение, назначение и степень воздействия на процессы, проходящие в социально-экономических региональных структурах не только на территории самой зоны, но и за ее пределами, которые в свою очередь не ограничиваются географическими границами региона.

Не маловажным является и степень межрегиональной дифференциации в условиях инновационного развития, учитывая различные стартовые условия и отраслевую специализацию регионов Российской Федерации.

Необходимо отметить, что многие регионы с готовностью отозвались на инициативу правительства по смене ориентиров экономического развития на наукоемкие сферы производства продукции и услуг. Это частично объясняется как готовностью регионов к быстрой переориентации своего экономического профиля в силу различных специфических условий, в том числе и благодаря уже достаточно развитой научной базе, но

еще и надеждами на обещанную весьма ощутимую финансовую и правовую поддержку из центра. Стоит ли говорить о том, что в условиях жесточайшего отбора не все регионы смогли получить ту самую поддержку, на которую могли бы вполне справедливо рассчитывать.

Ключевое решение данной проблемы на уровне правительства состоит как раз в процессе формирования той самой программы развития, проведения более тщательного экспертного анализа, а в некоторых ситуациях необходимости абстрагироваться от собственных финансовых возможностей и готовности региона к собственноручному инвестированию в отрасль знаний. И затем, только на основании проведенного анализа, определяться с перечнем мер по решению выявленных проблем и поставленных задач, в разрезе всех территорий, обладающих инновационным потенциалом с использованием инструментов индикативного планирования.

Уже с последующим этапом в процессе разработки и реализации будь, то инновационной или любой другой концепции развития региона возрастает объективная необходимость в использовании специально организованной и постоянно действующей системы статистической отчетности, сбора и анализа информации, проведения различных дополнительных информационно-аналитических обследований. От грамотно выстроенной системы мониторинга напрямую зависит эффективность реализации стратегических планов развития региона.

Мониторинг в данном случае выступает равноправным инструментом управления социально-экономическими процессами в регионе.

Однако прежде чем говорить о мониторинге инновационных процессов в регионе, необходимо посредством анализа оценить стартовые позиции региона с точки зрения его инновационного потенциала и инновационной активности. Любые исследования и в том числе проведение оценки динамики развития тех или иных показателей нуждаются в обозначении своих стартовых позиций.

Международная практика, связанная с оценкой инноваций и инновационной активности территорий регионов и государств существует уже более 20 лет. Эти работы ведутся в рамках двух крупнейших международных организаций: Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) и статистического органа Европейского Союза (Eurostat). Эти организации занимаются сбором статистической и другой информации,

проводят сравнительный анализ экономического развития стран, отдельных регионов, а также объединений государств, не входящих в OECD. В результате работы по продвижению курса повышения инновационной активности стран-участниц Европейского Сообщества, была разработана система индикаторов названная EIS (European Innovation Scoreboard или Европейская шкала инноваций). В 2005 году EIS состоит из 5 категорий индикаторов, которые в свою очередь подразделяются на 2 группы, включающие 26 ключевых показателей инновационной активности. Индикаторы за последние несколько лет прошли свой эволюционный путь развития и с каждым годом в этом перечне добавляются новые показатели и уточняются подходы и критерии оценки территорий по системе EIS.

Деление на две группы индикаторов объясняется тем, что в планах разработчиков стояло не только создать инструмент оценки достигнутых результатов, но и возможность оценки средств, использованных для их достижения. Исходя из целеполагания проекта, было выделено два основных типа индикаторов:

- 1 группа это индикаторы, фиксирующие конечное состояние экономики или качества жизни («индикаторы мониторинга»), индикаторы фиксирующие;
- 2 группа это индикаторы, измеряющие эффективность мер государственной политики («индикаторы управления», «регуляторы»).

Таким образом, имеем, что индикаторы первой группы отражают конечное состояние конкретного параметра, достигнутое на данный момент времени. А индикаторы, относящиеся ко второй группе позволяют оценить ход способствующих повышению конкурентоспособности и качества жизни социально-экономических процессов, которые в свою очередь могут быть объектом воздействия со стороны государственной политики.

Предложенное европейским сообществом деление на две группы не является по своей сути жестким и фиксированным. Абсолютно не принципиально скажем, для индикатора состояния, всегда занимать эту позицию и однозначную трактовку. В оценке эффективности экономической политики (управления инновационными процессами в регионе) может принимать участие любой из индикаторов, если вклад действий органов власти в его изменение измерим и однозначен. Один из бесспорных плюсов существующей методики это, безусловно, подход к основным кри-

териям подбора индикаторов, по которому «во главу угла» ставилась их информативность и доступность.

Информативная составляющая индикатора определяется его достаточной содержательной ценностью, практичностью и возможностью легкой интерпретации пользователями системы. В случае индикаторов с неоднозначными целевыми ориентирами их попросту не включили в существующую методику оценки.

Критерий доступности индикатора подразумевает его освещение в официальной российской статистике или же его разработка признается возможной, исходя из тех соображений, что некоторые индикаторы легко вычисляются из уже существующих. Основным источником данных для индикаторов является статистическое наблюдение Госкомстата, в некоторых случаях источником является Банк России, МНС или ГТК.

Деление индикаторов на 5 групп категорий, которые в свою очередь освещают возможности территорий и существующие резервы для успешного развития экономики основанной на знаниях, имеет следующую структуру:

1. Факторы осуществления инноваций. В этой категории 5 индикаторов, с помощью которых можно оценить существующие необходимые предпосылки для развития инноваций:

- Новые специалисты в научно-технической сфере на 1000 человек в возрасте от 20 до 29 лет;
- Численность населения с высшим образованием на 100 человек в возрасте от 25 до 64 лет;
- Уровень распространения высокоскоростных линий передачи данных (число линий на 100 человек);
- Участие в продолжающемся (непрерывном) обучении на 100 человек в возрасте от 25 до 64 лет;
- Уровень вовлеченности молодежи в образование (% населения в возрасте от 20 до 24 лет, получивших хотя бы полное среднее образование).

2. Создание знаний. Содержит показатели для оценки ключевых элементов необходимых для успешного развития инноваций, в том числе и уровень поддержки инновационного бизнеса со стороны государства. 5 индикаторов.

- Государственные расходы на НИОКР (в % от ВВП);
- Предпринимательские расходы на НИОКР;
- Доля средне- и высокотехнологичных НИОКР (% производственных расходов на НИОКР);
- Доля предприятий, получающих государственное финансирование инноваций;



- Расходы на НИОКР в высших учебных заведениях, финансируемые производственным.

3. Инновации в предпринимательстве. Оценивают степень инновационного развития на микроэкономическом уровне.

- Собственные инновации МСП. (в процентах от числа МСП);

- Инновационные МСП, сотрудничающие с другими организациями (в процентах от общего числа МСП);

- Расходы на инновации (% от оборота);

- Венчурный капитал на начальной стадии (в % от ВВП);

- Расходы на развитие информационных и коммуникационных технологий (в % от ВВП);

- МСП, использующие улучшения не связанные с использованием новых технологий (в % от общего числа МСП).

4. Применение инноваций. Позволяет оценить структуру занятости, производства и реализации инновационного продукта, 5 индикаторов:

- Занятость в высокотехнологичных услугах (в % от общего числа работников);

- Экспорт высокотехнологичных продуктов как доля в общем объеме экспорта;

- Продажи новых для рынка продуктов (в % от оборота);

- Продажи продуктов, новых для фирм, но не новых для рынка (% от оборота);

- Занятость в средне- и высокотехнологичном производстве (в % от общего числа рабочей силы).

5. Показатели интеллектуальной собственности. Позволяет оценивать достигнутые результаты по количеству запатентованных проектов, 5 индикаторов.

- Количество патентов Европейского патентного бюро на миллион человек населения;

- Количество патентов, зарегистрированных в Патентном бюро США на миллион человек населения;

- Количество тройных патентов на миллион человек населения;

- Число новых торговых марок Сообщества на миллион человек населения;

- Число вновь разработанных вариантов дизайна продукции Сообщества на миллион человек.

В большинстве случаев использование подобного подхода для оценки инновационной активности территории используется Евросоюзом для сравнения ситуации по странам. Однако применение этих подходов и индикаторов для оценки регионального инновационного развития может стать основой для разработки детальной Российской схемы оценки инновационного потенциала регионов входящих в состав Российской Федерации.

Применение единообразного подхода к анализу стартовых позиций в регионах с применением единых подходов к мониторингу и оценке эффективности проводимой инновационной политики поможет решить целый спектр задач связанных с процессом переориентации экономики страны на инновационные рельсы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пр-576 от 30.03.2002 г. «Основы политики российской федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

2. Материалы тематического семинара от

01.06.2006г. г. Екатеринбург «Мониторинг и оценка эффективности инновационных процессов: Опыт ЕС и России», П.В. Сушков тема «Европейский опыт мониторинга и оценки инновационной политики. Возможные уроки для России».

О.Ю. Ворожбит

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Категория «конкурентоспособность» в современной рыночной экономике является одной из ключевых. В последние годы проблемы конкурен-

тоспособности активно исследуются, в печати представлено множество статей отечественных и зарубежных авторов. Однако на сегодняшний

день приходится констатировать факт, что в рыбохозяйственной деятельности вопросы управления конкурентоспособностью требуют более детальной проработки.

В экономической литературе еще нет единого подхода к определению конкурентоспособности как экономической категории, требуют разработки методологические основы исследования конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности рыбной промышленности невозможно без выхода на мировой рынок с продукцией глубокой переработки, следовательно, важно выявить основные тенденции и закономерности формирования и функционирования мировых рынков рыбной продукции. Решение любой проблемы невозможно без диагностики причин ее возникновения, определения основных факторов, таким образом, требуют глубокого изучения и проработки основные особенности и проблемы развития рыбной промышленности российского Дальнего Востока в период рыночных реформ. Конкурентоспособность рыбной продукции – основополагающий фактор конкурентоспособности на микро- и мезо-уровнях. Обеспечение конкурентоспособности на индивидуальном уровне требует разработки системы управления конкурентоспособностью рыбной продукции, методических рекомендации по реализации отдельных ее функций.

Резюмируя, изложенное выше, можно сделать вывод о том, что разработка организационно-экономических основ управления конкурентоспособностью в рыбохозяйственной деятельности Дальневосточного бассейна является актуальной научной и практической задачей.

Конкурентоспособность, являясь рыночной категорией проявляется при реализации одного из важнейших свойств рынка – конкурентности. Следует, на наш взгляд, согласиться с предлагаемой чаще всего в литературе трактовкой конкурентоспособности – как многоплановой экономической категории, которую можно рассматривать на нескольких уровнях.

Сущность конкурентоспособности любого экономического объекта в целом одинакова – это способность страны, региона, отрасли, предприятия опережать конкурентов в достижении поставленных целей – укреплении своих позиций на рынке и получении на основе этого прибыли.

В исследовательской практике авторы по-разному определяют сущность конкурентоспособности на индивидуальном уровне. На основании изучения и анализа трудов отечественных и зарубежных ученых предлагается следующее автор-

ское определение конкурентоспособности продукции. *Конкурентоспособность продукции* – это социально-экономическая категория отражающая отношения возникающие в процессе потребления продукции на рынке, характеризующая свойство объекта (продукции), имеющего определенную долю рынка, способного удовлетворять определенные потребности покупателей лучше, чем конкуренты, позволяющее продавать продукцию с приемлемыми (в соответствии с целями) финансовыми результатами.

Продукция является предметом конкуренции на рынке. Субъектами же конкуренции выступают предприятия, отрасли, страны.

Проведенный анализ экономической литературы позволяет выделить следующие характерные черты конкурентоспособности предприятия:

- в условиях рынка, именно каждое отдельное предприятие располагает механизмом управления конкурентоспособностью, в отличие от государства, которое должно обеспечивать благоприятные условия для решения проблемы конкурентоспособности;

- уровень конкурентоспособности предприятия отражает итоги работы всех его служб и подразделений;

- решающим фактором конкурентоспособности предприятия является не только способность производить высококачественную продукцию, но и обеспечить ее коммерческий успех;

- конкурентоспособность предприятия не является только результатом деятельности организации, она также зависит и от состояния национальной экономики. На сегодняшний день низкий уровень международной конкурентоспособности экономики России является фактором, снижающим конкурентоспособность отечественных производителей.

Конкурентоспособность отраслей и секторов экономики – это способность к устойчивому росту данной группы в условиях внутренней и внешней конкуренции. Следует отметить, что на сегодняшний день в рамках проводимой промышленной политики определение конкурентоспособных отраслей и их поддержание, уже не могут иметь того эффекта, на который можно было рассчитывать в недавний период. В настоящее время сегодняшний день зачастую сложно, а иногда практически невозможно отнести организацию к определенной отрасли. Виды деятельности организации определяются при их государственной регистрации и закрепляются в уставе. Предприниматели имеют право и на практике им пользу-



ются осуществлять различные виды деятельности, которые могут быть отнесены к различным отраслям. Таким образом, отраслевая структура утрачивает свою актуальность для организации и ведения предпринимательской деятельности.

Обеспечение конкурентоспособности на макро- уровне требует мобилизации всех ресурсов: сырьевых, технологических интеллектуальных. Слабой стороной обеспечения национальной конкурентоспособности России является сырьевая направленность экспорта. На сегодняшний день не может считаться конкурентоспособной экономика, опирающаяся лишь на одну «сырьевую ногу».

Проведенные исследования показали, что «точки роста» будущей конкурентоспособности страны – это *технологические кластеры*, представляющие собой сквозные технологии от проектирования и конструирования до выпуска и доведения до потребителя .

Все уровни конкурентоспособности тесно взаимосвязаны, определяют друг друга. При низком уровне конкурентоспособности на индивидуальном уровне невозможно достичь высокой конкурентоспособности на более высоких уровнях.

Исследование конкурентоспособности требует выявления факторов, ее определяющих. Фактор конкурентоспособности – это непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Следует отметить, что факторы конкурентоспособности на макро и мезо уровнях определяются воздействием внешней среды и оказывают влияние и на конкурентоспособность предприятия и продукции. Согласно проведенным исследованиям, все воздействия внешней среды можно разделить на следующие отдельные факторы: рыночные, экономические, политические, международные, конкурентные, технологические, социальные.

Уровень конкурентоспособности рыбохозяйственного предприятия в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов. Данные факторы неодинаковы по природе, наибольшего внимания заслуживает классификация факторов по источникам происхождения.

На рис. 1 представлены основные, на наш взгляд, факторы внешней и внутренней среды, влияющие на конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия. Перечень факторов выявлен на основе анализа литературных источни-

ков, логики исследования категории «конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия» и результатов авторского мониторинга деятельности рыбохозяйственных предприятий Дальневосточного региона.

Формирование конкурентоспособности продукции – происходит на всех этапах от проектирования, производства до продвижения и распространения. Мы подошли к проблеме определения факторов, влияющих на конкурентоспособность рыбной продукции, исходя из того, что данная категория реализуется при признании товара потребителем (в процессе продажи). На наш взгляд, целесообразно выделить два уровня факторов конкурентоспособности рыбной продукции. Для покупателя наибольший интерес представляют затраты на приобретение данной продукции и ее качественные характеристики (потребительские свойства). Именно эти два фактора (цена и качество) мы выделили на первом уровне.

Факторы второго уровня не менее значимы, однако, они позволяют обеспечить более высокий уровень востребованности покупателями потребительской стоимости продукции по установленной цене. К факторам второго уровня отнесены следующие: упаковка; реклама; продвижение продукции на рынке; торговая марка, деловая репутация фирмы; изменение структуры потребления; поведение конкурентов.

Все факторы конкурентоспособности тесно взаимосвязаны. Как правило, изменение одного из них повлечет за собой изменение других и в конечном итоге изменит уровень конкурентоспособности продукции.

Управление конкурентоспособностью требует определения уровня конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов. Оценка конкурентоспособности необходима не только для того, чтобы определить положение организации в данный момент времени, а также и, что более важно, для управления различными ее параметрами с целью достижения более весомых конкурентных преимуществ. Кроме того, по нашему мнению, оценка конкурентоспособности предприятий позволит выявить внутриотраслевых лидеров, которые смогли бы стать ведущими предприятиями в межотраслевом кластере.

Оценка конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в рыбной отрасли должна базироваться на совокупности экономических принципов, позволяющих определить степень воздействия различных факторов на ее величину. При оценке конкурентоспособности рыбохозяйствен-



Рис. 1. Факторы, влияющие на конкурентоспособность рыбохозяйственного предприятия

ных организаций в основу должны быть положены следующие экономические принципы:

- принцип реальности;
- принцип конкуренции;
- принцип системности;
- принцип комплексности.

Метод, основанный на теории эффективной конкуренции, по нашему мнению, позволяет оценить различные аспекты конкурентоспособности организации. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом органи-

зована работа всех подразделений и служб. В основе метода лежит оценка четырех групповых показателей конкурентоспособности предприятия: эффективности производственной деятельности, эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; финансового положения организации и конкурентоспособности продукции.

В целом данная методика может быть признана наиболее комплексно отражающей различные аспекты конкурентоспособности предприятия. Однако, по нашему мнению, при оценке конку-



рентоспособности предприятия следует исключить критерий финансового положения организации.

Проведенный опрос среди руководителей и топ-менеджеров рыбохозяйственных организаций позволяет не согласиться с предлагаемыми коэффициентами весомости показателей конкурентоспособности организации. По результатам обработки экспертной оценки различных параметров конкурентоспособности организации, предлагаем для оценки конкурентоспособности рыбохозяйственной организации использовать следующие коэффициенты весомости, приведенные в форм. 1.

$$КСП_{пр} = 0,45КСП_{прод} + 0,29Э_{п} + 0,26Э_{с}, \quad (1)$$
где $КСП_{пр}$ – коэффициент конкурентоспособности предприятия; $КСП_{прод}$ – значение критерия конкурентоспособности продукции; $Э_{п}$ – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия; $Э_{с}$ – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке.

Каждый критерий конкурентоспособности предприятия для рыбохозяйственных организаций следует рассчитывать по ряду параметров.

Считаем, что для исчисления конкурентоспособности продукции целесообразно применить формулу, предлагаемую профессором Фатхутдиновым Р.А. [55], учитывающую ассортимент продукции и рынки.

$$КСП_{прод} = \sum_{i=1}^{i=n} a_i b_j \cdot КСП_{прод}^i, \quad (2)$$

где $КСП_{прод}$ – коэффициент конкурентоспособности продукции; a_i – удельный вес i -го вида продукции в объеме продаж за анализируемый период; b_j – показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации; $КСП_{прод}^i$ – коэффициент конкурентоспособности i -го вида продукции на j -ом рынке.

Основными показателями эффективности производственной деятельности являются, по нашему мнению, затраты на рубль продаж, рентабельность продукции, фондоотдача, производительность труда, оборачиваемость оборотных средств.

При этом следует отметить, что все приведенные выше показатели, кроме затрат на рубль продаж имеют одинаковое направление действия на эффективность производственной деятельности, чем выше показатель, тем эффективность. Затраты же на рубль продаж имеют противоположное направление действия, поэтому использовать данный показатель вместе с остальными экономичес-

ки неверно. Мы предлагаем для определения эффективности производственной деятельности использовать обратный показатель – продажи на рубль затрат.

Расчет эффективности производственной деятельности следует производить по форм. 3.

$$Э_{п} = 0,34П + 0,30P_{прод} + 0,11Ф + 0,12Т + 0,13О, \quad (3)$$

где $Э_{п}$ – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия; $П$ – относительный показатель продаж на рубль затрат; $P_{прод}$ – рентабельность продукции; $Ф$ – относительный показатель фондоотдачи; $Т$ – относительный показатель производительности труда; $О$ – относительный показатель оборачиваемости оборотных средств.

Эффективность сбытовой деятельности предлагаем оценивать по следующим показателям: рентабельность продаж, расходы на продажу на рубль продаж, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость готовой продукции.

Расчет эффективности сбытовой деятельности следует производить по форм. 4.

$$Э_{с} = 0,39P_{пр} + 0,26РП + 0,18O_{д} + 0,17O_{гп}, \quad (4)$$

где $Э_{с}$ – значение критерия эффективности сбытовой деятельности; $P_{пр}$ – рентабельность продаж; $РП$ – относительный показатель эффективности расходов на продажу; $O_{д}$ – относительный показатель оборачиваемости дебиторской задолженности; $O_{гп}$ – относительный показатель оборачиваемости готовой продукции.

Оценка показателей конкурентоспособности организации в динамике позволит выявить основные тенденции в отраслевой конкуренции, определить организации, стабильно занимающие лидирующее положение, выявить «восходящие звезды».

Производство конкурентоспособной продукции рыбохозяйственными организациями является основным фактором конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности. Мировой рынок рыбной продукции динамичен, постоянный мониторинг его конъюнктуры, знание тенденций развития обеспечат успех российским производителям.

Для проведения анализа и разработки прогноза конъюнктуры рынка рыбопродукции целесообразно использовать систему индикаторов, позволяющую провести полномасштабный анализ рыбохозяйственной деятельности, начиная от состояния сырьевой базы и условий хозяйствования, и заканчивая сбытом готовой рыбопродукции. На основе этого анализа можно разработать

качественный прогноз конъюнктуры рынка рыбных товаров.

Достижение конкурентоспособности, как на индивидуальном, так и на более высоких уровнях требует глубоких исследований конъюнктуры рынка. Основа таких исследований в выявлении основных факторов, влияющих на конъюнктуру рынков. Мы согласны с мнением, доминирующим в экономической литературе, о том, что под *конъюнктурообразующими факторами* следует понимать активно действующие рыночные силы, вызывающие положительные или отрицательные изменения в состоянии объекта исследования. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что на конъюнктуру мирового рынка рыбной продукции постоянное воздействие оказывают следующие факторы:

- изменения в правовом режиме мирового рыболовства и рыборесурсной политике государств – основных участников рынка;
- состояние запасов морских биологических ресурсов;
- научно-технические факторы, способствующие стабильному развитию и расширению предложения рыбной продукции, разнообразию товарного ассортимента.

В развитии мирового рыболовства сложилась устойчивая тенденция сокращения доли традиционного промышленного рыболовства в общем объеме добычи при быстром развитии мирового аквакультурного производства. В отличие от традиционного рыболовства продукция аквакультуры предназначена только для пищевых целей. Поэтому именно продукция аквакультуры в настоящее время рассматривается как реальный источник дополнительных поставок рыбы и морепродуктов на мировые рынки. В ближайшем будущем в управлении мировым рыболовством человечество вынуждено будет перейти от «собираательства даров природы» к рыборазведению, сохранению водных биологических ресурсов со сбалансированным их воспроизводством и охраной, что может стать серьезной предпосылкой перехода рыбного хозяйства ведущих рыболовных стран к устойчивому развитию.

В связи с усилением конкуренции за морские биоресурсы на фоне унификации и ужесточения принципов и норм их сохранения и рационального использования, правительства большинства рыболовных стран проводят протекционистскую политику по отношению к рыболовству, вплоть до прямых дотаций на поддержку этой отрасли и создание такого правового поля, которое позво-

лило бы рыбному хозяйству эффективно функционировать, будучи защищенным от внешних конкурентов, особенно в использовании водных биоресурсов.

В настоящее время ведущим принципом государственной политики в области морского рыболовства для всех стран является принцип защиты национальных интересов с учетом соответствующих рекомендаций глобальных и региональных международных организаций, касающихся управления, сохранения и оптимального использования морских биоресурсов и международного права в этой области.

Предприятия российского Дальнего Востока вынуждены осуществлять хозяйственную деятельность в условиях внутрорегиональной, межрегиональной и международной конкурентной борьбы за доступ к сырьевым ресурсам, источникам финансирования, рынкам сбыта рыбопродукции. С вступлением в силу в конце 2004 г. закона о рыболовстве произошло разделение рыболовства на экспедиционное, дающее право вести рыболовство в одном месте всем рыбохозяйственным предприятиям, и прибрежное, при котором рыболовство могут осуществлять только предприятия одного субъекта РФ. Это, по нашему мнению, повлияло на конкурентоспособность рыбохозяйственных предприятий разных субъектов РФ и поставило их в неравные условия в отношении доступа к сырьевым ресурсам, поскольку наиболее ценные виды гидробионтов сосредоточены именно в прибрежной полосе морских акваторий.

Производство рыбопродуктов в Российской Федерации сосредоточено в основном в Дальневосточном федеральном округе. Рыбная промышленность Дальнего Востока – крупнейшая в России. Регионы, входящие в состав ДВФО, занимают 41% территории России и – в сравнении с европейской частью страны – характеризуется невысоким уровнем социально-экономического развития, что сказывается, с нашей точки зрения, на конкурентоспособности территории.

В настоящее время одной из особенностей Дальневосточной территории является неравномерное освоение и развитие отдельных субъектов. Следует отметить демографическую, технологическую неоднородность, соответственно различия социально-экономических показателей отдельных субъектов. Сопредельные государства по своей экономической мощи значительно превосходят Дальневосточные территории РФ.



Для количественной оценки конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности субъектов ДВФО России нами разработана система показателей, наиболее полно, на наш взгляд, характеризующих рыбохозяйственную деятельность отрасли: вылов; выпуск пищевой рыбной продукции; реализовано рыбопродукции; средняя цена реализации; экспорт рыбопродукции; средняя цена экспорта; среднесписочная численность; среднемесячная зарплата; сумма налоговых платежей; налоги на рубль товарной продукции; налоги на тонну выловленного сырья; произведено рыбопродукции на 1 т добытого сырья; численность населения субъекта; ВРП. Анализируя эти показатели, можно определить по каким параметрам конкурентоспособность одного региона превосходит или отстает от конкурентоспособности других регионов, выявить причины отклонения и выработать необходимые меры для повышения конкурентоспособности.

В результате приватизации бывшей государственной собственности единый рыбохозяйственный комплекс распался на отдельные структуры, в результате чего возникло большое количество самостоятельных предприятий, каждое из которых занялось добычей, обработкой и сбытом рыбопродукции, привлекая к своей деятельности массу посредников, что привело к удорожанию рыбопродукции, а, следовательно, к снижению конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности.

Предстоящее присоединение России к ВТО может негативно сказаться на общей конкурентоспособности рыбного хозяйства России в международной торговле. В этой связи следует отработать основные протекционистские меры и управленческие процедуры с использованием мер тарифного и нетарифного регулирования, технических и иных внешнеторговых барьеров для экономически обоснованной экономической защиты от иностранных конкурентов.

Центральное место в обеспечении конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности занимает формирование системы управления на индивидуальном уровне. Научную основу управления конкурентоспособностью продукции составляет методология, представляющая совокупность принципов, методов экономического механизма управления, исходящих из экономических законов развития общества. Любая система управления имеет право на существование при наличии целей управления, средств их достижения и четко определенных конечных результатов ее

функционирования, так как без целей управление становится бессмысленным.

Методические основы управления конкурентоспособностью продукции составляют принципы, которые рассматриваются как основополагающие общие правила, положения, требования к управлению конкурентоспособностью. Управление конкурентоспособностью продукции является одной из подсистем управления производством, в связи с этим построение и функционирование систем управления конкурентоспособностью продукции должно опираться на общие принципы, методы управления и соответствовать требованиям, предъявляемым к системе управления конкурентоспособностью продукции.

Считаем, что методическую основу системы управления конкурентоспособностью продукции на предприятиях рыбной отрасли должны составить следующие общие принципы:

- ориентация производства рыбной продукции на рыночную конъюнктуру;
- принцип целевой стратегии управления;
- принцип системности, комплексности управления конкурентоспособностью;
- принцип ориентации на конечные результаты;
- принцип стимулирования повышения конкурентоспособности.

Одним из важнейших моментов при проектировании системы управления является выявление функций, относящихся к управлению конкурентоспособностью продукции и установление их взаимосвязи с производственными функциями управления. Следует отметить, что в рыбной отрасли еще слабо ведутся исследования функций управления конкурентоспособностью продукции, что является одной из основных причин отсутствия целевой системы управления конкурентоспособностью продукции.

На наш взгляд, в качестве основных функций управления конкурентоспособностью рыбной продукции следует выделить следующие:

- планирование повышения конкурентоспособности продукции;
- организация и координация;
- контроль обеспечения повышения конкурентоспособности;
- оценка уровня конкурентоспособности продукции;
- учет и анализ процессов управления конкурентоспособностью;
- регулирование процессов управления конкурентоспособностью.

Важным моментом при формировании системы управления конкурентоспособностью продукции создание организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью продукции (ОЭМУКП). Это необходимо для приведения системы в действие, для обеспечения ее стабильного функционирования.

ОЭМУКП должен обеспечить сознательное использование экономических законов, закономерностей для достижения поставленных целей, эффективной реализации целей управления конкурентоспособностью продукции. Основными частями ОЭМУКП являются принципы управления, методы планирования и стимулирования, правовые и административные рычаги и стимулы.

Конкурентоспособность и стабильный экономический рост обеспечиваются в настоящее время, прежде всего, за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров. Существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности. Как показали проведенные исследования мировой практики функционирования предприятий и преуспевающих экономических систем, более эффективной формой экономического роста является кластерный механизм формирования конкурентных преимуществ.

Кластер представляет собой группу взаимосвязанных производственных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, находящихся в одном географическом регионе, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта. Эта форма интеграции позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы: внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно применять новые знания и технологии в производственной и коммерческой деятельности.

Создание рыбопромышленного кластера позволит предприятиям рыбной отрасли получить конкурентные преимущества, за счет которых можно обеспечить высокий уровень конкурентоспособности рыбной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, следствием чего явится повышение конкурентоспособности производителей рыбной продукции, а соответственно и Дальневосточного региона в целом.

Рыбохозяйственный кластер, по нашему мнению, должен быть сформирован как горизонтально интегрированная структура и охватить весь путь производства рыбной продукции от научных исследований, разработок, добычи сырья до выпуска готовой продукции, доведения ее до потребителя. Явным преимуществом рыбохозяйственного кластера является возможность объединения усилий крупных предприятий с малыми и средними. Другой позитивной стороной кластера является распространение конкурентных преимуществ на поставщиков и покупателей продукции.

Реализация предложения по созданию рыбопромышленного кластера происходит, как и в любой самоорганизующейся системе, через соответствующий механизм.

Основным элементом механизма является орган управления кластером. Предлагаем создать стратегический региональный комитет управления рыбопромышленным кластером. Для этого необходимо создать необходимую нормативно-правовую базу. Прежде всего, следует разработать положение о кластере. Кроме того, должны быть разработаны другие положения, определяющие взаимоотношения сторон, их функции и т. п.; методические рекомендации, нормы, нормативы, методы стимулирования, кредитования кластера.

К основным принципам создания рыбопромышленного кластера, по нашему мнению, можно отнести:

- принцип добровольности;
- принцип целостности;
- принцип «ведущего звена»;
- принцип поддержки и содействия со стороны административных органов;
- принцип равноправной заинтересованности членов кластера.

С позиций кластерного подхода особенно важно, по нашему мнению, наличие в Дальневосточном регионе научно-образовательной базы, известных на Дальнем Востоке ВУЗов, ряда НИИ и ОКБ ДВО РАН и предприятий рыбной промышленности, которые смогут быть полноправными участниками нового хозяйственного образования.

Рыбопромышленный кластер, по нашему мнению, окажет позитивное влияние на повышение конкурентоспособности рыбопродукции, воздействуя на основные ее составляющие: цену, качество и сбыт. Кластер позволит решать и социальные задачи: малые и средние предприятия, обслуживающие «головные» предприятия кластера, станут местом трудоустройства высококвал-



Рис. 2. Схема формирования рыбопромышленного кластера

лифицированных кадров, будь то рабочие, специалисты по снабжению, маркетингу, юриспруденции и т.д. Кроме того, существует масса структур, которые не нужны головному предприятию на постоянной основе, их услуги требуются только во время реализации какого-то определенного проекта. Будучи участниками кластера, в «свободное» время эти предприятия могут выполнять заказы других фирм и организаций в порядке диверсификации производства.

Таким образом, создание рыбопромышленного кластера позволит решить широкий спектр экономических, социальных и иных проблем. В условиях кластера повысится конкурентоспособность выпускаемой рыбной продукции за счет обеспечения факторов на нее воздействующих, а соответственно возрастет конкурентоспособность и самих производителей. Рыбопромышленный кластер —

одна из системообразующих и перспективных форм достижения устойчивых темпов роста ВВП и экспорта, рациональной занятости и социально-экономической стабильности. Стратегия его развития включает преобразование отношений собственности и управления запасами биоресурсов, интеграцию предприятий в бизнес – группы, ускоренное развитие глубокой переработки гидробионтов, освоение современных производственных и информационных технологий. Кластерный подход (как показывает мировая практика) позволяет решить целый спектр социально-экономических вопросов – прежде всего это повышение устойчивости и конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности в регионе, а мультипликативным эффектом является рост занятости, выравнивание демографической ситуации, рост благосостояния населения, пополнение бюджетов всех уровней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Васильченко Н.** Формирование промышленных кластеров // Маркетолог. 2006. № 5. с. 3–17.
2. **Воронов А.** Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. 2003. с. 36–59.
3. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации: монография. / Н.Я. Калужнова. М.: ТЕИС, 2004. 526 с.
4. **Мансуров Р.Е.** Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. с. 91–94
5. **Марголин А.** Формирование конкурентоспособных межрегиональных кластеров – перспективное направление региональной социально-экономической политики // Государственная служба. 2006. № 5. с. 37–46.
6. Оценка конкурентоспособности экономики России: отраслевой и кластерный анализ / Доклад экспертной группы Комитета РСРП по промышленной

политике и конкурентоспособности 27.11.2005. <http://derrick.ru/>

7. **Портер М.** Международная конкуренция / Пер. с англ.; Под. ред. Е.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. 451 с.

8. **Светульников С.Г.** Методы маркетинговых исследований. Изд-во: ДНК Санкт-Петербург, 2003. 352 с.

9. **Фатхутдинов Р.А.** Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015 / Р.А. Фатхутдинов. М.: Экономика, 2005. 606 с.

И.В. Волчкова, Н.Н. Минаев

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Отечественный опыт стратегического планирования позволяет заключить, что необходимость развития той или иной экономической территории является одним из основных факторов, побуждающих органы управления заниматься разработкой программ социально-экономического развития. Тем не менее, широкое применение в отечественной практике зарубежного опыта затруднено спецификой трансформационных процессов в экономике и обществе, своеобразием экономико-политических, социально-психологических и организационных условий становления российской рыночной экономики.

Кроме того, разрабатываемые и реализуемые сегодня программы социально-экономического развития экономических территорий имеют ряд недоработок, которые не позволяют оптимально использовать финансовый, ресурсный и организационный потенциалы территории. Недостатки существующих подходов заключаются в том, что:

- отсутствует единая методологическая и методическая базы при разработке программ социально-экономического развития территории;
- создаваемые программы субъективны в части оценки социально-экономического положения, так как нелегко определить тип территории в связи с ее неоднородностью в разрезе промышленно-экономического и социального положения;
- выработка приоритетных направлений развития и постановка главных целей зачастую не увязаны с имеющимися ресурсами территории;
- разрабатываемые программы привязаны к существующему административно-территориальному делению РФ, что в настоящее время во многом затрудняет процесс социально-экономического территориального планирования.

Предлагаемая методика оценки стартовых условий развития территории является усовершенствованной относительно используемых ра-

нее методик, она разработана на основе комплексного подхода к оценке социально-экономического состояния экономической территории.

Оценка стартовых условий и социально-экономического состояния экономической территории предназначена для анализа сложившейся на территории социально-экономической ситуации. В ходе анализа раскрываются условия, предпосылки, ограничения и факторы развития и торможения комплексного социально-экономического развития; проводится описание географического, экономического, исторического и культурного своеобразия территории. Далее оценку стартовых условий целесообразно проводить по экономическим, социальным и экологическим показателям (демографическая ситуация, структура экономики, инфраструктура, содействующая развитию экономики, финансово-бюджетный потенциал, инвестиционный климат, трудовые ресурсы, ЖКХ, молодежная политика и спорт). В целях удобства анализа данные показатели можно сгруппировать по нескольким разделам.

Так, например, раздел «Общая информация о территории» должен содержать географическую и историческую справку, транспортное положение, данные о близости исследуемой территории к сырьевым, продовольственным и ресурсным базам, а также информацию об административно-территориальном делении территории.

В разделе «Ресурсный потенциал территории» целесообразно поместить сведения о наличии и движении экономико-географических, природных, демографических и трудовых ресурсах. Здесь отражаются такие показатели, как количество и качество запасов ресурсов; земельный потенциал, потенциал использования лесных ресурсов; характеристика населения; миграционные процессы; состояние занятости и безработицы населения.



В ходе разработки раздела необходимо проанализировать эффективность использования ресурсов, и обозначить приоритетные мероприятия по сохранению и увеличению ресурсного потенциала.

Раздел «Экономическое состояние территории» должен содержать ряд подразделов, характеризующих состояние основных отраслей промышленности, бюджетно-налоговый потенциал территории, инвестиционный климат, а также межтерриториальные и внешнеэкономические связи. В разделе находят необходимо отразить следующие основные показатели:

- инвестиционный потенциал территории;
- инвестиционная привлекательность территории, наличие входных барьеров;
- состояние промышленности, строительства, транспорта, сельского хозяйства, ЖКХ, торговли;
- налоговые и неналоговые доходы бюджета, налоговая база территории, налоговая отдача в бюджет;
- финансовая помощь;
- наличие межтерриториальных и внешнеэкономических связей.

В ходе разработки раздела необходимо выявить положительные и отрицательные тенденции развития экономики территории, а также выявить приоритетные направления ее развития.

Раздел «Качество жизни населения» носит комплексный характер и ряд подразделов, каждый из которых содержит краткую аналитическую информацию, перечень приоритетных социальных проблем, целевые ориентиры и систему мер по их реализации. Проводится анализ уровня жизни населения, социальной поддержки; состояния образования и культуры, благоустройства территории и охраны общественного порядка. В разделе используются следующие показатели:

- реальные располагаемые денежные доходы населения, распределение населения по источникам доходов;
- обеспеченность населения объектами культуры, искусства, посвящения, бытовыми услугами, жилищно-коммунальными услугами;
- состав и структура льготных категорий граждан, финансовая помощь льготным категориям граждан;
- средняя продолжительность жизни населения, характеристики рождаемости и смертности, заболеваемость населения, уровень медицинского обслуживания, обеспеченность жильем;

– обеспеченность населения услугами образовательных учреждений, учреждений культуры и искусства;

– уровень благоустройства территории, площадь, требующая благоустройства;

– безопасность и общественный порядок, состояние преступности, оценка работы правоохранительных органов.

Следующим этапом оценки стартовых условий, по нашему мнению, должно явиться определение типологии территории по системе оценочной шкалы. Для более полного изучения развития территории, ее социально-экономического положения необходимо определить ее типовую принадлежность. Анализ территориального развития показал, что отнесение той или иной территории в разряд кризисной или устойчивой в большинстве случаев является условным. Для того чтобы наиболее полно оценить конкретную территорию с позиции социально-экономического развития необходимо обратить внимание не только на ситуацию, сложившуюся на данной территории, но и на развитие территории в которую она входит. Так, например, нельзя говорить об устойчивом развитии поселения, если оно находится в составе кризисного муниципального района.

Типологию территорий предлагается провести на основе трех показателей:

- средний душевой доход,
- бюджетная обеспеченность на душу населения,
- валовой территориальный продукт на душу населения (ВТП).

Данные показатели выбраны исходя из того, что они наиболее полно позволяют отразить социально-экономическую обстановку анализируемой территории. Так, например, показатель среднедушевого дохода напрямую связан с социальным аспектом развития региона; на основе показателя бюджетной обеспеченности на душу населения можно сделать вывод о развитости бюджета региона; показатель ВТП на душу населения характеризует состояние промышленности территории. Среднедушевой доход является важным показателем, отражающим материальное благополучие общества. Предпочтителен по сравнению с заработной платой, так как включает в себя денежный эффект предпринимательской деятельности, пенсии и прочие выплаты. К сожалению, в российских условиях не отличается большой достоверностью, так как в России отсутствует система достоверного учета доходов

граждан, например, обязательная подача налоговых деклараций. Валовой внутренний (территориальный) продукт. Наиболее фундаментальный показатель, характеризующий экономическую мощь экономической территории, также рассчитывается на душу населения.

Для выявления принадлежности территории к тому или иному типу предлагается сравнение указанных показателей с аналогичными показателями средне российского уровня. Под типом территории понимается комбинация трех показателей в зависимости от их соответствия средне российскому уровню.

В предлагаемой методике число исследуемых экономических территорий может изменяться в зависимости от целей анализа. Так, например, под экономической территорией первого порядка можно понимать Федеральный округ; второго порядка – субъект Российской Федерации; третьего порядка – группа муниципальных образований; четвертого порядка – муниципальное образование; пятого порядка – поселение. Однако объектом исследования всегда должна выступать территория низшего порядка (в нашем примере – поселение).

По предлагаемой методике типологизация территории проводится по социальному и экономическому признаку, а также по показателю комплексного развития. Для оценки территории с позиции социальной устойчивости каждому из трех показателей присваивается соответствующий балл, при этом приоритеты расставляются следующим образом: средний душевой доход – 3 балла; бюджетная обеспеченность на душу населения – 2 балла; ВТП на душу населения – 1 балл. Для подсчета баллов территории того или иного порядка необходимо сравнить показатели со средне российским уровнем. В случае превышения показателя над средне российским уровнем показателю присваивается соответствующий балл, в обратном случае балл показателя имеет нулевое значение.

Оценка экономического развития территории проводится по аналогии с оценкой социального развития, путем присваивания каждому из трех показателей соответствующего балла, однако приоритеты расставляются следующим образом: ВТП на душу населения – 3 балла; бюджетная обеспеченность на душу населения – 2 балла; средний душевой доход – 1 балл. Подсчет баллов производится на основе табл. 1.

По итогам проделанной работы исследуемая территория набирает определенную сумму баллов

по социальному развитию и по экономическому (с учетом баллов, набранных всеми территориями, в состав которых она входит; в нашем примере сумма баллов по итогам анализа социального положения составила 18 баллов.). Для удобства расчетов, полученные данные можно свести в табл. 2.

Далее на основе произведенных расчетов делается оценка социального и экономического состояния экономической территории:

1. *Депрессивное состояние* – 0 баллов, все три анализируемых показателя во всех исследуемых территориях имеют значение ниже средне российского уровня.

2. *Условно-депрессивное состояние* – от 1 до n , где n – количество исследуемых территорий (в нашем примере $n = 5$).

3. *Кризисное состояние* – от $n + 1$ до $2n$.

4. *Условно-кризисное состояние* – от $2n + 1$ до $3n$.

5. *Условно-устойчивое состояние* – от $3n + 1$ до $4n$.

6. *Устойчивое состояние* – от $4n + 1$ до $5n$.

7. *Условно-стабильное состояние* – от $5n + 1$ до $6n - 1$.

8. *Стабильное состояние* – $6n$, все три анализируемых показателя во всех исследуемых территориях имеют значение выше средне российского уровня.

Далее, в целях обобщенной оценки территории рекомендуется провести комплексную оценку социально-экономического положения путем сопоставления полученных результатов по социальному и экономическому развитию.

Заключительным этапом работы по оценке стартовых условий развития территории является выделение приоритетных направлений развития экономической территории. Они выделяются на основе анализа стартовых условий и должны учитывать специфику территории.

В качестве приоритетов социального – экономического развития могут выступать:

- финансовое оздоровление экономики и устойчивое развитие производственного сектора;
- развитие и поддержка малого бизнеса, индустрии туризма и услуг;
- жилищное строительство;
- здоровье, социальная защита населения;
- наука и образование;
- борьба с правонарушениями и преступностью;
- улучшение экологической обстановки;
- повышение инвестиционной привлекательности территории;

Таблица 1

Расчет баллов экономической территории для определения уровня социального и экономического развития

Тип территории	Сумма баллов	Средний душевой доход	Бюджетная обеспеченность на душу населения	ВВП на душу населения
<i>Расчет баллов для определения уровня социального развития</i>				
А (все показатели выше средне российского уровня)	6	(>) 3 балла	(>) 2 балла	(>) 1 балл
В	5	(>) 3 балла	(>) 2 балла	(<) 0 баллов
С	4	(>) 3 балла	(<) 0 баллов	(>) 1 балл
Д	3	(>) 3 балла	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов
Е	3	(<) 0 баллов	(>) 2 балла	(>) 1 балл
F	2	(<) 0 баллов	(>) 2 балла	(<) 0 баллов
G	1	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов	(>) 1 балл
Н (все показатели ниже средне российского уровня)	0	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов
<i>Расчет баллов для определения уровня экономического развития</i>				
А* (все показатели выше средне российского уровня)	6	(>) 1 балл	(>) 2 балла	(>) 3 балла
В*	5	(<) 0 баллов	(>) 2 балла	(>) 3 балла
С*	4	(>) 1 балл	(<) 0 баллов	(>) 3 балла
Д*	3	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов	(>) 3 балла
Е*	3	(>) 1 балл	(>) 2 балла	(<) 0 баллов
F*	2	(<) 0 баллов	(>) 2 балла	(<) 0 баллов
G*	1	(>) 1 балл	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов
Н* (все показатели ниже средне российского уровня)	0	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов	(<) 0 баллов

Таблица 2

Определение принадлежности экономической территории к определенному типу социального и экономического развития

Тип территории	Экономическая территория				
	1-го порядка	2-го порядка	3-го порядка	4-го порядка	5-го порядка
А					
В					
С					
Д					
Е					
F					
G					
Н					
А*					
В*					
С*					
Д*					
Е*					
F*					
G*					
Н*					

- развитие туризма;
- развитие транспортной отрасли;
- развитие агропромышленного комплекса;
- повышение эффективности управления территориями.

В ходе разработки оценки стартового потенциала территории целесообразно выявить элементы конкурентоспособности, отличающие данную территорию от других. Также очень важно определить новые факторы, которые можно сформировать: развитая рыночная инфраструктура; наличие коммуникационных линий; безопасность (личная и бизнеса); комплекс институтов, поддерживающих бизнес; корпус квалифицированных кадров; благоприятные условия для инвестиций. Таким образом, формируются новые или выявляются нереализованные региональные преимущества. Основной упор делается на создание новых местных преимуществ.

В настоящее время политика любого территориального образования по сути, трансформировалась в политику повышения конкурентоспособности территории в целом и отдельных ее составляющих. Поэтому необходима объективная оценка составляющих элементов конкурентоспособности территории.

В данном разделе целесообразно проанализировать сильные и слабые стороны территории, ее преимущества и в чем она уступает конкурентам. Кроме того, необходимо выявить наличие возможностей для будущего развития и потенциальных опасностей.

Усилия, направленные на развитие территориальной рыночной инфраструктуры, в современных российских условиях становятся одним из основных факторов развития территории в целом. Социально-экономическое развитие зависит от того, насколько широко представлены на той или иной территории банковские, страховые, консультационные, инвестиционные и другие институты. В современном мире именно развитая финансовая среда способствует внедрению инновационных идей, гибкости и адаптивности всего экономического комплекса.

Важнейший фактор развития территории – наличие качественной инфраструктуры связи. Развитость коммуникационных линий и региональных компьютерных сетей, свободный доступ в Интернет – эти факторы стали иметь такое же значение, какое имели в начале века для регионального развития железные дороги.

В целях анализа привлекательности территории для инвестиций на данном этапе необходи-

мо оценить конкурентное преимущество и конкурентный статус территории, представляющий собой функцию от двух переменных. Это конкурентоспособность территории (наличие доступных земельных ресурсов, состояние инфраструктуры, уровень жизни) и конкурентный потенциал (величина входного барьера на территорию).

Весьма существенным территориальным преимуществом может оказаться степень безопасности (личной и ведения бизнеса). Нельзя рассчитывать на привлечение инвесторов при низком уровне безопасности.

Создание и поддержание высокого уровня квалификации кадров также весьма существенный фактор территориального развития. В конечном счете, развитие территории зависит от степени квалификации работающих в нем людей, а эта степень в значительной мере определяется региональной политикой в сфере образования, а также качеством окружающей среды и жизни, привлекающим работников. Важно, чтобы новые рабочие места в городе были высокооплачиваемыми, требовали высокой квалификации и тем самым содействовали бы экономическому процветанию.

В рамках данной стадии оценки социально-экономического развития рассматриваются возможности того, как максимально использовать сильные стороны территории, а слабые нейтрализовать или превратить в преимущества. Для этого полезно воспользоваться данными анализа и вычленим те мероприятия, которые необходимо провести для того, чтобы укреплять сильные стороны для увеличения своих возможностей; преодолевать слабые стороны, используя предоставленные возможности; использовать сильные стороны для избежания угроз; минимизировать слабые стороны для избежания угроз. Это помогает определить проблемы, с которыми сталкивается экономика территории; конкурентные преимущества; препятствия на пути к достижению целей и задач экономического развития; местные ресурсы, пригодные для использования в осуществлении плана развития.

Таким образом, залогом успешной разработки и реализации программ социально-экономического развития территории является не только комплексный подход к оценке стартовых условий территории, но и реалистичность обзора имеющихся потребностей и ресурсов. Это позволит определить тенденции в развитии социально-экономических процессов с учетом состояния региональной экономики в настоящий момент, а также обеспечить концентрацию усилий и ресурсов сообщества на самых важных для территории направлениях.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ развития регионов России (типология регионов, выводы и предложения), Проект ТАСИС (контракт BIS/95/321/057). М.: Экспертный Институт, 1996.
2. **Афанасьев В.Я., Быстряков И.К., Видяпин В.И.** Механизмы управления развитием региона. М., 2001.
3. **Бандман М., Малов В.** Сибирь и ее проблемные регионы: подходы к разработке программ их развития // Экономист. 1997. № 4.
4. **Кистанов В.В., Копылов Н.В.** Региональная экономика России. М., 2003.
5. **Котилко В.В., Санин И.И.** Региональное прогнозирование. М.: Сатурн-С, 2001.
6. **Кузнецова О.В.** Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М.: УРСС, 2002.
7. **Маршалова А.С., Новоселов А.С.** Управление экономикой региона. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.
8. Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования / Авт. колл.: Рохчин В.Е., Знаменская К.Н., Жилкин С.Ф., Тишин Е.В. М.: РИЦ Муниципальная власть, 2000.
9. **Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В.** Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы) // Вопросы экономики. 2000. № 10.
10. Территориальное управление экономикой (словарь-справочник) под ред. Колесова В.П. М.: ТЕИС, 2001.
11. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. Санкт Петербург: МЦСЭИ Леонтьевский центр, 2004.

Д.В. Брянцев

ДИНАМИКА РЕАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Опережающий рост производительности труда по отношению к заработной плате является важнейшим условием экономического роста. С другой стороны, рост заработной платы может стимулировать повышение производительности. Предлагаю выяснить, как все обстоит в действительности, сравнив динамики средней заработной платы с динамикой производительности труда в такой важной отрасли экономики области, как строительство. Анализ приведен в табл. 1.

Данные об объеме строительства в фактических ценах не дают нам реальной картины из-за инфляции. Рассчитав на основе индекса объема подрядных работ объемы строительства в ценах 1993 года, можно заметить тенденцию к снижению этого показателя в 1993–1997 годах при некотором скачке вверх в 1995 г., и к росту в 1998–2001 годах. Используя данные о численности занятых в строительстве области, определим производительность труда в строительстве в ценах 1993 года.

На динамику этого показателя оказывает влияние значительное снижение численности заня-

тых в строительстве в 1993–1998 годах и некоторое ее увеличение в 1999–2001 годах. Нас же интересует динамика, очищенная от этого фактора. Как бы изменилась производительность, если в 1993 году занятость была бы такой же, как в исследуемом году? Результат этого факторного анализа представлен в табл. 1. Мы видим, что с 1993 по 1995 год включительно происходило увеличение производительности труда при некотором спаде в 1994 году. С 1995 по 1997 год этот показатель снижался, а с 1998 по 2001 год – рос. Причинами этого роста является не только снижение численности занятых, но и рост объема строительства.

Мог ли рост реальной заработной платы стать причиной данного явления? Для ответа на этот вопрос исследуем данные по средней заработной плате (включая социальные выплаты) в строительстве области. Величина номинальной (денежной) заработной платы сильно растет. Однако в значительной мере этот рост произошел из-за инфляции. Используя индекс потребительских цен [6, С. 37], вычислим реальную среднюю заработную плату и выразим ее в

Таблица 1

Сравнение динамики реальной заработной платы и производительности труда в строительстве Астраханской области в 1993–2005 гг.

Наименования показателей	Ед. изм.	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Объем подрядных работ в фактических ценах [5, С. 147]	млн. руб.	92	367	1019	1311	1419	1453	2133	4213	6578	6455	7672	8482	8616
Индекс объема подрядных работ (к предыдущему году) [5, С. 157], [7, С. 172]	%	x	96	115	71	85	100	117	148	125	97	101	98	105
Объем подрядных работ в ценах 1993 года	млн. руб.	92	88	102	72	61	61	72	106	133	129	130	127	134
Численность занятых [5, С. 35], [7, С. 139]	чел.	54799	48244	44753	36955	36300	25293	33800	33800	34900	34700	35200	35400	35000
Производительность труда	руб./чел.	1679	1824	2279	1948	1680	2412	2130	3136	3811	3718	3693	3588	3829
Динамика производительности труда за счет изменения фактора объема продукции, 1993 г. = 100%	%	100	96	111	78	66	66	78	115	145	140	141	138	146
Динамика средней реальной заработной платы. (1993 г. = 100%) [7, С. 59, 140]	%	100	127	133	177	174	138	135	202	225	198	212	243	230

Таблица 2

Сравнение динамики производительности труда за счет изменения фактора объема продукции и динамики реальной заработной платы в строительстве России в 1993–2004 гг.

Наименование показателей	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Объем работ в фактических ценах (млрд. руб.) [4, С.436], [3, С. 454–455], [8, С. 228]	17,08	61,85	153,68	225,8	242,6	240,9	329,9	558,5	776,9	915,5	1164,8	1468,0
Индекс цен производителей в строительстве (%) [4, С.583], [3, С.627]	x	320,0	250,0	137,2	105,0	112,1	146,0	135,9	114,4	112,6	110,3	114,9
Объем подрядных работ в ценах 1993 года (млрд. руб.)	17,08	19,33	19,21	20,57	21,05	18,65	17,49	21,79	26,49	27,73	31,98	35,08
Численность занятых (тыс. чел.) [4, С.141], [3, С.141], [8, С. 366]	7140	6788	6208	5875	5664	5094	5083	5002	5015	4982	5080	5140
Производительность труда (руб./чел.)	2392	2847	3094	3502	3717	3660	3441	4356	5282	5566	6295	6825
Динамика производительности труда за счет изменения объема продукции (%)	100	113	112	120	123	109	102	128	155	162	187	205
Динамика среднемесячной реальной заработной платы (%)	100,0	113,5	103,7	138,4	157,3	93,0	92,2	119,1	149,3	163,7	182,5	198,2



процентах относительно 1993 года (см. табл. 1). Этот “очищенный” от воздействия инфляции показатель демонстрирует тенденцию к росту реальных доходов работающих в строительстве в 1993–1996 годах, особенно в последнем. В 1996–1998 годах наблюдается значительное уменьшение реальной заработной платы. Ее значительное снижение в 1998 году очевидно обусловлено августовским кризисом, когда резко выросли цены на многие товары народного потребления, а денежные доходы работающих выросли не на много. Наконец, в 2000 году наблюдается резкий рост реальной заработной платы. Данные показывают, что реальная средняя заработная плата в строительстве стабилизируется в 2001 году. Однако с учетом нашего вывода о том, что этот показатель значительно завышен по причине роста задолженности по заработной плате, можно утверждать, что реальные доходы астраханских строителей снизились значительно.

Сравним динамику производительности труда и реальной средней заработной платы. Рост реальной заработной платы в 1994 году совпадает с ростом производительности в 1995 году. Стабилизация заработной платы в 1997 году совпадает со стабилизацией производительности в 1998 году. Прекращение падения заработной платы в 1999 году совпадает с ускорением роста производительности в 2000 году, а значительный рост заработной платы в 2000 году совпадает с ростом производительности в 2001 году. В 2001 году рост заработной платы замедляется, а в 2002 сменяется снижением, и в 2002–2003 годах наблюдаем стабилизацию производительности. В 2003 году реальная заработная плата перестала снижаться. И производительность в 2003–2004 годах укрепляет тенденцию к стабильности. Значительный рост реальной заработной платы в 2004 г. можно сопоставить с некоторым повышением производительности в 2005 г. Таким образом, наблюдается соответствие изменения производительности труда за счет фактора изменения объема продукции изменениям в реальной средней заработной плате с временным лагом. Это соответствие нарушается в 1996 и 1998 годах, что могло быть вызвано кризисными явлениями (см. рис. 1).

Данное наблюдение позволяет сделать предположение о наличии связи между темпами роста реальной заработной платы и ростом производительности труда в строительстве Астра-

ханской области. Оно заключается в том, что изменения динамики производительности труда вызываются, кроме прочих факторов, изменениями в реальной заработной плате с временным лагом.

Проведем аналогичный анализ для строительной отрасли в общероссийском масштабе (см. табл. 2). Сравнивая таблицы 1 и 2 можно заметить следующее. Численность занятых в строительстве России снижалась на протяжении всего рассматриваемого периода. В Астраханской области в 1999–2001 годах этот показатель стал возрастать. Изменения объема подрядных работ в России и области не совпадают даже по знаку, за исключением 2000 года, когда этот показатель увеличился в обоих динамических рядах. Определение тенденций также не дает одинакового результата: в Астраханской области наблюдается тенденция к росту, а в России в целом – к стабилизации. Такое благополучное положение области на общероссийском фоне могло быть обусловлено разными факторами, в частности, ростом инвестиционной привлекательности региона вследствие развития добычи углеводородного сырья. Поскольку динамика объема подрядных работ не совпадает, нельзя ожидать и совпадения производительности труда за счет этого фактора. И действительно, данные таблиц 1 и 2 показывают расхождение изменений не только по величине, но и по знаку, за исключением 2000 года, когда производительность росла как в областном, так и в общероссийском масштабах.

Вернемся к сопоставлению динамик реальной заработной платы и производительности труда за счет фактора объема подрядных работ (см. табл. 2). Эта таблица показывает нам, что изменения производительности труда за счет объема продукции и изменения реальной заработной платы полностью совпадают по знаку даже без временного лага. Эти показатели одновременно растут и одновременно снижаются. В качестве одной из причин этой взаимосвязи можно назвать широкое распространение сдельной оплаты труда в исследуемых отраслях.

Итак, динамика производительности труда в области не совпадает с общероссийской тенденцией, но ее взаимосвязь с реальной заработной платой здесь имеет такой же характер, как и в целом по России. Это является подтверждением выдвинутого мной предположения о

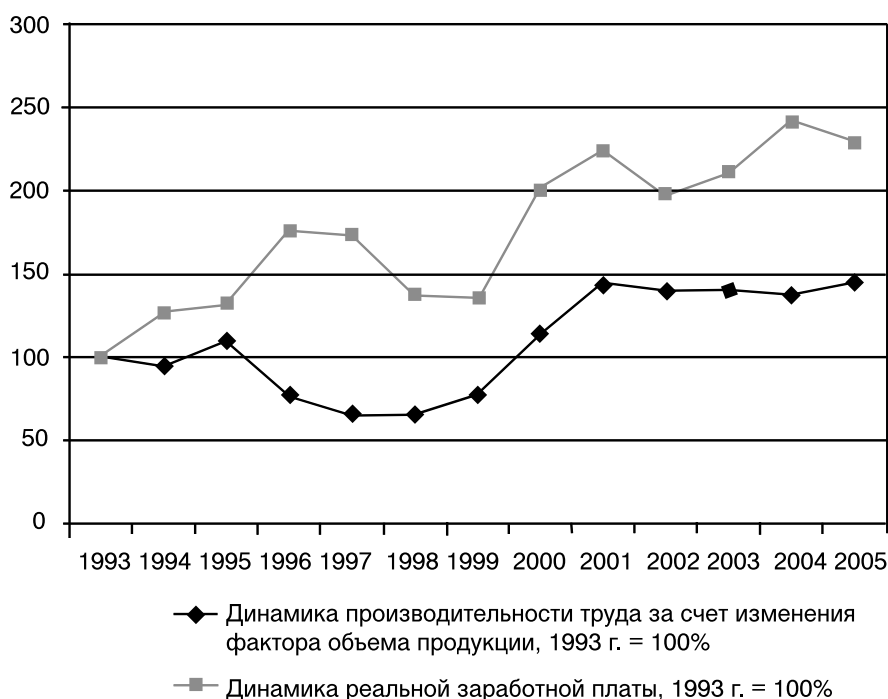


Рис. 1. Динамика производительности труда и средней реальной заработной платы в строительстве Астраханской области

наличии и характере такой взаимозависимости. Данные выводы не противоречат большинству современных теорий заработной платы.

Это также подтверждает наличие рыночной мотивации в строительстве Астраханской области и России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Брянцев Д.В.** Реальная заработная плата в Астраханской области //Человеческие ресурсы: формирование, развитие, использование. Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Саратовский гос. техн. ун-т, 2006. С. 123–133.
2. Доклад о социально-экономическом положении Астраханской области в январе–декабре 1998 г. Астрахань: 1999 (Астраханский областной комитет государственной статистики).
3. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат.сб. / Росстат. М., 2004.
4. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001.
5. Статистический ежегодник Астраханской области 2005/Федеральная служба государственной статистики Астраханьстат. Астрахань. 2005.
6. Экономика Астраханской области в 1993–1997 гг. Статистический сборник. Астрахань: 1998. (Астраханский обл. ком. гос. стат.)
7. Социально-экономическое развитие Астраханской области в 2005 году. Выпуск № 12. Астрахань, ГП АО ИПК «Волга», 2006. 182 с.
8. Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб./ Росстат – М., 2005. 477 с.

А.Е. Череповицын, С.В. Федосеев

ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ОСНОВЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Одним из важнейших условий формирования устойчивой конкурентоспособности любой про-

изводственно-экономической системы в современной экономике является развитие отраслевых



кластеров. В этой связи существенное повышение эффективности нефтегазового комплекса Северо-Запада России, не может быть обеспечено простым сложением ресурсов. Оно требует нового качества использования научно-технического и производственного потенциалов, которое позволит на более высоком качественном уровне интегрировать материально-технические, инвестиционные и инновационные ресурсы регионов.

Конкурентоспособность нефтегазового комплекса, включающего в себя геологоразведочные, добывающие, транспортные и распределительные организации, определяется целым рядом микроэкономических, макроэкономических, социальных и культурных факторов. Одним из важнейших аспектов формирования устойчивой конкурентоспособности системы является развитие отраслевых кластеров. В экономической литературе под кластером понимается сеть независимых производственных и/или сервисных фирм (включая их поставщиков), создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

Территориально-производственная интеграция на основе технологических кластеров в ближайшей перспективе может стать одним из главных направлений по размещению производительных сил в нефтегазодобывающих регионах, и предпосылки для этого имеются.

Минимизация логистических затрат и внедрение современных управленческих технологий при формировании и развитии кластера в регионе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей, позволит увеличить приток капитала и технологий, прямых иностранных инвестиций. Именно такие инвестиции способны привнести в регион кроме финансовых средств и новые технологии, и интеллектуальные ресурсы, и управленческие навыки, и всемирно известные торговые марки. Впрочем, сам факт создания такой популярной за рубежом структуры, как кластер, может стать одной из ключевых составляющих при выборе региона иностранными инвесторами.

Исследования, проводившееся в течение последних 20 лет, показывают, что отличительной чертой стратегии долгосрочного развития кластера является его инновационная ориентированность [4, 7, 8]. Потенциальные преимуще-

ства кластеров в осознании необходимости и создании возможности для инноваций очень велики, в не меньшей степени важными оказываются предоставляемая ими гибкость и способность к быстрому реагированию на эту потребность. Нередко компания в пределах кластера может значительно быстрее находить источники для новых компонентов, услуг, оборудования, а также других требуемых при введении инноваций элементов, не зависимо от того, что эти элементы собой представляют новую производственную линию, новый процесс или новую модель снабжения [3, 9].

Сложившаяся хозяйственная структура Северо-Западного региона, его граничное положение со странами ЕС, наличие незамерзающего порта Мурманск в арктическом секторе и портов на Балтике создают условия для развития экономики региона опережающими темпами. В последние годы (после дефолта 1998 г.) темпы прироста валового регионального продукта в целом ряде случаев в процентном отношении были выше, чем средние по стране.

Наметившаяся положительная тенденция в развитии экономики региона, приобретающая необратимый характер, увеличение удельного веса региона в производстве валового внутреннего продукта России еще более возрастут с развитием нефтегазодобычи и сопутствующих ей производств, транспортных коммуникаций и иных обеспечивающих производственных структур на северо-востоке региона и в акваториях прилегающих шельфовых зон Баренцева и Печорского морей.

Перспективы использования сырья должны быть увязаны с возможностями получения, в соответствии с действующей нормативно-правовой базой, финансовой поддержки со стороны Правительства Российской Федерации, перспектив привлечения инвестиционных ресурсов, кадрового обеспечения.

Внутренний спрос на продукцию компаний топливно-энергетического кластера в течение последнего десятилетия также серьезно сократился. Причиной этому стало резкое снижение энергопотребления из-за спада в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве, значительного сокращения военного сектора. В этих условиях в выигрышном положении оказались те компании, которые имели наибольший экспортный потенциал – на Северо-Западе России это, в первую очередь, компании нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. Электро-

энергетика, угольная промышленность и энергетическое машиностроение, экспортные возможности, которых сейчас значительно ниже, напротив, переживают кризис.

В течение ближайших лет в развитии спроса на продукцию компаний топливно-энергетического кластера следует ожидать следующие основные тенденции:

- изменение региональной (в пределах Северо-Запада России) структуры топливного баланса в сторону увеличения использования газа и угля и снижения доли нефти;
- уменьшение доли атомных электростанций в общем производстве электроэнергии в регионе;
- постепенное приближение внутренних цен на электроэнергию и топливо к уровню окупаемости, сравнимому с ценами мирового рынка, что приведет к удорожанию энергии для потребителей и, поэтому, к более активному внедрению энергетически эффективных технологий;
- сохранение высокой зависимости потребителей на внутреннем рынке от монопольного це-

нообразования – из-за медленного развития конкурентной среды;

- расширение внутреннего рынка энергетического оборудования за счет строительства в России новых мощностей;
- сохранение большой доли экспорта нефти и нефтепродуктов;
- значительное увеличение экспорта и импорта электроэнергии.

Примером кластера конкурентоспособности в Северо-Западном регионе может *служить отраслевой* кластер, образованный путем распределения инновационно-ресурсного потенциала какой-либо отрасли в нескольких регионах по геоэкономическим циклам инновационного процесса (рис. 1).

Существуют и другие виды кластеров:

- *Географические (региональные) кластеры* – соответствуют концентрации предприятий и организаций по территориальному принципу. В качестве примера можно привести республику Коми и формирование нефтегазового кластера в ее пределах.



Рис. 1. Структура организации отраслевого кластера в нефтегазовом комплексе



- *Микрокластеры* – кластеры, образованные на базе муниципального образования, как правило, с четко выраженной отраслевой специализацией. Для нефтегазового комплекса это может быть предприятие нефтепереработки и сконцентрированные вокруг него научно-исследовательские институты, образовательные учреждения, сервисные компании, имеющие специализацию в области нефтепереработки и нефтехимии.

- *Боковые (межотраслевые)* кластеры, охватывающие сразу несколько отраслей – мультимедийный кластер. Одним из путей организации подобных кластеров является, как правило, специализация в какой-то одной области, однако затем, вследствие прикладного применения полученных технологий, становится возможным развитие и смежных направлений. Например освоение шельфовых месторождения Западно-Арктических морей будет способствовать увеличению добычи, приросту потребности в нефтегазовом оборудовании, строительству различных инфраструктурных объектов, увеличению потребности в энергии и т. д.

Кроме того, вовлечение в освоение нефтяных и газовых месторождений на шельфе Баренцева моря (в первую очередь Штокмановского, а также Приразломного и Варандейского), создание необходимой транспортной инфраструктуры позволит не только нарастить экспорт, но и провести газификацию Республики Карелия, Архангельской и Мурманской областей. Мощный импульс получит экономика не только субъектов Российской Федерации, вблизи берегов, которых или на суше находятся месторождения, но и другие субъекты Российской Федерации, входящие в СЗФО. Будет происходить загрузка имеющихся производственных мощностей предприятий машиностроения, металлургии, нефтепереработки и нефтехимии, судостроения, модернизация действующего и создания нового оборудования.

При оценке влияния Программы комплексного освоения углеводородного сырья на экономику сопряженных отраслей Северо-Запада России целесообразно использовать методику анализа кластеров конкурентоспособности, которая позволяет наиболее доступным образом реализовать цели исследования – описать потенциал и факторы конкурентоспособности региона.

При этом анализ ресурсной обеспеченности проводится не для отдельных месторождений и недропользователей, а для интегрированных узлов добычи (центров экономического роста) в целом. Моделирование нагрузки на транспортную

инфраструктуру позволяет спрогнозировать время появления возможного дефицита или избытка транспортных мощностей и, кроме того, дает возможность планировать альтернативные варианты транспортных схем. В-третьих, такой подход позволяет проводить разработку программ геологоразведочных работ и лицензирования комплексно – с учетом прогнозных уровней добычи, сроков подготовки новых месторождений и нагрузки на транспортную инфраструктуру. И, кроме того, с его помощью можно обеспечить оптимальное планирование уровней добычи с позиций необходимого объема и качества продукции [5, 6].

Согласованность в пределах центров нефтегазодобычи лицензионного процесса, проводимого на федеральном (стратегические виды полезных ископаемых, к которым относится углеводородное сырье) и местном (общераспространенные виды минерального сырья) уровнях, позволит повысить инвестиционную привлекательность территорий. В частности, за счет опережающей подготовки местных источников песчано-гравийных смесей, бутового камня, качественной питьевой воды, столь необходимых при обустройстве месторождений.

Центры нефтедобычи и газодобычи, по сути, являются естественными кластерами конкурентоспособности ТЭК, обеспечивающими функционирование его добывающих отраслей. Основные преимущества, которые даст использование этих центров для анализа минерально-сырьевой базы, заключаются в создании ясного представления с ее пространственной структуре, а также в возможности анализа состояния и перспектив развития в совокупности с возможностями транспортной инфраструктуры и емкостью рынков сбыта.

На территории СЗФО выделяется 14 центров нефтедобычи. Два расположены на шельфе Печорского моря (планируемое Приразломное месторождение) и острове Колгуев, один на побережье Печорского моря (Варандейский). Будучи ориентированы на единую схему транспортировки нефти потребителям, они образуют группу (Печороморскую). В дальнейшем возможно увеличение потоков нефти через Печорское море не только за счет местной добычи, но и транзита добычи других регионов [1].

Совокупность сухопутных и шельфовых месторождений Калининградской области (с учетом особенностей транспортной схемы) может рассматриваться как единый центр нефтедобычи; через погрузочные терминалы Калининградской

области осуществляется транзитный поток с подвозом по железной дороге. Остальные центры в Ненецком АО и Республике Коми используют транспортную систему магистральных нефтепроводов ОАО «Транснефть».

Наиболее крупными являются Харьго-Усинский и Хасырейский, опирающиеся на Усинские головные сооружения. Ярегский центр является нетрадиционным, отложения представляют собой пропитанную нефтью титановую россыпь и отличается технологией разработки [1,2].

Основной центр газодобычи находится на шельфе Баренцева моря, и является потенциально наиболее конкурентоспособным фактором региона, его нефтегазовой составляющей.

Социально-экономический аспект, повышающий конкурентоспособность региона, связан с разработкой морских месторождений и может привести к повышению уровня жизни и стабильности прилегающих территорий и оказать позитивное влияние на экономику Северо-Западного региона в целом. Возможные эффекты от освоения Штокмановского, Приразломного и других месторождений представлены на рис. 2 [6].

Центр экономического роста представленные центрами нефтегазодобычи и являющиеся естественными кластерами конкурентоспособности должны оцениваться с позиций мультипликативного эффекта.

Мультипликатор выражает существующую экономическую зависимость между отдельными отраслями. От добывающей отрасли – «генератора» инвестиционной волны, это влияние передается другим, смежным отраслям. При наличии хорошей эмпирической базы, мультипликатор дает возможность заранее определять экономическую силу и период ее действия. Однако нельзя забывать, что данный эффект может быть и противодействующим развитию той отрасли, которая работает на рынке замещающего товара.

Эффект мультипликатора слабеет по мере удаления какой-либо заданной конкретной отрасли или производства от отрасли — «генератора», по мере снижения спроса и доходности. Описываемый эффект теряет свою действенность во времени, то есть угасает. Кстати, именно это обстоятельство и позволяет его количественно оценивать.



Рис. 2. Прямые и косвенные эффекты разработки шельфовых нефтегазовых месторождений Северо-Запада России

Очевидно, что чем больше предприятий будет вовлечено в косвенное участие в нефтегазовом проекте, тем больше будет конечный эффект. И чем больше склонность компаний к осуществлению инвестиций, тем выше макроэкономический эффект. Это очень важный, но и в не меньшей степени сложный, объект государственного регулирования.

Принцип мультипликатора основывается на взаимосвязи различных отраслей или производств в экономике. В упрощенном виде его можно описать таким образом: рост спроса в одной отрасли автоматически будет вызывать рост спроса и в других отраслях, которые технологически связаны между собой. Например, спрос на нефтегазовое оборудование вызывает рост спроса на металл, комплектующие, электроэнергию. В свою

очередь, металлургический комбинат увеличит спрос на руду, электростанции на газ, уголь и т.д. Возникает целый ряд инвестиционных импульсов, что очень благоприятно сказывается на экономической системе.

Программа комплексного освоения ресурсов углеводородного сырья Северо-Западного Федерального округа даст серьезный импульс для развития региона в целом. За счет реализации Программы комплексного освоения углеводородного сырья мультипликативный эффект будет наблюдаться в основном за счет следующих направлений:

1. увеличение бюджетных поступлений;
2. развитие инфраструктуры;
3. организация новых рабочих мест.

Основополагающие отрасли, меняя региональную инфраструктуру, дают толчок для развития других, не связанных напрямую с углеводородами отраслей.

Доходы, поступающие в форме налогов, уплачиваемых нефтегазодобывающими предприятиями, распределяются между бюджетами различных уровней в соответствии с бюджетным законодательством. Налоговые платежи в составе доходной части федерального бюджета за период с 2005 по 2020 гг. составят 82%. Структура уплачиваемых нефтегазодобывающими предприятиями налогов в федеральный и региональный бюджеты РФ от добычи нефти, газа, а так же от

переработки нефти за указанный период представлена в табл. 1.

Структура мультипликативного эффекта от реализации программных мероприятий в СЗФО, представляющая собой совокупность прямого, косвенного эффектов и эффекта сопряженных отраслей представлена на рис. 3.

Таким образом, в ближайшие 10–15 лет насущной задачей развития НГК является наращивание обеспеченных платежеспособным спросом объемов производства углеводородов, по крайней мере, до тех пор, пока экономия энергии не станет конкурентоспособной альтернативой их производству. В течение этого периода именно НГК должен будет запустить маховик экономического роста, используя мультипликативный эффект от инвестиций в комплекс. В конце этого периода, продолжительность которого будет не меньше продолжительности полного инвестиционного цикла в нефтегазовых отраслях (инвестиции в НГК, запускающие экономический рост в других отраслях, должны будут успеть окупиться), может наступить этап постепенной стабилизации или даже снижения спроса на углеводороды на внутреннем рынке. Рост масштабов экономики, ведущий к росту потребностей в углеводородах, будет компенсироваться снижением потребностей в них за счет повышения эффективности использования нефти и газа.

Необходимо провести серьезные изменения в характере функционирования НГК, отвечающие задачам его развития на современном этапе, использовать спрос на углеводороды и тот макроэкономический эффект, который создает НГК своим развитием, чтобы “разогреть” сопряженные с ним отрасли российской экономики и обеспечить переход страны в фазу устойчивого и качественного экономического роста. При этом необходимо обеспечить возможность НГК устойчиво генерировать платежеспособный конкурентный спрос на товары и услуги сопряженных с ним отраслей.

При такой модели развития величина макроэкономического эффекта для страны зависит от уровня конкурентоспособности российских предприятий-поставщиков товаров и услуг для НГК, то есть от степени загрузки российских предприятий сопряженных с НГК отраслей. Модель “силовой” загрузки таких российских предприятий за счет принудительного размещения заказов НГК на них вне зависимости от их конкурентоспособности с позиции государства экономически бесперспективна –

Таблица 1

Структура ожидаемых доходов федерального и регионального бюджетов за период 2005–2020гг.

Наименование налога	Сумма	
	млн. руб.	%
<i>Федеральный бюджет</i>		
НДС	164658	7,5%
Акциз	464308	21,2%
НДПИ	552786	25,3%
Налог на прибыль	49088	2,2%
Экспортная пошлина	542906	24,8%
Другие налоги	18538	0,8%
Всего налогов в федеральный бюджет	1792284	82%
<i>Региональный бюджет</i>		
НДПИ	111618	5,1%
Налог на прибыль	184678	8,5%
Другие налоги	96694	4,4%
Всего налогов в региональный бюджет	392990	18%
ИТОГО	2185274	100%

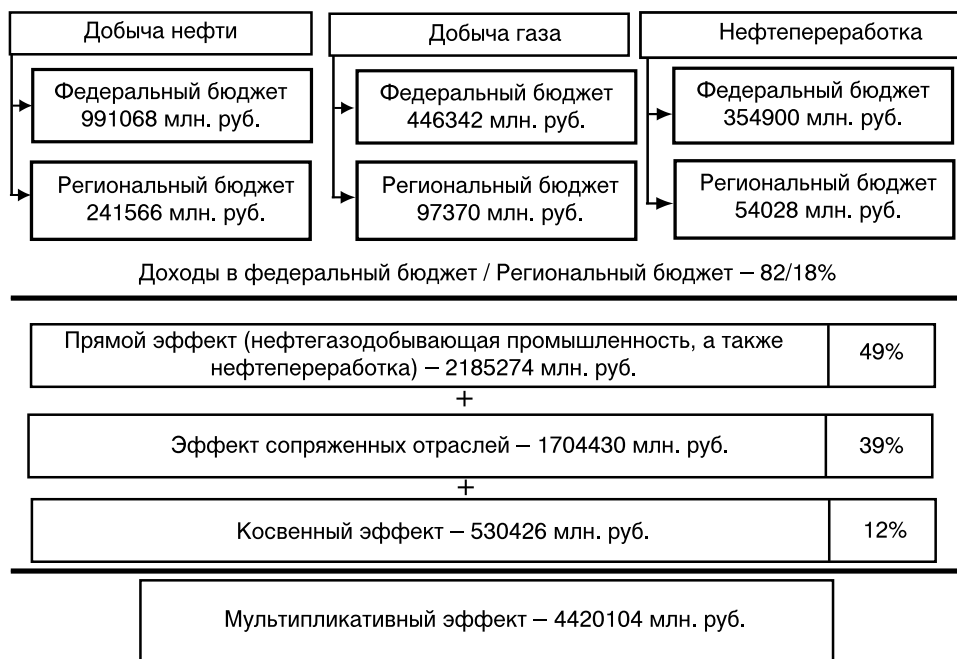


Рис. 3. Структура мультипликативного эффекта от развития нефтегазовых центров экономического роста

долгосрочный ущерб превышает сиюминутную выгоду. Поэтому одна из важнейших задач государства в этих условиях – стимулировать повышение конкурентоспособности не только самого НГК, но и сопряженных с НГК отраслей.

А с учетом описанного выше мультипликативного эффекта эти задачи при реализации программы могут быть достигнуты и будет получен значительный интегральный эффект для общего увеличения экономики страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белонин М.Д., Прищепа О.М., Боровинских А.П. Стратегия освоения сырьевой базы углеводородов Северо-Западного региона Российской Федерации //Сб. материалов 3-го Международного форума “Топливо-энергетический комплекс России: Региональные аспекты”. СПб., 2003. С. 37–39.
2. Белонин М.Д., Прищепа О.М., Отмас А.А. Ресурсная база углеводородов Северо-Западного Федерального округа как основа развития ТЭК // Сборник материалов 2-го Международного Форума “Топливо-энергетический комплекс России: региональные аспекты”, СПб., 2002. С. 32–37.
3. Бурков В.Н. Теория активных систем и совершенствование хозяйственного механизма. М., 1994.
4. Гужов В.В. Применение кластерного подхода к совершенствованию механизмов стратегического управления НИС РФ/ материалы Всероссийской научно-практической конференция «Инвестиции – главный фактор экономического развития России» (Москва, ИНИОН, 26 мая 2005).
5. Ильинский А.А., Волков Д.И., Череповицын А.Е. Проблемы устойчивого развития системы газоснабжения Российской Федерации. СПб.: НЕДРА, 2005. 292 с.
6. Ильинский А.А., Мнацаканян О.С., Череповицын А.Е. Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России: стратегический анализ и концепции развития. С-Пб: Наука, 2006. 474 с.
7. Федоров Н.В. Прогнозирование социально-экономического развития регионов РФ. М, 1998.
8. Хансен А. Конкурентоспособность и кластеры: новые подходы к стимулированию экономического развития в эпоху глобализации // материалы Семинара «Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня для российского бизнеса и власти», СПб., 2003.
9. Череповицын А.Е. Инновационно-ориентированное развитие как фактор устойчивого функционирования газовой промышленности Российской федерации // Современные аспекты экономики №4(55), 2004.



С.А. Копацкая

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Рассматривая тенденции развития экономики разных стран в условиях глобализации, следует отметить, что регионализация, децентрализация стали ведущими направлениями их экономической и культурной политики. В широком смысле понятие культуры объединяет в себе искусство и литературу, различные стили жизни, основные права человека, систему ценностей, традиций и верования. На рубеже тысячелетий культура становится составной частью экономического развития. В соответствии с новой ролью сферы культуры в современном мире ЮНЕСКО в 1982 году дало следующее определение понятию «культура»: «ансамбль характерных черт, материальных и духовных, логических и чувственных, которые характеризуют общество или социальную группу» [12, с. 22]. Децентрализация и культура – это два понятия, органично связанные между собой. По словам директора музея цивилизации в Квебеке Роланда Арпана, «в самой миссии культуры заложено горизонтальное управление, поскольку культура никогда не может рассматриваться как простой объект вертикального управления государственной политики. Культура может ответить на многочисленные вопросы: децентрализации, регионального развития, образования, развития городов, строительства общественных зданий, качества жизни пенсионеров, взаимосвязей между министерствами и т.д.» [12, Р. 60].

С 1980–1990-х годов во многих странах акцент современной культурной политики стали делать на развитии регионов и территорий. В результате получил применение инструментальный подход к культурной политике. По мнению зарубежных и отечественных ученых и практиков данный подход подразумевает то, что работа учреждений культуры сможет решить ряд проблем в совершенно разных областях экономики и общественной жизни. Таким образом, культура начинает служить не только эстетическим и образовательным целям, но также экономическим, социальным и политическим, она становится важным инструментом развития территорий. Инструментализация способствует усилению веса культуры в развитии территорий, увеличению числа культурных услуг, укреплению связей меж-

ду учреждениями культуры и органами управления культурой. То, что сегодня культура и культурная продукция постоянно используются не только для художественных целей, подтверждает тот факт, что инструментализация сферы культуры осуществляется разнообразными субъектами в целях развития экономики, восстановления социального равновесия, развития маркетинга территорий, городского благоустройства [11, С. 10]. Эта позиция по отношению к культуре была признана в докладах ЮНЕСКО («Наше творческое разнообразие», 1996 год) и Совета Европы («Стремление к целостности», 1997 г.) по результатам исследования целого ряда стран, в том числе Франции и Великобритании [1, С.150]. Вышеуказанные документы рассматривают культуру как средство развития общества, как действенный инструмент социально-экономической политики. В отчете министерства Культуры Франции за 1997 год говорится следующее: «Культура рассматривается в качестве основной составляющей долгосрочной стратегии экономического развития» [12, С. 27].

Рассмотрим несколько различных вариантов применения инструментального подхода в культурной политике разных стран. [12, С. 51–53], [1, С. 149]:

– Во Франции в ходе проведения политики децентрализации в 1970-х гг. государством по всей стране были учреждены региональные управления культурной деятельностью (DRAC). В результате культурная политика в регионах реализуется при постоянном сотрудничестве центральных и региональных представительных органов управления культурой.

– В таких европейских странах, как Норвегия, Швеция, Финляндия, Дания децентрализация реализовывалась через передачу полномочий в принятии решений региональным и местным органам власти без какого-либо вмешательства государства. Основным инструментом данной политики стала система распределения государственных субсидий для регионов, муниципалитетов и реорганизация региональных и муниципальных администраций. При этом государственная власть в этих странах сохраняет ответственность за основное развитие культурной политики и за некоторые особо важ-

ные сферы: содержит национальные культурные центры, контролирует положение творческих работников, осуществляет международную культурную политику, обеспечивает сохранение историко-культурного наследия. Основная цель такой децентрализации состоит в том, чтобы четко распределить обязанности между различными административными уровнями управления.

– Государства с федеративным административным устройством, такие, как Германия, Бельгия, Австрия, Швейцария, проводят децентрализацию, полностью предоставляя региональной администрации право принятия решений в области культурной политики регионов. Государственная власть в этих странах осуществляет вспомогательные и незначительные координирующие функции.

Итак, при осуществлении региональной культурной политики целью инструментального подхода является развитие территорий, повышение их привлекательности для инвесторов и населения, увеличение возможностей доступа потребителей к культурным благам и культурное развитие людей в целом. В итоге политика по развитию территории ведет к разделению экономической деятельности на ряде территорий и созданию инфраструктуры. Местное развитие является стратегией, вписанной в общую систему экономики страны, начиная с развития локальных благ, до создания новых сфер деятельности. Следовательно, экономическими пружинами процессов развития регионов являются следующие [8, Р. 203].

1. Децентрализация ряда полномочий на местный уровень, что дает территориям возможность выступать инициатором экономического развития.

2. Повышение роли территориальных сообществ при принятии решений.

3. Поддержание равновесия между деятельностью локальных и региональных структур, между целями экономического развития на разных уровнях, что способствует однородности территории.

В настоящее время Россия переходит от единой федеральной модели культурной политики к региональной. В рамках современного бюджетного процесса центр тяжести переносится на региональный и, в значительной степени, на муниципальный уровни. Для налаживания связей, взаимоотношений между федеральным, региональным и муниципальными уровнями необходимо выработать ряд положений нормативно-законодательного характера.

В основе регионализации российской культурной политики лежат:

- сложившаяся система социально-экономических связей;
- национальные, культурные, конфессиональные особенности, которые на сегодняшний день в России проявляются более ярко (последние 15 лет развития страны привели к регионализации социальной и культурной политики);
- современная стратегия развития России, которая может дать импульс к развитию в ближайшие 10 лет, имеет тенденцию на значительное усиление роли субъектов Федерации.

До середины 1980-х годов прошлого века в России была доминирующей политика патернализма, которая выражалась в жестком директивном регулировании производства, распределения и обмена социальных благ и услуг, огосударствлении всей социальной сферы, установлении ориентиров экономической и социальной политики исходя из интересов правительства, отсутствии или чрезвычайно слабом развитии рыночных отношений в социальной сфере [2, С. 18–23]. Поэтому сфера культуры находилась под полным идеологическим и финансовым контролем государства. При этом неуклонно соблюдался принцип сильного сохранения инфраструктуры культурной сферы и сохранения кадрового потенциала работников культурной отрасли. Однако нельзя не признать, что такая культурная политика и была необходима для сферы культуры в начале перехода к рыночной экономике, когда государство продолжало финансировать учреждения культуры, обеспечивая небольшую заработную плату работникам этих учреждений и выделяя ограниченные ресурсы на поддержание инфраструктуры сферы культуры.

В нашей стране с развитием рынка и некоторым отходом от патерналистской модели государственного управления наметился частичный переход к партнерской модели культурной политики, хотя в России часть работников сферы культуры до сих пор ориентируются на концепцию патернализма, рассматривающую культурную политику как основание для широкой государственной поддержки сферы культуры. В свою очередь государство склоняется в пользу стратегии партнерства или рыночной модели с тем, чтобы сфера культуры начала активно использовать собственные ресурсы и потенциал работников. Концепция партнерства является инновационным подходом для России: впервые в истории страны культура стала рассматриваться не только как затратная сфера, но



как отрасль хозяйства, которая может приносить доход и способствовать развитию территории. В сфере культуры часто наблюдается возможность и целесообразность сочетания патерналистской и партнерской моделей. Патерналистская концепция весьма существенно отличается от рыночной или партнерской концепции. Однако в России, учитывая разнообразные точки зрения на роль культурной политики в общей политике страны, а также высокий уровень социально-экономической дифференциации отдельных российских регионов, уживаются эти две различные по своей природе концепции.

Россия является не единственным примером подобного сочетания. Так во Франции, где официально провозглашена концепция общественной поддержки в качестве основы культурной политики страны, одновременно действуют законы и присутствуют идеологические моменты политики, относящиеся к концепции патернализма. Таким образом, даже в экономически развитых государствах не отказываются от одной концепции в пользу другой.

В литературе для России предлагается два методологических подхода по уменьшению противоречий между двумя вышеописанными моделями [1, С. 139–178]. Во-первых, с точки зрения различных экономических и культурных потенциалов регионов возможно рассматривать обе эти концепции культурной политики не как прямо противоположные, а как сосуществующие. Согласно этой позиции одни регионы могут быть рассмотрены частично в рамках концепции патернализма, другие – в рамках концепции партнерства или рыночной модели. Совместное использование этих двух концепций возможно даже в рамках одного региона.

Во-вторых, регионы должны иметь возможность сами выбирать для себя, какой концепции культурной политики они будут придерживаться. Позитивность такого подхода заключается в отсутствии необходимости формального перехода от одной концепции к другой. Более того, данный подход является наиболее эффективным в том плане, что позволяет выбирать ту или иную модель культурной политики и с уважением относиться к автономии и пожеланиям самого регионального сообщества.

Один из важных факторов культурной политики заключается в том, что различия в подходах основываются, в том числе, и на культурном потенциале, который имеется в регионе. Некоторые регионы могут быть классифицированы как име-

ющие весьма низкий собственный культурный ресурс для реализации необходимой культурной политики (регионы-реципиенты). Для них более выгодна широкая поддержка сферы культуры со стороны государства. Другие регионы могут быть рассмотрены как имеющие меньшую степень дефицита культурных ресурсов и способные к активному интегрированию в рыночные процессы. При этом необходимо отметить, что уровни экономического и культурного потенциалов региона часто не совпадают, поэтому задачей региональной культурной политики является умелое использование экономических или культурных преимуществ для культурного развития территорий.

При выборе модели региональной культурной политики необходимо учитывать то обстоятельство, что экономика России в целом и экономика ее регионов должна рассматриваться как «часть мирового геоэкономического и геополитического пространства, задающего ее общее направление и принципы развития» [3, С. 75]. При этом важно, чтобы принимаемая модель отвечала российским условиям, учитывала национальные и исторические особенности развития. В России еще окончательно не решен вопрос о том, какое место должна занять культурная политика в обществе. Повышение самостоятельности регионов способствует укреплению горизонтальных связей в экономике и развитию партнерских отношений. Регионам, получающим больше полномочий, при разработке экономической, социальной и культурной политики необходимо понять закономерности своего развития с тем, чтобы правильно оценить текущую ситуацию и наметить верные направления будущей политики.

Сейчас идет процесс формирования национальной концепции региональной культурной политики. В современной модели региональной культурной политики России нужно не просто развивать взаимодействие между отдельными организациями или организациями и государством. Мы полагаем, что принципиально важно развивать комплексное взаимодействие между всеми субъектами экономики: государством, коммерческим и некоммерческим секторами, населением. Только такое взаимодействие будет достаточно эффективным при современных тенденциях развития глобализации и регионализации. С одной стороны, в качестве приоритетной концепции культурной политики делается попытка выбора рыночной модели, поскольку в экономически развитых странах преобладает тенденция

перехода к рыночным отношениям в сфере культуры. С другой стороны, существует реальная опасность того, что в условиях развития рыночных отношений в России может начаться сокращение системы государственной поддержки сферы культуры и уменьшение и так достаточно скромных расходов на нее. Но именно в нашей стране существует объективная необходимость сохранения большого сектора бесплатных и льготных культурных услуг для людей с ограниченными финансовыми возможностями, а также необходимость сохранения богатейшего материального культурного наследия, которое часто находится в таком плачевном состоянии, что восстановление его возможно только при государственном финансировании. Мы полагаем, что, даже при сохранении значительного государственного регулирования в сфере культуры, партнерская модель имеет достаточные шансы для развития. Примеры взаимовыгодного сотрудничества бизнеса и культуры в нашей стране не единичны. Однако, по нашему мнению, при развитии партнерской модели необходимо, чтобы в каждом регионе были созданы специальные структуры, в обязанности которых входили бы:

- разработка региональной культурной политики в соответствии с общими принципами национальной культурной политики;
- мониторинг региональной культурной политики;
- разработка совместных проектов для коммерческих организаций и культуры;
- разработка и проведение мероприятий по активному вовлечению населения в процесс создания культурных, культурно-образовательных, культурно-информационных продуктов.

Кроме того, при разработке региональной культурной политики, по нашему мнению, совершенно необходимо учитывать то, что традиции меценатства всегда были и остаются сильны в России. Поэтому необходимо проведение специальной политики, формирующей и пропагандирующей положительный имидж филантропа в обществе. Здесь можно использовать различные инструменты, начиная от специальных мероприятий, эндаументов, кампаний в прессе, до и мобильного маркетинга.

В условиях регионализации культуры в России, мы полагаем, нужно также говорить о создании социально-культурных, информационно-культурных комплексов, например, музейно-культурного комплексов. Понятие комплекса культурных услуг должно складываться не на федеральном

уровне, а в регионах, областях, районных центрах. Этот процесс необходимо развивать в рамках единой национальной культурной политики.

Поскольку Российская Федерация является многонациональным государством, то необходимо предусмотреть специальную политику для удовлетворения культурных потребностей в национальных культурных районах.

Главной преградой для реформирования российской региональной экономики являются, как уже отмечалось, крайне асимметричные условия проживания и хозяйствования. С целью борьбы с региональными неравенствами в последние десятилетия государственная политика по организации пространства и развитию территорий проводится более интенсивно. По мнению специалистов, ряд статистических индикаторов отражают эту тенденцию [8, Р. 3]. Во-первых, это показатели неравномерности распределения деятельности по территории: неравномерность занятости в каждом регионе в сельском хозяйстве, промышленности и социальной сфере. Во-вторых, это демографические индикаторы: миграция между регионами и внутри регионов. И, наконец, индикаторы, связанные с урбанизацией и сокращением сельскохозяйственных территорий. В ходе проведения реформ каждый регион, край, территория вырабатывает дифференцированные режимы хозяйствования. Однако при этом должны существовать единые ориентиры культурной политики, без которых экономика страны не сможет эффективно развиваться и интегрироваться в мировую экономику.

Есть несколько подходов для преодоления этих различий. Первый – традиционный, заключающийся в выравнивании уровней развития за счет перераспределения бюджетных средств. Такой подход распространен как в России, так и во многих странах мира, а также среди ведущих международных организаций в отношении менее развитых стран. Второй подход, предлагаемый некоторыми экономистами, более радикальный, – укрупнение регионов с целью формирования территорий перспективных для развития. С точки зрения повышения конкурентоспособности регионов и территорий укрупнение отдельных субъектов Федерации может иметь положительный результат. В этой связи необходимо отметить, что еще не вполне четко определен принцип укрупнения, поэтому нужны специальные исследования для установления масштабов и границ укрупнения и интеграции. Однако негативным моментом такого подхода может стать практически полное неиспользование ряда земель, отток на-



селения в более развитые территории. Третий вариант – создание конкуренции территориальных условий хозяйствования или, как отмечается в литературе, «проведение принципа конкурентного федерализма» [4, С. 121]. Конкуренция территорий выступает признаком современного регионального развития. Необходимым условием для реализации данной политики является разработка нормативно-правовой базы для регулирования взаимоотношений между различными уровнями власти: федеральными, региональными и муниципальными, а также между хозяйствующими организациями и населением. В рамках данного подхода организация отношений на принципах партнерства и диалога между субъектами власти, деловыми структурами и населением будет способствовать созданию благоприятных условий для развития регионов и территорий. Специалисты считают, что для реализации этого принципа необходимо, во-первых, оставлять в распоряжении территорий как можно большую часть полученной прибыли; во-вторых, осуществлять государственную поддержку наиболее депрессивных регионов и территорий для сглаживания социально-экономических различий; в-третьих, использовать глобализационные процессы в экономике для открытия новых возможностей для развития территорий [6, С. 28].

Налаживанию конкуренции территорий могла бы также помочь политика центра, направленная на принятие допустимого многообразия местных законов, учитывающих специфику регионов, которые по тем или иным причинам являются привлекательными для инвесторов и населения. В этой ситуации нужны нестандартные подходы. Например, для определения конкурентной способности территории необходимо по-новому представить ее специализацию. Конкурентные преимущества региона создаются за счет определенных достижений территории в области хозяйственной, природной или культурной специализации, а также за счет использования новых идей и концепций. Таким образом, задача регионального руководства – выбрать перспективные направления развития.

При этом необходимо отметить, что развитие экономики часто начинается за счет таких отраслей как культура и туризм. В современной экономике культура может рассматриваться как продукт и как ресурс. Культурное наследие помогает определить и охарактеризовать культурные ресурсы. Культура выражает экономическое и социальное развитие через создание

рабочих мест, открытие новых рынков, социальную интеграцию, улучшение условий жизни. Это способствует созданию особой характеристики территории. Культура и культурное наследие могут рассматриваться и как продукт и как ресурс, играя роль рычага экономического развития. Они «конструируют» территорию, формируя новые рынки, стимулируя развитие инфраструктуры, создавая новые рабочие места, они содействуют управлению человеческими ресурсами на предприятиях и возрождают территории к активной жизни [7, С. 16].

Регионы с преобладанием сельскохозяйственной специализации также могут использовать деятельность в сфере культуры в качестве дополнительной возможности для территориального развития и создания новых рабочих мест. Таким образом, регионы представляют территорию как пространство, где действия субъектов мобилизуются вокруг специфических ресурсов. Мотивации привязки к культурному наследию настолько многочисленны, насколько многогранны и формы его использования [9, С. 14]. Но в настоящее время в попытках повышения конкурентоспособности регионов нередко заметно преобладание конкретного микроэкономического подхода, то есть решаются наиболее острые социальные проблемы (например, разрабатываются новые музейно-туристические программы), но при этом в ряде случаев отсутствует комплексная политика возрождения территории.

Исследователи Института экономики РАН для вычисления скорости адаптации социально-экономических систем региона к переменам предложили измерить соотношение активных и консервативных структур в регионе. К первым структурам авторы относят структуры малого и среднего бизнеса, сферу науки и конструкторской деятельности, финансово-кредитную систему и инвестиционно-строительный комплекс. Ко вторым – крупные корпорации, предприятия или промышленные отрасли региональной экономики, природно-ресурсную систему, производственную структуру, структуру населения, инфраструктуру [4, С. 122]. По нашему мнению, в эту схему не только целесообразно, но и необходимо добавить такое понятие как культурный потенциал территории, включающий в себя как материальные, так и нематериальные культурные ресурсы. Это дополнение представляется тем более очевидным, что культура в современном обществе рассматривается не как «затратная» сфера, а как довольно сильный самостоятельный ресурс, спо-

собный оказывать непосредственное влияние на развитие регионов и территорий. Именно культура в современном обществе часто способна сформировать имидж территории таким образом, что государство и коммерческий сектор станут активнее осуществлять инвестиции в культурные проекты, направленные на развитие региона.

В условиях конкурентного федерализма регионы и территории должны быть готовы к конкуренции друг с другом. Конкуренция между территориями часто выражается в экономической деятельности, носящей культурный характер. Содействуя взаимосвязи между отдельными лицами и организациями, культура создает новые ресурсы и способствует их мобилизации. Культурные ресурсы помогают различать территории, дифференцировать их по отношению к другим ресурсам. Это специфическое качество культуры выражается через специальные нормы и правила и является средством для налаживания контактов между организациями сферы культуры и другими организациями административно-территориальных образований. Необходимо более четко определить отношения между культурным наследием территории и культурой в тех случаях, когда культура становится территориальным ресурсом. В этом случае пространство рассматривается не только с географической точки зрения, но и как результат человеческой деятельности в сфере культуры и экономики. Значительная роль культуры в процессе создания территории подчеркивает важность ее отношений с различными организациями. Таким образом, культура, являясь основой функционирования территории, позволяет потенциальным ресурсам стать активными.

В России, стране с богатейшим культурным наследием, с огромным культурным потенциалом, еще не достаточно разработан инструментарий культурной политики, отвечающий современным условиям. Например, одним из инструментов региональной политики выступают федеральные целевые программы социально-экономического развития регионов. Как отмечают исследователи, один из недостатков программного метода решения региональных проблем заключается в отсутствии четких критериев отбора регионов, социально-экономические проблемы которых должны решаться программными методами с участием федерального бюджета. «Результатом этого стало появление федеральных программ для не самых проблемных регионов (Татарстан и Башкортостан)» [5, С. 68].

В условиях конкурентного федерализма регионы и территории независимо от своего социально-экономического состояния оказываются в состоянии конкуренции за привлечение инвесторов, за удержание существующих предприятий, за сохранение населения, за рост занятости населения и повышение его благосостояния, а также за увеличение потока туристов. В общем виде необходимо определить, насколько быстро экономика региона и его субъекты способны адаптироваться к условиям рынка. То есть исследуются «стартовые условия рыночной адаптации региона, к которым для успешного проведения региональной политики добавляются совместные, активные сознательные усилия всех участников культурной политики, их грамотное, современное творческое мышление, массовое приятие реформ» [4, С. 122]. При проведении этой политики макроэкономический подход сочетается с микроэкономическим, что позволяет выработать необходимые инструменты проведения региональной политики.

Следовательно, можно выделить:

- регионы, имеющие сильную ярко выраженную культурную специфику;
- территории, которые с помощью культурных мероприятий развивают на своей территории качественные культурные услуги;
- структурированные территории, специализация которых имеет отношение непосредственно к данной территории, (например, природные парки) [10, Р. 4].

Как показывает опыт западных стран, управление региональным развитием с использованием принципов конкурентного федерализма в условиях федеративного государства невозможно без использования системного подхода, который принимает во внимание многоаспектность развития регионов, признает необходимость согласования законодательных актов на разных уровнях управления территорией, учитывает возможность выбора из нескольких вариантов развития региона. Комплексное развитие региона представляет собой ряд последовательных мер по реализации региональной экономической, социальной, культурной политики, заключающихся в построении рациональных структур управления, разработке стратегических планов и программ развития территории, наиболее оптимальном распределении финансовых, трудовых, инвестиционных ресурсов, определении ключевых сфер для будущего стабильного развития региона и его отдельных



территорий. Все эти принципы должны отражаться в таком понятии как миссия региона, которая представляет собой «философию его существования как пространственно-организованной единицы государственного устройства, характеризующей смысл и направленность развития, устрем-

ленность в будущее и приобретенные ценности» [3, С. 35]. Для реализации поставленной миссии при выработке региональной культурной политики должны учитываться в комплексе отечественные и мировые тенденции развития социально-экономического развития территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Востряков Л.** Модели культурной политики (кросскультурный анализ) // Общество и экономика. 2004, № 1. С. 139–178.
2. **Гордин В.Э.** Социальная политика и социальный маркетинг. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1993. 156 с.
3. **Гутман Г.В., Звягинцева О.П., Мироедов А.А.** Регион в формировании социального государства, М.: Финансы и статистика, 2005. 160 с.
4. **Евстигнеев Р.Н., Евстигнеева Л.П.** Глобализация и регионализм: уроки для России // Общественные науки и современность 2004. № 1. С. 114–125.
5. **Кузнецова О.** Мировой и российский опыт региональной экономической политики // Мировая экономика и международные отношения № 10, 2003. – С. 60–69.
6. **Швецов А.Н.** Соотношение централизации и децентрализации в государственной региональной политике: о сложившейся ситуации, необходимости и путях ее изменения // Российский экономический журнал 2006. № 5–6. С. 14–35.
7. **Grefte X.,** Arts et artistes au miroir de l'économie. Paris: UNESCO: Economica, 2002, VIII-316 p.
8. **Grefte X.,** Territoires en France: Les enjeux économiques de la décentralisation. Paris: Economica, 1984, 304 p.
9. **Grefte X.,** La valeur économique du patrimoine. Paris: Anthropos-Economica, 1990, 253 p.
10. **Landel P.-A., Pecqueur B.** La culture comme ressource territoriale spécifique, Grenoble : UPMF, 2006. 16 p.
11. **Lieux de la culture / culture des lieux.** Production(s) culturelle(s) locale(s) et émergence des lieux: dynamiques, acteurs, enjeux / sous la dir. de M. Gravari-Barbas et P. Violier. Rennes: Presses universitaires de Rennes, 2003, 304 p.
12. **Moulinier P.,** Politique culturelle et décentralisation. Paris: l'Harmattan, 2002, 338

И.Ю. Коржева

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях рыночной экономики значительно повышается уровень социально-экономической и политической стабильности. В связи с этим на первый план вышли проблемы эффективной организации деятельности органов власти на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации. Для эффективной работы каждый из уровней власти должен иметь четкое представление о круге своих полномочий и соответствующих им обязанностях, ответственности за состояние дел в той или иной области. Тем самым обеспечивается разграничение полномочий между всеми уровнями территориального управления в государстве. Вместе с тем, жестко закреплять за органами местного самоуправления определенный фиксированный объем полномочий нецелесообразно. Муниципальные образования имеют существенные различия по экономи-

ческому потенциалу, инфраструктуре, кадрам, поэтому объем полномочий по решению вопросов местного значения, который могут взять на себя те или иные органы местного самоуправления, всегда будет различным. При определении компетенции каждого муниципального образования обязательно необходимо учитывать местные условия. Долгосрочная стратегия социально-экономического развития России может быть научно обоснованной и реализуемой на практике только тогда, когда будут устранены диспропорции в социально-экономическом развитии регионов, учитывая в полной мере территориальные факторы. Анализ причин, показал наличие как объективных, выражающих естественные различия, факторов (природно-климатических, состава и масштабов природных ресурсов, местоположения, сложившейся воспроизводственной структу-

ры и т.д.), так и комплекса субъективных обстоятельств, возникших вследствие неадекватности политических и экономических решений, находящихся в противоречии с социальными целями реформы.

Неоднородность развития социально-экономического пространства России оказывает все более существенное влияние на функционирование государства, структуру и эффективность экономики. Стратегически важным для России является проведение государственной территориальной политики, направленной на сглаживание темпов социально-экономического развития. Устойчивый и стабильный рост национальной экономики невозможен без улучшения условий жизни в проблемных регионах страны. Современное экономическое пространство Российской Федерации включает множество больших и малых территорий, характеризующихся особой степенью остроты социальных, экономических, экологических проблем. К подобным проблемным территориям относятся районы, подвергшиеся разрушительному воздействию природных или техногенных катастроф, масштабных военно-политических конфликтов, критических спадов производства и уровня жизни, вызывающих деградацию накопленного экономического потенциала и значительные размеры вынужденной миграции населения. К числу проблемных территорий могут быть отнесены районы, экономический потенциал которых в силу различных причин в несколько раз ниже среднероссийских показателей, а экономика характеризуется мало диверсифицированной структурой промышленности, слаборазвитой инфраструктурой. Подобные территории нуждаются в помощи государства, которое должно стимулировать процессы их саморазвития.

Особую проблему представляют северные территории. При существующей социально-экономической политике государства сильные конкурентные преимущества в виде богатейших запасов энергоресурсов, руд цветных металлов и других, не компенсируют такие негативные для хозяйственной деятельности факторы, как суровый климат и высокая стоимость жизни, повышенные энергетические, строительные и транспортные издержки, экологическая уязвимость. Без грамотной политики экономического районирования бедственное положение северных территорий исправить не удастся.

В настоящее время в России насчитывается 24 тысячи 510 муниципальных образований, в том числе 11 тысяч 582 муниципальных образо-

вания вновь образованных в ходе реформы местного самоуправления при принятии в 2003 году Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В принятом законодательстве прописаны изменения территориальных основ местного самоуправления, предусмотрены пять видов муниципальных образований: городских и сельских поселений, муниципальных районов, городских округов, внутригородских территорий городов федерального значения (рис. 1). Каждый из видов муниципальных образований призван решать присущие только ему вопросы местного значения. Различные муниципальные образования должны иметь различные доходные источники рассчитываемые исходя из их потребностей, иметь собственный бюджет. Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района. Органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов. Формирование, утверждение, исполнение местного бюджета и контроль за его исполнением осуществляется органами местного самоуправления самостоятельно с соблюдением требований Бюджетного кодекса Российской Федерации, федеральных законов и принимаемых в соответствии с ними законов области.

В целях обеспечения экономических гарантий местного самоуправления органы государственной власти области осуществляют следующие предусмотренные федеральным законом полномочия:

- 1) установление доходов, зачисляемых в местные бюджеты, от областных налогов и сборов по налоговым ставкам в соответствии с законом области;
- 2) установление единых нормативов отчислений в местные бюджеты от областных налогов и сборов, а также от федеральных налогов и сборов, подлежащих зачислению в областной бюджет;
- 3) установление порядка выравнивания уровня бюджетной обеспеченности поселений из областного фонда финансовой поддержки поселений;
- 4) установление порядка выравнивания уровня бюджетной обеспеченности поселений из районных фондов финансовой поддержки поселений;



5) установление порядка выравнивания уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) из областного фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов);

6) иные полномочия, предусмотренные федеральными законами.

В случаях и порядке, предусмотренных федеральными законами и законами области, из областного бюджета местным бюджетам могут предоставляться межбюджетные трансферты в формах, предусмотренных Бюджетным кодексом Российской Федерации.

В настоящее время финансово самостоятельными являются лишь около 10–15 процентов муниципальных образований Российской Федерации. Остальные муниципальные образования, по каким-либо причинам, а зачастую по причинам нехватки собственных ресурсов и нищетою геополитического положения не имеют достаточных финансовых ресурсов на исполнение своих полномочий в полном объеме. Для решения данной проблемы, необходимо правильно распределять финансовые потоки и обеспечивать поддержку муниципалитетов из бюджетов субъектов РФ путем перераспределения средств.

Некоторые муниципальные образования для сглаживания экономической ситуации учатся выработать совместные проекты, пользуясь статьей Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», предполагающей объединение средств ряда муниципалитетов в целях совместного решения общих социально-экономических проблем. Это может способствовать бесконфликтному решению многих важнейших задач, имеющих место в рамках традиционной системы местного самоуправления, что существенно для расширения социально-экономической базы этого самоуправления. Подобный опыт весьма популярен за рубежом, но еще почти не внедряется в России. Посредством реализации такого проекта регионы смогут получить возможность иметь те ресурсы, которых не имеют муниципалитеты по-прежнему.

Другие создают государственные унитарные предприятия, коммерческие предприятия, не наделенные правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Особенность управления предприятиями состоит в том, что муниципальное имущество, переданное им в управление, является неделимым, в их руководители обладают определенной степенью самостоя-

тельности в управлении предприятиями. Муниципальные предприятия созданы для реализации социальных нужд данного конкретного округа. Но практика показывает, что многие муниципальные унитарные предприятия пока продолжают неэффективно работать, производят услуги низкого качества, вызывая массу справедливых нареканий. Многие из них становятся банкротами, их имущество описывается за долги судебными приставами. Одновременно и сами муниципальные унитарные предприятия слабо заинтересованы в повышении эффективности своей работы, поскольку улучшение их финансового положения приводит к сокращению дотаций из муниципального бюджета.

Органы местного самоуправления заинтересованные в развитии хозяйственной деятельности на своей территории, должны создавать для этого благоприятную институциональную среду, поддерживать развитие малого бизнеса, ориентированного в первую очередь на производство социально значимых товаров и услуг. Они не вправе устанавливать ограничения хозяйственной деятельности предприятий за исключением случаев, предусмотренных законом и строить свои отношения с ними на договорной основе.

Наличие у местных бюджетов самостоятельной доходной базы, сбалансированность бюджетов муниципальных образований, прозрачная технология межбюджетных отношений – вот важнейшие задачи, которые должны быть решены в ходе реформирования отношений между финансовыми органами разных уровней в рамках реформы местного самоуправления.

Еще одна неразрешенная задача, на мой взгляд, остается для муниципалитетов – это кадровая обеспеченность. Сейчас основу кадров муниципальных образований составляют в основном люди, не имеющие по специальности ничего общего с организационной средой данной структуры. Приблизительно 1/3 глав муниципальных образований никогда не работала в местных органах власти, высшее профессиональное образование имеют около 70% работников, среднее специальное – 30%. И только 7% глав имеют образование по специальности «Государственное и муниципальное управление». А между тем идет массовая подготовка специалистов в области государственного и муниципального управления, все большее количество высших учебных заведений готовит менеджеров этого направления, которые зачастую остаются невостребованными. Им просто некуда идти, так как в реестре муни-

ципальных должностей замещаемых на основании решений руководителя органа муниципального самоуправления (категория «В»), которые, призваны непосредственно обеспечивать, исполнение полномочий должностных лиц органов местного самоуправления, отсутствует должность менеджера как такового.

Низкий уровень образования среди работников местного самоуправления низшего звена выявил еще одну острую проблему – отсутствие взаимопонимания между специалистами высшей квалификации профильного уровня: юристами, экономистами, управленцами – и выборным главой местного самоуправления. Недопонимание между служащими и их руководителем происходит из-за разницы в уровне образования. Учитывая специфику «малых» муниципальных образований целесообразнее идти по пути американской системы «совет-менеджер» при которой фактически нанимается профессиональный менеджер работающий по контракту. При такой системе управления менеджер возглавляет муниципальный аппарат и во многом определяет кадровую политику в отделах и службах исполнительного органа муниципального управления. Кроме того, Совет может всегда уволить менеджера, если признает его работу неудовлетворительной или же по другой причине, которую Совет сочтет убедительной (рис. 2). Именно такой подход рассматривается как перспективный в свете необходимости повышения качества подготовки муниципальных служащих. Но чтобы внести новую организационную форму (работу по контракту) необходимо проделать большую работу, и в первую очередь изменить устав муниципального образования, глава администрации (менеджер) не должен знать все и обо всем, это должен быть просто хороший организатор всех направлений, он должен подобрать себе команду. Для этого необходимо организовать подготовку кадров по различным специальностям, из которых в дальнейшем, она будет скомплектована. В качестве отдельной проблемы следует выделить необходимость обучения выборных лиц местного самоуправления. В настоящее время у подавляющего большинства депутатов и иных выборных лиц муниципального уровня власти недостаточно развито понимание того, что, исполнение депутатских обязанностей требует специальных, профессиональных навыков.

Кроме того, эффективность развития единого экономического пространства страны в значительной мере зависит от скоординированности функционирования всех административно-терри-

ториальных структур и государственного регулирования социально-экономических процессов.

На современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации, характеризующимся экономической нестабильностью, усугубляющимися противоречиями в финансовых взаимоотношениях между субъектами всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, совершенствование межбюджетных отношений должно быть приоритетным направлением государственной бюджетно-налоговой политики.

При этом важно сформулировать срочные и перспективные задачи макроэкономической политики государства в отношении местного самоуправления в Российской Федерации. Определение общих ориентиров бюджетно-налоговой политики для всех ветвей государственной власти в отношении местного самоуправления должно базироваться на понимании того, что экономическая, политическая и социальная стабильность муниципальных образований обеспечивают устойчивость и жизнеспособность Российской Федерации в целом.

Отмечая затянувшийся и зачастую несбалансированный процесс формирования межбюджетных отношений в Российской Федерации, чрезвычайно важно учесть:

- более четкое разграничение властных полномочий органов власти всех уровней и, на этой основе, проведение последовательной законодательной политики регулирования бюджетно-налоговых отношений между тремя уровнями власти – федеральной, региональной и местной;
- построение устойчивой модели межбюджетных отношений в государстве, базирующейся на создании системы полноценных, самостоятельных и сбалансированных местных бюджетов;
- определение объемов финансовых затрат для исчисления расходных полномочий бюджетов всех уровней на основе введения государственных минимальных социальных стандартов, закрепления на постоянной основе собственных и части регулирующих доходов бюджетов в объеме, достаточном для выполнения их расходных полномочий.

Если некоторые из вышеперечисленных причин могут быть устранены в достаточно короткий срок путем принятия и реализации политических решений, облеченных в форму закона, устранение других, в силу объективных обстоятельств, потребует длительного времени. Долго-



срочные причины могут быть устранены только в результате целенаправленной просветительской работы среди населения, создания научной школы, подготовки кадров.

Для устранения субъективных, краткосрочных причин требуется устранить неясности в

определении компетенции местного самоуправления, закрепить соответствующими нормативными актами многоуровневую систему территориальной организации местной власти, а также определить компетенцию каждого уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. М., 1993.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»//Российская газета. 2003. 8 окт. № 202.
3. Местное самоуправление и муниципальное управление. 100 вопросов – 100 ответов. Словарь-справочник / Под ред. В.Б. Зотова. М.: «Ось-89», 2007. 176 с.
4. Деметьев А.Н. Местное самоуправление в Российской Федерации. М.: Норма, 2007. 320 с.
5. Зотов В.Б. Система муниципального управления в схемах: Учебное пособие. М.: «Ось-89», 2007. 192 с.

С.С. Жолнерчик, Н.Ю. Вилло, Е.Н. Панова

МЕХАНИЗМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ)

1. Международная практика социальной поддержки населения.

Международная практика показывает, что принцип выбора форм и методов социальной защиты населения во многом зависит от социально-экономической политики, проводимой тем или иным государством.

Социальные, то есть пониженные, тарифы и обязательства по предоставлению услуг обществу является стандартным инструментом регулирующих органов и правительств. Подобные инструменты используются в целях реализации принципа справедливости в отношении всех слоев общества.

Так, государства, входящие в Европейский союз, в соответствии с директивой Европейского парламента и Совета, принятой в 2003 году, обязаны обеспечивать «бытовым потребителям (населению) поставки электроэнергии определенного качества по сопоставимым по величине, прозрачным и разумным ценам». Кроме того, государства должны принимать все необходимые меры по защите прав незащищенных групп потребителей на внутреннем рынке электроэнергии каждой страны.

В международной практике оказание помощи населению при оплате услуги электроснабжения обычно является частью комплексной стратегии

по улучшению уровня жизни. Данная политика может применяться, прежде всего, по отношению к потребителям, которых по разным критериям можно отнести к категории уязвимых, например, к потребителям, живущим в труднодоступных районах. Объем государственной поддержки определяется таким образом, чтобы уровень расходов таких потребителей на электроэнергию для обеспечения их основных потребностей не превышал установленные показатели.

В развивающихся странах законодательство рассматривает энергоснабжение как важную часть коммунальных услуг для населения и предусматривает оказание социальной поддержки в целях повышения уровня жизни населения, живущего за чертой бедности.

В ряде стран объем потребления электроэнергии, необходимый для жизнеобеспечения населения, называется социальной нормой.

Для оплаты электроэнергии населением в рамках социальной нормы могут предоставляться субсидии. Они могут финансироваться через перекрестное субсидирование, в некоторых случаях финансирование осуществляется через специальные сборы. Так, например, во Франции расходы, связанные с предоставлением «тарифа первой необходимости», компенсируются за счет сбора за электроснабжение, взимаемого почти со всех конечных потребителей.

Наиболее распространенной формой являются субсидии на потребление электрической энергии, которые предоставляются в форме бесплатного базового объема электроэнергии, предлагаемой определенным категориям потребителей. Например, в Южно-Африканской Республике предусмотрено бесплатное снабжение электроэнергией населения на уровне 50 кВт/ч в месяц в расчете на семью.

В некоторых странах отсутствует отдельный тариф для определенного объема потребления, что не отменяет субсидирование, которое может предоставляться в других, менее эффективных формах.

В международной практике социальной защиты населения в сфере электроэнергетики используются также различные способы тарифообразования, в том числе:

- тариф, дифференцированный по объему, состоит, по сути, из двух тарифов, один из которых предусматривает значительное субсидирование, другой минимальное субсидирование или полное его отсутствие. Тариф устанавливается на основании общего объема потребления, до определенной границы – низкий тариф, выше границы – высокий.

Например, тариф минимального бытового потребления на Фиджи (потребление меньше 250 кВт/ч) составляет 12.15 центов США за кВт и не изменяется в течение последних лет, а прочие тарифы бытового потребления изменились от 12.55 до 13.35 центов США за кВт за последние три года.

- ступенчато-пропорциональные тарифы – тарифы представляют собой структуру пошаговой тарификации, при которой цена за 1 кВт.ч . возрастает для всех потребителей по мере увеличения объема потребления в соответствии с установленными диапазонами. Чем ниже объем потребления, тем ниже тариф.

Например, бытовое потребление штата Андхра-Прадеш (Индия) (см. табл.).

- целевая количественная тарификация – подразумевает структуру тарифа, позволяющую

потребителю выбирать силу тока, поставляемой электроэнергией. Маленький объем потребления, до определенного уровня, позволяет использовать небольшую силу тока и, следовательно, низкий (субсидируемый) тариф. Если объем потребления выше фиксированного уровня – увеличение силы тока и как следствие высокий или субсидирующий тариф.

Параллельно с различными подходами к тарифообразованию применяются различные критерии для определения категорий потребителей, нуждающихся в поддержке, что позволяет сделать механизм социальной поддержки населения в части предоставления услуги электроснабжения наиболее эффективным. К таким критериям, например, относятся:

- показатели, характеризующие регион в целом (например, местоположение, климатические особенности, статус региона с неблагоприятным материальным положением населения);
- демографические показатели населения (например, число работающих, пенсионеров, ветеранов войны, уровень дохода домохозяйств).

Самым эффективным методом определения состава домохозяйств, получающих субсидии, считается прямой целевой подход: на основе множества критериев оценивается уровень материального положения отдельных домохозяйств, а также их количественный состав.

Контроль за тем, правомерно ли домохозяйство получает субсидии, осуществляют государственные органы, специализированные организации или электроэнергетические компании. Обычно существует система жестких санкций для потребителей, теряющих с течением времени необходимый статус получателей субсидии, они могут лишиться права на получение социальной помощи.

Международный опыт применения механизмов и методов социальной поддержки населения в части предоставления услуги электроснабжения анализировался не по всем странам мира. Исследовался опыт стран, типичных с точки зрения особенностей экономического развития, территориальной принадлежности.

На основе проведенного анализа можно выделить три группы стран.

К первой группе можно отнести такие страны как: Франция, Италия, Бразилия, ЮАР, где классификация потребителей для оказания им социальной помощи осуществляется на основе критериев уровня дохода и потребления. Преимущество – обеспечение целевыми субсидиями на

Таблица 1

Бытовое потребление	Тариф. центов США / кВт
0–5 кВт/ч	3,25
51–100 кВт/ч	6,27
101–200 кВт/ч	6,83
201–300 кВт/ч	10,63
> 300 кВт/ч	12,31



адресной основе за счет введения значительного числа критериев. Недостатки – высокий уровень сложности обеспечения контроля за уровнем дохода и потребления электроэнергии населением, и, как следствие. Значительные затраты на реализацию данной программы.

Ко второй группе относятся: Гана, Кения, Индия, Фиджи, Венгрия, где действует специальный тариф для минимального потребления бытовых потребителей, при этом социальная поддержка на оплату услуги энергоснабжения предоставляется всему населению. Преимуществом метода является простота применения, поскольку единственным критерием является объем потребления электроэнергии, который определяется в ходе выставления счетов. Недостаток – ненадлежащее целевое применение механизма из-за невозможности точного подсчета уровня потребления. Способствует неэффективному потреблению, поскольку социальная помощь оказывается, в том числе тем, кто в ней не нуждается.

Ко второй группе стран можно и отнести и Российскую Федерацию, где федеральным законодательством предусмотрена возможность установления пониженного тарифа на электроэнергию в объемах социальной нормы для всех категорий населения России.

К третьей группе относятся: Египет, Китай, Таджикистан, Казахстан и другие страны, где отсутствует методика установления тарифов для некоторого объема электроэнергии, потребляемого малоимущими категориями населения. В некоторых случаях введение нормы носит идеологический характер. Норма потребления электроэнергии населением предусматривает энергоснабжение по тарифам на уровне ниже себестоимости.

Международный опыт показывает, что, как правило, принципы определения нормы потребления устанавливаются либо в законодательном порядке, либо в рамках какой-либо государственной программы соответствующим министерством или департаментом правительства.

Расчет нормы потребления обычно производится на основе минимальных потребностей в электроэнергии на освещение, приготовление пищи и использование электронных СМИ. Фактический уровень потребления электроэнергии потребителями с низким уровнем дохода в разных странах изменяется в зависимости от размеров семей, типов используемых электроприборов, климатических условий и прочих факторов.

В целях разработки надлежащих мер по обеспечению доступности электроснабжения для на-

селения во многих странах проводились специализированные исследования для определения оптимальной нормы потребления в местных условиях. Критерии, по которым устанавливается норма потребления, зависят от специфических условий страны. Например, в Гане, в первую очередь учитываются такие критерии, как минимальный уровень заработной платы, платежеспособность сельских потребителей, цены на керосин и средняя стоимость услуг ГЭС.

Международная практика подтверждает, что неэффективное построение системы субсидируемых норм потребления может привести к трате средств на имущие слои населения, с одной стороны, повышению социальной напряженности, с другой. Увеличение социального неравенства вызывает разочарование населения в отраслевых преобразованиях и, чаще всего, ограничивает дальнейшее их развитие. Система, построенная не должным образом, может быть не только неэффективной, но и привести к более серьезным последствиям:

- оказать влияние на финансовое состояние электроэнергетических компаний, в том числе поставить компании в зависимость от поддержки государственным финансированием и, как следствие этого, сдерживать инвестиционные процессы;

- лишить беднейшие и наиболее нуждающиеся слои населения жизненно важной для них поддержки и еще больше затруднить социально-экономическое развитие региона или местности;

- привести к неэффективному использованию электроэнергии при предоставлении по субсидируемой цене всем потребителям, часть которых в состоянии оплатить полную стоимость.

Анализ международного опыта социальной поддержки населения в части предоставления услуги электроснабжения показывает, что существует целый ряд механизмов и методов такой поддержки, эффективность которых зависит от того, как учитываются особенности каждой страны при их разработке и применении.

Применяемые методы должны быть одновременно простыми, чтобы потребители могли адекватно реагировать на них, и практически осуществимыми.

2. Социальная норма потребления электроэнергии населением и тарифная политика в России: нормативно-правовая практика применения.

Идея применения различных уровней тарифов при оплате услуги электроснабжения возникает в России, как на федеральном, так и на

региональном уровнях власти регулярно. К причинам, по которым эта идея возвращается в федеральное и региональное законодательство, относятся в первую очередь, намерение снизить объемы перекрестного субсидирования и попытка обеспечить социальную защиту отдельных категорий граждан.

В новейшей российской истории эта идея реализуется с 1997 года. Именно тогда было принято первое Постановление Правительства Российской Федерации, в котором применялась особая практика расчета при установлении тарифов на электрическую энергию для населения, учитывающая объем потребления электроэнергии (Постановление № 389 «О поэтапном прекращении перекрестного субсидирования в отраслях естественных монополий»).

На уровне федерального законодательства за прошедшие годы менялись подходы к определению объема потребления электроэнергии, оплачиваемого населением по льготным тарифам.

В 1997 году были заложены законодательные основы, предусматривающие разработку и утверждение методических рекомендаций по применению ступенчатых тарифов для населения в зависимости от объемов потребления электроэнергии, когда в рамках определенного объема потребления электроэнергии оплачивалась по пониженному тарифу. Кроме того, ступенчатые тарифы предполагалось использовать как временную меру для компенсации затрат расходов на оплату электроэнергии именно малоимущим слоям населения. Вместе с тем, для льготных категорий населения были предусмотрены нормативы потребления, которые рассчитывались на основании фактического объема потребления электроэнергии.

В 1998 году основой для расчета объема потребления электроэнергии, который бы оплачивался населением по минимальным тарифам, стал объем электроэнергии, необходимый для обеспечения жизнедеятельности (Постановление Правительства РФ от 07.12.1998 № 1444). В 1999 году было принято Постановление Правительства, в котором устанавливался минимальный объем потребления электроэнергии для оплаты по минимальным тарифам – в среднем по России он составил 50 кВт.ч в расчете на одного человека. Указанный объем мог быть скорректирован на региональном уровне с учетом климатических и иных особенностей, и его диапазон составил 46–54 кВт.ч в расчете на одного человека в месяц.

С 1999 года этот диапазон – норматив потребления электроэнергии населением – служит расчетной величиной для определения объема льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг населением. Это положение закреплено в ходе жилищно-коммунальной реформы Постановлением Правительства №418, принятым в 2000 году.

В 2003 году в федеральное законодательство вводится ряд принципиальных изменений, касающихся тарифной политики в отношении населения. Федеральным законом №38-ФЗ предусматривается возможность государственного регулирования отдельно в отношении электроэнергии, поставляемой населению в пределах социальной нормы потребления и сверх социальной нормы потребления. В том же году Постановлением Федеральной энергетической комиссии №66-э/1 вводятся предельные максимальные уровни тарифов на электроэнергию для населения в пределах социально обоснованной нормы месячного потребления электроэнергии. При этом предельные максимальные уровни тарифов на электроэнергию сверх социальной нормы определяются на уровне экономически обоснованных тарифов, но не выше предельных максимальных уровней тарифов, установленных Постановлением.

При этом на федеральном уровне нет методических разработок, которые служили бы основанием для установления объема социальной нормы на региональном уровне. Нет и определения понятия «социальная норма потребления электроэнергии населением».

В результате, в регионах сложилась разнообразная практика применения социальной нормы при оплате услуги электроснабжения. На региональном уровне решение этого вопроса зависит, в первую очередь, от бюджетных возможностей и политических установок руководства региона или муниципалитета, но могут не учитываться такие объективные факторы как доходы населения и объем потребления электрической энергии.

Практика использования регионами социальной нормы потребления при расчетах с населением за электроэнергию показала, что в ряде случаев под социальной нормой понимается норматив потребления.

Так, с 1996 по 2006 год в 7 регионах норма, которая использовалась при расчете льгот и субсидий по оплате ЖКУ, называлась «социальной», используется это понятие также и для определения объемов потребления в случае отсутствия у населения приборов учета (в 10 муниципальных



образованиях). В 15 регионах с 1998 по 2004 год социальная норма применялась только для малоимущего населения, при этом критерий отнесения граждан к данной категории существенно отличался в различных регионах. В Республике Адыгея, Калужской и Вологодской областях, к этой категории относились граждане с доходом ниже прожиточного минимума, а во Владимирской области, например, доход должен был составлять меньше 2 МРОТ.

В тех регионах, где социальная норма распространялась на все население региона и служила, прежде всего, целям обеспечения населения необходимым объемом электроэнергии по доступной цене, ее величина существенно разнилась. Так, в Свердловской области она составляла 35 кВт.ч на одного человека в месяц, а в Тверской области – 350 кВт.ч. При этом, в ряде регионов, где воспользовались возможностью установить социальную норму, не были установлены различные тарифа на объем потребления в объеме соцнормы и сверх нее, что делало использование этого инструмента бессмысленным.

Данные за 2006 год показывают, что социальная норма применялась в 12 регионах России, при этом в трех из них (Республика Карелия, Самарская и Саратовская области) решение о ее использовании принималось на уровне муниципального образования. Диапазон ее значений оставался велик. Так, в Краснодарском крае, Калужской области и Республике Адыгея размер социальной нормы составил 250 кВт.ч в месяц для одного человека, проживающего в городе и пользующегося газовой плитой. В Красноярском крае, Владимирской, Нижегородской, Читинской областях эта величина составила около 50 кВт.ч.

Учитывая опыт применения социальной нормы потребления электроэнергии населением для оказания социальной помощи населению, а также норматива потребления, используемого как расчетная величина, можно сделать вывод о том, что на федеральном уровне необходимо упорядочить нормативную базу применения социальной нормы и четко отделить ее от норматива потребления.

Кроме того, в настоящее время федеральное законодательство не определяет уровень государственной власти, на котором принимается решение о методике расчета, величине и порядке установления социальной нормы потребления электроэнергии.

Представляется, что необходимо разграничение полномочий между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнитель-

ной власти субъектов Российской Федерации по вопросу определения и установления социальной нормы потребления.

Вместе с тем, требуется принять во внимание ряд условий, при которых применение социальной нормы будет действительно отвечать целям социальной защиты населения. Это, прежде всего, учет региональных особенностей электропотребления, что позволит не допустить дискриминации жителей большинства регионов азиатской части страны, а также жителей крупнейших городов России. Иллюстрацией служат данные исследования, проведенного по заказу РАО «ЕЭС России» 2005-2006 годах в 30 регионах Российской Федерации: среднемесячный объем потребления электроэнергии домохозяйством в среднем составлял во Владимирской области 101 кВт.ч, а в Магаданской области 291 кВт.ч.

Кроме того, методика определения социальной нормы должна учитывать размер домохозяйства. Таким образом, будут защищены большие семьи, существенную часть которых составляют домохозяйства с несовершеннолетними детьми. По данным упомянутого исследования среднее число членов домохозяйства составляет 2,7. По численности домохозяйства распределяются следующим образом: 22% – домохозяйства, состоящие из одного человека, 28% – из двух человек, 23% – из трех, 27% – из четырех и более. Самая высокая доля расходов домохозяйств на оплату электроэнергии 2,2%, соответственно как и самый большой среднемесячный объем потребления электроэнергии на семью 188 кВт.ч, отмечена у домохозяйств, в состав которых входят дети. Среднее число членов семьи в таких домохозяйствах составляет 3,8.

Кроме того, социальная норма может учитывать тип устройства для приготовления пищи – владельцы электрических плит потребляют заведомо больше электроэнергии в домашнем хозяйстве, чем те, у кого установлена газовая плита. По данным исследования, 24% домохозяйств используют для приготовления пищи электрические плиты. Среднемесячный объем потребления электроэнергии таких домохозяйств составляет 218 кВт.ч, что на 43% больше, чем объем потребления домохозяйств, использующих газовые плиты.

Таким образом, при разработке нормативной базы для социальной нормы необходимо учесть, что достижение экономического эффекта от изменения порядка определения оплаты электроэнергии не должно сопровождаться всплеском социальной напряженности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Энергосбережение в жилищном фонде: проблемы, практика и перспективы: Справочник (Каталог литературы) http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=94&mat_id=41&page_id=3020.
2. Развитие конкуренции в сфере обслуживания жилищного фонда, 2002 г. (Каталог литературы) (http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=94&mat_id=41&page_id=1489).
3. Практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад. Краткая версия (Каталог литературы) (http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=94&mat_id=41&page_id=2778).
4. “Рекомендации по организации товариществ собственников жилья во вновь создаваемых кондоминиумах”, вып. 6 (Каталог литературы) (http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=94&mat_id=41&page_id=1415).
5. Принципы эффективного тарифного регулирования коммунальных предприятий. (Каталог литературы) (http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=94&mat_id=41&page_id=1420).

А.А. Измestьев

АНАЛИЗ ФОРМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В теории и практике управления производством сегодня все более актуальными становятся проблемы координирования, взаимодействия географически локализованных предприятий. «Ценой вопроса» здесь выступает синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействия географически и технологически сопряженных производств. Территориально-отраслевые системы, образуемые взаимодействующими в различных аспектах предприятиями, мы относим к особым – мезоэкономическим системам.

Под формой территориально-отраслевой организации производства мы понимаем институциональную структуру, в рамках которой путем разработки специальных механизмов и инструментов возможно решение поставленных мезоэкономических проблем развития данного сектора производства. Известны три понятия, которые можно рассматривать как обозначения форм территориально-отраслевой организации производства:

- территориально-производственный комплекс (ТПК);
- интегрированная структура холдингового типа;
- региональный кластер.

Изначально возникает вопрос о том, каковы предпосылки объединения столь различных понятий в один перечень. Одной из таких предпосылок является единство внешних институциональных условий, в которых данные формы территориально-отраслевой организации могут быть реализованы. С этой точки зрения потенциаль-

ным «третьим лишним» в приведенном перечне выглядит программно-целевой ТПК. При освоении Сибири преимущественно формировались ТПК именно этого типа. В статье одного из представителей новосибирской школы моделирования ТПК В.Ю. Малова приводится модифицированное определение программно-целевого ТПК, предложенное М.К. Бандманом[1]:

- под территориально-производственным комплексом подразумевается планомерно создаваемая, пропорционально развивающаяся совокупность устойчиво взаимосвязанных отраслей народного хозяйства, трудовых и природных ресурсов, которая:
- формируется и функционирует с целью решения проблем народнохозяйственного уровня значимости;
- сконцентрирована на ограниченной и обязательно компактной территории;
- обеспечивает эффективное использование ресурсов;
- обслуживается единой системой инфраструктуры и обеспечивает создание намечаемых условий жизни населения и охраны окружающей среды.

Теория ТПК возникла и развивалась в условиях плановой экономики СССР. Именно в то время существовали необходимые институциональные условия для реализации атрибутов ТПК-подхода — плановости формирования, пропорциональности развития элементов и устойчивости их взаимосвязей. Главным из этих условий являлась единая общегосударственная собствен-



ность на все средства производства в экономике, позволявшая осуществлять директивный (распорядительный) способ экономической координации. Кроме того, общенародная собственность лежала в основе концепции единого народнохозяйственного комплекса и соответствующего ей народнохозяйственного подхода к изучению и управлению экономикой. Народнохозяйственный подход ставил во главу угла общегосударственные интересы в управлении национальной экономикой, поэтому экономические проекты инициировались «извне» – государственными структурами.

Современная экономика России является рыночной, в ней преобладает частная форма собственности. В лесопромышленном секторе более 90% собственности является негосударственной. Таким образом, отсутствует главная институциональная предпосылка единоначального государственного управления совокупностью негосударственных предприятий. Доминирование общегосударственных интересов также невозможно и (или) нецелесообразно. Государство может выступать инициатором экономических проектов народнохозяйственного уровня значимости, но наиболее эффективными они будут только при участии в них частного бизнеса. Такой подход к согласованию интересов – государственно-частное партнерство – является более совершенным по сравнению с народнохозяйственным подходом.

Объектом исследования, выполняемого нами при поддержке гранта Рособразования, является лесопромышленный сектор. Стоит отметить, что создаваемые в советское время ТПК всегда охватывали более широкий круг отраслей, чем отрасли, относимые только к названному сектору производства. Однако в данной статье мы рассуждаем преимущественно об общих формах, условиях и принципах территориально-отраслевой организации.

Практически важным для моделирования современных форм территориально-отраслевой организации является выявление целевых установок и принципов формирования ТПК. Программно-целевой ТПК являлся результатом технико-экономического проекта, связанного, как правило, с необходимостью вовлечения в хозяйственный оборот и комплексного использования существенных объемов природных ресурсов [2]. Инициирование крупных структурных преобразований на данной территории и необходимость комплексного использования материальных ресурсов приводили к постановке проблемы управления производствен-

ными пропорциями. При наличии устойчивых связей производственные пропорции являлись важнейшим управляемым параметром комплекса, а основой управления ими выступало технико-экономическое проектирование. Такой способ решения проблемы комплексного использования сырья был естественным и целесообразным в рамках проекта формирования и развития ТПК, управляемого из единого центра.

Примером реализации в современной России масштабного проектного подхода к освоению богатой природными ресурсами территории на основе государственно-частного партнерства является программа развития Нижнего Приангарья (Красноярский край). Для этого региона были проведены предплановые научные разработки на основе группы оптимизационных, имитационных и поведенческих моделей, осуществлены районные планировки для его отдельных районов. Был предложен и механизм реализации программы – специальный орган управления с соответствующей строчкой в федеральном бюджете и схемой информационного и финансового взаимодействия между участниками проекта [1].

Программу развития Нижнего Приангарья можно классифицировать как современную модификацию ТПК-подхода. Этот пример, вероятно, является пока единичным в силу его масштабности и сложности институциональной структуры. Тем не менее, он имеет место, а сам проектный подход, модифицированный путем замены директивного единоначалия на механизм государственно-частного партнерства, не является «третьим лишним».

На практике давно существует институционально более простая форма, позволяющая реализовать принципы планомерной комплексной технико-экономической организации совокупности расположенных на данной территории производств и единоначалия управления ими в условиях преобладания частной формы собственности. Речь идет о вертикально-интегрированных корпорациях (ВИК) холдингового типа.

Как было сказано выше, третьей формой территориально-отраслевой организации является региональный кластер. Воспользуемся определением, данным И.В. Пилипенко[3]:

региональный кластер – группа географически сконцентрированных в определенном регионе компаний, представляющих смежные отрасли и производящих схожую или взаимодополняющую продукцию, характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-чле-

нами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве.

Изучение возможных мезоэкономических систем необходимо для выявления факторов и закономерностей территориально-отраслевой организации. Такая формулировка проблемы представляется более глубокой и конструктивной, чем «формирование представлений о целевой форме территориально-отраслевой организации».

Рассматриваемые понятия, обозначающие формы территориально-отраслевой организации, не образуют однородную классификационную группировку. Нет ни одного классификационного признака, который был бы выдержан для всех трех понятий. Ввиду этого соответствующие формы «бытия» производства в территориально-отраслевом измерении не следует рассматривать просто как альтернативные. Наметить направления дальнейшего изучения факторов и закономерностей территориально-отраслевой организации позволит рассмотрение исследуемых понятий парами.

При рассмотрении пары «ТПК–кластер» следует акцентировать внимание на различиях целевых установок, вменяемых данным формам территориально-отраслевой организации, и механизмов реализации этих установок. Как было показано выше, ТПК является результатом технико-экономического проекта, имеющего целью вовлечение в хозяйственный оборот и комплексное использование существенных объемов природных ресурсов. Важнейшим управляемым параметром комплекса выступают производственные пропорции. Формирование и развитие кластера есть результат действия конкурентных сил. Цель формирования и развития кластера – повышение уровня конкурентоспособности его участников, который является главным критерием оценки функционирования данной формы организации. Таким образом, можно говорить о двух значимых проблемах территориально-отраслевой организации лесного сектора: рациональном использовании древесного сырья на данной территории и управлении конкурентоспособностью локального лесного сектора. В связи с этим возникает вопрос об институциональных условиях и механизмах одновременного решения этих проблем, в том числе и в рамках лесопромышленных ВИК.

Взаимосвязь ТПК и кластера может констатироваться в хронологическом порядке: ТПК может трансформироваться в кластер по прошествии целевого периода своего существования [1].

Рассмотрение пары «ТПК–ВИК» выводит на первый план проблему реализации организационного единства данных объектов. Как было показано выше, в современной модификации ТПК-подхода эта проблема решена в рамках механизма государственно-частного партнерства путем формирования специального органа управления, фиксации необходимых государственных расходов в бюджете и четкой спецификации прав и обязанностей всех участников проекта. Организационное единство ВИК основано на акционерной собственности и закреплено юридически. Наименее изученной является данная проблема в части необходимости, сущности и способов реализации организационного единства кластера.

Еще одним аспектом, который проявляется при рассмотрении данной пары понятий, является учет общественного интереса при реализации форм территориально-отраслевой организации. Как было показано выше, ТПК имеют народно-хозяйственный уровень значимости. Образование холдингов в лесопромышленном секторе России есть результат сугубо коммерческих мотивов частных предпринимателей. Следовательно, встает вопрос о наличии и критериях общественной значимости кластеров.

В современной теории экономических организаций под организацией понимается система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли. Таким образом, ТПК и ВИК являются собственными формами *организации*, а применение этого термина по отношению к кластеру является условным.

Наиболее перспективным, на наш взгляд, является рассмотрение пары «ВИК–кластер». Взаимосвязь процессов кластеризации и образования холдингов раскрывается в рамках институциональной теории транзакционных издержек. Эта теория трактует фирму как совокупность внешних и внутренних контрактов (транзакций). Следовательно, существуют два вида издержек: издержки реализации внешних – рыночных – контрактов (транзакционные издержки) и издержки реализации внутрифирменных контрактов (организационные издержки).

Кластер является сообществом относительно небольших корпоративно независимых пред-



приятий. Если транзакционные издержки, с которыми сталкивается предприятие в конкретном секторе производства на конкретной территории, становятся выше определенного критического уровня, начинаются процессы интеграции предприятий. Таким образом, факторы территориально-отраслевой организации лесного сектора кроются в его технологической и региональной специфике, а закономерно-

сти во многом обусловлены соотношением транзакционных и организационных издержек.

Каждая из поставленных проблем территориально-отраслевой организации производства заслуживает дальнейшего исследования. При этом необходимо иметь в виду, что характер проявления многих проблем мезоэкономической организации определяется производственной и территориальной спецификой изучаемого сектора экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Малов В.Ю.** ТПК и кластеры: общее, особенное, частное // ЭКО. 2006. №11.
2. **Изместьев А.А.** Территориально-отраслевая организация лесного сектора: комплексный и кластерный подходы // Известия ИГЭА. 2007. №5.

3. **Пилипенко И.В.** Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы: Монография. М. Смоленск: МГУ, 2005.

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Концепции затрат на обеспечение качества применяются все шире по всему миру. Они становятся важной частью многих систем управления и используются, чтобы выявить возможности снижения затрат. Системы учета затрат на качество помогают установить приоритеты при выборе проектов улучшения качества, проанализировать объемы затрат с тем, чтобы целесообразным образом перераспределять ресурсы.

Основные цели, которые преследуют предприятия при выявлении затрат на качество следующие:

1. Определение масштаба проблем качества;
2. Выявление основных возможностей снижения затрат;
3. Поиск возможностей для уменьшения неудовлетворенности заказчика и связанной с этим угрозы для сбыта товаров.

Затратами на обеспечение качества являются суммарные расходы по мероприятиям, связанные с установкой определенного уровня качества, достижения качества в процессе производства, контролем, оценкой и получением информации о безопасности, а также расходы, связанные с устранением причин отказов от продукции на предприятии и в условиях ее эксплуатации потребителем [1].

Целью анализа затрат на обеспечение качества является обоснование принимаемых решений и корректирующих мероприятий по повышению качества продукции.

Методология определения и учета затрат базируется на действующей финансовой отчетности предприятия и строится на принципах, позволяющих выделить затраты на обеспечение качества из общих затрат предприятия, группируемых на его балансовых счетах.

Для определения затрат на обеспечение качества необходимо:

1. Выделить виды работ, направленные на обеспечение качества продукции.
2. Выделить структурные подразделения предприятия, осуществляющие эти работы.

3. Определить составляющие затрат и методы их расчета.

4. Разработать формы первичной учетной документации, необходимой для определения затрат на качество.

Работы по учету затрат на качество должны строиться на системной основе, с использованием вычислительной техники, для систематического накопления информации и своевременного произведения анализа и расчета показателей за контрольный период. [2]

Все затраты на обеспечение качества можно разделить на две различные по характеру группы:

- 1) организационно-оценочные;
- 2) затраты на брак.

Организационно-оценочные включают затраты на выявление продукции неудовлетворительного качества. Эта группа включает также расходы, связанные с совершенствованием технических средств обеспечения качества и подготовкой кадров; с проверкой качества; с проведением испытаний и надзора за качеством; с определением показателей надежности, безопасности, ремонтопригодности и др.

Организационно-оценочные затраты состоят из двух категорий:

– организационные расходы на проведение предупредительных мероприятий. Организационные затраты идут на создание системы качества и ее реализацию, на внедрение мероприятий, способствующих предупреждению возникновения дефектов

– оценочные расходы на оценку качества продукции. Оценочные затраты связаны с проверкой и оценкой конструкторских разработок, а также с контролем и испытанием материалов и комплектующих изделий, готовой продукции для определения степени их соответствия заданным требованиям.

Отдельные расходы, связанные с повторной проверкой, в результате выпуска бракованной продукции в оценочных расходах не учитываются и относятся к статьям затрат на брак:

– затраты на внутренний брак – расходы, возникающие в связи с несоответствием материалов, деталей, готовой продукции требованиям к качеству до передачи их покупателю, в том числе затраты на исправление брака, внесение изменений в конструкторскую и технологическую документацию, проведение повторных испытаний;

– затраты от дефектов продукции после ее реализации расходы, возникающие, когда несоответствие продукции требованиям к качеству выявляются после передачи продукции потребителю.

Для определения статей затрат на качество продукции в условиях судостроительных предприятий элементы затрат, полученные из системы бухгалтерского учета, группируются по четырем категориям затрат на качество:

- 100 – организационные расходы;
- 200 – оценочные расходы;
- 300 – затраты на внутренний брак;
- 400 – затраты, вызванные дефектами продукции после ее реализации.

Для учета затрат используют коды элементов затрат. Первый знак обозначает принадлежность элемента к определенной категории. Две последние цифры кода обозначают порядковый номер статьи внутри категории. [5]

При рассмотрении механизма формирования и учета затрат на обеспечение качества продукции в условиях судостроительных предприятий Северо-Западного региона выявлено, что распределение затрат на обеспечение качества в большей степени нацелено на оценочные расходы, которые составляют 84% от общих затрат на обеспечение качества, тогда как организационные расходы составляют всего 16%. (см. табл. 1) Затраты на внутренний брак и затраты, вызванные дефектами продукции после ее реализации, составляют слишком

малую долю (около 0,002%) от общей суммы затрат, поэтому ими можно пренебречь.

При сложившихся организационно-оценочных расходах существенное влияние на вышеуказанные затраты, а также влияние на улучшение качества изготовления продукции и, как следствие, улучшения ее конкурентоспособности, могут оказать только организационные мероприятия.

Так, увеличение организационных расходов может привести к значительному сокращению брака, что позволит сократить оценочные расходы, расходы на брак, а значит и общие затраты на обеспечение качества.

По оценке зарубежных экспертов, увеличение затрат на организационные мероприятия с 1 до 7% ведет к общему снижению расходов: на оценку качества с 34 до 28%; на устранение брака и переделки с 35 до 20%. В результате экономия расходов, связанных с выпуском низкого качества изделий, может составить около 20%.

Оптимальным, в соответствии с общепринятыми тенденциями и опытом работы российских предприятий в области качества, считается соотношение между организационными и оценочными расходами, как 60:40. Соотношение между организационными и оценочными расходами в условиях судостроительных предприятиях Северо-Западного региона в отчетном году составило как 16:84.

Таким образом, можно сделать вывод, что распределение организационных и оценочных затрат было нерационально, замечен явный «перекос» в пользу оценочных операций.

Для того, чтобы снизить затраты на потери от брака представляется возможным взять соотношение между организационными и оценочными расходами как 60:40 и распределить эти расходы по этому соотношению (см. табл. 2).

Таблица 1

Распределение расходов на качество по элементам затрат в условиях судостроительных предприятий Северо-Западного региона в отчетном году

Категории и элементы затрат		Затраты, млн. руб.	В % к сумме затрат на качество
Код	Наименование		
100	Организационные расходы	1070,18	16,0
200	Оценочные расходы	5464,98	84,0
ИТОГО:		6535,16	100

Таблица 2

Предлагаемое распределение организационно-оценочных расходов на качество в условиях судостроительных предприятий Северо-Западного региона

Категории и элементы затрат		Затраты, млн. руб.	В % к сумме затрат на качество
Код	Наименование		
100	Организационные расходы	3921,16	60
200	Оценочные расходы	2614	40
ИТОГО		6535,16	100

При данном распределении организационно-оценочных расходов на качество учитывалась доля расходов по категориям и элементам затрат.

Так, при увеличении организационных расходов, соотношение внутри категории оставлено на прежнем уровне, за исключением таких элементов затрат как контроль технологических процессов, отчетность и анализ данных по качеству. Целесообразность увеличения доли расходов на контроль технологических процессов, объясняется наличием у предприятий случаев нарушения технологии.

Нарушение же технологических процессов, в большинстве случаев, ведет к появлению брака, а следовательно, и расходов на его устранение. Сумма затрат на отчетность и анализ данных по качеству оставлена на прежнем уровне, так как данные мероприятия выполняются на предприятии на должном уровне. Сумма прочих расходов также осталась без изменений, так как данный элемент затрат не влияет на выпуск качественной продукции, но он необходим для функционирования всей системы качества.

Затраты на оценку качества и их доля в организационно-оценочных расходах на обеспечение качества за исключением таких элементов как: технический контроль и надзор за качеством, остаются прежними.

Сокращение расходов на технический контроль, обусловлено тем, что:

- технический контроль осуществляется контролерами, которые являются непроизводственным персоналом и их наличие в штате ведет к понижению производительности труда;
- технический контроль представляет собой органическую ценность, поскольку направлен,

прежде всего, не только на предотвращение брака, но и на его обнаружение;

- большая доля технического контроля считается оправданной лишь в случае выпуска продукции низкого качества, когда брак составляет более 5% (на судостроительных предприятиях Северо-Западного региона брак $\leq 0,04\%$).

Таким образом, можно сделать вывод, что:

- основное внимание при контроле качества должно быть перенесено с готовой продукции на процесс производства и планирование качества;
- в системе менеджмента качества главное – не контроль, а бездефектная работа;
- высокое качество продукции обеспечивается путем налаживания бездефектного производства, а не через контроль уже готовой продукции;
- предполагается, что все возможные дефекты устраняются на промежуточных стадиях изготовления продукции, а не в готовом изделии.

Использование предлагаемого варианта распределения организационно-оценочных затрат на качество, позволит ликвидировать возможные потери времени и материалов, а следовательно, сократить потери от брака.

Таким образом, при наличии организации учета расходов на обеспечение качества у предприятий появляется возможность выявить узкие места в системе обеспечения качества и установить приоритеты в выборе проектов улучшения качества, отслеживать объемы затрат с тем, чтобы целесообразным образом перераспределить ресурсы и добиться значительного сокращения расходов на исправление брака, а также повышения качества выпускаемой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством продукции. М., 2000.
2. Ильенкова С.Д., Управление качеством, учебник для ВУЗов. М., 2003.
3. Общее руководство по качеству/60.01-1.12.034-2005. ФГУП «ПО Севмаш». 2005.
4. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. М., 2003.
5. Руководство по оценке и определению затрат на качество. / НИМБ. 360026.014.8-1. 1995.

Т.А. Беляева

МОДЕЛИ СТРУКТУРНОЙ И ФАКТОРНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Обеспечение сбалансированности производственной программы и трудовых ресурсов пре-

следует как минимум две цели. Первая заключается в определении оптимальной численности и

структуры основного производственного персонала (категорий профессий и их квалификаций) фирмы по отношению к заданной (фиксированной) годовой производственной программе, то есть в достижении структурной сбалансированности. Вторая цель заключается в получении оценки возможности выполнения заданной производственной программы, как с точки зрения имеющихся основных средств, так и структуры основного производственного персонала и возможного ее изменения. При этом исходной предпосылкой является то, что годовая производственная программа выбрана с учетом предыдущей и сохраняется специализация предприятия с одной стороны, а с другой – соотношения между величиной трудовых ресурсов и основными фондами являются сбалансированными, то есть существует факторная сбалансированность.

Производственная программа выполняется не только в пространстве, но и во времени. В каждый рассматриваемый период времени осуществляется выполнение различных заказов, которые отличаются трудоемкостью выполнения работ. Это приводит к неравномерной занятости рабочих каждой профессии, всех рабочих в разных периодах планового отрезка времени. Все это усложняет обеспечение структурной сбалансированности кадрового состава фирмы. Проблема обеспечения структурной сбалансированности становится многовариантной.

В качестве исходной предпосылки моделирования структурной сбалансированности может приниматься следующая информация: N_i – годовая производственная программа по каждому i -му ($i = \overline{1, m}$) заказу; α_i – трудоемкость выполнения i -го заказа; α_{is} – трудоемкость работ, выполняемых рабочими s -й ($s = \overline{1, n}$) профессии, по i -му заказу; r_{s_0} – средняя численность рабочих s -й профессии в каждом периоде, определенная как $r_{s_0} = \left[\sum_{i=1}^m N_i \alpha_{is} / \Phi_s \right]$; Φ_s – фонд времени рабочего s -й профессии за плановый период T .

Предполагается, что плановый период T , выраженный в числе месяцев (год, квартал), делится на дискретные периоды (месяцы) t , $t = \overline{1, T}$.

С целью упрощения на данном уровне исследования будем полагать, что продолжительность выполнения заказа укладывается в период планирования – месяц.

Наличие такой информации позволяет построить базовую модель структурной сбалансированности кадров различных профессий во времени.

Постановка задачи состоит в том, чтобы найти такую искомую численность рабочих каждой профессии s ($s = \overline{1, n}$) в плановом периоде времени t ($t = \overline{1, T}$), то есть значение y_{st} , при которой выполняются условия:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m \alpha_{is} x_{it} &\leq \Phi_s y_{st}, \quad s = \overline{1, n}, \quad t = \overline{1, T}; \\ \sum_{t=1}^T x_{it} &= N_i, \quad i = \overline{1, m}; \\ y_{st} &= 1, 2, \dots, \text{целые числа,} \\ & \quad s = \overline{1, n}, \quad t = \overline{1, T} \\ x_{it} &\geq 0, \quad i = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}, \end{aligned}$$

где x_{it} – объем производства продукции i -го заказа в t -м периоде.

Ограничения задачи достаточно очевидны. В качестве критериев структурной сбалансированности могут быть взяты различные показатели. Приведем некоторые из них.

$$1. \max_s \max_t \frac{y_{st}}{r_{s_0}} \rightarrow \min.$$

Критерий может интерпретироваться как требование снижения наибольшего из пиков занятости рабочих, выраженной в относительных единицах. Отношением y_{st}/r_{s_0} может характеризовать степень равномерности занятости рабочих.

$$2. \sum_{s=1}^n \max_t \frac{y_{st}}{r_{s_0}} \rightarrow \min.$$

Критерий нацелен на обеспечение уменьшения относительного уровня пиков в среднем по всем типам ресурсов.

$$3. \max_s \frac{1}{r_{s_0}} \left(\max_t y_{st} - \min_t y_{st} \right) \rightarrow \min.$$

Критерий в «чистом» виде обеспечивает наилучшее сглаживание колебаний относительной занятости.

$$4. \sum_{s=1}^n \sum_{t=1}^T \frac{1}{r_{s_0}} \max(y_{st} - r_{s_0}; 0) \rightarrow \min.$$

В целевой функции превышение занятости учитывается суммарно.

$$5. \sum_{s=1}^n \frac{1}{r_{s_0}} \max(y_{st} - r_{st}; 0) \rightarrow \min,$$

где r_{st} – располагаемая численность рабочих s -й профессии в t -м базовом периоде.

В этой целевой функции выявляется тенденция к снижению суммы относительных превышений пика занятости над располагаемой численностью рабочих в каждом периоде.

Список критериев подобного рода можно было бы продолжить. Любой из приведенных критериев достаточно осмыслен в качественном аспекте и отражает тенденцию выравнивания пиков занятости. Однако все они имеют общий недостаток – «неэкономический» характер, невозможность стоимостного выражения экономической эффективности, достигаемой при равномерной занятости.

По-видимому, более рационально формирование стоимостных критериев, отражающих качественно ту же тенденцию.

Сформулированные ограничения с целевыми функциями задачи определяют систему моделей с целочисленным ограничением на численность занятых рабочих различных профессий. Методы решения таких задач также достаточно сложны. Поэтому попытаемся отойти от этих адекватно отражающих производственную ситуацию математических моделей к другим, более простым и экономическим для реализации моделям.

Можно, например, ориентироваться на следующую логическую схему. Будем в отличие от предшествующего ориентироваться не на выравнивание занятости рабочих по периодам, а на выравнивание планируемой трудоемкости работ, которое оценивается коэффициентом l . Эту логическую схему можно реализовать из решения следующей задачи.

Найти такие значения неизвестных x_{it} ($i = \overline{1, m}$, $t = \overline{1, T}$), которые удовлетворяют условиям

$$\begin{aligned} \lambda(x) \rightarrow \max, \\ \sum_{i=1}^m \alpha_{is} x_{it} \geq T_s \lambda(x), \quad s = \overline{1, n}; \quad t = \overline{1, T}; \\ \sum_{t=1}^T x_{it} = N_i, \quad i = \overline{1, m}; \\ x_{it} \geq 0, \quad i = \overline{1, m}; \quad t = \overline{1, T}; \end{aligned}$$

$$0 < l(x) \leq 1,$$

где T_s – средняя трудоемкость работ, выполняемых рабочими s -й ($s = \overline{1, n}$) профессии в каждом плановом периоде, определяемая как

$$T_s = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^m \alpha_{is} N_i;$$

$l(x)$ – коэффициент равномерной занятости рабочих по трудоемкости работ в течение анализируемых периодов времени.

Целевая функция $l(x)$ одновременно является коэффициентом занятости рабочих наиболее дефицитной (по отношению к T_s) группы рабочих.

Сформулированная задача является задачей линейного программирования, решение которой не представляет трудностей.

На основе реализации задачи можно определить планируемую численность рабочих каждой профессии в соответствующих периодах времени (q_{st}). Она определяется как

$$q_{st} = \left\lfloor \frac{1}{\Phi_s} \sum_{i=1}^m \alpha_{is} x_{it}^* \right\rfloor,$$

где Φ_s – располагаемый фонд времени одного рабочего s -й профессии в каждом периоде (предполагается, что эти фонды времени одинаковы во всех периодах); x_{it}^* – оптимальный объем производства продукции i -го заказа в t -м периоде времени; $\lfloor \cdot \rfloor$ – округление значения дроби до ближайшего целого числа.

Постоптимизационное округление дробной части численности рабочих до целого приводит к потере в точности решения задачи. Потери в точности решения уменьшаются с увеличением численности рабочих. Так, если число рабочих 2,1 округляется до 3, то верхняя граница потерь в точности решения составит $(3 - 2,1) / 2 = 0,45$ (соответственно нижняя граница – $(2,1 - 2) / 2 = 0,05$), а если число рабочих 5,1 принимается равным 6, то верхняя граница потерь составит $(6 - 5,1) / 5 = 0,18$ (соответственно нижняя граница – $(5,1 - 5) / 5 = 0,018$). Потери в точности решения, равные 0,18, находятся в пределах, обычно задаваемых исходной информацией.

Этот пример наглядно показывает, что, начиная с числа занятых по данной профессии пяти рабочих, можно, не опасаясь утраты точности решения, использовать постановку данной задачи.

При распределении годовой производственной программы будем исходить из того, что спрос на продукцию соответствует программе выпуска продукции в каждом периоде. Однако такое предположение далеко не всегда выполняется. Поэтому, может оказаться целесообразным выравнивать занятость рабочих, отказавшись от выполнения этого требования и создав запасы готовой продукции. При этом, конечно, возникают иные отрицательные последствия, а именно: необходимость затрат на хранение, увеличение объема оборотных средств, потребность в площадях для хранения.

Эти модели могут быть расширены за счет включения в них требования удовлетворения спроса на продукцию в каждом плановом периоде: $x_{it} = \beta_{it}$, где β_{it} – спрос на i -й вид продукции в t -м периоде.

Однако следует отметить, что решение этой задачи с таким ограничением может оказаться экономически невыгодным или даже недопустимым. Действительно, соблюдение этого соотношения приведет к тому, что в периодах повышенного спроса придется загружать малопроизводительное, неспециализированное оборудование и идти на оплату сверхурочных, а в периодах низкого спроса недогружать оборудование и рабочих.

Поэтому может оказаться целесообразно выравнивать занятость рабочих, отказавшись от строгого выполнения соотношения $x_{it} = \beta_{it}$, и пойти на создание запасов готовой продукции. При этом, надо полагать, что возникают иные отрицательные факторы, связанные с необходимостью хранения заделов, в том числе дополнительные затраты на хранение увеличенных запасов оборотных средств.

Если исходить из того, что спрос должен быть всегда удовлетворен, то необходимо в модель ввести ограничения вида

$$Z_{oi} + \sum_{t=1}^{k-1} x_{it} \geq \sum_{t=1}^k \beta_{it}, \quad i = \overline{1, n}, \quad k = \overline{1, T},$$

где Z_{oi} – начальный запас по i -му виду продукции.

С учетом этого ограничения задача примет вид:

$$\begin{aligned} l(x) &\rightarrow \max; \\ \sum_{i=1}^m \alpha_{is} x_{it} &\geq T_s \lambda(x), \quad s = \overline{1, n}; \quad t = \overline{1, T}; \\ \sum_{t=1}^T x_{it} &= N_i, \quad i = \overline{1, m}; \\ Z_{oi} + \sum_{t=1}^{k-1} x_{it} &\geq \sum_{t=1}^k \beta_{it}, \quad i = \overline{1, m}, \quad k = \overline{1, T}; \\ x_{it} &\geq 0, \quad i = \overline{1, m}; \quad k = \overline{1, T}; \\ 0 &< l(x) \leq 1. \end{aligned}$$

Сформулированная задача является задачей линейного программирования. Ее особенность – большая размерность, которая определяется значительным количеством видов изготавливаемой продукции, множеством групп профессий рабочих и числом периодов планирования.

Нетрудно заметить, что в сформулированной задаче ограничение на равномерность занятости показывает, что допускаются отклонения в занятости рабочих различных профессий от средней занятости в каждом периоде лишь в сторону увеличения. Это вполне согласуется с ограничением, которое допускает объем начального запаса и выпуска продукции не меньше спроса на эту продукцию.

Как уже отмечалось, помимо структурной сбалансированности не менее значимый аспект стратегии расстановки кадров – факторная сбалансированность. Факторная сбалансированность – это такое соотношение между численностью, структурой промышленно-производственного персонала и производительностью труда (выработкой продукции), при котором издержки на выполнение годовой производственной программы минимальны.

Возникновение проблемы факторной сбалансированности связано с возможным изменением структуры производственной программы. Обычно профессионально-квалификационная структура более консервативна по отношению к структуре годовой производственной программы. Это связано с невозможностью резкого изменения численности специалистов определенной профессии и наличием значительного периода адаптации для новых рабочих. Это определяет избыточность численности одних работников и недостаток других, что сказывается на кадровой структуре основных производственных подразделений фирмы и ведет к увеличению издержек производства, которые растут за счет текучести кадров.

В целом, когда численность специалистов разных профессий и квалификаций в основном производстве достигает нескольких десятков, вопрос об их соотношении и численности на заданном временном интервале оказывается весьма затруднительным при ограничении на цену продукции фирмы и, соответственно, на издержки производства. Эти ограничения приводят, в свою очередь, к ограничениям на численность работников и фонд оплаты труда.

Изменение годовой производственной программы более динамично по сравнению с изменением кадровой структуры фирмы. Оно влечет необходимость увеличения выработки продукции одними профессиями и уменьшение другими. Увеличение выработки может достигаться за счет использования различных организационно-технических мероприятий, включая замену технологического оборудования. Однако рост выработки возможен только в довольно ограниченных пределах, за которыми ее необоснованное повышение сказывается на нарушении сроков и технологии выполнения работ.

Таким образом, издержки, связанные с ошибочностью интуитивных решений при изменении профессионально-квалификационной структуры рабочих, могут оказаться достаточно большими

и вызвать повышение текучести кадров. Следовательно, возникает проблема в определении такой профессионально-квалификационной структуры работников, которая в наибольшей степени способствовала бы реализации производственной программы, то есть минимизировала бы издержки производства.

Однако, как это уже отмечалось, установить функциональную зависимость издержек производства от принятой профессионально-квалификационной структуры работников не представляется возможным. Поэтому за основу подхода примем ранее рассмотренную логическую схему, только с учетом того, что годовая программа выпуска продукции не задана. Тогда в рамках предложенной логической схемы задача определения и распределения годовой производственной программы во времени будет представлена следующим образом

$$I(x) \rightarrow \max;$$

$$\sum_{i=1}^m \alpha_{is} x_{it} \left(\frac{1}{T} \sum_{i=1}^m \alpha_{is} y_i \right) \lambda(x), \quad s = \overline{1, n}, \quad t = \overline{1, T};$$

$$\sum_{t=1}^T x_{it} = y_i, \quad i = \overline{1, m};$$

$$0 \leq I(x) \leq 1;$$

$$x_{it} \geq 0, \quad i = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, n},$$

где y_i – искомый объем выпуска продукции i -го заказа.

В сформулированной задаче возможно наличие бесконечного множества оптимальных планов. Поэтому, чтобы избежать такой неопределенности необходимо ограничить объемы выпускаемой продукции хотя бы по некоторым видам продукции. Для этого введем ограничения

$$y_i \leq N_p, \quad i \in k,$$

где k – множество видов продукции, по которым задана верхняя граница выпуска продукции.

Возможно использование и других ограничений, например, на емкости складов для хранения запасов и т.д.

Таким образом, предложенные оптимизационные подходы к структурной и факторной сбалансированности производственной программы и трудовых ресурсов фирмы позволяют минимизировать производственные издержки и повысить конкурентоспособность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базарова Т.Ю., Ермина Б.Л. Управление персоналом. М.: Изд-во «ЮНИТИ», 1998.
2. Баранова Г.И. Модели управления персоналом. Иркутск, 1997.
3. Джон В. Ньюстром, Кейт Дэвис. Организация поведения: пер. с англ. Бугаевой Е., Вольского В., под ред. Каптуревского Ю.Н. СПб.: 2000.
4. Долженков В.С. и др. Экономические резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов. СПб, 1999. Пугачев В.П. Руководство персоналом. М.: 1999. 279 с.
5. Журнал «Управление персоналом». 2002, № 1, 3, 4, 7.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Коротков Э.М., Ольдерогге Н.Г. Корпоративный менеджмент. М.: Омега-Л, 2005. 374 с.
7. Норберт Т. Развитие персонала как инструмент управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. 1993. №2.
8. Пугачев В.П. Руководство персоналом. М.: 1999. 279 с.
9. Силин А. Управление персоналом: Учебник по кадровому менеджменту. Тюмень, 1994.
10. Соколова С.В. Технологии управления согласованием экономических интересов ОЦЭиМ. СПб., 2002. 197 с.
11. Экономическая стратегия фирмы./Под ред. А.П. Градова, 4-е изд., СПб.: Специальная литература, 2003. 990 с.

О.И. Жулева

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Тенденция к интеграции производственных процессов в мире наблюдается уже не одно десяти-

летие. Но в России еще совсем недавно имела место обратная тенденция к дезинтеграции. Это



было связано, прежде всего, с историческим переходом – переходом от административно-командной системы к рыночной экономике.

Еще во времена существования СССР были созданы целые промышленные комплексы в большинстве отраслей. Но в ходе экономических реформ начала 90-х эти комплексы были полностью разрушены. Яркий тому пример рыбная отрасль, где переработка функционировала отдельно от добычи.

Необходимость интеграции производственных процессов в рыбной промышленности сегодня мало у кого вызывает сомнения, поскольку деятельность перерабатывающих предприятий ввиду фактического отсутствия сырья из-за его оттока за рубеж была убыточной, а добывающим компаниям выгоднее было экспортировать сырье, а не поставлять для переработки на российские береговые предприятия.

Процесс восстановления технологических связей может происходить на различных уровнях. Выделяют горизонтальную интеграцию (когда компания ставит под свой контроль компанию конкурента или же осуществляет слияние компаний, работающих в одной отрасли на одинаковых стадиях производственного процесса) и вертикальную интеграцию (при которой деятельность компании охватывает более чем одно звено в технологической цепочке производства конечного продукта). Она может происходить на основании различных организационно-правовых форм частных предприятий, причем как на базе акционерной собственности, так и на базе сосуществования, например, акционерного капитала и капитала общества с ограниченной ответственностью. Кроме того, интегрированная структура может иметь смешанную собственность – частную и государственную.

Известно, что интегрированные организационные структуры бывают разных типов. Прежде всего, к ним относятся холдинговые структуры. При этом под корпоративной структурой холдингового типа подразумеваются объединения юридических самостоятельных компаний, в которых главная (держательская) компания владеет полностью или частично капиталом остальных (дочерних) компаний [3]. Главными достоинствами холдингов являются концентрация финансовых, технических и кадровых ресурсов, определение новых рынков и возможный уход со старых, а также научно-исследовательская деятельность.

Различают два основных типа холдингов – «чистый» холдинг (финансовый) и квазихол-

динг (производственный). В «чистых» холдингах головные компании контролируют только финансовые потоки дочерних компаний. Несколько более сложная структура – производственный холдинг. Головная компания здесь ведет производственную деятельность и одновременно координирует деятельность группы дочерних предприятий как многопрофильной системы.

Существует несколько путей формирования группы предприятий. Первый из них – создание объединения компаний, работающих на одном уровне по горизонтали. В этом случае объединение может рассматриваться как альтернатива слиянию и действует с целью устранения конкуренции. Это может быть также первым шагом к полному слиянию, когда уже появляется возможность координировать и производство, и сбыт продукции. Возможен и другой вариант создания объединения, когда группа компаний создает фирму-ядро, которая увеличивает свой капитал при помощи эмиссии акций на сумму, равную суммарному капиталу группы. Затем свои акции дочерние компании обменивают на вновь эмитированные акции фирмы-ядра, и таким образом фирма-ядро становится чистым холдингом.

Но без управленческой иерархии холдинг – «простая федерация автономно работающих дочерних компаний» [3]. Поэтому во многих случаях более целесообразно создавать холдинговую группу с управленческой иерархией, которая представляет собой интегрированный комплекс, участки которого связаны вертикальными технологическими цепочками. Такая холдинговая группа может создаваться и развиваться сочетанием превращения структурных подразделений компании в юридически самостоятельные предприятия с покупкой пакетов их акций.

По существу холдинговая группа – одна из наиболее выигрышных форм экономической организации для сложных производственно-сбытовых цепочек от добычи первичного сырья через промежуточные стадии производственного процесса до конечных продаж.

При формировании холдинговой группы значительными преимуществами обладают акционерные общества, причем открытого типа. Они обладают большими возможностями для привлечения инвестиций. В большинстве случаев инвестиции такие предприятия привлекают путем продажи пакета акций инвестору либо путем размещения дополнительного выпуска. При неудовлетворенности результатами вложения средств всегда есть

возможность перепродать купленный ранее пакет. То есть в принципе всегда есть возможность максимально свести к минимуму собственные риски.

Построение холдинговых структур на сегодняшний день является одним из наиболее приемлемых путей интеграции предприятий рыбной промышленности. Несомненным достоинством холдингов является гибкая форма централизации капитала, но наряду с этим имеется существенный недостаток – держатели акций, долей и т.п. не несут ответственность за судьбы дочерних компаний. В результате создаются благоприятные условия для злоупотреблений со стороны крупных компаний (манипулирование законодательством в целях получения, например, налоговых льгот). Кроме того, юридически такие объединения в России сегодня не фиксируются, то есть не имеют никакого правового статуса.

Надо отметить, что законодательная база в отношении холдинговых структур в нашей стране сегодня слабая и противоречивая. Впервые в российской практике возможность создания холдинговых структур была закреплена в ФЗ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» от 03.07.1991 [2]. Согласно ему, холдинги могли образовываться на базе предприятий, входящих в объединение, или находящихся в ведении органов государственного управления и местной администрации с согласия антимонопольных органов. Таким образом, холдинговые компании, «создаваемые в рамках приватизационного законодательства, были попыткой сохранить технологические и кооперационные связи, существовавшие в крупных производственно-хозяйственных комплексах» [4, с. 57].

В 1992 г. Указом Президента «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» от 16.11.1992 г. №1392 было введено в действие Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества [5]. В него позже неоднократно вносились изменения, и оно продолжает действовать сегодня, поскольку ничего другого принято больше не было. Это Положение допускает, что любое предприятие, *независимо от его организационно-правовой формы*, может быть держателем контрольного пакета акций другого предприятия. Под контрольным пакетом акций в целях данного Положения понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает право принятия или отклонения решений на общем собрании участников предприятия.

П. 1.3. указанного Положения гласит, что холдинговые компании и их дочерние предприятия должны создаваться *только* в форме открытых акционерных обществ и обязаны публиковать свою отчетность ежеквартально. Последнее требование большинством холдинговых структур не выполняется, как, впрочем, и первое. В Мурманском рыбопромышленном комплексе, например, функционирует холдинговая компания ОАО «Севрыба», дочерние компании которой зарегистрированы не только как акционерные общества, но и как общества с ограниченной ответственностью.

Основное противоречие современного правового регулирования холдингов в российской практике заключается в следующем. Холдинг – вертикально интегрированное объединение, что уже само по себе предполагает обязательную субординацию при принятии хозяйственных решений. В то же время головная компания, фактически «выдавая» прибыли из дочерних предприятий, не несет никакой ответственности за ущерб, им причиненный.

Разрешить это противоречие представляется возможным, если придать холдингам правовой статус, чего до сих пор не сделано, хотя структуры такого типа существуют уже во многих отраслях. В первую очередь в этой области необходимо принятие закона «О холдингах».

Другая проблема современных холдинговых структур, причем не только в России, заключается в противоречивости интересов собственников предприятий и менеджмента. Как правило, управленцы преследуют, организуя работу предприятия, личные интересы, связанные с максимизацией их собственного дохода и снижением рисков. Последняя цель может быть достигнута вступлением в различные объединения, в том числе, вхождением в состав холдинга. И с этой целью менеджер будет принимать решение в пользу объединения.

Для собственника главное – это рост благосостояния именно его предприятия, максимизация именно его прибыли. Вовлечение предприятия в объединение порой требует принятия компромиссных решений в отношении партнеров. Но компромисс зачастую приводит к потере части потенциальных прибылей, хотя и снижает уровень риска. Кроме того, существует некоторая ограниченность при выборе варианта решения. Часто для собственника это не совсем приемлемо. Поэтому, чем сильнее контроль деятельности предприятия со стороны собственников, тем меньше шансов вовлечь предприятие в какое-либо объединение.



Процесс формирования холдинговых структур в рыбной промышленности РФ начался еще в начале 1990-х г.г. параллельно с приватизацией (тогда были созданы единичные холдинги, один из которых ОАО «ХК Дальморепродукт») и продолжается сегодня. В рыбной отрасли они на сегодняшний день даже в некотором смысле необходимы, поскольку очевидность восстановления внутренних связей в комплексе сегодня уже не вызывает сомнений.

В российской экономической практике в рыбной промышленности построение холдинговых структур на основе только акционерной собственности, как это принято в развитых странах, будет длительным процессом, особенно если учитывать современную организационно-правовую структуру предприятий отрасли. В частности, если рассматривать предприятия рыбопромышленного комплекса Мурманской области, то доля предприятий функционирующих в форме акционерных обществ, чуть более четверти. При этом распределение предприятий по технологическим звеньям рыбной промышленности неравномерно. Кроме того, классическая схема формирования холдингов требует довольно значительных финансовых затрат на приобретение акций других предприятий, либо на учреждение новых дочерних компаний. Поэтому, по крайней мере, на сегодняшний день холдинговое объединение должно включать предприятия с разной организационно-правовой структурой.

Если представить производственный рыбопромышленный холдинг в виде группы предприятий, взаимодействующих между собой, то схема его функционирования может выглядеть следующим образом. Добывающее предприятие получает квоту на вылов водных биологических ресурсов при условии заключения договора на ее переработку (полностью или частично, но не менее 50%) с береговым предприятием. Уловы должны доставляться на российский берег и отгружаться для переработки, согласно договору (в договоре должны быть оговорены объемы и ассортимент поставок сырья, а также цены (или их предел) за единицу веса). Часть улова в виде рыбы-сырца может быть добывающим предприятием реализована через сбытовую организацию.

Кроме того, рыбодобывающее предприятие должно взаимодействовать, опять же на договорной основе, с судоремонтным предприятием, поскольку проблема обновления и модернизации добывающих мощностей не снимается.

Перерабатывающее предприятие изготавливает из сырья готовую продукцию и также реализует ее посредством сбытовой организации. Последняя должна взаимодействовать с добывающим и сбытовым предприятиями посредством договоров. Сбытовая организация занимается реализацией рыбопродукции, причем как на внешнем, так и на внутреннем рынке, а также контролирует объемы импорта.

Все предприятия, входящие в объединение, как самостоятельные юридические единицы платят в государственный бюджет полагающиеся налоги и сборы. При этом с помощью государства может решаться проблема обновления основных фондов. Поскольку собственные средства у рыбопромышленных предприятий имеются в недостаточных объемах, на эти цели они должны иметь возможность брать кредиты. Но поскольку суммы кредитов требуются значительные, государство должно предоставлять кредиторам гарантии их возврата. В мировой практике это нормально, в России, к сожалению, этот институт развития еще не получил. Все предприятия холдинга должны работать на достижение максимальной общей экономической эффективности. В противном случае создание подобного объединения фактически не будет давать практически значимого результата экономической деятельности, и исчезает сам смысл такой интеграции.

При построении классического холдинга с головным и дочерними (зависимыми) предприятиями, необходимо определить, какое из предприятий должно быть головным. Практика построения холдинговых структур в рыбопромышленном комплексе России показывает, что практически во всех случаях держательским (головным) предприятием является крупная добывающая компания (ОАО «ХК Дальморепродукт» на Дальнем Востоке, ОАО «Севрыба» и ОАО «Консорциум МТФ» в нашем регионе). При этом для того, чтобы создать холдинг, добывающему предприятию, согласно Российскому законодательству, достаточно иметь по 20% [1, с. 68] в капитале остальных предприятий, которые, в свою очередь, становятся зависимыми от него.

Вообще принятая в России модель формирования холдингов в рыбной промышленности с головным добывающим предприятием является сегодня более приемлемой, поскольку на сегодняшний день добывающие компании являются более состоятельными в финансовом отношении, чем предприятия перерабатывающего сектора. Работая в объединении, они могут организовать его более эффективную деятельность.

Крупные предприятия сегодня уже начинают разрабатывать и претворять в жизнь планы обновления основных добывающих мощностей. Кроме того, приобретая обрабатывающие мощности или вкладывая деньги в их модернизацию, они могут в перспективе получать большую прибыль. Перерабатывающим предприятиям дешевле арендовать оборудование, нежели закупать

новое. Привязка к конкретному добывающему предприятию может быть продиктована и этим интересом.

В целом, дальнейшее формирование холдинговых структур и совершенствование законодательства в их отношении являются одним из перспективных направлений интеграции предприятий рыбопромышленного сектора в нашей стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ. М.: Издательство «Экзамен», 2004. 336 с.
2. Закон РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ: ФЗ от 03.07.1991 г. // Российские законы: сборник текстов. 1-е изд., по сост. На 1995 г. М., 1996.
3. Интегрированные организационно-экономические структуры: холдинги, финансово-промышленные группы, концерны. Сущность, проблемы создания и функционирования (<http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/corporation/1005integr.htm>).
4. Лоскутов В.И., Тихонова Ж.В. Государственное предпринимательство как фактор эффективной рыночной экономики. СПб.: Астерион, 2007. 144 с.
5. Указ Президента «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий»: Указ Президента от 16.11.1992 г. №1392 // САПП РФ. 1992. №21. ст. 1731.
6. Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты / И.С. Шиткина. М.: Городец-издат, 2003. 368 с.

В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВКИ КОМПЛЕКТНОЙ ПРОДУКЦИИ С ИЗДЕРЖКАМИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Современное машиностроительное производство в своей повседневной производственной деятельности связано с многочисленными поставщиками и потребителями его продукции. При рассогласовании таких связей, приводящем к недопоставкам продукции в установленные сроки, возрастают суммарные потери по технологической цепи поставщик – потребитель. В итоге общий ущерб, например, в виде объема упущенной прибыли как источника экономического развития и величины затрат, связанной даже с частичной компенсацией негативных последствий такого рассогласования, по всем структурным связям может достигать значительной величины.

Причина нестабильности функционирования производственно-хозяйственных систем и имеющих при этом место соответствующих потерь предопределена стохастичностью поведения системы под влиянием внутренних возмущений и внешних воздействий хозяйственной среды, объективной неопределенностью моментов начала производства и окончания изготовления, количества выпускаемой продукции. Наличие в

этих условиях огромного разнообразия коммуникационных связей делает точное согласование взаимодействия производственно-хозяйственных систем невозможным.

В теории и на практике сходятся в мнении, что в своей деятельности предприятие, выбирая между объемом ожидаемой прибыли и возможной нестабильностью этого объема, всегда предпочтет такой вариант, в котором при равном объеме ожидаемой прибыли ее величина будет более стабильной. И более того, предприятие в своей хозяйственной деятельности будет затрачивать определенную величину средств на обеспечение большей надежности в получении намеченного объема прибыли, чем идти на риск, увеличивая собственную нестабильность.

Для количественной оценки надежности функционирования производственно-хозяйственной системы и возможности ее оптимизации необходимо не только измерить затраты на резервирование, но и определить нестабильность работы системы и вызываемые ею потери. При этом под нестабильностью функционирования понимают



ся нарушения договорных обязательств при поставках продукции, непосредственно приводящих к рассогласованию хозяйственных связей. Поэтому нестабильность – это внешняя характеристика поведения производственно-хозяйственной системы со стороны экономической среды. Потери от нестабильности функционирования данной системы возникают в других производственно-хозяйственных системах, связанных с данной непосредственно или косвенно межпроизводственными связями.

При моделировании процесса функционирования и оптимизации надежности хозяйственных взаимосвязей связь с элементами системы устанавливается при помощи оценки потерь от нестабильности. Потери от нестабильности выступают в виде дополнительных затрат в других производственно-хозяйственных системах в силу наличия коммуникационных связей и их величина должна быть достаточной для нейтрализации последствий того уровня нестабильности, который передается по этим связям от данной другим производственно-хозяйственным системам. Тогда при действенной системе хозяйственной ответственности субъектов, отражаемой в показателе потерь от нестабильности в виде функции штрафов, оптимизация надежности работы отдельных подсистем в процессе их функционирования ведет к оптимизации надежности системы взаимосвязанных хозяйствующих субъектов в целом.

В условиях рыночных отношений коммуникационные связи будут устойчивыми во времени, если обеспечивается определенная надежность партнерства. Надежные коммуникационные отношения возникают в результате активной роли и производителей и потребителей продукции на рынке товаров. Безусловно, что надежность поставки в срок требует дополнительных издержек, экономическая природа которых состоит в целесообразности расходов на резервирование, а потому в цене продукции от поставщика будет обязательно присутствовать дополнительная компонента. Каждый потребитель в условиях рыночной конъюнктуры должен быть готов к нахождению компромисса: либо платить в цене поставляемой продукции за определенную надежность поставки, либо компенсировать имеющее место задержки за счет дополнительных затрат, получаемых в виде штрафных санкций. Надбавка к рыночной цене продукции должна в среднем покрывать затраты на резервирование у производителя, которые имеют целью повыше-

ние надежности функционирования в той мере, в какой обеспечивается удовлетворительное с точки зрения потребителя согласование процесса «поставка в срок» [3].

Надежность получения продукции является характеристикой ее качества, существенной для потребителя. При наличии случайных факторов она обеспечивается процессами оперативного регулирования производства, предполагающими создание резервов различных ресурсов и их использование в целях нейтрализации действия возмущений. Минимум затрат, связанных с резервированием и регулированием, ущербом от остаточных рассогласований определяет целесообразный уровень надежности хозяйственного процесса; эта величина образует составляющую необходимых затрат на производство продукции, обусловленную стохастической природой экономических процессов, и поэтому входит в стоимость продукции.

Методы согласованного взаимодействия бизнес-единиц, основанные на регулировании посредством резервирования и возмещения ущерба, дают возможность осуществлять регулирование в многозвенной производственно-хозяйственной системе с помощью децентрализованных механизмов. Решения, принимаемые бизнес-единицей, опираются при этом на оценки собственных затрат на регулирование и на уровень санкций, связанных с невыполнением бизнес-единицей ее обязательств. Задачи самостоятельных производственно-хозяйственных систем и их несамостоятельных звеньев существенно различаются: для первых необходимо, чтобы в процессе хозяйственного взаимодействия происходило возмещение всех затрат изготовителя и возникала заинтересованность партнеров в данной хозяйственной связи; для вторых эти требования не имеют силы. В условиях несамостоятельных бизнес-единиц механизмы регулирования, предполагающие включение издержек в виде затрат на резервирование и возмещение ущерба в цену продукта каждой бизнес-единицы, обеспечивают оптимальное регулирование в системе в целом без штрафных санкций в пользу надсистемы или компенсацию части ущерба с ее стороны.

Если потребитель должен получать комплектный продукт, составляющие которого производятся несколькими поставщиками, то как отмечается в работе [1], не существует системы оценок, в точности отвечающей условиям оптимального функционирования производственно-хозяйственной системы. Причиной этому является неразложи-

мость функции потерь от дефицита: не существуют отдельные функции потерь для поставщиков. Вместе с тем в работе отмечается, что поведение системы достаточно близко к оптимальному, если размер санкций для каждого поставщика определяется дефицитом полного комплекта продуктов. Возможность приближения к таким оценкам в процессе хозяйственного взаимодействия связывается со сходимостью соответствующих итерационных процедур.

Рассмотрим следующую схему производственных связей и соответствующий ей частный, но весьма важный случай. Пусть осуществляется поставка продукции комплектного характера потребителю поставщиком, причем производственные процессы изготовления каждой компоненты комплекта осуществляются параллельно и вследствие их специализации и отсутствия общих, взаимосвязанных стадий в технологических процессах, независимо друг от друга. Вследствие воздействия на производственные процессы внутренних и внешних возмущений в момент окончания времени изготовления каждой компоненты не может быть заранее определен точно, а лишь охарактеризован некоторым интервалом. Будем допускать, что моменты завершения процесса изготовления каждой из компонент комплекта статистически интерпретируемы.

Обозначим через t_1^H и t_2^H моменты окончания изготовления составляющих комплекта, определяемые без учета возможных отклонений; в качестве t_1^0 и t_2^0 рассмотрим моменты наиболее позднего окончания составляющих комплекта соответственно. Тогда величины $T_1 = t_1^H + \tau_1$ и $T_2 = t_2^H + \tau_2$ есть возможные моменты изготовления составляющих комплекта и являются случайными; случайные величины $\tau_1 \in (0, t_1^0 - t_1^H)$ и $\tau_2 \in (0, t_2^0 - t_2^H)$ определяют вариацию значений T_1 и T_2 . Поэтому моменты полного завершения работ по изготовлению комплекта характеризуются случайной величиной $\tau = \max(T_1, T_2)$ с функцией распределения $F_\tau(t)$, которая предполагается известной.

Поставщик комплектной продукции заинтересован в пределах определенной величины затрат, целевое назначение которых состоит в покрытии расходов при согласовании срока поставки продукции, обеспечить эту поставку с наибольшей надежностью. Каждый момент t может рассматриваться как установленный срок поставки. Однако при заблаговременно назначенном сроке t^n может реализоваться одна из двух возможных

ситуаций: если $\tau > \tau^n$, то возникают затраты, вызванные имеющим место дефицитом $(\tau^n - \tau)^+$ при поставке продукции, уровень которых определяется затратами, связанными с его ликвидацией потребителем; если $\tau < \tau^n$, то подразделения (система в целом) несут дополнительные издержки, величина которых в среднем характеризует в общем случае затраты на резервирование. Случай $\tau = \tau^n$ не представляет интереса, поскольку он практически исключен из-за случайности величины момента срока поставки.

В этих условиях поставщик попытается выбрать момент срока поставки так, чтобы при заранее определенной величине затрат обеспечить максимум вероятности их непревышения.

Формализация задачи требует рассмотрения функции затрат в соответствии с двумя ситуациями. Будем считать, что эти функции заданы в виде $z = \begin{cases} z_o(\tau - \tau^n), \tau > \tau^n; \\ z_p(\tau^n - \tau), \tau \leq \tau^n. \end{cases}$

Заметим, что линейность функций дополнительных издержек и штрафа не ограничивает общности получаемых качественных результатов. Таким образом, $z = z(t)$; ясно, что величина Z представляет собой любое возможное значение случайной величины z и объектом исследования является вероятность $P\{Z < Z^n\}$, где Z^n есть та величина затрат, которая поставщиком рассматривается как допустимая при выборе сроков поставки. Отметим, что под величиной Z^n поставщик подразумевает величину дополнительных издержек, целевое назначение которых состоит как в дополнительном резервировании для обеспечения поставки в срок так и в возмещении ущерба потребителю при нарушении поставки в срок в виде штрафа. Очевидно, что событие, состоящее в том, что величина затрат Z не превысит допустимой величины Z^n произойдет, если будет выполнено соотношение (рис. 1): $\tau^n - Z^n / Z_p < \tau < \tau^n + Z^n / Z_o$.

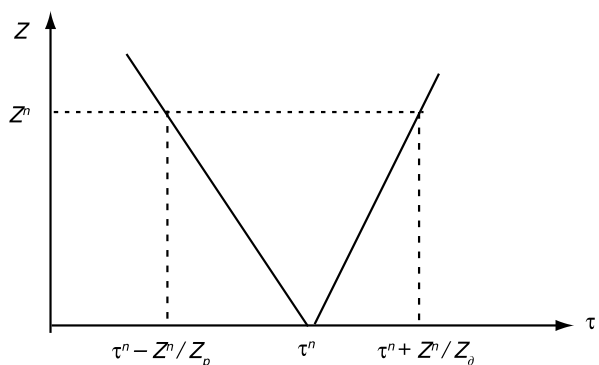


Рис. 1. Интервал изменения срока поставки

Используя функцию распределения $F\tau(t)$, можем записать [2]:

$$F_{\tau}(t) = \int_0^t \int_0^t f_{\tau}(T_1, T_2) dT_1 dT_2 \quad (1)$$

Из условия независимости процессов поставок компонент, составляющих комплект, следует независимость случайных величин T_1, T_2 и тогда $f_{\tau}(T_1, T_2) = f_1(T_1) f_2(T_2)$. Раздельно интегрируя (1), получим:

$$P\{Z < z^n\} = F_1(\tau^n + z^n / z_{\partial}) F_2(\tau^n + z^n / z_{\partial}) - F_1(\tau^n - z^n / z_p) F_2(\tau^n - z^n / z_p) \quad (2)$$

Полученное равенство определяет в общем виде характер зависимости $P\{Z < z^n\}$ от $z^n, z_{\partial}, z_p, \tau^n$ и позволяет окончательно сформулировать задачу: при известных функциях распределения $F_1(T), F_2(T_2)$ и заданных z^n, z_{∂}, z_p определить такое значение τ^n , которое доставляет максимум вероятности $\max P\{Z < z^n\}$.

С целью упрощения формальных выкладок сделаем допущение. В реальной ситуации продолжительности параллельных процессов планируются на основе нормативных величин так, чтобы их моменты окончания совпадали. Поэтому положим $t^H = t_1^H = t_2^H = \text{const}$.

Допустим также, что одинаковыми являются и функции $f_1(T_1)$ и $f_2(T_2)$. Решение задачи $\max P\{Z < z^n\}$ осуществляется методами классической оптимизации. Для отдельных типов распределений значение величины τ^n легко находится в явном виде; в остальных случаях – численными методами. Так, например, для случая, когда τ_1 и τ_2 распределены равномерно на интервале $[t^H, t^0]$ при $t^0 = t_1^0 = t_2^0$, то $\max P\{Z < z^n\} = 1 - \left[1 - \frac{z^n}{t^0 - t^H} \left(\frac{1}{z_{\partial}} + \frac{1}{z_p} \right) \right]^2$ и при этом $\tau^n = t^0 - \frac{z^n}{z_{\partial}}$. Для показателя

закон распределения с тем же значением математического ожидания случайных величин τ_1 и τ_2 величина срока поставки есть.

Выражение для максимального значения вероятности в данном случае весьма громоздко и не приводится.

На рис. 2 приведены графики зависимости $\max P\{Z < z^n\}$ от величины z^n . С целью графической иллюстрации на рис. 2 принято, что $z_{\partial} = z_p = z_0$.

Для равномерного распределения практический интерес представляет случай, когда $z^n \leq z^0 (t^0 - t^H) / 2$.

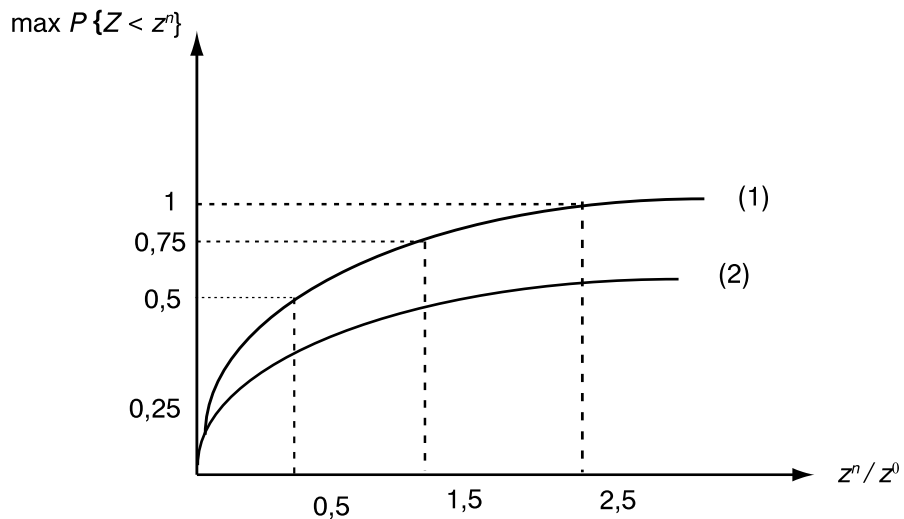


Рис. 2. Зависимость $\max P\{Z < z^n\}$ от соотношения z^n / z^0 . (1) – равномерное распределение, (2) – показательное распределение

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ватник П.А.** Статистические методы оперативного управления производством. М.: Статистика, 1978.
2. **Вентцель Е.С., Овчаров Л.А.** Прикладные задачи теории вероятности. М.: Радио и связь, 1983.
3. **Львов Ю.А., Сатановский Р.Л.** Интенсификация машиностроительного производства: организация и планирование. Л.: Машиностроение, 1984.

М. Рохам, А.Р. Габриелян

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ И ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Таблица 1

Примеры наиболее известных систем управления

Класс систем	Название	Фирма	Уровень стоимости
Крупные интегрированные системы	R3 Baan IV Oracle Application	SAP Baan Oracle	Свыше \$500,000
Средние интегрированные системы	JD Edwards SyteLine Галактика Парус	Edwards SOCAP Галактика, Россия Парус, Россия	\$200,000 - \$500,000
Малые интегрированные системы	Concord XAL Scala Platinum SQL NS-2000	Columbus IT Partner Scala Platinum Software Corporation Никос- Софт, Рос- сия	\$50,000 - \$300,000
Локальные системы	1С БЭСТ Инфин	1С, Россия Интеллект- Сервис, Россия Инфин, Россия	\$5,000 - \$50,000

Использование информационных систем в офисах средних и крупных компаний давно уже стало массовым явлением. В настоящее время это один из общепринятых инструментов контроля хозяйственной деятельности, повышения рентабельности и успешного противостояния многочисленным конкурентам. Однако когда говорят о представителях малого бизнеса, то любые высказывания о целесообразности автоматизации предприятий подобного типа нередко не находят должного понимания.

Очевидно, все зависит от характера деятельности малого предприятия и от целей, которые оно перед собой ставит. Если малое предприятие существует исключительно «на бумаге», то понятно, что в компьютерных технологиях оно не нуждается. Но если небольшая фирма ведет активную деятельность, а ее владелец постоянно заботится о развитии бизнеса, то контролировать ситуацию «вручную» достаточно трудно. Наведение порядка в учете необходимо каждому предприятию независимо от того, чем оно занимается, каковы его обороты и сколько человек на нем работает. Более того, успешное управление – это не только постоянное наблюдение за тем, что происходит на фирме, но и способность вовремя заметить свои ошибки. Типичный рабочий день любого руководителя – это решение множества различных вопросов. Нередко их количество бывает столь велико, что в ходе борьбы с всевозможными «нестыковками» и «накладками», не говоря уже об элементарной рутине, теряется возможность адекватного восприятия ситуации и соответственно планирования и видения перспектив.

Проведенный сравнительный анализ рынка информационных систем управления предприятием (табл. 1) показал, что рынок информационного обеспечения для малых предприятий очень мал, в основном предназначен все-таки для средних предприятий и крупных предприятий.

Информационные системы рынка в основном выполняют бухгалтерский учет – что неактуально для малого предприятия, которому необязательно вести бухгалтерский учет, цена колеблется от 1000\$ до 1800\$, что слишком дорого для малого предприятия, тем более, при постоянном изменении российского налогового законодательства, покупка такого дорогого продукта нецелесообразна.

Сегодня малому предприятию необходима информационная система, в которой были бы предусмотрены возможности ведения всех рутинных учетных операций, а также получения оперативных аналитических справок для руководства. Однако российский рынок программных продуктов предлагает малому предприятию в основном бухгалтерские системы, которые изначально не приспособлены для решения текущих задач управления бизнесом. Руководителю предприятия необходима, прежде всего, целостная, постоянно обновляемая картина движения ресурсов, товара, финансовых потоков. По этой причине малому предприятию необходима комплексная система, основу которой составляет именно оперативный учет. Функциональный состав данной информационной системы не должен быть «перегружен» возможностями, которые вряд ли будут востребованы работниками малого предприятия.



Главное предназначение системы для малого предприятия – охват всех аспектов его работы, отображение бизнес-процессов в управленческой и бухгалтерской «системах координат» и постоянная информационная поддержка руководителя.

Тенденции развития современных информационных технологий приводят к постоянному возрастанию сложности информационных систем (ИС), создаваемых в различных областях экономики. Современные крупные проекты ИС характеризуются, как правило, следующими особенностями [1–7]:

1. Сложность описания (достаточно большое количество функций, процессов, элементов данных и сложные взаимосвязи между ними), требующая тщательного моделирования и анализа данных и процессов; наличие совокупности тесно взаимодействующих компонентов (подсистем), имеющих свои локальные задачи и цели функционирования (например, традиционных приложений, связанных с обработкой транзакций и решением регламентных задач, и приложений аналитической обработки (поддержки принятия решений), использующих нерегламентированные запросы к данным большого объема);

2. Отсутствие прямых аналогов, ограничивающее возможность использования каких-либо типовых проектных решений и прикладных систем;

3. Необходимость интеграции существующих и вновь разрабатываемых приложений;

4. Функционирование в неоднородной среде на нескольких аппаратных платформах;

4. Разобщенность и разнородность отдельных групп разработчиков по уровню квалификации и сложившимся традициям использования тех или иных инструментальных средств;

5. Существенная временная протяженность проекта, обусловленная, с одной стороны, ограниченными возможностями коллектива разработчиков, и, с другой стороны, масштабами организации-заказчика и различной степенью готовности отдельных ее подразделений к внедрению ИС.

Для успешной реализации проекта объект проектирования (ИС) должен быть, прежде всего, адекватно описан, построены полные и непротиворечивые функциональные и информационные модели ИС. Накопленный к настоящему времени опыт проектирования ИС показывает, что это логически сложная, трудоемкая и длительная по времени работа, требующая высокой квалификации участвующих в ней специалистов. Однако до недавнего времени проектирование

ИС выполнялось в основном на интуитивном уровне с применением неформализованных методов, основанных на искусстве, практическом опыте, экспертных оценках и дорогостоящих экспериментальных проверках качества функционирования ИС. Кроме того, в процессе создания и функционирования ИС информационные потребности пользователей могут изменяться или уточняться, что еще более усложняет разработку и сопровождение таких систем.

Для того чтобы получить адекватное описание функционирования малого предприятия, необходимо проанализировать, как работает предприятие в настоящее время. Для анализа необходимо знать не только как работает предприятие в целом, как взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, но и как организована деятельность на каждом рабочем месте. Один человек, как правило, не обладает такой информацией. Действительно, руководитель предприятия хорошо разбирается, как работает организация в целом, но не в состоянии знать особенности деятельности бухгалтерии и рядовых сотрудников. Рядовой сотрудник хорошо разбирается в своих обязанностях, но плохо знает, как работают остальные коллеги. Следовательно, для анализа деятельности предприятия, даже небольшого, следует собрать все знания в едином месте – создать модель деятельности предприятия (как есть, AS-IS), выявить сильные и слабые стороны бизнеса, сформулировать цели и, уже на этой основе создавать и проектировать модели бизнес – процесса и собственно информационную систему (как должна быть, TO-BE).

В процессе исследования проанализированы современные методологии и технологии проектирования информационных систем (ИС). В качестве основного была выбрана методология функционального моделирования SADT (Structured Analysis and Design Technique), разработанная Дугласом Россом и получившее дальнейшее развитие в работе [4]. На ее основе разработана, в частности, известная методология IDEF0 (Icam DEFinition), которая является основной частью программы ICAM (Интеграция компьютерных и промышленных технологий). Согласно синтаксису IDEF0 модель представляет собой совокупность иерархически выстроенных диаграмм, каждая из которых является описанием какого-либо процесса.

Разработана модель методики проектирования ИС, выявлены цели и задачи реорганизации малого предприятия (рис. 1).

USED AT:	AUTHOR: Roham Mehrdad PROJECT: Дерево целей проекта	DATE: 22.03.2003 REV: 17.05.2003	WORKING DRAFT RECOMMENDED PUBLICATION	READER	DATE	CONTEXT: TOP
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					A-0

**Цели реорганизации
бизнес-процессов
малого предприятия**

- Сокращение до оптимального товарных запасов
- Повышение оборачиваемости товара
- Планирование и контроль
- Оперативный учет
- Бухгалтерский учет
- Анализ
- Разработка методик учета затрат
- Разработка методики проектирования информационной системы
- Моделирование системы AS-IS
- Моделирование системы TO-BE
- Моделирование данных
- Разработка и отладка информационной системы
- Внедрение

Повышение эффективности управления товаром

Повышение эффективности финансового управления и контроля

Повышение оперативности учета затрат

Повышение эффективности документооборота и отчетности

Результаты проекта реорганизации:

1. Улучшение информационного обеспечения руководства компании
2. "Прозрачность" бизнес-процессов для руководителей и сотрудников
3. Повышение качества бизнес-процессов
4. Формирование единого информационного пространства
5. Сокращение бумажного документооборота
6. Устранение дублирования функций, четкое распределение ответственности и полномочий
7. Своевременная отчетность в ГНИ, ПФ, ФСС

NODE: A0	TITLE: Цели реорганизации бизнес-процессов малого предприятия	NUMBER:
--------------------	---	---------

Рис. 1. Дерево целей и задач реорганизации малого предприятия

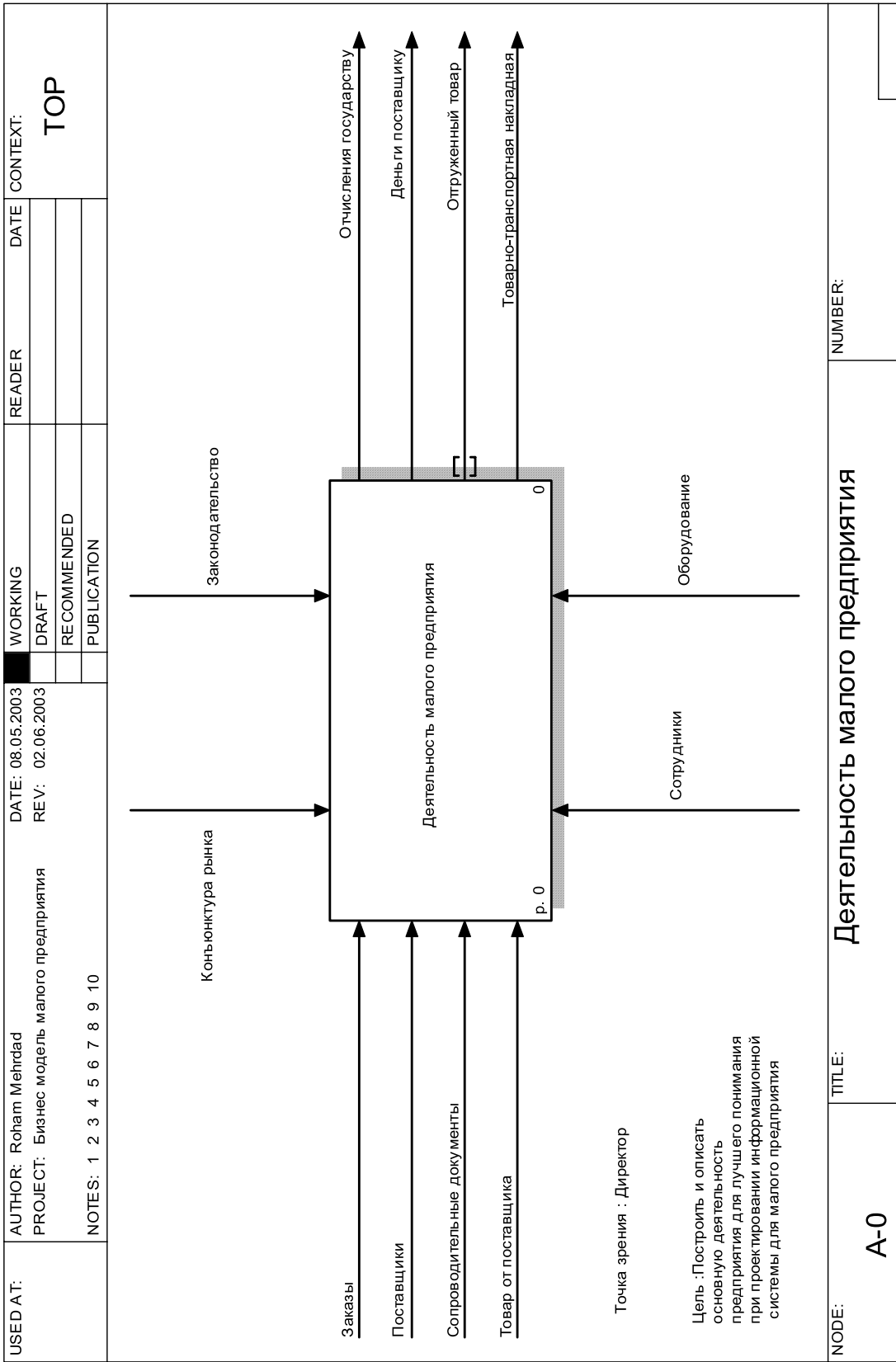
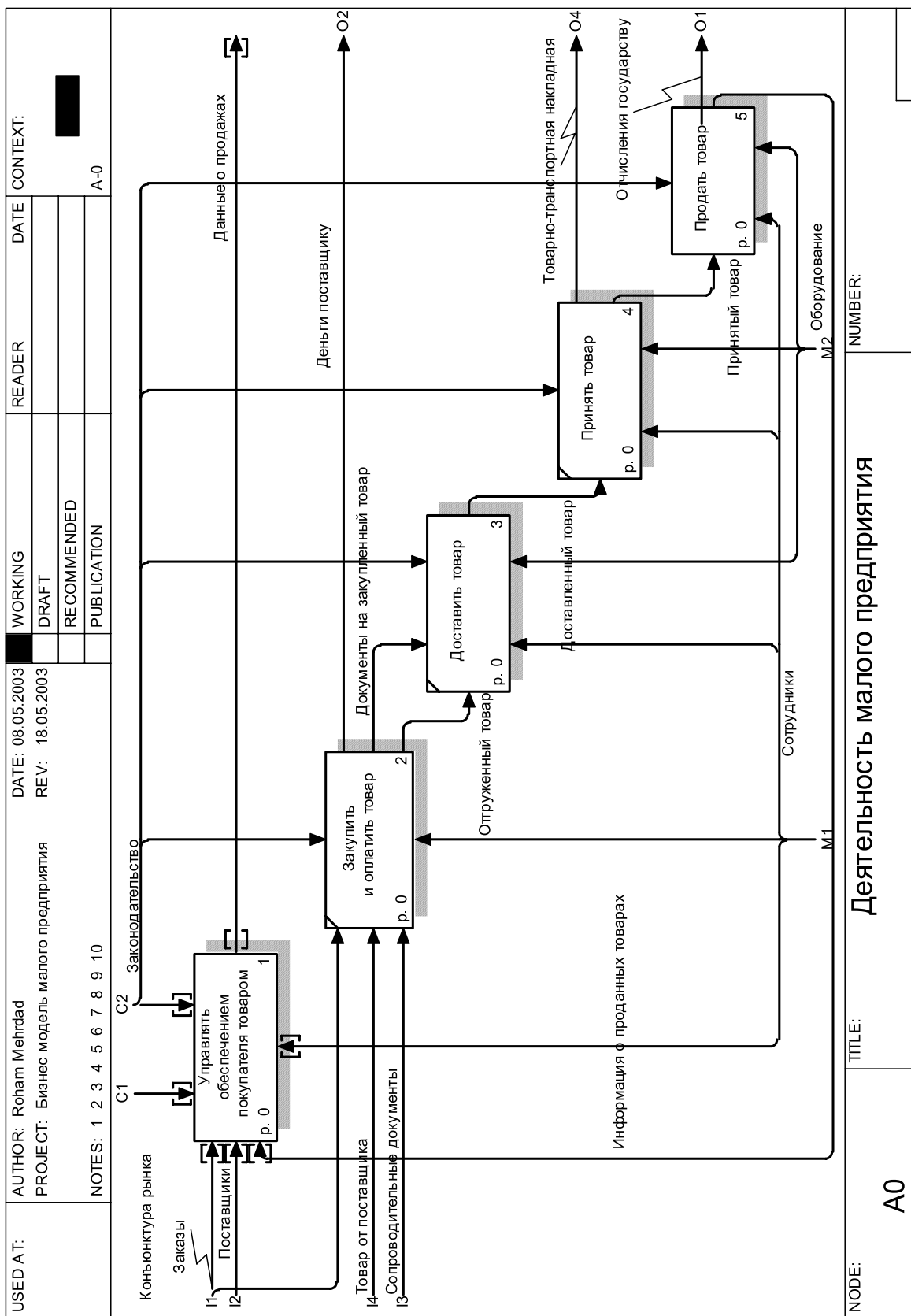


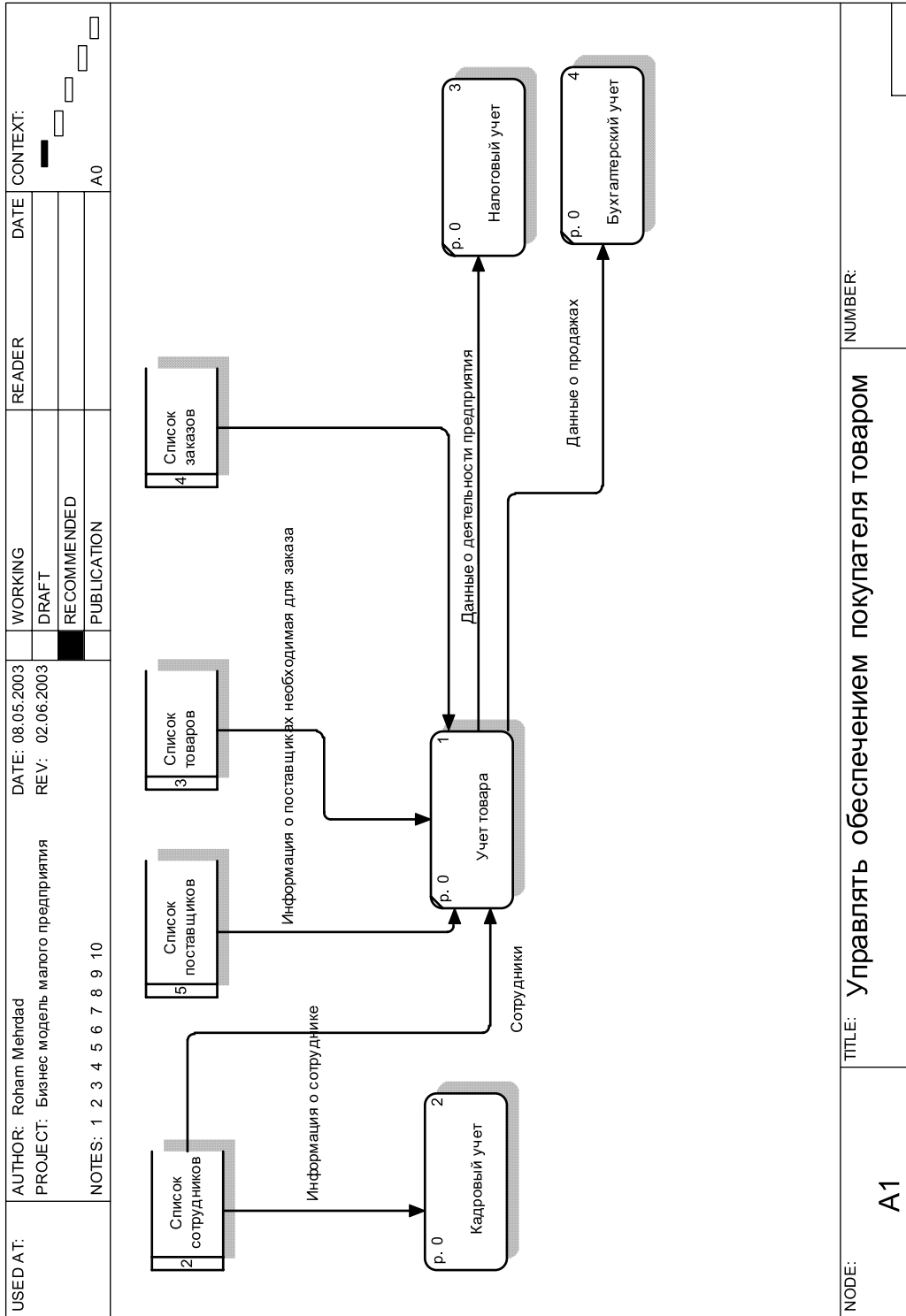
Рис.2. Деятельность малого предприятия



Деятельность малого предприятия

NODE: A0
 TITLE:
 NUMBER:

Рис. 3. Бизнес-процессы деятельности малого предприятия



NODE: **A1**
TITLE: **Управлять обеспечением покупателя товаром** NUMBER:

Рис. 4. Рекомендуемое управление обеспечения покупателя товаром

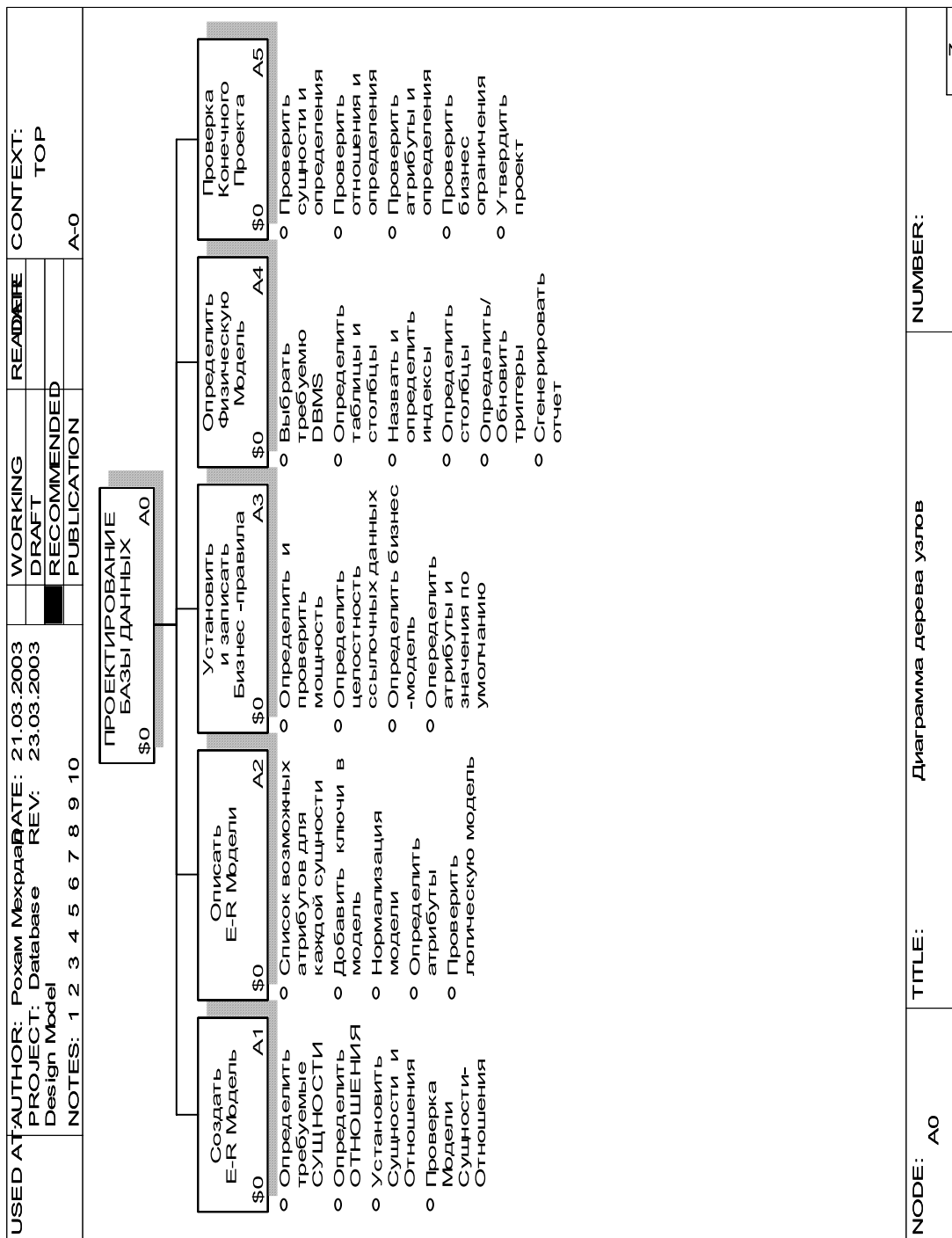


Рис. 5. Проектирование базы данных информационной системы малого предприятия

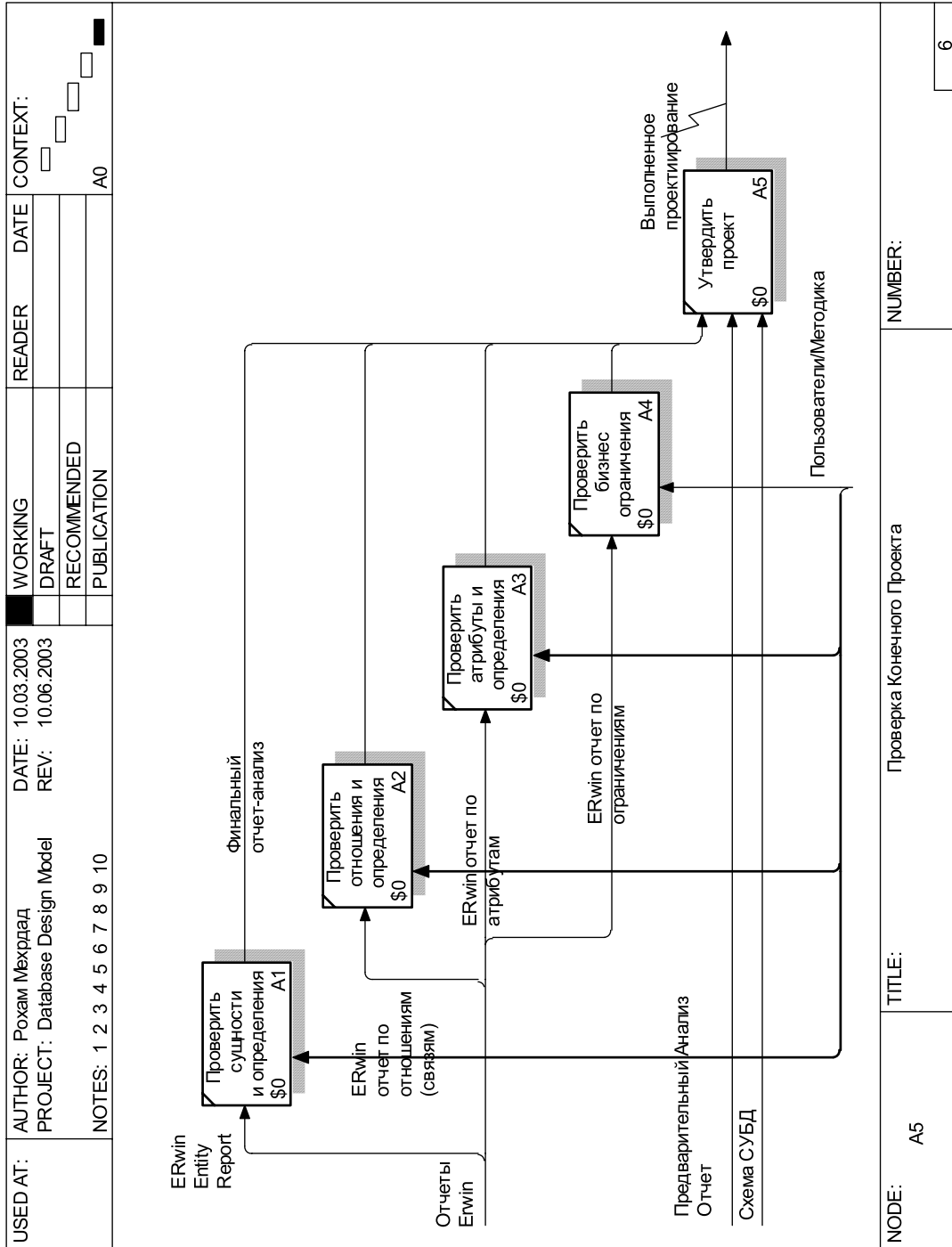


Рис. 6. Проверка конечного проекта

Основной целью разработки является повышение эффективности управления товаром, финансового управления и контроля, а также, повышение эффективности документооборота и отчетности на малом предприятии, что позволит своевременно и точно определять суммы налога, подлежащего возмещению из бюджета, представление налоговых деклараций и расчета налога с продаж.

На начальных этапах создания информационной системы было важно выяснить и понять, как работает малое предприятие. Результатом применения методологии SADT к деятельности малого предприятия является модель, которая состоит из диаграмм, фрагментов текстов и глоссария, имеющих ссылки друг на друга. Диаграммы – главные компоненты модели, все функции ИС и интерфейсы на них представлены как блоки и дуги. Место соединения дуги с блоком определяет тип интерфейса. Управляющая информация входит в блок сверху, в то время как информация, которая подвергается обработке, показана с левой стороны блока, а результаты выхода показаны с правой стороны. Механизм (человек или компьютерная система), который осуществляет операцию, представляется дугой, входящей в блок снизу (рис. 2). Бизнес процессы деятельности малого предприятия представлены на рис. 3.

Была построена модель деятельности предприятия, при этом детально были рассмотрены лишь наиболее важные процессы организации – продажа товара, кадровый учет, управление обеспечения покупателя товаром. На рис. 4 представлена декомпозиция бизнес процесса управления обеспечения покупателя товаром на малом предприятии, после реорганизации.

На основе модели деятельности предприятия разработана методика проектирования базы данных информационной системы малого предприятия, показана на рис. 5. Проверка конечного продукта проводилась по процессам, показанным на рис. 6.

Отличительной особенностью разработанной информационной системы является нацеленность на управление бизнесом. При всеобщей нехватке

оборотных средств единственный путь к стабильному развитию – переход от интуитивного управления к регулярному менеджменту для автоматизации процесса решения задачи налогообложения и отчетности частного предпринимателя.

Основные возможности разработки включают сбор и обработку информации о товарах, услугах, поставщиках и сотрудниках; сбор и обработку информации о начислениях / удержаниях по физическим лицам; возможность оперативно и подробно просмотреть любую, интересующую руководство предприятия информацию о движении товаров в отделах, и в целом на предприятии; подготовку всей необходимой отчетности, в том числе на магнитных носителях; выдачу необходимой отчетности для отделов в текстовом и графическом виде.

Разработанная в процессе исследования информационная система, при ее внедрении, позволит существенно повысить эффективность работы малого предприятия и предпринимателя в сфере малого бизнеса, в результате чего можно ожидать:

- 1) улучшение информационного и информационно-справочного обеспечения руководства предприятия;
- 2) “прозрачность” бизнес-процессов для руководителя и сотрудников, что позволит полностью контролировать финансовые потоки, управлять товарными запасами предприятия, регулировать отношения с поставщиками, анализировать хозяйственную деятельность предприятия, получать необходимые справочные сведения по предпринимательству и ведению деятельности;
- 3) повышение качества бизнес – процессов;
- 4) формирование единого информационного пространства предприятия и сокращение бумажного документооборота;
- 6) устранение дублирования функций, четкое распределение ответственности и полномочий;
- 7) сокращение числа работников;
- 8) своевременную подачу отчетности в налоговые органы, пенсионный фонд, фонд социального страхования РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Вендров А.М.** Один из подходов к выбору средств проектирования баз данных и приложений. «СУБД», 1995, № 3.
2. **Зиндер Е.З.** Бизнес-реинжиниринг и технологии системного проектирования. Учебное пособие. М., Центр Информационных Технологий, 1996.
3. **Калянов Г.Н.** CASE. Структурный системный анализ (автоматизация и применение). М., «Лори», 1996.
4. **Марка Д.А., МакГоуэн К.** Методология структурного анализа и проектирования. М., «Мета-Технология», 1993.



5. Международные стандарты, поддерживающие жизненный цикл программных средств. М., МП «Экономика», 1996.

6. Создание информационной системы пред-

приятия. «Computer Direct», 1996, № 2.

7. Шлеер С., Меллор С. Объектно-ориентированный анализ: моделирование мира в состояниях. Киев, «Диалектика», 1993.

Е.Ю. Белянский

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА В УПРАВЛЕНИИ СЕТЕВОЙ КОМПАНИЕЙ

Вопрос о роли корпоративного центра и функциях, которые он выполняет по отношению к операционным подразделениям, актуален сегодня для многих отраслей российской экономики. Это неудивительно, ведь в экономике, не выходящей из фазы роста с 1999 года, появились по-настоящему крупные компании: и по товарообороту, и по географии рынков, и по капитализации, и по организационной структуре. Ритейл на этом фоне не исключение. Однако наряду с общими тенденциями, в сетевой розничной торговле, как впрочем и в любой другой отрасли, есть свои специфические особенности.

Начиная примерно с 2003 года розничные компании начали осуществлять активную региональную экспансию. Таким образом создаются географически удаленные друг от друга подразделения (дивизионы), деятельность которых требует координации и стандартизации в условиях региональных различий. Крупные компании начинают расширять целевую аудиторию за счет выхода в новые розничные форматы. Создаются компании, объединяющие сети супер- и гипермаркетов, дискаунтеров и магазинов у дома, т. е. подразделения с принципиально разной «экономикой предприятия». Кроме того, некоторые компании переводят свои головные офисы из провинции в столицу (ГК «Виктория»). Все эти изменения не могут не наложить отпечаток на систему управления столь крупными корпорациями. Поэтому одним из важных элементов становится место и роль корпоративного центра в развитии и управлении сетевой розничной компанией.

Прежде чем приступить к пересмотру роли корпоративного центра и выбору наиболее подходящей его модели, необходимо определить спектр возможных функций головного подразделения. Большинство российских и зарубежных консалтинговых компаний выделяют три основные функции: формирование корпоративного

бизнес-портфеля и повышение его эффективности, управление стоимостью и источниками финансирования, а также формирование отношений с внешней средой. Разные корпоративные центры более-менее одинаково подходят к вопросам финансирования и управления отношениями с внешними сторонами. Однако деятельность по формированию бизнес-портфеля и повышению его отдачи обретает самые разные формы в рамках различных моделей.

Специалисты McKinsey выделяют четыре основные модели корпоративного центра: финансовый холдинг, оператор, стратегический архитектор и стратегический контролер [1]. Модель «**Финансовый холдинг**» подразумевает корпорацию, состоящую из отдельных бизнес-единиц, имеющих слабые связи с материнской компанией, функции которой сводятся к принятию базовых решений относительно найма и увольнения топ-менеджеров подразделений и периодической оценки эффективности их деятельности. Модель «**Оператор**» соответствует компании, развивающей одно приоритетное направление бизнеса, но имеющая также ряд сопутствующих прибыльных подразделений, которые обычно находятся в других регионах или производят другую продукцию. Разработчик стратегии – только центр; обособленные бизнес-единицы отсутствуют; наблюдается сильное вмешательство центра в операционную деятельность подразделений. Модель «**Стратегический архитектор**» имеет две основные особенности. Во-первых, такой центр разрабатывает общую для всех подразделений концепцию развития, в рамках которой бизнес-единицы имеют свободу действий. Во-вторых, осуществляет регулярный мониторинг бизнеса и оценку наиболее важных стратегических решений бизнес-единиц. Типичный бизнес-портфель – три и более подразделений, связанных структурно, но независимых финансово. Разработчик стратегии – подразделение (в рамках общей концепции).

Наконец модель «**Стратегический контролер**» подразумевает более тщательную оценку деятельности подразделений, стремление реализовать эффект синергии и предоставить бизнес-единицам общие стандартизированные услуги. Типичный бизнес-портфель – два-три связанных направления. Разработчик стратегии – центр вместе с подразделениями.

Из данных определений видно, что модели «Оператор» и «Финансовый холдинг» являются собой давно известные примеры централизованной и децентрализованной компаний. Излишняя централизация может помешать гибкости на быстро растущем рынке ритейла, а значит и снизит темпы роста. Чистая же децентрализация в любом секторе российской экономики опасна ввиду слабой защиты прав акционеров, неукоренившихся норм корпоративной культуры. Кроме того, даже торговые компании, реструктурированные по принципу бизнес-единиц, обычно оставляют некоторые подразделения, оказывающие услуги всем остальным подразделениям, централизованными. Таким образом, модели «Стратегический архитектор» и «Стратегический контролер» являются наиболее приемлемыми для российского ритейла на современном этапе его развития. Выбор между этими моделями зависит от степени интеграции бизнес-направлений и интенсивности взаимодействия между подразделениями. В разных компаниях эти показатели могут отличаться. Здесь многое будет зависеть от истории бизнеса и личных взглядов и качеств высших руководителей. Однако в любом случае выбор модели должен быть основан на экономических особенностях компании, ее степени развития и структуре отраслевого рынка.

Структура отрасли – один из важных показателей при выборе модели. Стабильные бизнесы требуют гораздо меньшего внимания со стороны корпоративного центра. Сегодня рынок ритейла в России очень динамичен. Помимо особенностей, указанных в начале статьи, необходимо напомнить о возможном появлении очень крупных иностранных компаний. Все это серьезные вызовы действующим на рынке игрокам. В результате структура отрасли перманентно меняется, а в этом случае корпоративный центр должен брать на себя больше инициатив и уделять подразделениям больше внимания.

Второй момент при выборе модели головного офиса – эффективность бизнеса. Необходимо проанализировать эффективность корпоративных бизнес-единиц, определить, насколько они кон-

курентоспособны и в состоянии ли генерировать непрерывные денежные потоки и прибыль. В этом вопросе ряд российских ритейлеров столкнулся с неожиданными затруднениями. Так, в 2006 сразу две компании «Копейка» и «Дикси» отложили проведение IPO. Одной из причин отказа от размещения акций стала низкая рентабельность по EBITDA [2]. В 2007 г результаты аудита «Виктории», проведенного Ernst&Young, также оказались ниже ожиданий рынка. В таких условиях корпоративным центрам не следует предоставлять бизнес-единицам и дивизионам полную свободу действий. Это особенно важно для мультиформатных сетей, так как в их случае особое значение приобретает взаимосвязь стратегий разных форматов.

Еще один критерий выбора модели центра – сущность решений, принимаемых компанией. Надо определить, какова суть основных решений в бизнесе — «ставят ли они на карту» судьбу всей компании или их реализация означает для компании относительно небольшие риски. Как правило, если основные решения связаны с большими рисками, то от головного офиса требуется более серьезное вмешательство, чем во втором случае. В ритейле степень рисков текущего бизнеса относительно низка. Организация закупок, хранения и транспортировки, технологии торговли, продвижение не требует пристального внимания корпоративного центра. В то же время капиталоемкие мероприятия такие, как запуск нового формата или выход на новые рынки, должны разрабатываться и контролироваться управляющими компаниями. То есть для ритейла оптимальным сочетанием является свобода в рамках корпоративных стандартов в текущем бизнесе и корпоративный контроль в проектах развития.

Отдельным блоком следует вопрос об общих стандартизированных услугах в ритейле. Даже те компании, которые разделили свои структуры на бизнес-единицы («Виктория», «Вестер») либо стали отдельными единицами в процессе M&A («Пятерочка» и «Перекресток») оставили ряд направлений, предоставляющих услуги для всех обособленных подразделений. Обычно ритейлеры относят к таким направлениям коммерцию (закупки товаров, логистику) и девелопмент (управление и развитие коммерческой недвижимости). Это разумная политика. Она не только позволяет предоставлять стандартизированные услуги, получать скидки от поставщиков и, таким образом, достигать эффекта синергии, но и пре-



вратить все направления разделенной компании в самостоятельные бизнес-единицы и научиться управлять ими так, чтобы извлекать из бизнес-единиц больше стоимости, чем другие потенциальные собственники, что в точности соответствует активированной рынком корпоративной стратегии Ф. Глюка и С. Кауфмана [3].

Таким образом, для современного российского ритейла наиболее адекватной моделью корпоративного центра является модель «Стратегический контролер», которая позволяет обеспечить существенную независимость (а значит, гибкость,

оперативность и точность) в работе нескольких бизнес-единиц, но при этом позволяет высшим менеджерам сохранить контроль над принятием стратегических общекорпоративных решений и достичь эффекта синергии.

Модель «Стратегический архитектор» также является весьма привлекательной для розницы. Возможно, ритейлеры смогут воспользоваться ею в будущем. Это во многом зависит от них самих, ведь стратегическую архитектуру рынка будут создавать, в первую очередь, его основные операторы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фут Н., Хенсли Д., Лэндсберг, М. Моррисон Р. «Роль корпоративного центра» The McKinsey Staff Paper, 1990, № 48, адаптирована специально для «Вестника McKinsey» № 1(3) 2003.
2. Желобанова Е. «Лондон не дождался Копейку»

РБК 28.09.2006 <http://www.rbcdaily.ru/2006/09/28/market/239183>.

3. Глюк Ф., Кауфман С., Уоллэк С. «Думая стратегически» – The McKinsey Quarterly, 2000.

В.М. Столетний

РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

1. Проектно-изыскательские организации (ПИО)

Переход от функционального к процессному методу в управлении проектно-ориентированными организациями (операции которых состоят, главным образом, из проектов» [9, с. 27]) предполагает внедрение принципов и методов управления проектами в их системах менеджмента. Данный подход к менеджменту понимается как «проектно-ориентированное управление» [6, с. 51]; функции контроллинга в этом случае выполняет «мультипроектный» контроллинг [8, с. 408].

Типичными представителями проектно-ориентированных организаций являются проектно-изыскательские организации (ПИО) – проектные и проектно-технологические институты, конструкторские и опытно-конструкторские бюро, основным бизнес-процессом которых является проектирование объектов строительства.

Принадлежность ПИО к проектно-ориентированным организациям неоспоримо подтверждается особенностями технологии проектирования, а именно значительной долей творческого

труда специалистов, предметом труда – информацией, взаимодействием представителей многих проектных дисциплин, обуславливающим усложнение процедур по координации работ и согласованию их результатов.

На основании пессимистической оценки [3], емкость рынка проектно-изыскательских услуг в 2004 г. составила 10 млрд. руб. Анализ тенденций в инвестиционно-строительном комплексе России позволяет прогнозировать повышательный тренд оборотов инжиниринговых компаний и ПИО в средне- и долгосрочной перспективах. В частности, на это указывают стратегические планы правительства РФ, направленные на дальнейшее развитие инфраструктуры за счет средств Федерального инвестиционного фонда.

2. Концепция контроллинга и системная модель контроллинга ПИО

Признаем факт протекания процесса функционального самоопределения контроллинга в практике российских предприятий под воздействием теоретических изысканий П. Хорвата, понимающего контроллинг как комплексную межфункциона-

нальную концепцию управления, целью которой является координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения [4].

В качестве основы системной методике контроллинга ПИО предлагается модель, которая проходит апробацию в практике института по проектированию предприятий нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности «Ленгипронефтехим» (рис. 1). Некоторые прикладные аспекты функционирования данной модели также излагаются в [5].

Исходя из основной задачи контроллинга, – ориентированной на результат координации всех подсистем менеджмента (горизонтальная координация), контроллинг ПИО функционирует на стыке процессов управления проектами и управления предприятием (вертикальная координация).

Генерируя информационные потоки в системах управления предприятием и управления проектами, в определенных случаях трансформируя их, контроллинг ПИО обеспечивает релевантность выходной информации в контексте целей предприятия, и целей контроллинга, вытекающих из целей предприятия, выступая функцией поддержки принятия управленческих решений.

3. Бюджетный процесс как основа системы контроллинга ПИО

Последуем рекомендациям К. Друри [2, с. 28–29], присвоив месту финансовой результативности приоритетное значение в системе целей ПИО и нацелив систему мониторинга на стоимостные факторы осуществления проектов.

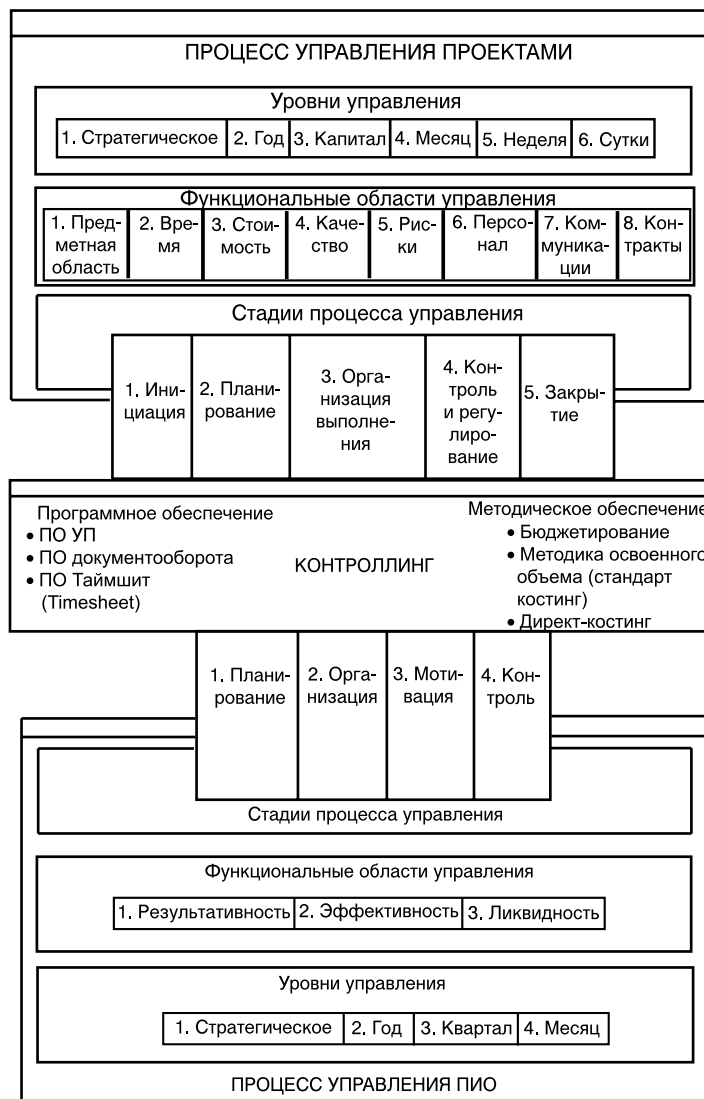


Рис. 1. Системная модель контроллинга ПИО

Проектная схема организации бизнес-процессов ПИО определяет подход к бюджетированию ПИО от расчета бюджетных показателей по отдельным проектам с их последующей консолидацией и формированием сводной финансовой отчетности. Матричная организационная структура ПИО предполагает выделение в качестве центров финансовой ответственности проекты, функциональные подразделения, предприятие в целом.

Для целей данной статьи необходимым и достаточным является составление бюджетов доходов и расходов (БДР) проектов с их последующей интеграцией в бюджетный процесс ПИО. Входом для составления бюджета производства являются данные о переменных затратах периода, которые являются выходом процедуры построения организационно-технологической модели проекта. Типовая процедура построения организационно – технологической модели проекта разработки рабочей документации представлена на рис. 2.

Результатом организационно-технологического моделирования проекта является возможность определения интегральных значений освоения трудозатрат и объема выработки проектной продукции (S-кривых) на соответствующих этапах реализации проекта (сдачи-приемки промежуточных результатов проекта для целей обеспечения текущей ликвидности ПИО) (рис. 3). Очевидно, величина разницы значений суммарных затрат и выработки на соответствующих временных срезах образует величину незавершенного производ-

ства проекта, что является специфическим свойством технологии проектирования и оказывает принципиальное влияние на методику бюджетирования ПИО.

Введем понятие коэффициента признанных расходов (R_i). Если k_i – процент готовности продукции на этапе i в соответствии с исходным планом, m_i – процент освоения трудозатрат на этапе i в соответствии с исходным планом, то

$$R_i = \frac{k_i}{m_i} \quad (1)$$

Практическая значимость применения коэффициента R обуславливается необходимостью адекватной интерпретации данных о затратах проекта при переносе точки зрения на данное свойство с центра ответственности «проект» на центр ответственности «предприятие» и заключается в возможности обоснованного разделения затрат периода на расходы периода и незавершенное производство периода.

$$E_i = W_i^S + C_i - W_i^f, \quad (2)$$

где E_i – расходы этапа i ; W_i^S – незавершенное производство на начало этапа i ; W_i^f – незавершенное производство на конец этапа i ; C_i – прямые затраты проекта на временном интервале между началом и окончанием этапа i .

Выразим E_i с применением R_i :

$$E_i = C_i \times R_i \quad (3)$$

Решая систему уравнений (2), (3), получаем:

$$W_i^f = W_i^S + C_i \times (1 - R_i) \quad (4)$$

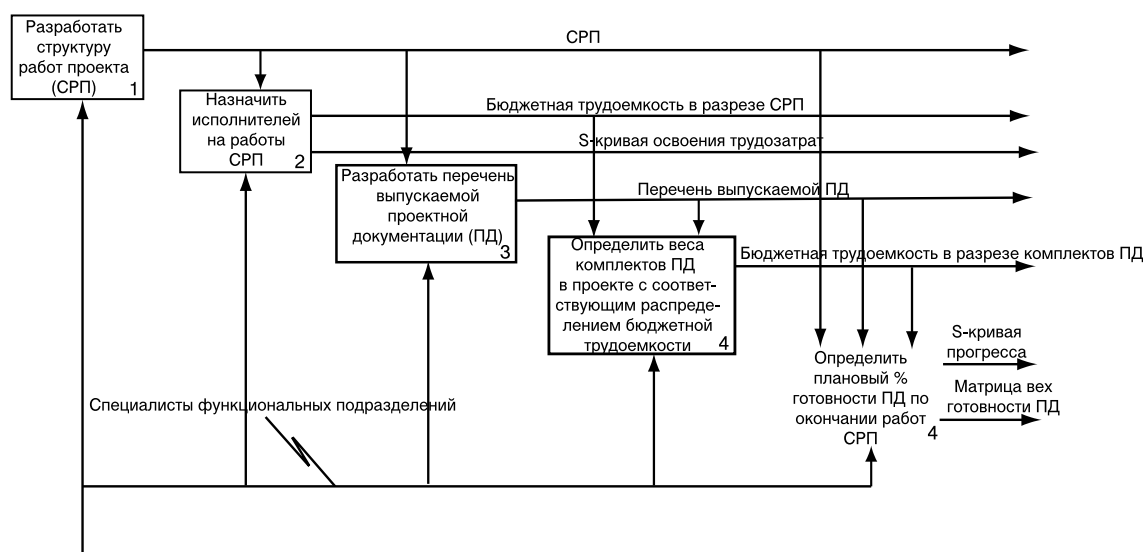


Рис. 2. Построение организационно-технологической модели проекта: A0 (IDEF0) [1].

Интегральный график трудозатрат
Интегральный график прогресса

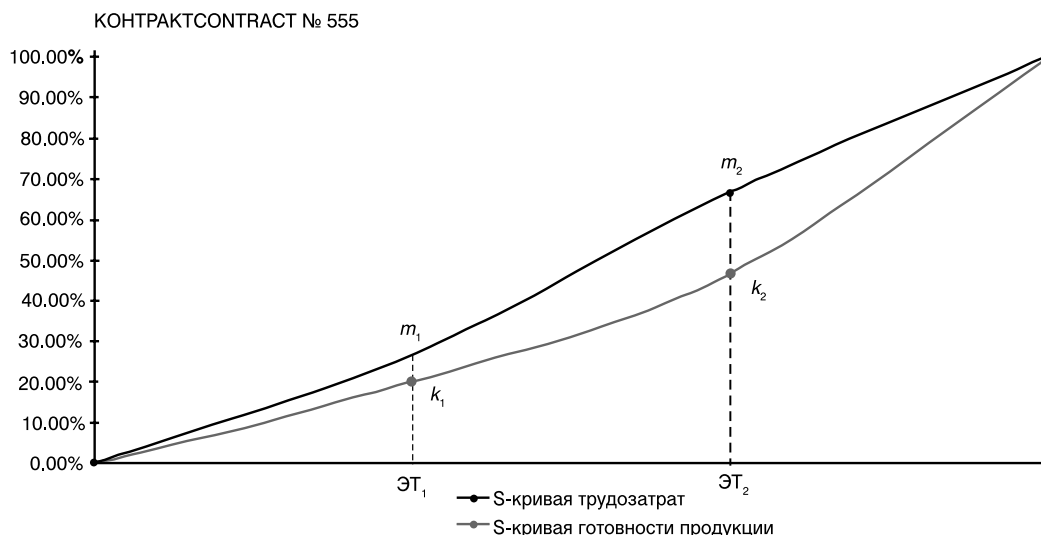


Рис. 3. S-кривые затрат и прогресса

Таким образом, для этапа 1 проекта получаем:

$$W_1^f = C_1 \times (1 - R_1) \quad (5)$$

Вычислив по окончании 1 этапа проекта величину незавершенного производства, распределим ее как расходы будущих периодов между всеми последующими этапами (общее количество этапов проекта – m) в пропорции, равной средневзвешенному процентов готовности продукции $k_2...k_m$ на соответствующих этапах.

Бюджеты незавершенного производства, маржинальных прибылей и убытков, постоянных расходов, рассчитанные на основе проекта разработки рабочей документации объекта нефтеперерабатывающего завода, представлены в табл. 1–3.

4. Система раннего предупреждения

Реализуем адекватную условиям проектно-ориентированной деятельности систему мониторинга на основе данных бюджетного процесса, методики освоенного объема и программного обеспечения по управлению проектами “Open Plan”. Данное решение позволит руководителям проектов (ГИПам) посредством стандартного интерфейса программного обеспечения по управлению проектами осуществлять контроль предметной области и финансовой результативности проектов.

В рамках данной задачи для каждого квартала соответственно в СРП дополнительно создадим фиктивные работы – носители переменных значений ресурсов «расходы», «доходы», «прибыль», и интегрируем данные табл. 2 и табл. 3 в полученную структуру инструментарием “OLE”, сохранив как исходный план «финансы». При этом постоянные расходы (табл. 3) разнесем пропорционально маржинальным прибылям проектов. Для упрощения примера зададимся допущением, что ПИО одновременно реализуется 15 проектов с равными планируемыми маржинальными прибылями в 3 квартале 2007 г.

Данная технология мониторинга ПИО подразумевает возможность проведения финансового анализа реализуемых проектов и предприятия в целом в режиме реального времени: поступление данных о физическом прогрессе работ и фактических затратах обуславливает перерасчет прогноза прибыли на завершение проекта, что является входом для начала корректирующих действий.

5. Система мотивации ПИО

В целях создания дополнительных предпосылок для результативной деятельности проектировщиков смоделируем систему денежной мотивации, обеспечивающую прямую причинно-следственную связь между выполнением целей проекта и размером премиальных выплат.

Таблица 1

Бюджет незавершенного производства монтажного отдела

#	Показатели	Ед. изм.	Периоды												Итого	
			1 квартал 2007			2 квартал 2007			3 квартал 2007			4 квартал 2007				
			Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	Прямые (переменные) затраты периода	руб.	0.00	150 304.20	630 747.60	658 764.00	197 629.20	291 900.60	366 106.20	747 356.40	256 312.20	340 361.40	317 266.80	219 209.40	4 175 958.00	
2	Прирост готовности продукции k	%	0.0	1.5	6.5	6.9	2.4	3.8	4.5	8.7	3.3	4.5	4.3	3.0	49.3	
3	Прирост трудовых затрат m	%	0.0	2.4	10.3	10.7	3.2	4.7	6.0	12.2	4.2	5.5	5.2	3.6	67.9	
4	Коэффициент признанных расходов R	доля		0.63	0.63	0.64	0.74	0.80	0.76	0.72	0.79	0.82	0.83	0.84		
5	Остатки незавершенного производства, итого	руб.	0.00	55 654.20	288 871.80	525 496.80	577 743.60	637 183.80	724 261.80	936 277.80	990 417.60	1 053 265.20	1 107 026.40	1 141 857.60	1 141 857.60	

Таблица 2

Бюджет маржинальных прибылей и убытков ПИО

#	Показатели	Ед. изм.	Периоды											
			1 квартал 2007			2 квартал 2007			3 квартал 2007			4 квартал 2007		
			расход	доход	марж. прибыль	расход	доход	марж. прибыль	расход	доход	марж. прибыль	расход	доход	марж. прибыль
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Проект: РД, услуги по переработке макулатуры	руб.	1 008 590			1 997 494			2 856 158	10 000 000	4 137 758	2 029 296		
2	в том числе:	руб.												
3	Технологический отдел	руб.	166 205			61 333			463 785			247 983		
4	Сантехнический отдел	руб.	58 683			221 860			432 361			148 790		
5	Тепломеханический отдел	руб.	77 234			124 181			232 082			123 802		
6	Отдел автоматизации и КИП	руб.	42 403.20			158 633.40			295 686.60			541 019.40		
7	Монтажный отдел	руб.	492 180.00			799 981.80			1 016 541.00			725 397.60		
8	Строительный отдел	руб.	83 292.00			380 114.40			180 213.60			0.00		
9	Электротехнический отдел	руб.	56 411.40			134 024.40			151 818.60			195 736.20		
10	Отдел генплана и транспорта	руб.	32 181.00			117 366.00			83 670.60			46 567.80		
11	Отдел экономических расчетов и смет	руб.	0.00			0.00			0.00			0.00		
12	Премия ГИПа	руб.							206 887.88					

Таблица 3

Бюджет постоянных расходов ПИО

#	Показатели	Ед. изм.	Периоды			
			1 квартал 2007	2 квартал 2007	3 квартал 2007	4 квартал 2007
1	2	3	4	5	6	7
1	Технологический отдел	руб.	7 201 476.80	7 837 777.20	7 882 704.40	8 188 865.60
2	Сантехнический отдел	руб.	3 218 352.40	3 305 682.80	3 305 682.80	3 645 413.20
3	Тепломеханический отдел	руб.	4 954 359.60	5 456 888.00	5 463 198.00	5 647 702.40
4	Отдел автоматики и КИП	руб.	5 001 306.00	5 249 162.80	5 392 526.00	5 322 106.40
5	Монтажный отдел	руб.	6 857 455.60	7 121 466.00	7 355 440.80	7 811 275.20
6	Строительный отдел	руб.	5 892 530.40	6 029 078.80	6 532 364.40	6 796 627.20
7	Электротехнический отдел	руб.	2 761 339.20	2 690 200.00	2 812 800.00	2 832 800.00
8	Отдел генплана и транспорта	руб.	1 020 200.80	1 006 823.60	1 110 560.00	1 172 902.80
9	Отдел экономических расчетов и смет	руб.	1 405 363.20	1 502 284.80	1 574 976.00	1 599 206.40
10	Премия ГИПа	руб.	0.00	0.00	206 887.88	0.00
11	Командировочные расходы	руб.	300 000.00	300 000.00	300 000.00	300 000.00
12	Амортизация оборудования	руб.	500 000.00	500 000.00	500 000.00	500 000.00
13	Коммунальные услуги	руб.	200 000.00	200 000.00	200 000.00	200 000.00
14	Транспортные расходы	руб.	400 000.00	400 000.00	400 000.00	400 000.00
15	Лицензирование, сертификация	руб.	200 000.00	200 000.00	200 000.00	200 000.00
16	Канцтовары и другие расходные материалы	руб.	1 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00
17	Представительские расходы	руб.	100 000.00	100 000.00	100 000.00	100 000.00
18	Прочие	руб.	200 000.00	200 000.00	200 000.00	200 000.00
19	Всего	руб.	41 212 384.00	43 099 364.00	44 537 140.28	45 916 899.20

Таблица 4

Соответствие коэффициента результативности k коэффициенту достижения целей $dSPI$

$dSPI$	k
$<0,7$	0
$0,7 \leq \dots < 1$	$dSPI$
$1 \geq$	1

Для разработки показателей системы мотивации проектной организации воспользуемся показателями контроля стоимости [9, с. 173–176].

Плановая стоимость (Planned value – PV) – сметная стоимость запланированных к выполнению работ (бюджет);

Освоенная стоимость (Earned Value – EV) – сметная стоимость выполненных работ;

Фактическая стоимость (Actual Cost – AC) – фактическая стоимость выполненных работ;

Индекс выполнения расписания (Schedule performance indicator – SPI) – отношение EV к PV ;

Индекс выполнения стоимости (Cost performance indicator – CPI) – отношение EV к AC ;

Оценка к завершению (Estimate at complete – EAC) – сумма фактических затрат на текущую дату и сметной стоимости запланированных работ на текущую дату.

Объем премиального фонда производственного отдела по проекту рассчитывается по формуле [7]:

$$B_d = h \times k \times s, \quad (6)$$

где B_d – объем премиального фонда производственного отдела; h – время (ч-ч), затраченное сотрудниками на выполнение задач по проекту; k – коэффициент результативности, присваиваемый каждому значению оценки достижения целей; s – среднечасовая ставка оплаты труда (премиальная часть).

Для задач программы мотивации ПИО целями проекта будем считать достижение 100%-ного физического прогресса работ СРП, соответственно коэффициент SPI принимает статус коэффициента достижения целей.

SPI является интегральным показателем, поэтому для расчета помесечных значений премиального фонда будем оперировать его дифференциалом за рассматриваемый период $dSPI$ (табл. 4).

Среди наиболее часто используемых показателей, являющихся фактором размера премии руководителей проектов, встречаются следующие:

- прибыль;
- норматив рентабельности;
- объем реализации;
- норматив дебиторской задолженности по проектам на конец периода.

Премиальный фонд руководителя проекта (ГИПа) предлагается формировать исходя из маржинальной прибыли проекта.

$$B_{pm} = P \times (1 - d \times k), \quad (7)$$

где B_{pm} – объем премиального фонда руководителя проекта; P – маржинальная прибыль проекта на соответствующем временном срезе; d – задержка сроков завершения проекта в периодах; k – доля, на которую уменьшается премиальный фонд за один период задержки.

Заключение

Реализованная через представленные решения, система контроллинга ПИО обеспечивает интероперабельность систем бюджетного управления и управления проектами, обозначая предпосылки для развития методики бюджетирования применительно к матричным и проектным структурам. С другой стороны, принимая во внимание определенные В.И. Воропаевым области возникновения предпосылок для развития УП [6, с. 416], в частности, «...расширение традиционных и определение новых сфер приложений УП», «...включение систем УП в корпоративные системы управления», можно рекомендовать представленную систему контроллинга на соответствие критериям принадлежности к данным областям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р 50.1.028-2001 Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования. М.: Издательство стандартов, 2001. 49 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 1071 с.
3. Итоги проведения рейтинга проектных и изыскательских организаций 2004 года // Поиск. От проекта до ключа. 2004. № 5. С. 108–113.
4. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 269 с.
5. Лисицын Н.В., Григорьев Г.В. Проектный институт в инвестиционном проекте // САПР и графика. 2002. № 11. С. 98–101.
6. Математические основы управления проектами: Учебн. пособие / С.А. Баркалов, В.И. Воропаев, Г.И. Секлетова и др. Под ред. В.Н. Буркова. М.: Высш. шк., 2005. 423 с.



7. **Товб А. С., Ципес Г. Л.** Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 240 с.

8. **Хан Д.** Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. М.: Финансы и статистика,

1997. 800 с.

9. ANSI/PMI 99-001-2004. A guide to the project management body of knowledge: PMBOK Guide. 3rd ed. Project Management Institute, 2004.

И.В. Соболева, Н.В. Чеплагина

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Причины складывающихся угроз экономической безопасности страны имеют ярко выраженный **региональный характер**. Решению многих социально-экономических проблем препятствуют несовершенные, не соответствующие полномочиям региональных органов налоговая и бюджетная системы, большое количество часто необоснованно и конъюнктурно предоставляемых налоговых, таможенных и иных льгот, затрудняющих решение стратегических задач. Коррупция. Все это усугубляется возрастающей дифференциацией экономического развития регионов и уровня жизни их населения. Возникающие угрозы могут охватить своими негативными последствиями и другие территории.

Для управления безопасностью бизнеса необходимо иметь:

1. методику диагностирования состояния бизнеса;

2. методы воздействия (в том числе профилактики) на бизнес.

Для решения поставленной задачи, было осуществлено исследование, в ходе которого использованы методы: графический, индексный, горизонтальный, вертикальный, сравнительный, факторный, регрессионный и корреляционный анализы, анкетирование, тестирование и прочие.

Предлагаемая *методика диагностирования* включает в себя *количественные и качественные методы*. Она предназначена для определения наиболее информативных количественных показателей состояния бизнеса и приоритетных объектов наблюдения и контроля (факторы риска (угроз), влияющих на развитие и безопасность бизнеса; методы нападения на бизнес и методы его защиты).

Методы воздействия определяются по совокупности состояния факторов угроз, методов нападения и защиты (с учетом выявленной опасности, эффективности и частоты их применения).

Требуемыми свойствами обладают **количественные показатели**:

1. темпы роста и прироста по основным экономическим показателям деятельности предприятий в разрезе отраслей и регионов;

2. темпы роста и прироста количества действующих предприятий по регионам и отраслям экономики;

3. доля предприятий в основных экономических показателях РФ;

4. число предприятий на 10000 человек;

5. уровень развития предприятий различных форм собственности;

6. показатели распределения по финансовым результатам (по отраслям, регионам и др.):

$$K1 = \text{Субытка} / \text{Сприбыли}$$

$$K2 = \frac{\text{число убыточных предприятий}}{\text{число прибыльных предприятий}}$$

С помощью именно этих показателей исследовался бизнес Ленинградской области и Лужского района.

Анализ показал, что развитие малого предпринимательства в Санкт-Петербурге находится в неблагоприятных условиях, да и в Ленинградской области (ЛО) стимулируется недостаточно.

За исследуемый период в Центральном ФО количество малых предприятий выросло незначительно (на 5% ,а в Москве на 8%), в Северо-Западном ФО наблюдалось снижение (на 15%, а в Санкт-Петербурге на 18%). Процент субъектов малого бизнеса в общем количестве предприятий и организаций в Ленинградской области почти не меняется (а у ближайших соседей в Псковской области вырос на 7%.) Максимальное значение этого показателя в Красносельском, Кронштадском, Колпинском, Петродворцовом районах.

В Лужском районе организаций и предприятий более 1500. Многие известны далеко за его

пределами. Это: ОАО «Химик» ОАО, «Лужский завод «Белкозин», ОАО «Лужский абразивный завод», ОАО «Толмачевский завод ЖБ и МК». Количество их в районе растет медленнее, чем по области в целом. Но не все предприятия выживают в условиях конкуренции. Многие становятся убыточными.

Поэтому при исследовании бизнеса Лужского района особое внимание уделено малому бизнесу. Основные проблемы, препятствующие развитию малого предпринимательства:

- налогообложение и увеличение финансовой нагрузки (55,7%),
- отсутствие стабильной нормативно-правовой базы (44,3%),
- нехватка собственных оборотных средств и ограниченный доступ к кредитным ресурсам (38,3%),
- сложность в подборе необходимых кадров (35,3%),
- административные барьеры и конкуренция крупных компаний (31,3–32,3%).

Установлено:

1. Молодежь останавливает (средний возраст респондентов 19 лет) от занятия бизнесом:

- отсутствие средств – 100%;
- недостаток знаний и опыта – 75%;
- отсутствие поддержки местных органов власти – 75%;
- боязнь риска – 50%.

2. Предприниматели (в основном сферы услуг, средний возраст существования бизнеса 7 лет) отмечают:

- основное препятствие для бизнеса – налоги;
- помощь со стороны администрации не оказывается или оказывается только по знакомству;
- наиболее сложен доступ к кредитам;
- в регионе доминируют в качестве приема ограничения доступа к бизнес-недвижимости: высокие цены и жесткие условия оплаты.

Предприятия малого бизнеса преимущественно ориентированы на торгово-закупочную и посредническую деятельность (35 %). Более 50% малых фирм закрывается из-за не информированности и некомпетентности их руководства.

Анализ **структуры малого предпринимательства РФ по отраслям экономики показал, что** количество предприятий увеличилось в следующих отраслях: операции с недвижимостью (в 3 раза и это определило значительный рост их доли), оптовая торговля (в 2 раза), информационно-техническое обслуживание (в 1,6 раз). В некоторых отраслях число малых предприятий

сократилось: ЖКХ (на 20%), образование (в 2 раза), финансы и кредит (в 1,5 раза).

Количество предприятий с численностью работников менее 20 человек увеличилось: в розничной и оптовой торговле примерно в 2 раза, в сфере информационно-технического обслуживания и операций с недвижимостью в 1,2 раза, рыболовство – в 1,3 раза. А в сфере финансов, страхования и строительства этот показатель сокращается.

Корреляционный анализ отраслевой структуры малого бизнеса в России показал, что она «дрейфует» к образцу стран с развитой рыночной экономикой.

Так например, малый бизнес в США развит намного мощнее, чем в России. При этом в США удельный вес больше в отраслях: финансы и страхование (в 12,5 раз), здравоохранение (в 4 раза), образование (в 2,5 раза), оптовая торговля (в 2 раза), информационно-техническое обслуживание и операции с недвижимостью (в 1,8 раза). А в России удельный вес больше в: электроэнергетике (в 6,5 раз), сельском хозяйстве и рыболовстве (в 5,5 раз), розничной торговле (в 3,3 раза), строительстве (в 1,4 раза). Но отраслевая структура малого бизнеса России постоянно меняется. И корреляционная связь между моделями растет. При этом в настоящее время модель малого бизнеса Ленинградской области ближе к модели малого бизнеса США ($r = 0,46$), чем России в целом ($r = 0,335$). И тем более, чем в Лужском районе ($r = 0,317$).

Оценивая ситуацию и выявленные тенденции, делаем вывод, что *наиболее перспективными отраслями развития* являются:

для бизнеса России – финансы и страхование, здравоохранение, образование;

для бизнеса Ленинградской области – промышленность, образование, наука, информационные технологии.

За последние 6 лет увеличилось количество предприятий Лужского района в отраслях: операции с недвижимостью, строительство, ЖКХ и транспорт – почти в 2 раза; здравоохранение – в 1,5 раза; лесное хозяйство, МТС и сбыт – в 2,5 раза; значительно – в 5 раз – образование (скачок в 2002–2003гг).

Самые низкие темпы роста в торговле и культуре, в промышленности. Число предприятий в сельском хозяйстве и в непроизводственных видах бытового обслуживания сократилось почти на четверть.



Количество предприятий малого бизнеса Лужского района выросло за последние 6 лет: в ЖКХ, промышленности и торговле – в 1,5 раза; в лесном хозяйстве, операциях с недвижимостью, транспорте, связи и строительстве – в 2 раза; в здравоохранении – в 2,7 раза; в МТС, сбыте и заготовках – в 3,5 раза; в образовании – в 8 раз.

Количество предприятий в сельском хозяйстве за последние 4 года сократилось в 2,4 раза, а предприятий культуры 1,5 раза.

Для предприятий малого бизнеса Лужского района наиболее перспективны отрасли: образование, МТС, сбыт и заготовки, здравоохранение.

В Лужском районе форма собственности предприятий за последние 6 лет претерпела значительные изменения:

1. появились иностранные предприятия (доля их менее 1%, но растет);
2. растет частная собственность (количество предприятий выросло на 35,3%, а их доля уменьшилась на 5,4%);
3. количество предприятий государственной и муниципальной собственности выросло (на 37,4%, но и их доля сократилась на 2%);
4. количество малых предприятий выросло (на 57,7%).

Количество общественных и религиозных организаций увеличилось в 4,7 раза. Это следствие *роста социальной активности населения с одной стороны и перспектив развития малого предпринимательства.*

Анализ выпуска продукции (работ, услуг) предприятиями различных форм собственности за последний год показал, что выпуск продукции (работ, услуг), произведенный частными предприятиями в 14,4 раз (а малыми – в 3,5 раза.) опережает предприятия государственной и муниципальной собственности. Темпы роста выпуска продукции (работ, услуг) частными, государственными и муниципальными предприятиями за последние 6 лет неизменны (2,8 раза). На малых предприятиях темпы роста еще выше – 3,6 раза.

Численность работников предприятий Лужского района за эти годы резко выросла на предприятиях смешанной формы (в 13 раз) и малого бизнеса (на 25%).

При этом структура численности работников по формам собственности предприятий изменилась значительно (в 2000–2005 гг. г = составил 0,63). Следует особо отметить сокращение численности работников в частном бизнесе на 18% и в общественных и религиозных организациях на 26%.

Производительность труда выросла на предприятиях: малых – почти в 3 раза, государственных и муниципальных предприятиях – в 2,6 раза, частной формы собственности – в 3,5 раза.

Производительность труда на предприятиях малого бизнеса и частной формы собственности соизмерима и отличается незначительно. А на государственных и муниципальных предприятиях этот показатель *ниже в 10 раз и более.* Так как выпуск продукции (работ, услуг) оценивается по выручке от реализации, то *производительность труда на предприятиях негосударственной формы собственности еще выше.*

Средняя численность работников малого бизнеса на 1 предприятии за последние годы сократилась на 20%. *Это также как рост производительности труда, вызвано крайней необходимостью выживания в современных условиях.*

Однако, по оценке Минэкономразвития, средний уровень рентабельности малого бизнеса в России составляет 1,8%, тогда как уровень рентабельности крупных и средних предприятий – 13,2%. Это следствие и эффекта масштаба, и стратегии вертикального интегрирования, как правило, недоступных малым предприятиям.

Следующим фактором, определяющим региональную безопасность бизнеса, является *доля убыточных организаций.* За последние 10 лет удельный вес убыточных предприятий малого бизнеса вырос: в промышленности в 6 раз; в сельском хозяйстве в 2,5 раза; в строительстве в 5 раз; на транспорте в 2,5 раза; в торговле в 1,6 раз. В Лужском районе за анализируемый период она увеличилась (но меньше чем в области в целом). Сумма убытков увеличивается в 1,5 раза быстрее, чем в области. В районе не проводится профилактика банкротства.

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций по Лужскому району увеличивается медленнее, чем по области.

Основными отраслями, имеющими *просроченную кредиторскую задолженность* в Ленинградской области, являются: промышленность (33%), сельское хозяйство (25%), ЖКХ и производственные виды бытового обслуживания населения (25% и вырос на 3,3%).

Ситуация, которая сложилась в обществе и его экономической системе, породила многие непредвиденные опасности и угрозы российскому предпринимательству. Факторы, влияющие на безопасность предприятия, не всегда могут быть оценены количественно. Они не охвачены статистическим учетом. Не все про-

блемы в компетенции властей. Анализ состояния малого и среднего бизнеса в большинстве сфер экономики говорит о серьезных проблемах, причины которых – и в несовершенстве законодательной базы, и в бездействии органов власти, и в наметившейся тенденции монополизации экономики.

Исходя из статистических данных о корпоративных конфликтах в Санкт-Петербурге за 10 месяцев 2006 года к числу наиболее распространенных конфликтных ситуаций относились:

- скупка (попытка скупки) акций (долей);
- конфликт между участниками (акционерами);
- угрозы в адрес акционеров (участников);
- отчуждение или попытка отчуждения (завладение) имуществом;
- неправомерное внесение записей в ЕГРЮЛ;
- фальсификация протокола (незаконное проведение) собрания;
- предъявление необоснованной кредиторской задолженности;
- возбуждение уголовного дела и уклонение от него;
- незаконные действия прокуратуры и/или ОВД.

Общее количество корпоративных конфликтов и судебных споров исчисляется тысячами. Здесь сказываются и недостатки судебной системы, и коррупция в органах власти, и существующие пробелы законодательства. Наиболее распространены: конфликты между участниками (акционерами); скупка (попытка скупки) акций (долей); угрозы в адрес акционеров (участников); отчуждение или попытка отчуждения (завладение) имуществом; неправомерное внесение записей в ЕГРЮЛ; фальсификация протокола (незаконное проведение) собрания; предъявление необоснованной кредиторской задолженности; возбуждение уголовного дела и уклонение от него; незаконные действия прокуратуры и/или ОВД.

В 1998 году вступил в действие «Закон о банкротстве». Началась эпоха захватов предприятий через организацию банкротств. Этот вид рейдерства стал основным. Рейдерство классифицируют как «черное», «серое», «белое» – по степени незаконности применяемых методов приобретения чужой собственности. Появился еще один тип – «васильковое» рейдерство. Его основной объект – право собственности или аренды. За период с 2000 по 2005 года в России произошло около 5 тысяч незаконных захватов собственности. А в прошлом году рейдеры захватили бизнес на общую сумму 200 миллиардов рублей. Малый

бизнес становится для рейдерства основной мишенью, ведь небольшие компании попросту не обладают ресурсами, достаточными для защиты своих интересов.

В рамках данного исследования были выявлены приоритетные объекты наблюдения и контроля. То есть те, которые оказывают значительное влияние на безопасность предприятий малого бизнеса Ленинградской области и Лужского района. В результате исследования были разработаны:

1. каталог факторов риска (угроз) развития и безопасности бизнеса [2];
2. каталог методов нападения на бизнес [2];
3. каталог методов защиты бизнеса.

Все каталоги имеют трехуровневую структуру (в данной статье представлена и двухуровневая структура).

Для обеспечения безопасности бизнеса существенную роль играет своевременный мониторинг методов защиты предприятий.

Каталог методов защиты бизнеса.

1. Предупредительные методы:

- 1.1. соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией;
- 1.2. защита компьютерных систем;
- 1.3. анализ условий договоров;
- 1.4. изучение контрагентов по степени их надежности;
- 1.5. внутренний и внешний аудит;
- 1.6. профилактические меры по предупреждению мошенничества;
- 1.7. защита компании от «двоевластия» путем обязательного нотариального удостоверения протоколов собраний.

2. Специфические методы:

- 2.1. создание комплексной системы защиты;
- 2.2. создание активной модели реагирования при обнаружении мошенничества.
3. Создание системы управления имуществом и компанией в целом:

- 3.1. защита от продажи по поддельным документам (передача имущества в залог);
- 3.2. защита информации о собственниках;
- 3.3. усложнение структуры компании;
- 3.4. распределение активов между несколькими юридическими лицами;
- 3.5. создание благоприятного микроклимата между руководством и коллективом.

4. Постоянный мониторинг обращений посторонних лиц за информацией о компании в органы регистрации.

5. Внесение изменений в законодательство.



6. Предоставление квалифицированной консультации по защите бизнеса.

7. Издание памятки с руководством к действию на случай захвата компании рейдерами.

8. Организация «горячей телефонной линии» по выявлению и противодействию рейдерству.

Кроме того, разработан каталог факторов, способствующих угрозоактивности среды организации. Учтено то, что некоторые факторы риска в начальной стадии развития повышают угрозоактивность среды, не представляя прямой угрозы для предприятия.

Для выявления приоритетных объектов наблюдения (контроля), а также методов воздействия на базе выше указанных каталогов разработан комплект анкет и программ. При этом каждый фактор риска оценивался по: *предсказуемости; явности; вероятности; отдаленности во времени; отдаленности в пространстве*. Каждый метод нападения оценивался по *степени опасности и частоте применения*, а метод защиты – по *эффективности и частоте применения*.

Анкеты и программы использовались для исследования бизнес - среды Лужского района Ленинградской области. Установлено, что в исследуемой финансовой среде предпринимательства доминируют:

1. «болевы́е точки» – недостаточный уровень капиталовложений, нехватка квалифицированных кадров;

2. препятствия бизнеса – бюрократизм, коррупция;

3. угрозы бизнеса – агрессивные приемы конкуренции, недобросовестность партнеров;

4. трудности, вызванные макроэкономическими проблемами – высокий уровень налогообложения, высокий уровень цен на транспорт и энергоресурсы;

5. способ овладения конфиденциальной информацией – люди и документы;

6. виды несанкционированного доступа к информации – склонение к сотрудничеству и «выпытывание»;

7. приемы захвата предприятий – арест имущества и признание недействительными хозяйственных сделок общества;

8. виды мошенничества – мошенничество со стороны наемного работника (воровство наличных из кассы, чеков, фальсификация различных документов и т. д.), мошенничество со стороны потребителей (неоплаченный товар, получение платы за несделанную работу, поставка фирмам ненужного товара);

9. признаки мошенничества – в первичных документах и со стороны наемных работников.

Выводы:

1. Для управления безопасностью бизнеса предложена методика диагностирования состояния бизнеса и методы воздействия (в том числе профилактики) на бизнес. Методика позволяет определить:

а) наиболее информативные количественные показатели состояния бизнеса;

б) приоритетные объекты наблюдения и контроля (факторы риска (угроз), влияющих на развитие и безопасность бизнеса;

с) методы нападения и защиты бизнеса.

2. Методы воздействия определяются по совокупности состояния факторов угроз, методов нападения и защиты (с учетом выявленной опасности, эффективности и частоты их применения).

3. Для успешного развития предприятия малого бизнеса необходимо создавать систему безопасности. При этом соблюдать баланс между затратами на обеспечение безопасности и потерями, которые могут возникнуть при ее отсутствии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьев Т.П., Бувев В.В., Пуденко Т.Н. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России. М.: Бизнес-Тезаурус, 2005

2. Воробьев С.Н., Балдин КВ. Управление рисками в предпринимательстве. М.: Дашков и Ко, 2005.

3. Гербер Майкл Э. Малый бизнес: от иллюзий к успеху. Возвращение к миру предпринимательства: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005

4. Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицын А.С., и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов, 2-е изд. СПб: Питер, 2004. 288 с.

5. Закон Ленинградской области от 21 февраля 2006г. №6-оз «О региональной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006–2008 годы».

6. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Проблемы безопасности бизнеса предприятий Лужского района Ленинградской области. / Актуальные проблемы современной российской экономики трансформационного периода Ч.1. (Сборник научных статей) ФГОУ ВПО «МГУС», 2005.

7. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Доминирующие факторы влияния на деятельность предприятий малого

бизнеса Ленинградской области / Сборник научных статей II-ой Международной научно-практической конференции «Европейская наука XXI века-2007». Т.3, Днепропетровск, «Наука и образование», 2007.

8. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России. // Отчет по результатам общероссийского исследования ОПОРА России-ВЦИОМ. М.: 2006. 156 с.

В.К. Чадаев

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современной сложной и динамичной рыночной среде значительно ускорился темп изменений конкурентных условий, требующий более быстрого реагирования со стороны предприятий и постоянного совершенствования своих систем управления. Обострение конкуренции, усложнение технологий, государственное регулирование, сокращение жизненного цикла большинства услуг и товаров, рост требований к персоналу – эти и целый ряд других проблем предъявляют к управлению современными предприятиями требования по применению все более совершенных методов и технологий руководства.

Поскольку основанные на традиционном разделении функций системы управления не успевают за потребительскими требованиями к продукции и услугам, важнейшее значение приобретает внедрение процессно-ориентированных систем управления предприятиями, основанные на концепциях управления процессами и реинжиниринга бизнес-процессов.

Использование процессного подхода к ведению бизнеса является одним из основных источников долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия. Построение эффективной системы управления предприятием, без которой невозможна реализация стратегических замыслов его руководителей и владельцев, требует детального анализа существующих бизнес-процессов и их последующей оптимизации [2, 7].

Принципы процессного управления распространяются и на межорганизационное взаимодействие, позволяя встраивать бизнес-процессы поставщиков продукции и потребителей услуг в совместно управляемые цепочки поставок и продаж. Концентрированное управление ресурсами в рамках бизнес-процессов может повышать эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий в десятки раз. Вместе с тем механическое использование на практике прин-

ципов процессного управления и реинжиниринга бизнес-процессов подчас приводит к отрицательным результатам, обусловленным следующими причинами:

1. Реализация провозглашаемого в концепции реинжиниринга бизнес-процессов принципа поиска уникальных организационно-экономических решений для каждого предприятия на практике может приводить к недопустимым временным и стоимостным затратам на разработку проекта «с нуля». При этом возможно принятие привлекательных, но экономически не обоснованных, ошибочных решений, нарушающих закономерности функционирования экономических субъектов определенного класса.

2. Чрезмерное увлечение реструктуризацией отдельных бизнес-процессов без стратегического обоснования направлений организационно-экономических преобразований может приводить к получению технократических решений; по сути дела одинаковых для аналогичных предприятий отрасли; и потому не дающих ощутимых экономических результатов.

3. Концентрация управления, ресурсами для отдельных бизнес-процессов может способствовать нарушению системной целостности предприятия, к перекосам в использовании финансовых ресурсов центров ответственности, а, следовательно, к экономической неэффективности структурных преобразований.

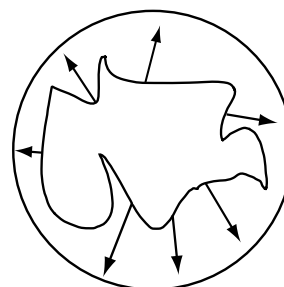
4. Структурные преобразования часто не нацелены на адаптивную настройку организации бизнес-процессов на изменяющиеся во времени условия функционирования предприятия.

5. Реализация мероприятий по реинжинирингу бизнес-процессов зачастую осложняется отсутствием опыта планирования крупных долгосрочных программ проектов, что приводит к размытию вектора усилий сотрудников (рис. 1, верхняя часть).



Реализация реинжиниринга методом проб и ошибок

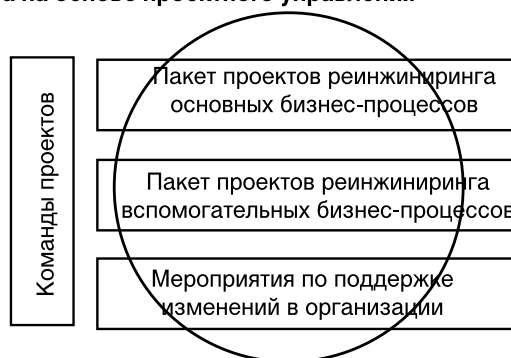
- Полная диагностика проблем
 - Разработка концепции
 - Разработка стратегий
 - Оперативные действия
- Приложенные усилия пока не структурированы



Размытые векторы усилий внутри организации

Реализация реинжиниринга на основе проектного управления

- Полная диагностика проблем
- Разработка концепции
- Разработка стратегий
- Пакет проектов реинжиниринга основных бизнес-процессов
- Пакет проектов реинжиниринга вспомогательных бизнес-процессов
- Мероприятия по поддержке изменений в организации
- Команды проектов – группы специалистов
- Конкретные цели и планы проектов



Все усилия структурированы в рамках проектов

Рис. 1. Представление мероприятий по реинжинирингу бизнес-процессов при помощи проектов

В основе перечисленных негативных результатов, получаемых при применении существующих методологий реинжиниринга бизнес-процессов, лежит недостаточная разработка проблемы организации общесистемного знания о процессе реструктуризации предприятия, охватывающего все аспекты его функционирования с учетом отраслевых особенностей.

Существующие исследования отечественных и зарубежных ученых в области менеджмента, реинжиниринга и моделирования бизнес-процессов [1, 8, 10, 12, 13, 14] позволяют утверждать, что утверждать, что мероприятия по реинжинирингу бизнес-процессов следует выполнять как совокупность проектов. Принятие данного утверждения в качестве базиса поможет перейти от решения неструктурированных проблем к проектному управлению реинжинирингом, что, в принципе, создаст условия для преодоления многочисленных трудностей.

Реинжиниринг бизнес-процессов следует осуществлять именно как программу проектов¹. Пер-

¹ Под программой в данном случае понимается группа проектов, которые управляются скоординированным образом, чтобы обеспечить дополнительные выгоды, которые нельзя получить при независимом управлении каждым отдельно взятым проектом.

вые шаги, которые надо для этого совершить – это добиться, чтобы команда реинжиниринга все мероприятия по проведению изменений представляла в виде проектов. Как следствие, изменения приобретут ясный и строгий облик «потока проектов» (рис. 1, нижняя часть), возникнут элементы управления процессом реинжиниринга при помощи проектов. При этом необходимо классифицировать проекты реинжиниринга: одна часть проектов программы получит статус основных проектов (перепроектирование основных и вспомогательных бизнес-процессов), а другая – статус поддерживающих проектов (мероприятия по поддержке изменений).

Важный фактор успеха на этапе реализации реинжиниринга бизнес-процессов – это наделение руководителя способностями «удержания в поле своего зрения» гигантского разнообразия новых взглядов, положений, решений и задач, связанных с процессом реинжиниринга. Практика показывает, что переход от абстрактных идей к программе проектов реинжиниринга следует в данном случае осуществлять только через управление предметной областью проектов (рис. 2) [3, 4]. К предметной области проекта в данном случае относятся:

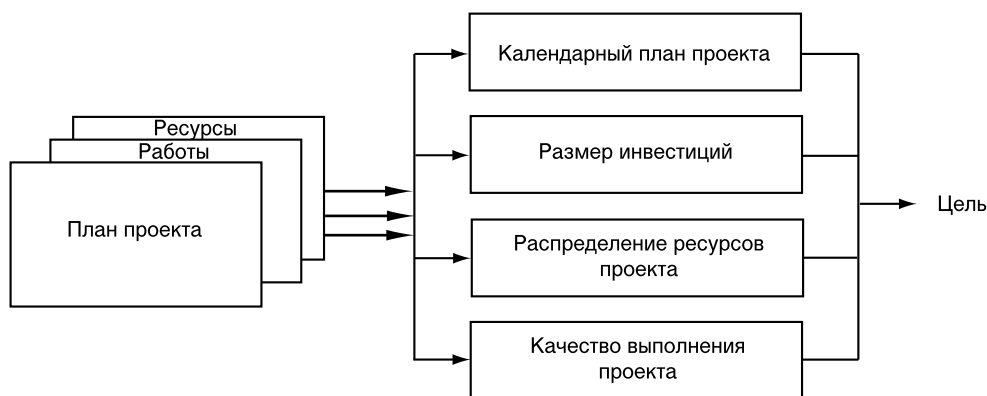


Рис. 2. Предметные области проекта

- календарное распределение работ, осуществляемых командами реинжиниринга конкретных бизнес-процессов;
- размер и сроки привлечения инвестиций, необходимых для перепроектирования бизнес-процесса;
- распределения ресурсов, выделенных на проведение реинжиниринга;
- совокупность характеристик бизнес-процесса, которые следует достичь в результате его перепроектирования.

Практика показывает, что для осуществления управления ходом реализации программы проектов, экспертной группе по реинжинирингу бизнес-процессов необходимо приступить к созданию предварительного плана программы в виде набора взаимно связанных между собой основных проектов реинжиниринга [9, 11]. Исходная версия плана каждого такого проекта будет включать в себя совокупность документов, представленных на рис. 3, а вся программа мероприятий по реинжинирингу бизнес-процессов будет выглядеть как папка-файл с набором таких простых планов.

На рис. 3 представлен один из вариантов состава документов, входящих в план проекта, на практике же организация может расширить или наоборот сузить предложенный перечень в зависимости от трудности стоящих перед ней задач.

В процессе подготовки планов проектов экспертной группе по реинжинирингу бизнес-процессов следует оценить потенциальную возможность реализации задач реинжиниринга, определить ресурсы и организацию проектов, оценить физическую реализуемость проектов, то есть возможность успешной реализации при имеющихся ресурсах, составить перечень результатов проекта, список ключевых событий, определить расчетную стоимость задач, дать оценку рискам. На этой стадии, с помощью предварительного планирования, целесообразно выполнить прогноз стоимости и продолжительности проекта реинжиниринга. При осуществлении календарного планирования проектов необходимо придерживаться следующих принципов:

- параллельное выполнение работ;
- максимальная загрузка сотрудников рабочих групп;

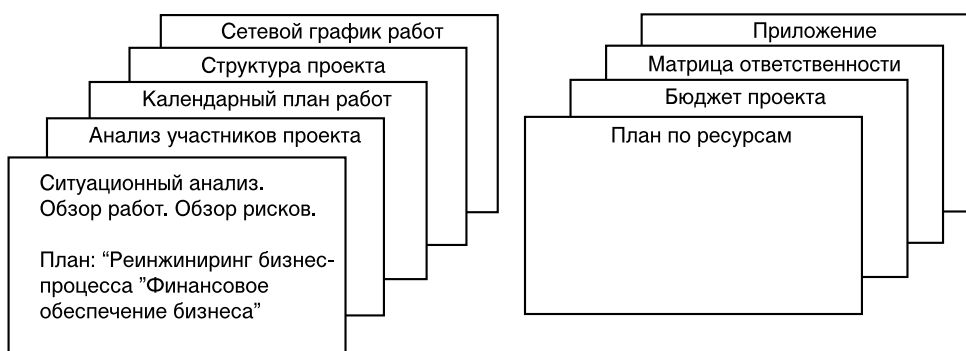


Рис. 3. Состав основных документов плана проекта реинжиниринга бизнес-процесса

- учет тенденции срыва сроков выполнения работ сотрудниками организации;
- учет тенденции отсутствия свободного времени на ознакомление с результатами работ у руководителей высшего уровня;
- необходимость уточнения данных в подразделениях и итерационных согласований.

Практика проектного управления показывает, что ключом к успешной реализации сложного проекта является понимание его структуры всеми сотрудниками [6, 9], что является наиболее важным при осуществлении реинжиниринга бизнес-процессов и реализации программы реформирования организации. Для выполнения этого условия необходимо создать структуру декомпозиции большого проекта реинжиниринга на отдельные проекты: проекты реинжиниринга основных бизнес-процессов, проекты реинжиниринга вспомогательных бизнес-процессов, мероприятия по поддержке проводимых изменений (рис. 4). Структура декомпозиции каждого проекта будет представлять собой иерархическое деление проекта на естественные элементы с целью обеспечения его контроля и управления.

Большое значение для успешной реализации проекта реинжиниринга имеют мероприятия по поддержке изменений [5, 9], в связи с этим более подробно остановимся на организации процедуры оценки потенциала персонала и мероприятий по преодолению сопротивления изменениям.

В проведении оценки потенциала персонала должны принимать участие сотрудники предприятия, отвечающие за кадровое обеспечение и руководитель команды соответствующего бизнес-процесса (как наиболее осведомленные о возможностях и недостатках сотрудников компании); члены экспертной группы по реинжинирингу данного бизнес-процесса (как имеющие возможность воздействия на содержание работ входящих в определенный бизнес-процесс). Оценка потенциала персонала позволяет изучить степень подготовленности сотрудника к выполнению требований бизнес-процесса, выявить уровень его потенциальных возможностей для оценки перспектив дальнейшей оптимизации подпроцесса, который он исполняет.

Предлагается оценку потенциала персонала проводить в три этапа: подготовка к проведению оценки потенциала персонала, непосредственно

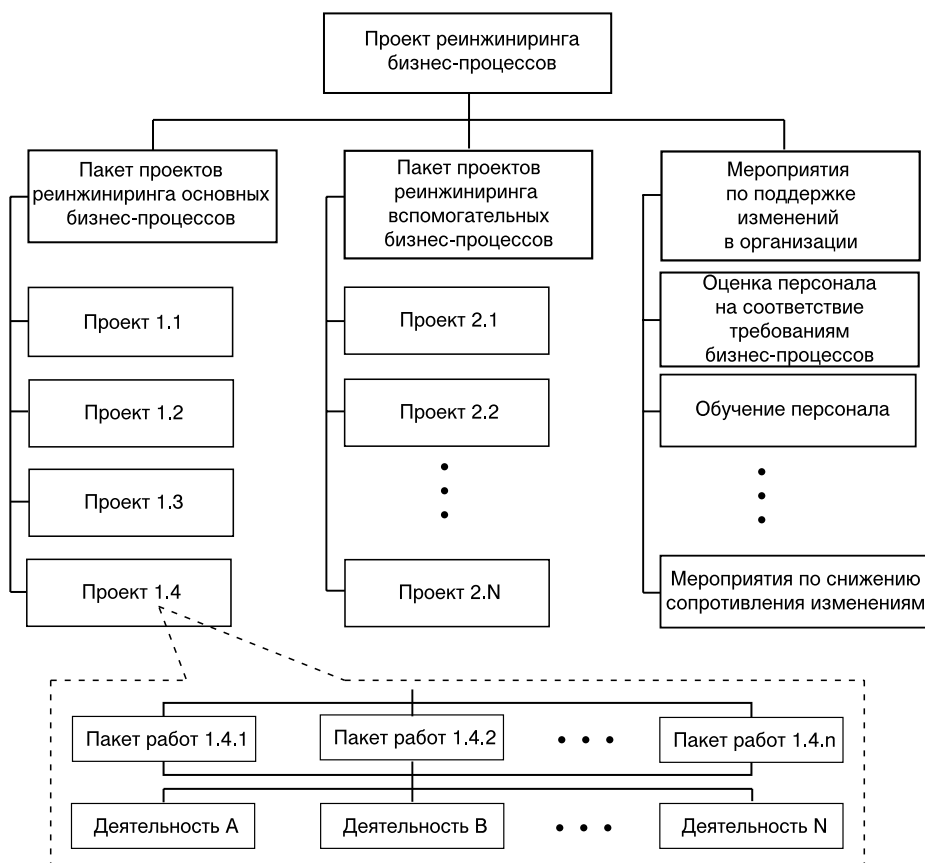


Рис. 4. Структура основного комплекса работ проекта реинжиниринга бизнес-процессов

оценка потенциала персонала и подведение итогов оценки потенциала персонала (табл.).

Т а б л и ц а

Содержание этапов проведения оценки потенциала персонала

Этап	Содержание этапа по проведению мероприятий по оценке потенциала персонала
1. Подготовка	– экспертная группа по реинжинирингу совместно с сотрудниками кадровой службы разрабатывают принципы и методики проведения оценки; – выпускаются нормативно-распорядительные и справочные материалы по подготовке и проведению оценки; – кадровой службой подготавливаются документы, которые будут использоваться при проведении оценки (бланки, формы и т. д.).
2. Проведение оценки	– аттестуемые заполняют разработанные кадровой службой оценочные формы; – заполненные анкеты анализируются, делаются выводы, подготавливаются квалифицированные заключения; – проводятся заседания оценочной комиссии.
3. Подведение итогов	– работники кадровой службы составляют сравнительные таблицы соответствия сотрудников требованиям бизнес-процессов; – члены оценочной комиссии выделяют группы риска по каждому бизнес-процессу (сотрудники с недостаточным уровнем навыков, знаний и квалификации); – члены оценочной комиссии выделяют группы роста по каждому бизнес-процессу (сотрудники с превосходящим требованием уровня навыков, знаний и квалификации); – оценочная комиссия подготавливает рекомендации по работе с персоналом (сотрудников, попавших в группы риска - либо отправляют на повышение квалификации, либо увольняют, либо их подпроцесс не подвергают перепроектированию; из сотрудников, попавших в группы роста формируются группы поддержки проводимых организационных изменений); – руководством предприятия утверждаются результаты оценки.

Анализ и итоги результатов оценки потенциала персонала позволят:

- определить уровень развития профессионально важных качеств сотрудников;
- сопоставить индивидуальные результаты с требованиями бизнес-процесса;
- выявить сотрудников с отклоняющимися от стандартов качествами (работников, не удовлетворяющих стандартам бизнес-процесса, и работников, существенно превышающих стандарты бизнес-процесса);
- оценить перспективы эффективной деятельности; провести ротацию сотрудников.

Еще одним важным мероприятием по поддержке проводимых изменений является программа преодоления сопротивления изменениям, которая включает в себя:

1. Аргументацию необходимости срочных изменений на основе оценки рыночных условий, идентификации и анализа кризисных явлений, потенциальных кризисов и возможных шансов для предприятия.

2. Вовлечение ключевых и заинтересованных групп, а также отдельных лиц в поиск оптимальных решений (в качестве ключевых рекомендуется рассматривать группы роста, выявленные при оценке потенциала персонала организации).

3. Отображение желательного направления изменений, которое служит ориентиром для постановки конкретных целей, выбора мероприятий и должно носить мотивационный характер (то есть убедительно показывать необходимость изменений и стимулировать позитивные ожидания коллектива).

4. Разъяснение перспектив путем проведения всеохватывающей информационной и коммуникационной политики, своевременное ознакомление по тщательно разработанной программе членов организации с новыми обязанностями, процедурами, техникой и моделями поведения.

5. Обеспечение участия в процессе изменений всех затрагиваемых лиц (если привлечь всех членов организации к принятию принципиально важных решений не удастся, можно ограничиться локальным сотрудничеством по конкретным вопросам в рамках внедрения новшеств).

6. Установление областей индивидуальной ответственности в процессе изменений, то есть закрепление за каждым членом организации его роли и задач, вытекающих из процесса преобразования, для предотвращения неопределенности и конфликтов.

7. Стимулирование незаурядных идей, создание благоприятных условий для экспериментов, творчества и инноваций.

8. Планирование и достижение успеха в краткосрочном плане, что послужит базой для долгосрочной мотивации.

9. Последовательное использование растущего одобрения перемен коллективом для закрепления адекватных методов, структур и концентрации усилий на внедрении новых процессов.

10. Увязка отношений между новыми моделями поведения и организационным успехом, создание систем оплаты труда и стимулирования, способствующих утверждению новых моделей поведения.

Очевидно, что развитие каждого проекта, входящего в программу реинжиниринга нужно держать под контролем, для осуществления которого наиболее подходит графическое представление развития проектов (рис. 5).

Для своевременного установления отклонений в процессе внедрения проекта реинжиниринга бизнес-процессов необходимо пошагово контролировать выполнение плана. При этом следует проверять реализацию отдельных составных частей (фаз, этапов) плана за определенный период, то есть достижение намеченных целей изменений должно постоянно подвергаться последовательному контролю, в ходе которого необходимо выяснить, каким образом можно повлиять на достижение целей и следует ли поддерживать наметившееся развитие. Кроме того, следует отслеживать следующие предметные области:

1. Реакция персонала на программу изменений, позволяющую сделать выводы относительно «проходимости» проекта.

2. Прогресс обучения. Можно установить, успешной ли была подготовка персонала организации, понята ли им необходимость изменений и

Совещание 1. “Контроль за развитием проектов реинжиниринга бизнес-процессов”

Идея проекта	Концепция проекта	Инвестиционный анализ	Детальный план	Реализация проекта
Проект 3 Проект 5	Этапы реализации, на которых находятся проекты	Проект 2	Проект 6 Проект 4	Проект 1

Совещание 2. “Контроль за развитием проектов реинжиниринга бизнес-процессов (через месяц)”

Идея проекта	Концепция проекта	Инвестиционный анализ	Детальный план	Реализация проекта
Проект 3 Проект 5	Траектория инвестиций Развитие проекта	Отказ от проекта Проект 2 Проект 5	Проект 6 Проект 4	Проект 6 Проект 1

Рис. 5. Качественный контроль степени развития проектов программы реинжиниринга бизнес-процессов

ликвидирован ли недостаток квалификации персонала.

3. Изменения в поведении. Это касается, например, более открытой коммуникации, сотрудни-

чества, совместного решения проблем, взаимной поддержки, поведения руководящего состава.

4. Улучшение результатов работы организации. На базе определенных критериев (например,

производительности, качества продукции, объема продаж) составляется информация о достигнутых результатах (их улучшении) за определенный период по отдельным бизнес-процессам и подпроцессам организации.

Исходя из изложенного, следует вывод о том, что при реинжиниринге бизнеса принципиальное значение приобретает согласованность, взаимообусловленность и взаимодополняемость действий, при этом создание систем управления знаниями ориентировано на автоматизацию решения

задач компонентного конфигурирования бизнес-процессов в соответствии с конкретными условиями функционирования предприятий.

В конечном итоге, проектное управление реинжинирингом бизнес-процессов обеспечивает положительную динамику развития организационной структуры предприятия, способной адекватно реагировать на любые запросы потребителей, выдерживать жесткую конкуренцию с другими организациями, успешно продвигать инновации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Абдикеев Н.М.** Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. М.: Эксмо, 2007. 592 с.
2. **Калянов Г.Н.** Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика, 2006. 240 с.
3. **Калянов Г.Н.** Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе. М.: Горячая Линия – Телеком, 2004. 208 с.
4. **Кравченко В.Ф.** Организационный инжиниринг / В.Ф. Кравченко, Е.Ф. Кравченко, П.В. Забелин. М.: Приор, 1999. 256 с.
5. **Мазур И.И., Шапиро В.Д.** Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. М.: Экономика, 2001. 456 с.
6. **Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.** Управление проектами. 3-е издание / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. М.: Омега-Л, 2004. 664 с.
7. **Робсон М.** Реинжиниринг бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах / Пер. с англ. Под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: Юнити-Дана, 2003. 222 с.
8. **Тельнов Ю.Ф.** Реинжиниринг бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика, 2005. 320 с.
9. **Тернер Д.Р.** Руководство по проектно-ориентированному управлению / Пер с англ. М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. 552 с.
10. **Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи / Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 287 с.
11. **Чаадаев В.К.** Особенности реинжиниринга бизнес-процессов как метода проведения изменений // Вестник Челябинского государственного университета. Научный журнал, 2007. № 3.
12. **Jacobson I., Ericsson M., Jacobson A.** The Object Advantage: Business Process Reengineering with Object Technology // ACM Press. Addison-Wesley Publishing. 1995. 349 p.
13. **Mizoguchi R., Bourdeau J.** Using Ontological Engineering to Overcome Common AI-ED Problems // International Journal of Artificial Intelligence in Education. 2000. № 11. P. 78–100.
14. **Varhol Peter D.** Enterprisewide Reengineering and Restructuring. CTR Corp., 1st ed., Charleston, 1994.

Н.И. Птуха

РОЛЬ ОБРАЗНОЙ СФЕРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА РУКОВОДИТЕЛЯ

В условиях структурной перестройки промышленности, всей экономики, в условиях преодоления экономического кризиса, непростой социально-политической обстановки в стране резко возросла ответственность руководящих кадров разных уровней за принятие обоснованных, взвешенных решений. Процесс становления профессионала, являясь динамическим процессом, включает в себя, во-первых, совершенствование профессиональных практических навыков и умений параллельно приоб-

ретения профессионального опыта, во-вторых, проявление ряда личностных качеств, которые ранее не были четко выражены и активизировались в процессе профессиональной деятельности.

Формирование профессионализма руководителя напрямую зависит от внутриличностного процесса формирования образной сферы, в частности эталонного образа профессиональной деятельности и представления собственной эталонной роли в данной деятельности.



Семантическое значение слова «Эталон» обозначает образец для сравнения чего-либо с чем-либо.

Понятие эталонный образ руководителя автор использует как модельное понятие определенного набора качеств, свойств и установок личности, направленных на совершенствование управленческой деятельности посредством сравнения с уже имеющимися личностными качествами и установками.

В кратком психологическом словаре под редакцией А.В. Петровского определено: «Образ – субъективная картина мира или его фрагментов, включающая самого субъекта, других людей, пространственное окружение и временную последовательность событий».

Рассматривая образную сферу человека, А.А. Гостев определяет, что мысленный образ – в самом широком своем понимании может быть определен, как образ предметов и явлений реальности, переживаемый человеком, как единица содержания сознания независимо от того, по каким каналам эта информация в нее была заложена. Сформированный в единстве психических процессов «мысленный образ» рассматривается, как качественно новая, прогрессивная ступень познания.

Образ руководителя – отражение в сознании руководителя определенных личностных установок, направленных на решение управленческих задач; форма осознания модели эффективного руководителя. [2]

Образ руководителя является динамичной моделью, которая под воздействием информационных потоков довольно быстро модифицируется. Следует заметить что, творческий подход к решению возложенных на руководителя функциональных задач и гибкость в стиле управления, прямо пропорциональны его эталонному образу.

Эталонный образ руководителя – форма образного представления «идеального» руководителя в первую очередь самим руководителем.

Эталонный образ формируется в сознании руководителя под воздействием информационных потоков, в процессе социализации личности, а также усвоения им определенных знаний, приобретения опыта и навыков.

Формирование эталонного образа в сознании руководителя мотивационно обусловлено необходимостью его соответствия определенным социально-ролевым функциям в системе управленческой деятельности и имеет определенные этапы формирования:

1. Усвоение информации об управленческой деятельности и роли руководителя в системе управления (источники: академическое образование, средства массовой информации, литературные источники, наблюдения за жизнью и деятельностью руководителей различных рангов).

2. Личностное представление о деятельности, продвижении по служебной лестнице, социальном статусе руководителя.

3. Самооценка личностного потенциала и положительно мотивированное стремление к управленческой деятельности.

Сформированный в сознании личности эталонный образ руководителя является ориентиром к достижению целей направленных на развитие личностного потенциала в сфере управления и выражается в самореализации личности как управленца, профессиональном и служебном росте, общественном признании.

Эталонный образ состоит из [4]:

– группы «идеальных» личностных качеств соответствующих эффективному руководителю определенного уровня управления;

– «идеального» стиля управления;

– «идеального» выполнения возложенных на руководителя функциональных задач.

Реальный образ руководителя – фактическое отражение в его сознании представления о личностной роли, функциях и задачах управленческой деятельности, стиле и методах управления на определенный момент времени. Реальный образ руководителя может быть определен в процессе психодиагностики личности посредством тестирования, анкетирования, беседы, наблюдения, анализа результатов управленческой деятельности (по служебным отчетным документам), а также в ходе анализа коллективной оценки управленческой деятельности руководителя подчиненными и вышестоящим руководством (рейтинг руководителя).

В структуру реального образа руководителя входят личностные качества, стиль управления, имеющиеся в фактическом наличии, специфика управленческой деятельности, практические знания, умения, навыки.

Квалификация руководителя, определяется уровнем подготовленности к профессиональной деятельности, что предполагает наличие соответствующих знаний, навыков, характерологических особенностей и даже привычек и тесно связана с его способностями.

Знания как совокупность понятий и представлений об объективной действительности бывают

общими и профессиональными, научными, усваиваемыми в процессе обучения и самообразования, и эмпирическими, усваиваемыми в жизненном опыте и профессиональной практике. Они же могут быть обширными и локальными, глубокими- и поверхностными (дилетантскими), систематизированными и фрагментарными.

Навыки – это высокоавтоматизированные способы выполнения действий, доведенные в процессе тренировки до определенной степени совершенства, например, навыки составления отчетных документов и т. д. Совокупность смежных навыков и профессиональных знаний образует умения как основу профессионального мастерства. Последнее, как правило, сопряжено с выработкой профессиональных привычек: соблюдения требований инструкции по делопроизводству, содержания в должном порядке своего рабочего места и т. п.

Уровень профессиональной квалификации прямо пропорционально совокупности таких

свойств, которые обуславливают продуктивность его деятельности. Среди способностей выделяются общие (наблюдательность, прочность памяти, сила воображения, глубина ума, склад мыслительной деятельности аналитический, практический, образный и др.) и специальные (музыкальные, артистические, художественные).

Таким образом, на основе систематизированного научно практического опыта можно предложить этапы становления и развития руководителя-профессионала, которые протекают параллельно этапам развития специалиста-профессионала (рис. 1).

I-й этап – профессиональная ориентация. Происходит на стадии выбора профессиональной деятельности и осмысления ее сути, социальной значимости и возможности самореализации в процессе профессиональной деятельности. Происходит на стадии определения личностью сферы профессиональной деятельности, как правило, в школьные годы в период выбора дальней-

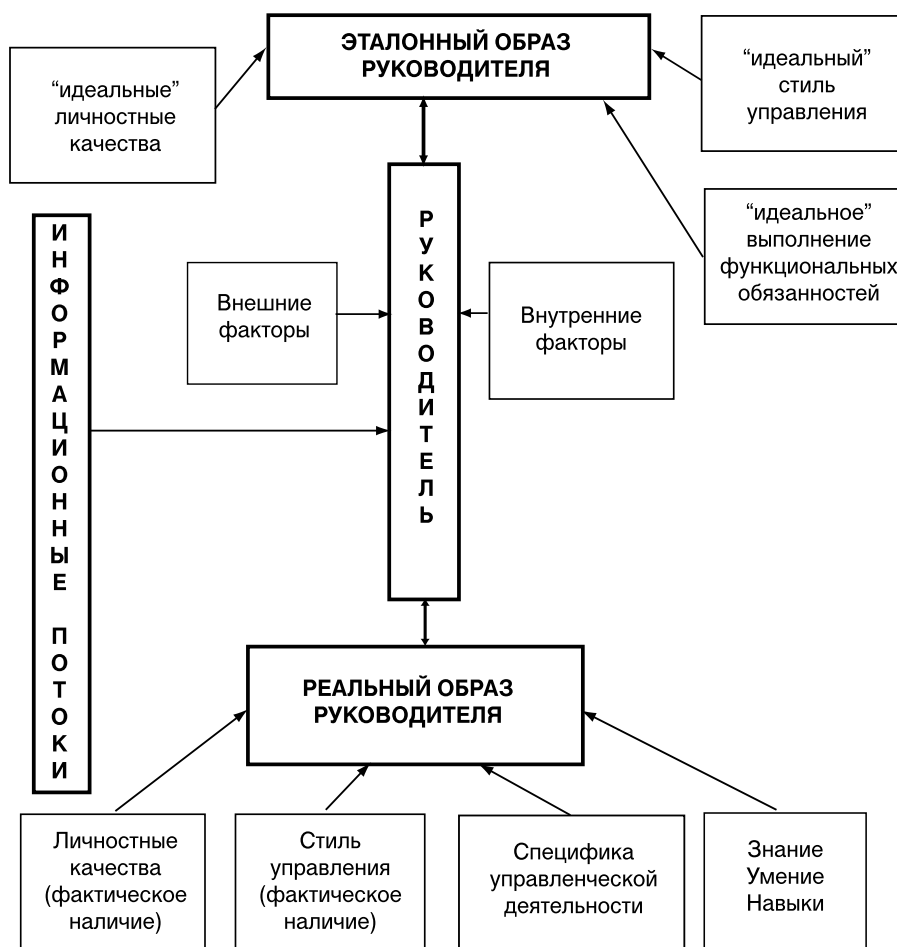


Рис. 1 Этапы становления и развития руководителя-профессионала



шего образования. На данном этапе, на основе имеющейся информации складывается первое впечатление о конкретной профессии и формируется эталонный образ специалиста.

II-й этап – профессиональной подготовки. Данный этап наступает после определения личностью своей дальнейшей профессиональной деятельности. На этом этапе происходит профессиональное обучение в определенном учебном заведении. Созданный на первом этапе образ специалиста расширяется благодаря поступлению дополнительной информации и получению более глубоких знаний в области предстоящей профессиональной деятельности. Создается теоретическая база профессиональной деятельности.

III-й этап – профессиональная адаптация. Этот этап характеризуется сочетанием сформированного эталонного образа специалиста, полученных профессиональных знаний в учебном заведении и первым практическим профессиональным опытом, приобретенным в профессиональном коллективе. В этот период происходит процесс адаптации теоретических знаний к условиям практического их применения, адаптация к профессиональному коллективу и режиму труда.

На данном этапе зарождается реальный образ специалиста-профессионала и переоценивается эталонный образ.

IV-й этап – становление специалиста. На этом этапе происходит осознание своих возможностей в сфере профессиональной деятельности, выработка личного стиля деятельности, усиление или ослабление профессиональной мотивации, появление определенных характерных данной профессии личностных качеств, осознание дальнейшей профессиональной перспективы. На данном этапе происходит сравнительный анализ эталонного образа специалиста-профессионала с реальным образом.

Расширяется посредством влияния информационных потоков эталонный образ специалиста-профессионала и вырабатываются пути совершенствования личностного потенциала с целью максимального приближения к эталонному образу специалиста-профессионала. На данном этапе формируется личностный потенциал будущего управленца. Осознается система мотивов, определяющая последующую деятельность в сфере управления. Определяются наиболее эффективные управленческие методы с позиции «подчиненный-руководитель».

V-й этап – становление профессионала. Характеризуется достижением высокого уровня профессионального мастерства, стремлением самосовершенствования в сфере профессиональной деятельности, желанием овладения рядом смежных профессий с целью улучшения осуществляемой профессиональной деятельности, путем переноса передовых форм, методов и приемов работы в свою профессиональную среду. Происходит постоянная оценка личностного потенциала с целью его совершенствования ориентируясь на эталонный образ специалиста-профессионала. На данном этапе целесообразно проводить отбор кандидатов в резерв на выдвижение на руководящие должности, зарекомендовавших себя как личности способные выполнять функциональные задачи руководителя.

VI-й этап – становление практического руководителя. На данном этапе вновь назначенный на должность руководителя специалист адаптируется к специфике управленческой деятельности, приобретает опыт руководящей работы, строит межличностные отношения в вверенном ему коллективе согласно сформировавшегося эталонного образа руководителя и руководящей деятельности как процесса.

VII-й этап – совершенствование управленческого профессионализма. Данный этап характеризуется зрелостью личности руководителя, его осознанностью особенностей профессиональной деятельности, наличием жизненного, профессионального и управленческого опыта. На данном этапе профессионального развития руководитель оценивая личностный потенциал посредством аналитического сравнения реального и эталонного образов руководителя стремиться к систематизации подходов направленных на повышение его личностного потенциала (интеллектуального, морально-волевого, профессионального) ориентированного на эффективную управленческую деятельность.

Таким образом, конкретный эталонный образ руководителя, является «ориентиром-путеводителем» в процессе модификации реального образа руководителя в эталонный, посредством развития определенных его личностных качеств.

На процесс модификации личностных качеств значительное влияние оказывают внешние и внутренние факторы-стимулы. К внешним факторам относится профессиональное и служебное продвижение по служебной лестнице, общественное при-

знание, социальное положение. К внутренним факторам относятся: самореализация личности в сфере управленческой деятельности, повышение уровня профессионального мастерства, волевого и интеллектуального потенциала личности.

Оптимизация реального образа под требования эталонного образа руководителя является залогом успеха реализации мотивационных программ развития кадрового потенциала предприятия и менеджмента организации в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление персоналом: Учебник / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001.
2. **Кибанов А.Л.** Управление персоналом организации. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. **Марр Р., Шмидт Г.** Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики м.: МГУ, 2005
4. **Одегов Ю.Г., Журавлев П.В.** Управление персоналом. М.: Финстатинформ, 1997.
5. **Травин В.В., Дятлов В.А.** Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 1998.

М.А. Виноградов

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО СПОСОБА ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МОБИЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ С ПОДСИСТЕМАМИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для эффективного управления и использования мобильных объектов (МО), состоящих из технологических подвижных объектов и разных видов транспорта, осуществляющего грузоперевозки, встает вопрос об организации передачи оперативных технологических данных между МО промышленного предприятия и подсистемами управления в процессе эксплуатации [1]. Специфика управления мобильными объектами предполагает использование беспроводных сетей передачи данных.

В рамках предприятия, система взаимодействия мобильных объектов с подсистемами управления должна максимально удовлетворять требованиям, предъявляемым предприятием, и в тоже время обладать приемлемыми стоимостными характеристиками внедрения, владения, передачи технологических данных, сопровождения и т. д., т. е. быть эффективной и оптимальной. Под эффективностью понимается степень соответствия взаимодействия МО с подсистемами управления предъявляемым требованиям к передаче данных между МО и подсистемами управления, под оптимальностью понимается обеспечение набора обязательных и дополнительных возможностей системы взаимодействия, отвечающих интересам предприятия, с приемлемыми стоимостными характеристиками. Для предотвращения ошибок

принятия решения руководитель при выборе из альтернативных вариантов должен иметь возможность сопоставления различных способов и стандартов беспроводной передачи данных, по единой оценочной шкале.

Взаимодействие мобильных объектов с подсистемами управления может быть охарактеризовано большим числом показателей. Следовательно, задача выбора метода оптимального взаимодействия является многокритериальной задачей оптимизации [2]. Сокращение размерности признаков пространства при многокритериальном оценивании объектов заключается в его структурировании.

Предлагается выделить группу показателей, которые характеризуют функциональность организации взаимодействия. Из этой группы можно выделить подгруппы обязательных показателей, которыми описывается необходимая функциональность, определяемая требованиями, предъявляемыми промышленным предприятием, и дополнительных показателей, которыми обладает оцениваемый способ. Отличие этих подгрупп заключается в том, что обязательными показателями должны быть описаны все оцениваемые варианты, через них задаются требования к эффективности, а дополнительные – определяют функциональные возможности, пре-

доставляемые тем или иным способом организации взаимодействия, и которые учитывают интересы лица, принимающего решение. Отсюда следует, что эти показатели нельзя выделить в один общий. Следующей выделяется группа показателей, определяющих стоимость организации взаимодействия – стоимость развертывания, эксплуатации, сопровождения. Предлагаемая иерархия показателей:

Организация взаимодействия:

- необходимая функциональность организации взаимодействия Q ;
- оптимальность организации взаимодействия N .

Дополнительная функциональность организации взаимодействия F :

Стоимость C

Каждый способ организации взаимодействия характеризуется вектором $y_i = (Q_i, N_i)$, где $N_i = (F_i, C_i)$, $y_i \in Y$, Y – множество всех оцениваемых способов организации взаимодействия.

Необходимая функциональность организации взаимодействия

Анализ задач средств передачи данных в системах управления технологическими процессами (на транспорте) [3] позволяет сделать вывод о том, что одним из необходимых показателей оценки способа организации взаимодействия является вероятность того, что требуемая технологическая информация не сможет быть передана в заданный момент времени – вероятность отказа в обслуживании заявок на передачу технологической информации. Такая ситуация возможна при занятости всех коммуникационных ресурсов, возникновении сбоев, выходе МО при передаче из зоны действия. Кроме этого, для оценки СОВ определяется и среднее число занятых каналов передачи. Таким образом, предлагаемая иерархия показателей необходимой функциональности:

- вероятность отказа в обслуживании заявок на передачу данных между МО и подсистемами управления p_n , формируемая как сумма вероятности отказа при занятости всех каналов передачи $p_{отк}$, и вероятности отказа в обслуживании при возникновении сбоев, выходе МО при передаче из зоны действия p_y ;
- среднее количество занятых каналов k .

Для каждого оцениваемого способа организации взаимодействия $y_i \in Y$ набор показателей необходимой функциональности задается вектором $Q_i = (p_n, k)$.

Набор показателей необходимой функциональности может быть изменен, так как предъявляемые требования могут меняться в зависимости от типа предприятия. В частности, перемещение некоторых показателей дополнительной функциональности в ранг необходимых. Тогда вектор запишется $Q_i = (P_n, k, q_{i1}, \dots, q_{ij})$, где q_{ij} – новый, введенный показатель необходимой функциональности.

Дополнительная функциональность организации взаимодействия

Здесь к набору показателей не предъявляется требование необходимости, следовательно, его формирование – задача, целиком зависящая от конкретного случая. Простейший вариант – формируется набор показателей, которые определяются как первичные, но при этом возрастает размерность решаемой задачи. Вектор, характеризующий альтернативу y_i , в случае неиерархической структуры критериев: $F_i = (f_{i1}, \dots, f_{ij}, \dots, f_{im})$, где m – мощность множества показателей дополнительной функциональности.

Стоимость

Включает затраты, связанные:

- $c_{инпроб}$ – с приобретением аппаратно-программных средств, с их амортизацией, с обучением персонала, и т. д.;
- $Z_i(T)$ – с эксплуатацией за время T :
 - $z_{иобсл}(T)$ – с передачей данных за время T ;
 - $z_{иэксп}(T)$ – с эксплуатацией каналов передачи данных;
 - $z_{ин}(T)$ – с потерями при передаче данных;
 - $z_{иобф}(T)$ – с необходимой функциональностью;
 - $z_{идоп}(T)$ – с дополнительной функциональностью;
- $v_i(T)$ – доход, связанный с передачей данных от МО.

Расчет последних двух показателей, множества Z_i и v_i , предлагается на основе описания СОВ в терминах теории массового обслуживания. Тогда, в частности, зная такие характеристики, как вероятность отказа, интенсивность входящего потока заявок на передачу λ_i^* и распределение времени обслуживания μ_i , расчет множества Z_i осуществляется [4]:

$$z_{иобсл}(T) = \gamma_i C_{иобсл} T, \quad (1)$$

где $\gamma_i = 1^*(1-p_n)$ – пропускная способность СОВ, λ_i^* – интенсивность входного потока заявок для i -го СОВ, $C_{иобсл}$ – стоимость передачи данных. В общем случае $C_{иобсл} = C_{инп}(1/\mu_i)$, $C_{инп}$ – затраты, связанные с передачей данных за единицу времени.

$$z_{i\text{эксн}}(T) = (k_i C_{i\text{раб}} + (M_{0i} - k_i) C_{i\text{проект}}) T, \quad (2)$$

где M_{0i} – максимальное возможное количество одновременно реализуемых каналов связи i -го СОВ, $C_{i\text{раб}}$ – затраты, связанные с работой одного канала передачи, $C_{i\text{проект}}$ – затраты, связанные с простоем;

$$z_{in}(T) = (I_i^* C_{i\text{откв}} P_{\text{отки}} + I_i^* C_{i\text{пр}} P_{\text{пр}}), \quad (3)$$

где $C_{i\text{отк}}$ – затраты при отказе, $C_{i\text{пр}} = C_{i\text{обс}} + C_{i\text{ух}}$ – затраты при возникновении сбоев, выходе мобильного объекта в процессе передачи из зоны действия стандарта; $C_{i\text{ух}}$ – стоимость возникновения сбоев или выхода мобильного объекта в процессе передачи из зоны действия стандарта, $C_{i\text{обс}}$ – задаёт здесь максимальные потери при уходе за явки;

$$v_i(T) = \gamma_i C_i T, \quad (4)$$

где C_i – доход от передачи одного информационного сообщения.

Расчет $z_{i\text{обф}}(T)$ и $z_{i\text{доп}}(T)$:

$$z_{i\text{обф}}(T) = \sum_{j=1}^n (k_j z_{ij\text{обф}}(T) - k_j \gamma_{ij\text{обф}}(T)), \quad (5)$$

$$z_{i\text{доп}}(T) = \sum_{j=1}^m (k_j z_{ij\text{доп}}(T) - k_j \gamma_{ij\text{доп}}(T)), \quad (6)$$

где n, m – мощности множеств критериев обязательной и дополнительной функциональности; $z_{ij\text{обф}}(T), z_{ij\text{доп}}(T)$ – стоимость использования j -го показателя, $\gamma_{ij\text{обф}}(T), \gamma_{ij\text{доп}}(T)$ – доход от использования j -го показателя обязательной и необходимой функциональности соответственно (определяются условиями эксплуатации МО и используемым стандартом передачи);

$$k_j = \begin{cases} 1, & \text{при включении } j\text{-го признака в оценку;} \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases}$$

Так как предложенный набор стоимостных критериев определяется в одной шкале, то стоимость i -го способа организации взаимодействия:

$$C_i(T) = c_{i\text{приобр}}(T) + Z_i(T) - v_i(T); \\ Z_i(T) = z_{i\text{обсл}}(T) + z_{i\text{эксн}}(T) + z_{i\text{пот}}(T) + z_{i\text{обф}}(T) + z_{i\text{доп}}(T) \quad (7)$$

Если стоимость организации взаимодействия определяется в зависимости от ресурсных и других видов затрат, то задается вектором $C_i(T) = (C_{i1}(T), C_{i2}(T), C_{ie}(T) \dots)$, где $C_{i1}(T), C_{ie}(T)$ – другие виды затрат, $C_i(T)$ рассчитывается как показано выше.

Задача выбора оптимального СОВ сводится к двум этапам: в исключении неудовлетворяющих способов по критериям необходимой функциональности и выбору наиболее оптимального способа из оставшихся в пространстве показателей

дополнительной функциональности и стоимости. Исключение способов предполагает выделение подмножества СОВ $Y_d \subseteq Y$, удовлетворяющих набору требований D и отношений R . Набор требований D задается для критериев необходимой функциональности $D = (p_{nd}, k_d)$, отношения R устанавливают соответствие между значениями критерия и ограничения.

Для упорядочивания способов в пространстве дополнительных показателей функциональности, после исключения неудовлетворяющих требованиям, целесообразно использовать «свертку» критериев. Так же как и отдельному критерию, «свертке» критериев придается направление оптимизации, что позволяет считать ее целевой функцией задачи выбора. В данном случае, оптимален способ организации взаимодействия, имеющий больше функциональных возможностей. Следовательно, будет использоваться аддитивная «свертка» показателей, обозначим ее как f_i^* , и направление оптимизации: $f_i^* > \max$. В то же время, некоторые из показателей дополнительной функциональности, наоборот, необходимо минимизировать. В этом случае, аддитивная «свертка» показателей может быть представлена в следующем виде:

$$f_i^* = \phi(f) = \sum_{j=1}^{m\max} \frac{w_j f_{ij}}{s_j} + \sum_{j=1}^{m\min} \frac{w_j (s_j - f_{ij})}{s_j}, \quad (8)$$

где: f_{ij} – значение j -го показателя для i -го СОВ, s_j – нормирующий коэффициент, равный максимальному значению шкалы для j -го показателя и переводящий его в безразмерную величину, w_j – весовой коэффициент j -го показателя, пропорциональный его значимости (задается экспертом), $m\max$ – мощность множества показателей дополнительной функциональности, значения которых необходимо максимизировать, $m\min$ – мощность множества показателей дополнительной функциональности, значения которых необходимо минимизировать. Расчет по формуле 8 дает возможность задать направление оптимизации: $f_i^* > \max$.

Упорядочивание СОВ по стоимости носит очевидный характер: оптимален способ, имеющий наименьшую стоимость: $C_i(T) \rightarrow \min$.

С учетом необходимой и дополнительной функциональности: оптимален способ, имеющий приемлемые стоимостные, функциональные характеристики, и удовлетворяющий поставленным требованиям: $(Y_i \subseteq Y_d, C_i(T) > \min, f_i^* > \max)$.

Вероятен такой набор множества Y_d , при котором не будет варианта, удовлетворяющего этим отношениям. В таком случае применяется критерий оптимальности, определяемый как:

$$Q_i^*(T) = \phi(F, C(T)) = \frac{w_f f_i^*}{s_f} + \frac{w_c (C_{\max}(T) - C_i(T))}{C_{\max}(T)}, (9)$$

(где w_f, w_c – весовые коэффициенты дополнительной функциональности и стоимости соответственно. Конечная оценка каждого способа организации будет задаваться вектором: $y_i = (Q_i, Q_i^*(T))$, $Y_i \subseteq Y_d$, где $Q_i^*(T) > \max$.

Алгоритм выбора оптимального СОВ

С учетом определенного пространства критериев и сформулированной задачи выбора процесс выбора оптимального СОВ предлагается выполнять в виде алгоритма:

1. Составляется множество возможных способов организации взаимодействия $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$. Выполняется сбор информации, на основе которого определяются параметры: $\lambda_i^*, \mu_i, M_{0i}$.

2. Составляется набор требований к системе передачи данных между МО и подсистемами управления, определяемый предприятием-собственником МО (руководителем подразделения), условиями эксплуатации, существующим законодательством.

3. На основе составленного набора требований формируется множество показателей обязательной функциональности: принимается предложенный набор, добавляются новые, исключаются предложенные. Для них формируется множество ограничений D .

4. Формируется множество показателей дополнительной функциональности:

а. Анализируется множество $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$. Все факультативные возможности, предоставляемые каждым способом, выделяются как возможные показатели дополнительной функциональности.

б. Если факультативная возможность представляет выгоду или удобство для предприятия –

возможность включается во множество показателей дополнительной функциональности.

с. По необходимости строится иерархия множества показателей.

d. Задаются весовые коэффициенты.

5. Для каждого СОВ рассчитываются показатели необходимой функциональности, аддитивный показатель полезности f_i^* , стоимость $C_i(T)$.

6. Формируется множество способов организации взаимодействия $Y_d \subseteq Y$, удовлетворяющих набору требований $D = (p_{nd}, k_d)$.

7. Рассчитывается критерий оптимальности $Q_i^*(T)$ каждого СОВ. Все способы организации упорядочиваются по направлению $Q_i^*(T) > \max$.

8. Анализируется полученное множество Y_d , если входящие в него объекты определены по критерию $Q_i^*(T)$ как оптимальные – выбор СОВ на этом заканчивается. Происходит экспериментальная проверка выбранного способа, формирование результатов проверки, делается вывод о пригодности.

9. Иначе: смягчаются требования к необходимой функциональности или/и модифицируется исходный состав показателей.

10. Для состава $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ с модифицированным составом показателей выполняются действия пунктов 5–8.

11. Если оптимальные СОВ не были выявлены – возврат к пункту 1, рассмотрение других стандартов и средств беспроводной передачи данных.

Таким образом, ставится задача выбора оптимального способа взаимодействия МО с подсистемами управления, формируется пространство показателей для этой предметной области. Предлагается алгоритм выбора оптимального способа организации взаимодействия МО с подсистемами управления, что позволяет понизить трудоемкость построения системы взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Щукин В.Н.** Мировые тенденции развития информационных технологий на железнодорожном транспорте. Научно-практическая конференция Инфотранс-2005.

2. **Микони С.В.** Теория и практика рационального выбора: Монография. М.: Маршрут, 2004, 463 с.

3. **Касаткин А.В.** Метод построения архитектуры

систем интеграции распределенных приложений в АСУ на железнодорожном транспорте. Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук, Санкт-Петербург, ПГУПС, 2003.

4. **Сморodinский С.С., Батин Н.В.** Оптимизация решений на основе методов и моделей математического программирования. Мн.: БГУИР, 2003, 136 с.

Л.Р. Амирханова, А.Е. Шагаев

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПТИМАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ АВТОМОБИЛЬНОГО СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА

В настоящее время Россия по росту и объему рынка входит в десятку ведущих автомобильных рынков мира. Объем продаж автомобилей в РФ лишь в минувшем году увеличился на 18%. Ожидается, что к 2010 году он увеличится почти на 80%. Примерно каждая вторая продаваемая в России автомашина – автомобиль иностранного производства [2].

Естественным следствием такого бурного роста рынка автомобилей является увеличение спроса на услуги по их техническому обслуживанию, что ведет к возрастанию количества автосервисных предприятий. На сегодняшний день на рынке технического обслуживания автомобилей сформировалось несколько групп автосервисных предприятий [3].

Первая группа — авторизованные дилеры автопроизводителей. Это сервисные центры для ремонта автомобилей, которые работают при официальных дилерах зарубежных автопроизводителей. Официальными или авторизованными дилерами принято называть, как правило, юридически самостоятельные предприятия, деятельность которых основана на продаже и обслуживании товаров одного или нескольких производителей. Авторизованный сервис обязан предоставлять весь комплекс услуг для строго определенных марок автомобилей. Производитель автомобиля регламентирует технологию ремонта и нормативы времени на выполнение той или иной работы, перечень гарантийных работ, минимальный набор запчастей на складе и т. п. А их стоимость устанавливает дилер, ориентируясь на рынок. Большинство поставляемых в Россию через официальных дилеров автомобилей иностранного производства имеют заводскую гарантию сроком на один год. Гарантия дилера более продолжительная и устанавливается им самим. Также одним из главных козырей авторизованных сервисов является качество обучения персонала и доступ к технической документации, что в целом обеспечивает высокий уровень обслуживания автомобиля.

Положительной стороной в деятельности таких авторизованных центров является и то, что

производители привязывают своих клиентов к своей марке автомобиля именно предоставлением сервисных услуг. Ведь человек делая дорогую покупку, прежде всего, обращает внимание на то, каким образом и где у него есть возможность отремонтировать, починить или продлить жизнь своей покупке.

Конкурентами авторизованных центров являются независимые от автопроизводителей полнопрофильные сервисные предприятия. В данном случае уже отсутствует поддержка автопроизводителей. Однако это не мешает им оказывать тот же спектр услуг, что и авторизованным автосервисам. Они демонстрируют большую гибкость — прежде всего в ценах, так как подобные предприятия не связаны с производителем никакими соглашениями. Большинство владельцев подержанных иномарок (да и отечественных автомобилей) предпочитают обращаться именно к таким компаниям [1].

Существует еще одна группа независимых от автопроизводителей предприятий, специализирующихся на определенных видах работ, не ограничиваясь одной маркой. Например, на механических работах, кузовном ремонте или тюнинге. Ремонтируются на таких станциях разные автомобили, сроки гарантии на которые истекли.

На рынке имеется также множество мелких предприятий, специализирующихся на ремонте отдельных групп узлов и деталей: топливной аппаратуры, электрики, электроники, коробок передач, двигателей, мостов и т. д. Среди них есть предприятия, занятые восстановлением изношенных агрегатов и продажей их другим ремонтным предприятиям с предоставлением гарантии качества [1].

Таким образом, в условиях увеличения количества автосервисных предприятий, осуществляющих разные виды технического обслуживания и ремонта автомобилей с достаточно высоким уровнем качества и проводящие гибкую ценовую политику, авторизованные предприятия могут потерять свою долю рынка. Для того чтобы удержаться на рынке авторизованные центры должны повышать качество обслуживания и ус-

танавливать цены оказываемых услуг на приемлемом для клиента уровне. Для этого надо изыскивать резервы по уменьшению экономических потерь при оказании сервисных услуг.

Одной из проблем, решение которой позволит снизить экономические потери, является проблема нехватки или простоя оборудования. Например, нехватка производственных мощностей сервиса приводит к возникновению очередей, к падению скорости обслуживания и сокращению качества обслуживания в целом.

Производственная мощность предприятия – это максимальное количество продукции или услуг, которое может произвести или оказать предприятие за год при заданном объеме основных фондов, технологии и организации производства и соответствующей квалификации кадров. Производственная мощность предприятия измеряется в основном по наличию основного оборудования, которым в авторизованных сервисных центрах является подъемник. На подъемнике в автосервисе выполняется большая часть работ. Внешний осмотр, арматурные, диагностические и слесарные работы зачастую проводят, не снимая машину с подъемника. Подъемник – это основное оборудование, которое необходимо регулярно. Поэтому работа сервисной службы оказывается чувствительной к количеству подъемников для производства технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей. Избыток подъемников ведет к их недогрузке, а недостаток приводит к увеличению времени обслуживания, что влечет за собой недовольство клиентов. Как недогрузка подъемников, так и удлинение времени обслуживания ведут к экономическим потерям.

При этом зависимость длительности простоев от количества подъемников имеет тенденцию к росту ($\pi_n(T)$), а зависимость величины потерь $\pi_c(T)$ при невыполнении запланированного объема работ имеет тенденцию к снижению (рис. 1). В этом случае в качестве критерия эффективности использования оборудования уместно выбрать суммарные потери (1), обусловленные неиспользованием производственных мощностей $\pi_n(T)$, а также вызванные отсутствием необходимого количества подъемников в нужный момент $\pi_c(T)$

$$\pi(T) = \pi_n(T) + \pi_c(T) \quad (1)$$

При использовании критерия (1) косвенно достигается увеличение получаемой за рассматриваемый период прибыли, а также снижение затрат на оказание услуг по техническому обслуживанию и текущему ремонту автомобилей.

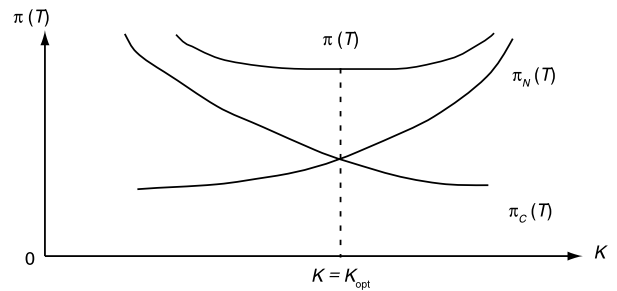


Рис. 1. Зависимости потерь $\pi_n(T)$ и $\pi_c(T)$ в сервисном центре от количества подъемников

Для решения задачи нахождения оптимального количества оборудования необходимо знать, как изменяется среднее значение годовой загрузки производственных мощностей по месяцам по отношению к нормативной загрузке. Обычно во всех сервисных службах коэффициент нормативной загрузки подъемников принимается $Z_n = 0,7$. Однако такого постоянства в использовании производственных мощностей добиться трудно: в январе, феврале, июле и августе возникает недогрузка подъемников; в апреле, мае, сентябре и октябре происходит перегрузка. Периоды перегрузки обусловлены необходимостью подготовки автомобилей соответственно к летнему и зимнему сезонам.

Для разработки модели (1) рассмотрим в качестве иллюстрации график потребностей и возможностей в сервисной службе на рис. 2 и введем обозначения: R_c – спрос на подъемники; R_b – имеющиеся ресурсные возможности; v_n – нормативное время работы подъемников за время T ; N – мера неудовлетворенного спроса по подъемникам; Q – мера недогрузки подъемников; K – количество подъемников; $\pi_n(T)$ – потери от недогрузки за период T ; $\pi_c(T)$ – потери за тот же период от снижения темпов производства из-за неудовлетворенного спроса в подъемниках; $\pi_n(T)$ – суммарные потери; a – сумма амортизационных отчислений по подъемни-

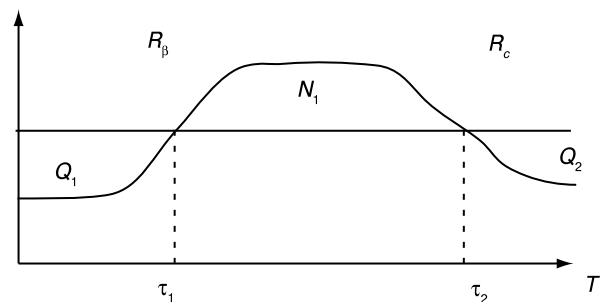


Рис. 2. Функции потребностей и возможностей автомобильного сервисного центра

кам; V_1 – величина валовой продукции, создаваемой в единицу времени на подъемнике.

В сервисе находится определенное количество единиц подъемников и это число в течение периода T остается неизменным. Это означает, что за этот период возможности R_p производства работ в сервисе ограничены и постоянны. Эти возможности определяются нормативным временем работы подъемника v_n в течение рассматриваемого периода T и имеющимся в сервисной службе количеством единиц подъемников K , т. е.

$$R_p = K \cdot v_n \quad (2)$$

Возможности производства работ в сервисе зависят от сезона: в январе, феврале, июле и августе возникает недозагрузка подъемников. В эти месяцы подъемники будут работать на неполную мощность, т.е. будут частично простаивать. Значит, в этот период предприятие будет нести потери от недогрузки оборудования.

Известно, что за период T в амортизационный фонд отчисляются определенные проценты от балансовой стоимости подъемников, независимо от того, полностью они загружены или простаивают. Поэтому потери от недогрузки оборудования напрямую зависят от нормы амортизационных отчислений a и от времени простоя. Чем большее количество единиц подъемников находится в сервисе, тем больше величина потерь от недогрузки. Эти потери определяются спросом на подъемники. Количественно их можно описать следующей формулой:

$$\pi_n(T) = \sum_{u=1}^{m_i} Q_u \cdot a \cdot K, \quad (3)$$

где m_i – число участков превышения возможностей R_g над спросом R_c в службе сервиса; Q_u – площадь превышения R_g над R_c .

Таким образом, потери от недогрузки за период T представляют собой произведение меры (величины) недогрузки на подъемниках на величину амортизационных отчислений в единицу времени и на количество подъемников, используемых в службе сервиса. Мера недогрузки представляет собой площадь Q_u превышения прямой возможностей R_g над кривой спроса R_c .

Величина амортизационных отчислений a рассчитывается по формуле:

$$a = (C \cdot p) / 100, \quad (4)$$

где C – балансовая стоимость единицы подъемника; p – норма амортизационных отчислений в единицу времени, %.

Таким образом, потери от недогрузки за период T представляют собой произведение меры

(величины) недогрузки на подъемниках на величину амортизационных отчислений в единицу времени и на количество подъемников, используемых в службе сервиса. Мера недогрузки представляет собой площадь Q_u превышения прямой возможностей R_g над кривой спроса R_c .

В апреле, мае, сентябре и октябре кривая спроса выше уровня возможностей производственных мощностей. Это означает, что в эти месяцы имеется неудовлетворенный спрос на оборудование, то есть предприятие понесет потери из-за снижения темпов производства. Рассмотрим, от чего зависят эти потери.

В единицу времени на одном оборудовании создается определенная величина валовой продукции V_1 . Следовательно, при неудовлетворенном спросе предприятие несет потери, величина которых зависит от V_1 . Чем меньшее количество единиц подъемников находится в сервисе, тем больше потери от снижения темпов производства понесет предприятие.

Потери от снижения темпов производства из-за неудовлетворенного спроса в подъемниках можно рассчитать по формуле:

$$\pi_c(T) = \sum_{j=1}^{y_i} N_j \cdot V_1 \cdot K, \quad (5)$$

где N_j – площадь превышения спроса над возможностями по подъемникам; y_i – число участков превышения потребностей над возможностями.

Таким образом, потери из-за снижения темпов производства представляют собой произведение меры (величины) неудовлетворенного спроса в производственных мощностях на величину валовой продукции, создаваемой подъемником в единицу времени (час) и на количество подъемников, используемых в службе сервиса.

Тогда потери сервисной службы, вызванные недогрузкой оборудования и снижением темпов производства из-за неудовлетворенного спроса в оборудовании можно представить суммой

$$\pi(T) = \sum_{u=1}^{m_i} Q_u \cdot a \cdot K + \sum_{j=1}^{y_i} N_j \cdot V_1 \cdot K. \quad (6)$$

Суммарные потери (6) принимают минимальное значение, если в сервисном центре предприятия будет использовано оптимальное количество подъемников.

Приведенные рассуждения можно представить в виде методики:



1) определить на основе прогнозных данных значение спроса R_c , определяемый как коэффициент загрузки оборудования, на каждый месяц периода T по всем подъемникам;

2) определить норму амортизации подъемника;

3) определить значение валовой продукции, создаваемой в единицу времени подъемником V_i ;

4) для разного количества подъемников определить:

а) функции возможности $R_g^{(l)}$ производства работ подъемниками;

б) потери от недогрузки производственных мощностей $\pi_{ni}^{(l)}(T)$ за период T в сервисном центре;

в) потери $\pi_{ci}^{(l)}(T)$ от снижения темпов производства в результате неудовлетворенного спроса в подъемниках за период T ;

г) сумму $\pi_i^{(l)}(T) = \pi_{ni}^{(l)}(T) + \pi_{ci}^{(l)}(T)$;

д) выбрать вариант с наименьшим значением потерь $\pi_i^{(l)}(T)$.

Разработанная методика позволяет определить оптимальное количество оборудования в сервисном центре, при котором достигается минимум суммы убытков от недоиспользования оборудования по причине избытка производственных мощностей и от задержки выполнения работ в сервисной службе из-за их недостатка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ольман Э. Р. Автосервис – школа выживания // Новости авторемонта. № 22. 2004, с. 15–16.

2. www.autotovary.ru

3. www.nissan.ru

Н.С. Ключарева

ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ФОРМИРУЮЩИМ ЕЕ ФАКТОРАМ

В современных условиях хозяйствования важнейшей целью управления предприятием является завоевание, развитие и поддержание конкурентных преимуществ. Для ее достижения требуется принципиально новый инструментарий управления предприятием.

В последнее время мировая и отечественная практика управления промышленными предприятиями все больше ориентируется на такую экономическую категорию, как «стоимость предприятия». Концепция управления предприятием, основанная на максимизации его стоимости (Value based management – VBM), считается сегодня одной из наиболее эффективных. Это объясняется тем, что стоимость предприятия является критерияльным показателем, наиболее полно отражающим результаты его деятельности, поскольку в отличие от традиционно используемых помимо всего прочего он учитывает совокупность таких факторов, как прогнозируемые коммерческие и финансовые риски, уровень конкуренции, рыночную конъюнктуру, положение предприятия на рынке, изменение стоимости денег во времени, неосязаемые активы. Но вместе с тем существуют ограничения практического использования

стоимостной концепции в управлении, что, в первую очередь, связано с отсутствием соответствующих инструментов и механизмов, доступных для менеджмента предприятий. Одной из наиболее важных проблем в этой области является разработка для промышленных предприятий моделей управления их стоимостью.

Реализация каждого из существующих методов управления стоимостью промышленных предприятий осуществляется посредством воздействия на те или иные элементы объекта управления – факторы, формирующие стоимость.

Для того, чтобы управленческие решения по воздействию на конкретные факторы стоимости были обоснованными и способствовали повышению эффективности деятельности предприятия в целом, необходимо оценить вклад каждого из факторов в формирование стоимости. С этой целью автором разработана модель оценки чувствительности стоимости к формирующим ее факторам с учетом взаимозависимостей между ними. Данная модель позволяет оценить степень влияния отдельных факторов на конечную величину стоимости предприятия с учетом существующих взаимозависимостей между факторами, что име-

ет существенное значение при выборе управляющих воздействий с целью достижения роста стоимости предприятия.

В основу подхода, позволяющего выявлять факторы, существенно влияющие на стоимость предприятия, может быть положен способ представления функции многих переменных посредством ее разложения в ряд Тейлора [1].

Рассмотрим факторную модель стоимости предприятия:

$$S = S(\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n), \quad (1)$$

где S – стоимость предприятия; $\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n$ – факторы, влияющие на стоимость.

Влияние факторов на стоимость можно отразить с помощью зависимости *приращения стоимости* ΔS , от малых *приращений факторов* $\Delta\Phi_1, \Delta\Phi_2, \dots, \Delta\Phi_n$:

$$\Delta S = S(\Phi_1 + \Delta\Phi_1, \Phi_2 + \Delta\Phi_2, \dots, \Phi_n + \Delta\Phi_n) - S(\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n). \quad (2)$$

Формула Тейлора имеет место в том случае, если функция является непрерывной и достаточное число раз дифференцируема:

$$\Delta S = \sum_{k=1}^N \frac{1}{k!} \cdot d^k S + R_{N+1}, \quad (3)$$

где $d^k S$ – полный дифференциал k -го порядка функции S , который в символической записи имеет вид:

$$d^k S = \left(\frac{\partial}{\partial\Phi_1} \cdot d\Phi_1 + \dots + \frac{\partial}{\partial\Phi_n} \cdot d\Phi_n \right)^k \cdot S, \quad (4)$$

$k = 1, \dots, N$

а R_{N+1} – остаточный член в форме Лагранжа:

$$R_{N+1} = \frac{1}{(N+1)!} \cdot d^{N+1} S(\Phi_{cp}), \quad (5)$$

где $d^{N+1} S(\Phi_{cp})$ – полный дифференциал $(N+1)$ -го порядка функции S , вычисленный в некой промежуточной точке $\Phi_{cp} = (\Phi_1^{cp}, \dots, \Phi_n^{cp})$

Запишем формулы (3) и (4) в развернутом виде:

$$\Delta S = dS + \frac{1}{2} d^2 S + \frac{1}{6} d^3 S + \dots + \frac{1}{N!} d^N S + R_{N+1} \quad (3')$$

$$dS = \left(\frac{\partial}{\partial\Phi_1} \cdot d\Phi_1 + \dots + \frac{\partial}{\partial\Phi_n} \cdot d\Phi_n \right) \cdot S = \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial\Phi_i} \cdot d\Phi_i \quad (4')$$

$$d^2 S = \left(\frac{\partial}{\partial\Phi_1} \cdot d\Phi_1 + \dots + \frac{\partial}{\partial\Phi_n} \cdot d\Phi_n \right)^2 \cdot S = \sum_{i,j=1}^n \frac{\partial^2 S}{\partial\Phi_i \partial\Phi_j} \cdot d\Phi_i \cdot d\Phi_j \quad (4'')$$

и т. д.

(Здесь $\frac{\partial S}{\partial\Phi_i}$ – частные производные 1-го порядка функции S ; $\frac{\partial^2 S}{\partial\Phi_i \partial\Phi_j}$ – частные производные 2-го

порядка функции S ; $d\Phi_i, d\Phi_j$ – дифференциалы (приращения) переменных Φ_i, Φ_j).

Суть данного подхода заключается в следующем: поскольку стоимость представляет собой величину, зависящую от ряда факторов, то, придавая им малые относительные приращения, можно изменить величину стоимости [1].

Если в формуле Тейлора отбросить остаточный член R_{N+1} , получим приближенное равенство:

$$\Delta S \approx dS + \frac{1}{2} d^2 S + \frac{1}{6} d^3 S + \dots + \frac{1}{N!} d^N S. \quad (6)$$

Погрешность « δ » приближенного равенства (6) можно оценить с помощью остаточного члена:

$$\delta \leq \max |R_{N+1}| = \frac{1}{(N+1)!} \cdot \max_{\Phi} |d^{N+1} S(\Phi)|. \quad (7)$$

Выражение (3) характеризует связь между изменениями факторов и стоимости предприятия, которая в общем случае не является линейной. Но при малых изменениях факторов допустимо ограничиться только линейным приближением. То, есть если считать, что при малых изменениях факторов допустима линейная аппроксимация функции, то можно ограничиться только первым членом в формуле Тейлора ($N=1$), в этом случае получим следующие формулы:

$$\Delta S \approx dS, \quad (6')$$

$$\delta \leq \frac{1}{2} \cdot \max_{\Phi} \sum_{i,j=1}^n \left| \frac{\partial^2 S}{\partial\Phi_i \partial\Phi_j}(\Phi) \right| \cdot |d\Phi_i| \cdot |d\Phi_j| \quad (7')$$

Оценку погрешности « δ » можно упростить, если ввести обозначения:

$$M_{ij} = \max_{\Phi} \left| \frac{\partial^2 S}{\partial\Phi_i \partial\Phi_j}(\Phi) \right|, M = \max_{\Phi} M_{ij} \quad (8)$$

Тогда получим:

$$\delta \leq \frac{M}{2} \cdot \sum_{i,j=1}^n |d\Phi_i| \cdot |d\Phi_j| = \frac{M}{2} \cdot (|d\Phi_1| + \dots + |d\Phi_n|)^2 \quad (7'')$$

Из формулы (6') следует, что приращение стоимости DS оценивается значением полного дифференциала dS , который вычисляется по формуле (4')

$$dS = \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot d\Phi_i \quad (4')$$

Из свойства инвариантности формы полного дифференциала формула (4') справедлива как для независимых, так и для зависимых переменных Φ_i , $i = 1, 2, \dots, n$. Если Φ_i – независимые переменные, то $d\Phi_i = D\Phi_i$, $i = 1, 2, \dots, n$, и формула (4') запишется в виде:

$$dS = \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot \Delta\Phi_i \quad (4'')$$

Тогда для приращения стоимости ΔS получим приближенное равенство:

$$\Delta S \approx \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot \Delta\Phi_i \quad (9)$$

Коэффициент перед приращением фактора показывает, какой будет реакция стоимости на изменение значения фактора, равное единице. При этом речь идет об абсолютных величинах. Недостатком данных коэффициентов является невозможность их сопоставления друг с другом вследствие того, что факторы, которым они соответствуют, имеют неодинаковую размерность.

Чтобы избавиться от указанного недостатка, связанного с различием в размерности, необходимо рассмотреть относительные величины. Из формулы (9) следует:

$$\frac{\Delta S}{S} \approx \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot \frac{\Delta\Phi_i}{S} = \sum_{i=1}^n \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot \frac{\Phi_i}{S} \cdot \frac{\Delta\Phi_i}{\Phi_i}$$

Тогда получим формулу:

$$\frac{\Delta S}{S} \approx \sum_{i=1}^n K_{\Phi_i} \cdot \frac{\Delta\Phi_i}{\Phi_i}, \quad (10)$$

где K_{Φ_i} – коэффициент чувствительности стоимости к фактору Φ_i :

$$K_{\Phi_i} = \frac{\partial S}{\partial \Phi_i} \cdot \frac{\Phi_i}{S} \quad (11)$$

Формулы (10) и (11) позволяют управлять стоимостью предприятия на основе ее чувствительности к факторам.

Данный подход к управлению стоимостью в общем виде представлен в работе Егерев И.А. [1]. Но, на наш взгляд, он является недостаточно проработанным, так как содержит существенный недостаток.

В формуле (9) приращения переменных $\Delta\Phi_i = 1, 2, \dots, n$ могут принимать произвольные значения независимо друг от друга. Поэтому можно изучать влияние каждого отдельного фактора на величину стоимости вне зависимости от других факторов.

Если среди Φ_i есть взаимозависимые переменные, то приращения $\Delta\Phi_i$ также будут зависеть друг от друга, тогда в формуле (9) приращения $\Delta\Phi_i$ нужно рассматривать не отдельно друг от друга, а с учетом зависимостей между ними.

Рассмотрение случаев, когда между факторами стоимости существует какая-либо зависимость, является необходимым на наш взгляд, так как в этом случае вклад факторов в формирование стоимости может быть иным, нежели без учета взаимосвязи. Этот вклад может не только увеличиваться или уменьшаться (например, цена реализации единицы продукции и объем продаж), но и менять знак. Так, например, увеличение затрат на маркетинг, если их рассматривать как независимую от других факторов переменную, уменьшают значение стоимости, но это не совсем корректно – ведь маркетинговые мероприятия могут быть направлены на увеличение объема продаж, и в этом случае могут увеличивать стоимость бизнеса.

При оценке вклада каждого из факторов в формирование стоимости предприятия следует выделять функциональную и корреляционную связь между факторами.

Если какие-либо из факторов Φ_i связаны функционально, то представляет интерес изучение совместного влияния этих факторов на стоимость без учета влияния остальных факторов. Поэтому в формулах (9) и (10) приращения независимых факторов $\Delta\Phi_i$ можно считать нулевыми.

Пусть два фактора Φ_1 и Φ_2 связаны функционально:

$$\Phi_2 = F(\Phi_1) \quad (12)$$

$$\text{Тогда } \Delta\Phi_2 = F'(\Phi_1) \cdot \Delta\Phi_1 = \frac{d\Phi_2}{d\Phi_1} \cdot \Delta\Phi_1;$$

$$\begin{aligned} \Delta S &\approx \frac{\partial S}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta\Phi_1 + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta\Phi_2 = \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{d\Phi_2}{d\Phi_1} \right) \cdot \Delta\Phi_1 \\ \frac{\Delta S}{S} &\approx \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{d\Phi_2}{d\Phi_1} \right) \cdot \frac{\Phi_1}{S} \cdot \frac{\Delta\Phi_1}{\Phi_1} = \\ &= \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{d\Phi_2}{d\Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S} \right) \cdot \frac{\Delta\Phi_1}{\Phi_1}. \end{aligned}$$

В этом случае получаем формулу:

$$\frac{\Delta S}{S} \approx \tilde{K}_{\Phi_1} \cdot \frac{\Delta \Phi_1}{\Phi_1}, \quad \text{где}$$

$$\tilde{K}_{\Phi_1} = K_{\Phi_1} + \delta(\Phi_1, \Phi_2), \quad (13)$$

$$\delta(\Phi_1, \Phi_2) = \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{d\Phi_2}{d\Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S}. \quad (14)$$

Здесь $\delta(\Phi_1, \Phi_2)$ – «поправочный» коэффициент (на наличие связи между Φ_1 и Φ_2) к коэффициенту чувствительности.

Рассмотрим случай, когда три фактора Φ_1 , Φ_2 и Φ_3 связаны функционально:

$$\Phi_3 = F(\Phi_1, \Phi_2) \quad (15)$$

$$\begin{aligned} \text{Тогда: } \Delta \Phi_3 &= \frac{\partial F}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta \Phi_1 + \frac{\partial F}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta \Phi_2 = \\ &= \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta \Phi_1 + \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta \Phi_2; \end{aligned}$$

$$\Delta S \approx \frac{\partial S}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta \Phi_1 + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta \Phi_2 + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \Delta \Phi_3 =$$

$$= \frac{\partial S}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta \Phi_1 + \frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta \Phi_2 + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \times$$

$$\times \left(\frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \cdot \Delta \Phi_1 + \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \cdot \Delta \Phi_2 \right) =$$

$$= \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \right) \cdot \Delta \Phi_1 +$$

$$+ \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_2} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \right) \cdot \Delta \Phi_2;$$

$$\frac{\Delta S}{S} \approx \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \right) \cdot \frac{\Phi_1}{S} \cdot \frac{\Delta \Phi_1}{\Phi_1} +$$

$$+ \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_2} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \right) \cdot \frac{\Phi_2}{S} \cdot \frac{\Delta \Phi_2}{\Phi_2} =$$

$$= \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S} \right) \cdot \frac{\Delta \Phi_1}{\Phi_1} +$$

$$+ \left(\frac{\partial S}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{\Phi_2}{S} + \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{\Phi_2}{S} \right) \cdot \frac{\Delta \Phi_2}{\Phi_2}.$$

В этом случае получаем формулу:

$$\frac{\Delta S}{S} \approx \tilde{K}_{\Phi_1} \cdot \frac{\Delta \Phi_1}{\Phi_1} + \tilde{K}_{\Phi_2} \cdot \frac{\Delta \Phi_2}{\Phi_2}, \quad \text{где}$$

$$\begin{cases} \tilde{K}_{\Phi_1} = K_{\Phi_1} + \delta_1(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3) \\ \tilde{K}_{\Phi_2} = K_{\Phi_2} + \delta_2(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3). \end{cases}$$

Здесь $\delta_j(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3), j = 1, 2$ – «поправочные» коэффициенты (на наличие связи между Φ_1, Φ_2 и Φ_3) к коэффициентам чувствительности:

$$\begin{cases} \delta_1(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3) = \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_1} \cdot \frac{\Phi_1}{S} \\ \delta_2(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3) = \frac{\partial S}{\partial \Phi_3} \cdot \frac{\partial \Phi_3}{\partial \Phi_2} \cdot \frac{\Phi_2}{S}. \end{cases}$$

Поправочные коэффициенты (на наличие связи между факторами) к коэффициентам чувствительности могут быть рассчитаны для каждого типа зависимости между факторами.

Если между факторами в явном виде функциональная зависимость не прослеживается, то она может быть получена на основе анализа корреляционных зависимостей между ними в результате обработки статистических данных за ретроспективу деятельности. На основе анализа коэффициентов оценки тесноты связи между факторами принимается решение либо о наличии связи между ними, либо о ее отсутствии. В случае, если коэффициент свидетельствует о наличии существенной связи между факторами, то полученное уравнение регрессии может быть использовано как функциональная зависимость для расчета коэффициентов чувствительности стоимости к формирующим ее факторам с учетом взаимозависимостей между ними.

На практике построение функций зависимости факторов между собой и оценки тесноты этой взаимосвязи в случае корреляционной зависимости факторов может осуществляться с помощью средств специализированных компьютерных приложений.

Таким образом, представленная модель позволяет оценить вклад каждого из факторов стоимости промышленного предприятия в формирование целевого показателя, а также на основе ранжирования факторов по убыванию значений рассчитанных коэффициентов выбрать из множества управленческих воздействий те, которые способны в большей степени повлиять на результат деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Егерев И.А.** Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003.
2. **Козырь Ю.В.** Стоимость компании: оценка и управленческие решения. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2004.
3. **Мордашов С.Н.** Рычаги управления стоимостью компании // Рынок ценных бумаг. 2001. №15.



4. Скотт М.К. Факторы стоимости: Рук. для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2000.

5. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. 2-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2007.

6. Якупова Н.М. Стратегическое управление стоимостью предприятия. Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2003.

7. Black A., Wright Ph., Bachman J.E. In Search of Shareholder Value. Managing the Drivers of Performance. London: Price Waterhouse, 1998.

С.Б. Сулоева, Н.В. Муханова

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОДУКТОВОЙ ПРОГРАММЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

Основной задачей системы контроллинга на предприятии является выработка рекомендаций для принятия управленческих решений. Для этого необходимо сформировать концепцию процесса принятия решений с позиции контроллинга, учитывая возможные ошибки, которые могут возникнуть, при принятии решений и которых следует избегать.

Существуют четыре подхода, обеспечивающих процесс разработки и принятия управленческих решений [2]:

– классический (рациональный) подход – предоставление максимально полной и точной количественной информации для расчета показателей и нахождения оптимума;

– принцип ограниченной рациональности – выявление потребности, определение целей, формирование набора альтернатив и выбор того варианта, который будет обеспечивать оптимальный результат;

– эффективное управление по Питерсону – задача оптимизации не ставится. Основная задача контроллинга по данному подходу – это предварительный контроль и мониторинг;

– социально-психологический подход – основывается на сознательном влиянии человека и использовании в управлении человеческих отношений.

Таким образом, процесс принятия управленческих решений предполагает логику выбора теории, которая способна наиболее полноценно описать принятие решений в конкретной ситуации на конкретном предприятии. Выбор модели принятия управленческих решений можно построить по следующим принципам:

– анализ внешней среды предприятия – позволяющий получить информацию о спросе на рынке (экономические факторы), демографичес-

кие факторы, природные, научно-технические, культурные и юридические факторы;

– анализ внутренней среды предприятия – дает возможность оценить собственные возможности на сегодняшний день: временной горизонт, сложность, затраты, риски, альтернативы;

– определение структуры поставленной цели.

Определив с учетом различных ситуаций влияние воздействия каждого фактора, можно сформировать определенный подход к процессу принятия управленческих решений.

Рассмотрим предприятие как систему элементов, между которыми осуществляется движение материально-вещественных потоков. Движение таких потоков в свою очередь сопровождается информационными потоками, которые в совокупности с источниками и потребителями информации образуют информационную систему предприятия. Управленческая информация опосредованно отражает процессы, происходящие внутри предприятия и за его пределами. В качестве управляющего элемента выступает аналитическая обработка данных, а также методы и инструменты, способствующие лучшему пониманию происходящих событий. При этом на основе полученной информации формируются управленческие решения, оказывающие влияние на изменение состояния внутренней производственной среды предприятия. Такая информация помогает создавать модель будущих отношений предприятия с окружающей средой, предотвращать угрозы и максимально использовать возможности для достижения конкретных целей. При этом формирующиеся представления позволяют анализировать настоящее состояние предприятия и его будущее, основываясь на разработке сценариев развития событий и моделировании данных, акцентируя

внимание на продуктовой программе предприятия, в основе которой лежит «продукт» как основной носитель успеха предприятия.

Продуктовая программа предприятия – это модель будущих отношений предприятия с внешней средой, которая позволит предпринимать упреждающие меры для предотвращения угроз и использовать ситуационные возможности. Формирование необходимых мероприятий включает оценку разрыва между будущим состоянием предприятия и настоящим. При этом организационная информация должна позволить произвести оценку текущего состояния предприятия для определения шагов по сокращению разрыва.

Разработка продуктовой программы предприятия требует учета дополнительных данных: максимально возможного и минимально допустимого объемов сбыта по всем рынкам и по каждому рынку в разрезе видов продукции и каналов сбыта; необходимого и располагаемого фондов времени по каждому производственному процессу и виду оборудования (мощности); максимально и минимально необходимого объемов снабжения (запасов) по видам материалов; норм потребления ресурсов по видам продукции и т. д.

Таким образом, все это позволит, в определенной степени, отразить ориентацию деятельности предприятия на рынок и потребителей, увязать по ресурсам, срокам и исполнителям комплекс производственных, научно-исследовательских мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных перед предприятием целей.

При разработке продуктовой программы применяются, как правило, количественные методы, направленные на оптимизацию продуктовой программы предприятия в рамках тех направлений и видов деятельности, которые выбраны на этапе разработки стратегических решений. Основные задачи по оптимизации продуктовой программы предприятия состоят в нахождении рационального сочетания цен и объемов производства продукции с учетом дефицитных видов ресурсов. Данный процесс занимает одно из центральных мест в системе управления производством, поскольку от него напрямую зависят конечные результаты деятельности предприятия.

Общепринятым критерием оптимальности при формировании продуктовой программы предприятия является максимум прибыли от реализации продукции. Процесс определения оптимальных цен и объемов реализации находит свое отражение, прежде всего, в изменении веса отдельных видов продукции в общем объеме про-

изводства. Критерием изменения удельного веса отдельных видов продукции является показатель рентабельности продукции. При этом считается, что повышение в общем объеме реализации удельного веса более высоко рентабельных изделий обеспечивает и наибольший размер прибыли. Для анализа согласованности указанных выше критериев необходимо построить на каждый анализируемый вид продукции функцию спроса и затрат, по которым, в свою очередь, определяется функция прибыли или функция рентабельности продукции.

Алгоритм формирования продуктовой программы, представленный на рис. 1, начинается с определения генеральных целей, которые формируются на высшем уровне управления и должны учитывать притязания различных заинтересованных групп: собственников или акционеров, персонала и потребителей.

Результатами текущего планирования являются среднесрочные номенклатурные программы, на базе которых затем разрабатываются планы по функциональным сферам деятельности, в первую очередь, планы сбыта, производства, снабжения и планы по центрам ответственности.

В качестве критерия выбора оптимальной продуктовой программы предлагается использовать показатель релевантной прибыли. На сегодняшний день во многих источниках [1,3] предлагается сформировать оптимальную продуктовую программу на основе максимизации маржинальной прибыли. Однако, проведенный анализ показывает, что варианты продуктовой программы различаются не только переменными, но и постоянными затратами (дополнительная реклама, связанная с выпуском новой продукции; дополнительные расходы, связанные с подготовкой производства и т. д.). Таким образом, целевая функция задачи должна строиться на основе максимизации релевантной прибыли, обеспечиваемой реализацией альтернативных вариантов продуктовой программы.

Релевантная прибыль – это дополнительная прибыль предприятия, полученная в результате реализации данного варианта управленческого решения. Основной сложностью решения такой задачи является ее выделение из общей массы прибыли. В основе концепции релевантной прибыли лежит разница между релевантными поступлениями и релевантными затратами. Релевантными поступлениями и затратами могут считаться только те будущие поступления и затраты, которые изменяются в результате принимаемых

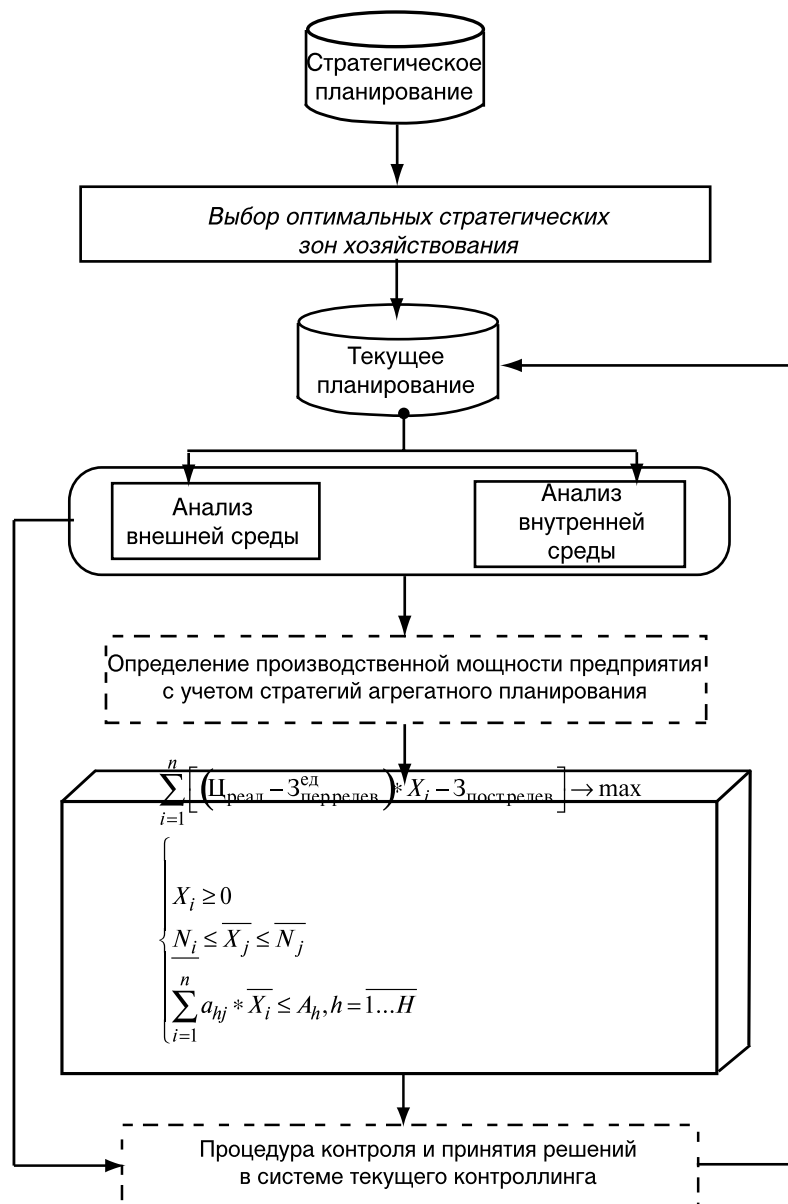


Рис. 1. Выбор оптимальной продуктовой программы предприятия

решений. Способы выделения релевантных поступлений, затрат и прибыли зависят от специфики предприятия и от конкретно поставленной задачи.

Итак, целевая функция – это максимум величины релевантной прибыли в условиях ограниченной емкости рынка и ресурсов предприятия. Особое значение для принятия текущих и стратегических решений в отношении продуктовой программы имеют показатели, характеризующие емкость рынка, такие как: доля оборота и количество видов продуктов, находящихся в соответствующих фазах рыночного цикла – внедрение, рост, насыщение и спад, в общем обороте и но-

менклатуре продуктов предприятия. Эти показатели характеризуют долю продукции, находящейся в каждой фазе жизненного цикла, что сигнализирует о том, имеется ли в распоряжении предприятия достаточное число новых продуктов, гарантирующих непрерывное развитие.

Большое значение имеет определение рыночных долей по видам продуктов в стоимостном или натуральном измерениях. Для этого необходимо сопоставить позиции предприятия с позицией крупнейшего предприятия-конкурента, после чего можно определить относительную долю рынка по продуктовым и потребительским сегментам.

На основании этих двух показателей служба маркетинга должна делать выводы о позиции предприятия на соответствующем рынке.

Область принятия решения при текущем продуктовом планировании определяется требованием обеспечения в плановом периоде минимально допустимого объема сбыта и максимумом возможного. Минимум необходимого объема может быть обусловлен требованием выполнить уже заключенные долгосрочные договоры, по которым предприятие обязано поставлять определенное количество продукции по заранее установленным условиям или необходимостью для предприятия сохранить свое присутствие с определенным минимальным предложением продукции на рынках, привлекательных в долгосрочном плане. При этом необходимо также учитывать имеющиеся запасы готовой продукции на складах предприятия.

Таким образом, при проведении исследований рынка служба маркетинга должна выявить верхнюю и нижнюю границы спроса на продукцию предприятия для планового периода.

Для определения оптимальной продуктовой программы необходимо правильно оценивать имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы и установить нормы их расходования. При этом следует учесть, что для повышения эффективности процесса производства при его планировании могут быть поставлены две подцели: максимизация загрузки мощностей в рамках имеющегося потенциала и минимизация среднего времени выполнения заказов.

Эти ресурсы, необходимые для выполнения продуктовой программы предприятия, определяют производственную мощность предприятия.

Под производственной мощностью предприятия в рыночных условиях понимают способность предприятия производить продукцию в объеме, удовлетворяющем спрос, в среднесрочном периоде от трех до восемнадцати месяцев с минимальными затратами.

При этом в качестве ресурсов могут быть использованы: запасы; сверхурочное время; рабочие основных профессий, необходимые для выполнения плана; временно нанимаемые рабочие; субподряд; реклама; специальные методы продвижения продукции и др.

Сегодня рассматриваются восемь основных ресурсов[1], использование которых предлагается рассматривать как стратегии агрегатного планирования.

Каждая стратегия, используемая в отдельности, носит название «чистой» стратегии и ее использование может привести к экономящему затратам агрегатному плану. Но комбинация их (называемая специальной стратегией) часто дает лучший результат. Специальные стратегии используют комбинацию переменных, позволяющую получить соответствующий действительно производственный план.

Термин «агрегирование», применяемый к агрегатному плану, означает объединение (укрупнение) соответствующих номенклатурных позиций в общую, объединяющую все отдельные названия.

Агрегатное планирование является частью значительно большей системы планирования, поэтому понимание интерфейса (связей) между несколькими внутренними и внешними факторами, послужит большему пониманию всей проблемы.

Главное, на что мы бы хотели обратить внимание, это то, что в результате нахождения агрегатного плана мы получаем перечень и объемы тех ресурсов, которые мы затем используем для нахождения оптимальной продуктовой программы предприятия. Говоря иначе, мы получаем перечень и объемы ресурсов $A_h (h=1, H)$, значения которых мы используем в алгоритме нахождения оптимальной продуктовой программы предприятия. Эту программу можно рассматривать, как этап дезагрегирования агрегатного плана. Полное дезагрегирование окончательно находит свое выражение в основном производственном плане.

Следуя логике порядка выполнения плановых процедур, на первом месте по реализации во времени всегда находится агрегатный план (т.е. процедура агрегатного планирования), затем, на основании найденных ресурсов $A_h (h=1, H)$, выбирается оптимальная продуктовая программа предприятия и затем уже составляется основной производственный план, появление которого означает, что процедура дезагрегирования закончена и на руках у менеджера имеется первое ориентировочное расписание производства изделий, которое рассматривается как «грубое» и уточнение которого сопровождается поиском минимума релевантных затрат.

Таким образом, разработанная модель продуктовой программы позволит планировать процесс производства, исходя из ресурсного потенциала предприятия и потребности рынка в конкретных продуктовых группах.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Козловский В.А., Козловская Э.А., Савруков Н.Т.** Логистический менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., доп. – СПб.: Издательство «Лань», 2002. С. 272.
2. **Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г.** и др.; Под ред. Н.Г.Данилочкиной. Кон- троллинг как инструмент управления предприятием / М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. С. 279.
3. **Макаров В.М.** Диверсификация системы производственного менеджмента в условиях динамичного спроса: теория, методы, алгоритмы. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2002. С. 351.

АДАПТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Одной из основных задач управления инвестиционно – инновационными проектами является планирование процесса их реализации. Это обусловлено тем, что на этапе планирования определяются все необходимые параметры проекта: продолжительность реализации по каждому из контролируемых элементов проекта; потребность в трудовых, материально-технических и финансовых ресурсах; сроки поставки сырья, материалов, строительных конструкций, строительных машин и механизмов. При этом процедуры планирования проекта должны обеспечивать реализуемость проекта в заданные сроки с минимальной стоимостью, в рамках нормативных затрат ресурсов и с надлежащим качеством [1].

С формальной точки зрения планирование сводится к формированию информационно-аналитической модели реализации проекта, которая отражает данные по координации деятельности различных участников проекта, определяет порядок реализации работ и характеризует требуемые условия, которые должны выполняться во внешней и внутренней среде инновационного проекта для удачного завершения запланированных работ.

Таким образом, план проекта представляет собой основу для контроля над ходом его реализации, который сводится к выявлению различий между плановыми и фактическими показателями, характеризующими текущее состояние проекта.

В основе формирования такой модели лежит разбиение процесса реализации инновационного проекта на подзадачи с последующей их детализацией на различном уровне общности, вплоть до отдельных, выполняемых в них, строительномонтажных работ. Получаемая в результате такой редукции модель проекта должна иметь структуру и содержание, позволяющее решать следующие задачи управления:

- определять работы и пакеты работ, обеспечивающие достижение различных подцелей проекта;

- проверять все ли цели будут достигнуты в результате реализации проекта согласно сформированному плану;

- создавать удобную, соответствующую целям проекта структуру отчетности;

- определять на соответствующем уровне детализации плана вехи (ключевые результаты), которые должны стать контрольными точками по проекту;

- распределять ответственность за достижение целей проекта между его соисполнителями и тем самым гарантировать, что все работы по проекту контролируются и не выпадут из поля зрения;

- обеспечивать всем участникам реализации проекта понимание общих целей и задач по проекту;

- распределять оптимальным образом ресурсы между различными работами проекта.

Учитывая, что современный этап развития рыночных отношений в стране характеризуется высоким уровнем динамики протекающих в экономике процессов, формируемая при декомпозиции редукционная модель должна обладать еще и свойствами адаптивности, т.е. приспосабливаться к быстрой смене условий реализации инвестиционно-инновационного проекта. Однако известные методы разбиения работ на составляющие позволяют сформировать только модели реализации инвестиционно-инновационного проекта, лишенные свойств адаптации, к тому же данные методы не могут быть автоматизированы, так как не поддаются структуризации и алгоритмизации. Обойти указанные недостатки можно, используя адаптивные технологии планирования и разбиения задач на подзадачи.

Для формирования адаптивных планов реализации инновационных проектов может быть использована следующая адаптивная технология их формирования и корректировки.

1. Проведение анализа сформированного плана на предмет выявления узких мест и определения внешних и внутренних факторов, которые могут повлиять на результаты его эффективной реализации.



2. Описание предполагаемых (запланированных) ситуаций внешней и внутренней среды, отражающих допустимые условия реализации сформированного плана в узких местах.

3. Описание предполагаемых (фактических) ситуаций, которые наиболее вероятно могут возникнуть путем преобразования запланированных ситуаций (ситуаций полученных в п. 2) в результате действия в них различных факторов, установленных в п. 1.

4. Построение множества временных сценариев (программ) перехода от различных фактических ситуаций к запланированным ситуациям, с учетом характера воздействий негативно действующих факторов.

5. Формирование базы данных, отражающей возможные негативные изменения сформированного плана реализации проекта и соответствующие этим изменениям мероприятия, направленные на устранение связанных с ними последствий.

6. Выполнение распределения ресурсов между мероприятиями сформированного плана.

Распределение и перераспределение ресурсов между различными компонентами проекта (например, различными строящимися объектами), в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, зависит от характера инвестиционно-инновационного проекта (промышленное строительство или жилищно-гражданское строительство) и выполняется с учетом ситуации, сложившейся в его внутренней и внешней среде.

Базовую основу формирования всех ресурсов инвестиционно-инновационного проекта составляют имеющиеся у предприятия в наличии финансовые средства и средства инвесторов, вложенные в его развитие. Другими словами, при наличии определенных финансовых средств, строительное предприятие в условиях рынка, практически, может обеспечить себя всеми необходимыми материально-техническими, людскими и информационными ресурсами. Учитывая, что поступающие в распоряжение строительного предприятия от заказчика аванс и средства инвесторов ограничены по своему объему, возникает проблема эффективного использования данных средств путем решения задачи оптимального их распределения между различными объектами и работами строительного проекта с целью получения максимальной прибыли.

Для инновационных проектов жилищно-гражданского строительства, задача оптимального распределения ресурсов между строящимся жильем и

объектами бытового назначения должна решаться, с учетом рыночного спроса, который необходимо спрогнозировать, используя накопленный опыт работы предприятия на рынке. Иначе, при оптимальном планировании, без учета спроса на различные виды жилья, в условиях рынка, могут возникнуть ситуации, когда оптимальный план распределения ресурсов показывает такое количество планируемых к строительству объектов определенного вида, которое превышает спрос. Это приводит к потерям финансовых средств, связанных с вынужденной распродажей излишне построенных объектов по заниженным ценам. Таким образом, оптимальное распределение финансовых ресурсов между различными видами строящихся объектов должно выполняться не только с учетом ограниченного их объема, но и с учетом ограничений по объему выпускаемой продукции, определяемых на основе прогнозирования рыночного спроса на различные виды строительной продукции.

Для вычисления объемов спроса обычно используют статистические данные по спросу на каждый вид жилых домов, взятые за прошедший период хозяйствования предприятия, в условиях рынка, которые для этого обрабатываются методами статистического анализа. Учитывая, что спрос на инновационные проекты может оказаться неустойчивым из-за действия на рынке конкурентов, распределение финансовых ресурсов необходимо выполнять таким образом, чтобы минимизировать риски в виде потерь, связанных с недостаточным уровнем конкурентоспособности предприятия на рынке.

После разбиения проекта на подзадачи и соответствующие им работы, а также распределения имеющихся финансовых средств между подцелями и подзадачами проекта, процесс планирования переходит к следующей фазе. Она связана с детальным планированием, построением сетевых, сметных, календарных и ресурсных графиков реализации строительного проекта. Учитывая, что методики реализации данных графиков, достаточно полно и подробно описаны в литературе, остановимся, только коротко, на сути решения данных задач.

Детальное планирование связано с разработкой детальных графиков для управления на уровне ответственных исполнителей. Детальный график в самом общем случае должен включать:

– все ключевые события и даты. Если для составления отчета по работе требуется участие заказчика, соответствующие даты (вехи) также должны быть внесены в график. Если по каким-

либо причинам ключевые даты нарушаются, необходимо незамедлительно поставить заказчиков в известность об изменениях;

– точную последовательность работ. Логика выполнения работ фиксируется в сетевой модели, в которой можно было бы проследить все виды зависимостей между работами и взаимосвязь событий проекта;

– взаимосвязь графика со структурированной моделью реализации проекта. Система планирования должна позволять строить укрупненные графики, в соответствии с различными уровнями детализации сетевой модели реализации проектов;

– все графики должны служить основой для определения этапов, фаз и прочих временных интервалов, связанных с реализацией проекта. Кроме того, при необходимости, определять потребность ресурсов для каждой из частей, фрагментов или событий проекта.

При этом в зависимости от назначения графиков и уровня руководства, на котором их используют, они могут иметь различные уровни детализации работ, начиная от графика целей и основных подцелей проекта, до построения графика взаимодействия отдельных элементарных операций и работ. После формирования, все детальные графики работ обсуждаются и корректируются с заказчиками.

Сетевые графики (диаграммы) представляют собой графическое отображение работ проекта и зависимостей между ними. В планировании и управлении проектами под сетевой моделью понимается полный комплекс работ и вех проекта, с установленными между ними зависимостями. В качестве прототипа сетевой диаграммы, можно использовать работы и взаимосвязь между ними, полученные на последнем уровне сетевой редукционной модели реализации строительного проекта.

Ресурсные графики представляют собой распределение во времени потребностей различного вида ресурсов, требующихся для своевременной реализации работ, связанных с реализацией проекта.

К последней фазе планирования проектов можно отнести формирование матрицы ответственности, на основе структурной схемы организации проекта и редукционной сетевой модели его реализации. Эта матрица представляет собой форму описания, распределения ответственности за успешное выполнение различных работ и подзадач, связанных с реализацией проекта между его различными исполнителями.

Сравнение между собой планируемых и фактических значений, приведенных в таблице ответственности показателей, позволяет ответственным за выполнение работ исполнителям, наглядно представить сложившуюся на текущий момент времени ситуацию, связанную с состоянием дел по контролируемым работам. Это, в свою очередь, дает возможность ответственным исполнителям оперативно реагировать на возникшие в процессе реализации работ отклонения между планируемыми и фактическими значениями показателей, своевременной их реализации, а при необходимости, и корректировки ранее сформированного плана.

Другой не менее актуальной проблемой эффективной организации инновационной деятельности является проведение экспертизы и выбора наиболее эффективного инновационного проекта. Следовательно, представленные инвесторам инновационные проекты должны быть сопоставимы, и подвергаться анализу с помощью единой системы показателей. Это значит, что информационная база, точность и методы определения стоимостных и натуральных показателей по вариантам должны быть сопоставимы. Обычно на практике сопоставимость сравниваемых проектов определяется по:

- объему работ, производимых с применением новых методов (технологий, оборудования и т. п.);
- качественным параметрам инноваций;
- фактору времени;
- уровню цен, тарифов;
- условиям оплаты труда.

Сложность решения задачи по сопоставлению различных вариантов инновационных проектов определяет один из важнейших принципов инновационного менеджмента, который заключается в обеспечении многовариантности проводимых мероприятий и выбору оптимального варианта из сравниваемых альтернатив. Важно при проведении сравнения учитывать, что одинаковые по величине затраты, осуществляемые в разное время, экономически неравнозначны. Значительная продолжительность жизненного цикла инноваций приводит к экономической неравноценности осуществляемых в разное время затрат и получаемых результатов. Это противоречие устраняется с помощью так называемого метода приведенной стоимости, или дисконтирования, т. е. приведения затрат и результатов к одному моменту времени. В качестве такого момента времени можно принять, например, год начала реализации инноваций.



При выборе проекта, оценке его эффективности следует обязательно учитывать факторы неопределенности и риска. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе сопутствующих затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска.

При оценке проектов наиболее существенными обычно представляются следующие виды неопределенности и инвестиционных рисков [2].

1. Риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли.

2. Внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и тому подобное).

3. Неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе.

4. Неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии.

5. Колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и тому подобное.

6. Неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий.

7. Производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и тому подобное).

8. Неопределенность целей, интересов и поведения участников.

9. Неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой ситуации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Сюда можно также добавить риски, связанные:

10. С невыполнением своих обязательств инвесторов (заказчиков).

11. Риск, связанный с поведением конкурентов;

12. Риск, определяемый появлением на рынке более совершенных строительных материалов, строительных машин, конструкций и технологий.

Наиболее точными методами оценки можно считать методы формального описания неопределенности. При этом могут быть использованы два основных метода: объективный метод, в основе которого лежит оценка в виде вероятности появления рассматриваемого риска и субъектив-

ный, в основе которого лежит нечеткая логика и оценка в виде степени принадлежности риска к заданному множеству действующих на инновационный процесс негативных факторов.

Применительно к объективным оценкам неопределенности, наиболее часто встречающимся при оценке инвестиционных проектов, объективный метод включает следующие этапы:

– описание всего множества возможных условий реализации проекта (либо в форме соответствующих сценариев, либо в виде системы ограничений на значения основных технических, экономических и т.п. параметров проекта) и отвечающих этим условиям затрат (включая возможные санкции и затраты, связанные со страхованием и резервированием), результатов и показателей эффективности;

– преобразование исходной информации о факторах неопределенности в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателях эффективности или об интервалах их изменения;

– определение показателей эффективности проекта, в целом, с учетом неопределенности условий его реализации – показателей ожидаемой прибыли.

При этом для снижения рисков инвестиционной деятельности желательно создание портфеля, включающего несколько инвестиционных проектов с различными рисками и доходами. Для оптимизации же затрат, связанных с созданием различных инновационных проектов, строительному предприятию необходимо решить следующую задачу. Пусть строительное предприятие, имеющее финансовые ресурсы в объеме C_1 предполагает внедрить в производство i инвестиционно-инновационных проектов, $i = 1, n$. Каждый проект i -го вида требует c_i затрат и позволяет получить v_i объем прибыли при рисках равных d_i . Необходимо распределить имеющиеся средства между проектами таким образом, чтобы получить максимальную прибыль P .

Рассматривая риски как вероятность недополучения запланированного объема прибыли их можно оценить экспертным путем как параметры, лежащие в пределах $0 \leq d_i \leq 1$. Тогда прибыль, получаемая строительным предприятием от реализации портфеля инвестиционно-инновационных проектов может определяться следующим выражением:

$$P = \sum_{i=1}^n (1 - d_i) x_i v_i,$$

где x_i – количество проектов i -го вида, которое планируется реализовать. Таким образом, используя ограничения:

$$\sum_{i=1}^n x_i c_i \leq C_1$$

требуется найти такие количества планируемых проектов каждого вида x_i , при которых величина прибыли P имеет максимальное значение или затраты на их реализацию – минимальное значение.

Недостатком рассмотренного метода является необходимость получения статистических данных для оценки различных видов риска инновационного проекта. Получение такой статистики на практике сильно затруднено, т.к. требует проведения длительных наблюдений или адекватной математической имитации реальных событий, возникающих в процессе реализации инновационного проекта.

Обойти указанные трудности позволяет субъективный метод оценки возникновения рисков, связанных с реализацией инновационных проектов. Этот метод базируется на формализации и логической оценке данных, получаемых на основе опроса высококвалифицированных экспертов, имеющих опыт реализации инновационных проектов. Другой важной особенностью такого способа оценки является то, что здесь может быть взвешенным и уровень воздействия риска на инвестиционный процесс, например, в виде потерь от того или иного уровня воздействия риска.

В процессе реализации данного метода выполняются следующие этапы:

1. На основе опроса экспертов для каждого известного риска определяется первая лингвистическая переменная, задающая интервальные значения его изменения и соответствующие этим интервалам нечеткие значения, оценивающие возможные проявления такого изменения в форме нечетких множеств, например, «сильное проявление риска», «слабое проявление риска» и т.п.

2. Для каждого известного риска определяется вторая лингвистическая переменная «оценка «силы» его воздействия на течение инновационного процесса» и строятся соответствующие нечеткие множества типа «сильное воздействие», «среднее воздействие» и т.п.

3. Устанавливается нечеткая и, в соответствии с ней, функциональная зависимость между определенными выше лингвистическими переменными.

5. Экспертами для каждого инновационного проекта определяется уровень наиболее возможного проявления всех известных рисков.

6. По оценкам уровня проявления выявляются оценки уровня воздействия рисков на различные инновационные проекты.

7. По индивидуальным оценкам строится интегральная оценка риска различных вариантов реализации проекта.

Важную роль при проведении экспертизы играет финансовая оценка эффективности инновационного проекта. Обычно на практике рассматриваемый инновационный проект оценивают по следующей группе расчетных параметров: чистый дисконтированный доход (ЧДД); срок окупаемости; индекс доходности и рентабельности проекта; параметры внутренней нормы доходности; точка безубыточности проекта.

Для определения перечисленных параметров можно использовать известные методы проведения расчетов, но только с поправкой на риски реализации инновационных проектов. Рассматривая риски λ как степень снижения требуемых значений финансовых показателей инновационного проекта, для их учета можно воспользоваться следующей поправкой $(1 - \lambda)$ или степенью достоверности получения заданных значений показателей, где l определяется экспертным путем и лежит в интервале от нуля до единицы.

В этом случае, например, чистый дисконтированный доход проекта ЧДД может рассчитываться с учетом поправки на риски по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n (1 - \lambda_i) [D_i / (1 + d)^i - K_i / (1 + d)^i],$$

$$\text{ДД}_i (1 - \lambda_i) / (1 + d)^i - K_i / (1 + d)^i,$$

где D_i – доход предприятия в i году; K_i – издержки предприятия в i году; d – дисконт; ДД_i – дисконтный доход в i году; λ_i – риски по проекту в i году.

В результате получается математическое ожидание или среднее значение чистого дисконтированного дохода по годам, вполне приемлемое для сравнения различных инновационных проектов с учетом рисков. Аналогичным образом с учетом рисков могут рассчитываться и другие финансовые показатели инновационного проекта.

Следует также заметить, что инновационная деятельность существенным образом влияет и на конкурентоспособность строительного предприятия. Это связано с тем, что выбор наиболее подходящей стратегии конкуренции зависит от того, какими возможностями располагает предприятие. Если конкурентное преимущество достигнуто за



счет выпуска на рынок уникальной продукции, основанной на собственных конструкторских разработках, то для сведения к нулю такого преимущества конкурентам необходимо либо разработать аналогичную продукцию, либо придумать что-то лучшее, либо заполнить эти секреты с

наименьшими затратами. Все эти пути требуют больших затрат, усилий и времени у конкурента. Это означает, что на некоторое время строительное предприятие оказывается в лидирующем и недосягаемом положении – т.е. оно устойчиво конкурентоспособно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Винокурова А.И.** Методические подходы к формированию стратегического планирования в социально-экономических системах // Препринт. СПб.: СПбГУЭФ, 1999.

2. **Савина В.С.** Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности. М.: Экономика, 1991.

Х.Г. Косумова, А.С. Крымов, А.В. Мелехин

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Опыт передовых стран показывает, что инновационная деятельность предприятий подвержена высоким рискам, связанным с не возвратом инвестиций, когда выпускаемая продукция не нашла на рынке своего потребителя. Поэтому у предприятий, активно занимающихся инновационной деятельностью должна быть сформирована эффективная система управления инвестиционными рисками.

Следует заметить, что анализ современных методов управления рисками показал, что они в основном направлены на контроль и учет рисков в процессе деятельности и не затрагивают такого важного момента как проведение мероприятий, направленных на снижение уровня рисков для каждого отдельного фактора их возникновения. Для организации управления процессами снижения рисков необходимо создать систему регулирования факторов снижением риска, позволяющую формировать портфель инвестиций с требуемыми характеристиками. К одному из эффективных подходов решения данной проблемы следует отнести организацию системы адаптивного управления рисками.

При этом для управления инновационной деятельностью отдельных предприятий в условиях риска, предлагается использовать следующий алгоритм адаптивного управления инвестиционными процессами.

1. Провести мониторинг проблемной среды и осуществить сбор необходимых данных.

2. На основе имеющегося опыта и полученных данных сформировать эмпирические зависимости между предвестниками и факторами, влияющими на микроэкономические параметры предприятия.

3. Построить временные ряды наблюдений и выделить тренды, определяющие вероятные изменения микроэкономических параметров предприятия в будущем.

4. Выбрать на заданном интервале отчетного периода контрольные точки (вехи) наблюдения за макроэкономическими и микроэкономическими параметрами окружающей среды. Оценить в данных точках желаемые значения микроэкономических параметров предприятия.

5. Сравнить желаемые и вероятные значения микроэкономических параметров предприятия: если данные значения совпадают, то перейти к п. 7; в противном случае, перейти к п. 6.

6. Сформировать план инвестиционных влияний в процесс развития предприятия, позволяющих устранить различия между запланированными (желаемыми) и вероятными значениями микроэкономических параметров.

7. Провести наблюдение за изменением предвестников и соответствующих им факторов макроэкономической среды. При предсказанном наблюдении их изменения действовать согласно намеченному плану. В случае обнаружения непредвиденных тенденций их изменения перейти к п. 8.

8. Скорректировать инвестиционную деятельность и провести соответствующие управленческие мероприятия, направленные на достижение плановых микроэкономических показателей с учетом складывающейся ситуации в макроэкономической среде.

9. Если корректировка ранее сформированных плановых мероприятий является эффективной, то после ее проведения следует действовать согласно скорректированному плану. В противном случае следует полностью перепланировать инвестиционную деятельность с учетом изменений макроэкономических показателей, для этого перейти к п. 1.

Для понимания природы возникновения рисков и постановки задачи управления ими рассмотрим структуру временных рядов, определяющих изменения параметров $P_{ин}$ (характеристик) инвестиционного процесса во времени. В общем виде структура временных рядов изменения характеристик может быть представлена в следующем образом:

$$P_{ин} = TP(t) + e_1(t) + e_2(t),$$

где $TP(t)$ – тренд или наблюдаемая закономерность изменения параметра во времени под действием устойчиво повторяющихся событий, определяющая наблюдаемые изменения инвестиционного параметра во времени; $e_1(t)$ – случайная составляющая, природа возникновения которой известна, а вызывающие ее события устойчивы и происходят с заданной вероятностью; $e_2(t)$ – случайная составляющая, возникающая в результате непредвиденных событий, проявление и влияние которых на исследуемый параметр инвестиционного процесса заранее предусмотреть невозможно.

Таким образом, все факторы возникновения того или иного инвестиционного риска в изменяющихся условиях проблемной среды можно разделить на предсказуемые и непредсказуемые. Следовательно, задача адаптивного управления рисками при проявлении предсказуемых факторов сводится к выполнению заранее заданных корректировок инвестиционного процесса с целью снижения влияния возникающих факторов на инвестиционный процесс. Другими словами, задача управления рисками в этом случае сводится к снижению их влияния на инвестиционный процесс по заранее заданной программе. К наиболее эффективному методу управления в этом случае следует отнести использование ситуационного управления сложными объектами [1], предусматривающее формирование классов одноп-

ных ситуаций для различных факторов возникновения риска. Каждому такому классу в соответствие ставятся организационно-управленческие мероприятия, позволяющие выполнить снижение рисков при возникновении в проблемной среде определяющих их факторов. Функционировать в этом случае система управления рисками будет по возмущению, согласно следующему алгоритму.

1. Наблюдение за изменениями проблемной среды.

2. Идентификация проявляющихся изменений с одним из известных классов факторов риска.

3. Если наблюдаются известные факторы риска, то выбрать для реализации соответствующую им программу управления.

4. Реализовать выбранную программу управления ситуацией проблемной среды.

5. Оценить получаемые при этом результаты: если наблюдается снижение воздействия фактора, то перейти к п. 1; в противном случае принять решение о неэффективности выбранной программы управления.

При этом, ситуационное управление инвестиционной деятельностью в процессе внедрения в производство инноваций при слабом наблюдении факторов риска может быть реализовано по отклонению при следующем описании ситуаций проблемной среды: **«причины, вызывающие отклонения от производственных целей; причины, вызывающие отклонения от экономических целей; причины, вызывающие отклонения от финансовых целей»**. Таким образом, для организации ситуационного управления по отклонению будут использоваться одношаговые решающие правила следующих трех видов:

– «причины, вызывающие отклонения» \Rightarrow «мероприятия, направленные на устранение причин, вызывающих отклонения»;

– «характер наблюдаемых устранимых отклонений» \Rightarrow «мероприятия, направленные на устранение возникших отклонений»;

– «характер наблюдаемых неустранимых отклонений» \Rightarrow «перепланирование соответствующих заданных целей функционирования».

В этом случае ситуационное управление рисками по отклонению складывается из двух этапов. На первом этапе устраняется причина возникновения отклонения, на втором – следует устранение самого отклонения и перепланирование производственной деятельности строительного предприятия.



Однако слабые факторы со временем обычно становятся хорошо наблюдаемыми, но период их действия может быть незначительным. Заблаговременное обнаружение хорошо наблюдаемых факторов увеличивает период возможной реакции на них. Это означает приоритетность использования в управлении инвестиционными проектами инструментов, воздействующих на факторы и причины появления инвестиционных рисков не дожидаясь их проявления в виде отклонений. Это позволяет организовать ситуационное управление рисками по возмущению, используя следующие одношаговые правила вывода:

«факторы и причины появления инвестиционных рисков» ⇒ «управленческие мероприятия, направленные на устранение факторов и причин, вызывающих возникновение рисков».

Одним из важнейших факторов обеспечения эффективности управления инвестициями сегодня является формирование системы управления рисками на основе развитой информационной подсистемы, особенно в случае реализации крупных долгосрочных инвестиционных проектов с высокой капиталоемкостью. Это обусловлено тем, что с учетом риска становится все сложнее однозначно и полно идентифицировать силу и направление воздействия всех факторов проблемной среды, которые влияют на эффективность использования инвестиций во времени.

Важную роль при этом играет создание баз данных, связанных с оценкой инвестиционных проектов и их рисков. Такие базы данных впоследствии могут использоваться, как при подготовке, так и для эффективной реализации инвестиционных проектов. Для этого при обработке информационных материалов необходимо учитывать обусловленность альтернативных вариантов стратегии инвестирования с точки зрения связанных с ними рисков, в том числе принимать во внимание различные экономико-правовые, социальные и экологические условия.

Полученные и собранные таким образом данные становятся основой для применения различных методов оценивания инвестиций и выбора стратегии деятельности. Здесь важен подбор метода оценивания эффективности вариантов инвестиционного проекта, а также формул оценивания связанного с ним риска. Одновременно необходимо согласовать критерии подбора этих методов с целями инвестора (главные и второстепенные критерии).

При этом гарантию безопасного управления инвестиционным риском обеспечивают соответствующие мониторинг, экспертное оценивание, контроль большого количества разнообразных и сложных условий инвестирования для идентификации, а также непрерывной верификации неопределенности и риска. Поэтому вне зависимости от информационных потоков обязательным становится определение факторов риска, связанных с расчетом эффективности инвестиций для последующего их оценивания и измерения.

Элементы неопределенности, присущие функционированию и развитию различных экономических процессов, обуславливают появление ситуаций, в которых поведение сложного экономического объекта не имеет однозначного исхода (решения). Это обстоятельство усложняет процесс принятия решений в условиях неопределенности и требует использования соответствующих методов, которые дают возможность по заданным целям и ограничениям получить приемлемые для практики (оптимальные или рациональные) управленческие решения.

При этом на методы принятия решений в условиях риска накладываются существенный отпечаток многообразия критериев и показателей, посредством которых оценивается уровень риска. Таким образом, в самом общем виде постановка и решение задачи оптимизации решений, принимаемых в условиях риска, могут быть представлены следующим образом:

1) имеется m возможных альтернативных решений P_1, P_2, \dots, P_m ;

2) получаемые при этом результаты точно неизвестны, однако о них в соответствии с возникающей в среде обстановкой O_1, O_2, \dots, O_n можно сделать n предположений;

3) результаты a_{ij} , инвестиционные затраты b_{ij} и связанные с ними риски p_{ij} соответствующие каждой паре сочетаний решений P_i и ситуации O_j могут быть представлены в виде таблицы эффективности принимаемых решений (см. табл.).

Результаты, получаемые в среде в соответствии со сложившейся обстановкой и принятым решением

Варианты решений (P)	Варианты условий обстановки (O _i)			
	O ₁	O ₂	...	O _n
P ₁	b ₁₁ , a ₁₁ , p ₁₁	b ₁₂ , a ₁₂ , p ₁₂	...	b _{1n} , a _{1n} , p _{1n}
P ₂	b ₂₁ , a ₂₁ , p ₂₁	b ₂₂ , a ₂₂ , p ₂₂	...	b _{2n} , a _{2n} , p _{2n}
...
P _m	b _{m1} , a _{m1} , p _{m1}	b _{m2} , a _{m2} , p _{m2}	...	b _{mn} , a _{mn} , p _{mn}

Учет затрат необходим для того, чтобы сразу же откинуть альтернативы, требующие вложений, превышающих имеющиеся у инвесторов средства. Например, из табл. 1, видно, что при обстановке O_2 решение P_2 приводит к результату a_{22} при затратах b_{22} . Тогда, если за критерий выбора принять максимум соотношения $\frac{a_{ij}}{b_{ij}}$ при условии, что $b_{ij} \leq b^*$, то задача выбора при заданной обстановке или ситуации проблемной среды сводится к выбору альтернативы с максимальным значением эффективности инвестиционных вложений, где b^* – имеющиеся у инвесторов средства.

Для нахождения таких решений в условиях неопределенности применяется специальный показатель потерь, который определяет, насколько выгодна применяемая стратегия в данной конкретной обстановке с учетом степени ее неопределенности. Потери рассчитываются как разность между ожидаемым результатом действий при наличии точных данных обстановки и результатом, который может быть достигнут, если эти данные не определены.

Например, если наблюдается или известно, что наступит обстановка O_i следует принимать решение, которое в данной обстановке обеспечит наибольший выигрыш, определяемый соотношением $\frac{a_{ij}}{b_{ij}}$ с поправкой на неопределенность и связанные с ней риски, которые определяются вероятностью p_i наступления события O_i поскольку обычно на практике точно не известно, какую обстановку ожидать.

Следовательно, если, например, принято решение P_3 (в предположении на обстановку O_2), а наступила обстановка O_1 , то в результате получаем эффективность, равную $\frac{a_{13}}{b_{31}}$ (вместо максимальной эффективности $\frac{a_{14}}{b_{41}}$, например, при принятии решения P_4). Таким образом, потери эффективности при принятии решения P_3 и наступлении обстановки O_1 составляют $\frac{a_{14}}{b_{41}} - \frac{a_{13}}{b_{31}}$.

В общем случае потери эффективности H_{ij} , соответствующие каждой паре сочетаний решений P_i и обстановки O_j , определяются как разность между максимальной эффективностью и

эффективностью по конкретному решению при данной обстановке.

Пусть вероятность возникновения первого варианта обстановки p_1 , второго – p_2 и третьего – p_3 , тогда средняя эффективность для каждого из альтернативных решений составит:

$$C_1 = (a_{11} / b_{11})p_1 + (a_{12} / b_{12})p_2 + \dots + (a_{1n} / b_{1n})p_n;$$

$$C_2 = (a_{21} / b_{21})p_1 + (a_{22} / b_{22})p_2 + \dots + (a_{2n} / b_{2n})p_n;$$

$$\dots \dots \dots$$

$$C_m = (a_{m1} / b_{m1})p_1 + (a_{m2} / b_{m2})p_2 + \dots + (a_{mn} / b_{mn})p_n.$$

А показатель среднего риска для каждого из альтернативных решений будет определяться следующим образом:

$$R_1 = H_{11}p_1 + H_{12}p_2 + \dots + H_{1n}p_n;$$

$$R_2 = H_{21}p_1 + H_{22}p_2 + \dots + H_{2n}p_n;$$

$$\dots \dots \dots$$

$$R_m = H_{m1}p_1 + H_{m2}p_2 + \dots + H_{mn}p_n.$$

При этом оптимальным является решение P_i с одновременно максимальной средней эффективностью C_i и минимальным средним риском R_i . Решение P_i с максимальным значением величины $(1 - R_i) C_i$ можно считать наиболее рациональным в данных условиях проблемной среды. Такой подход к принятию решений в условиях риска позволяет получить вероятностные (средневзвешенные) результаты анализа возможных вариантов.

Для принятия решений в условиях полной неопределенности, когда вероятности возможных вариантов обстановки неизвестны, может быть использован ряд критериев, выбор каждого из которых, наряду с характером решаемой задачи, поставленных целевых установок и ограничений, зависит также от склонности к риску лиц, принимающих решения. К числу классических критериев, которые используются при принятии решений в условиях неопределенности, можно отнести: принцип недостаточного обоснования Лапласа; максиминный критерий Вальда; минимаксный критерий Сэвиджа; критерий обобщенного максимина (пессимизма — оптимизма) Гурвица [2].

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что предложенный подход позволяет оценивать и эффективно управлять рисками инвестиционно-инновационных проектов в условиях неопределенности и на этой основе повысить эффективность инвестиционных решений, принимаемых в условиях риска.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Поспелов Д.А.** Ситуационное управление: Теория и практика. М.: Наука, 1986.
2. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений / Буник–Сиверский А.Б., Сайфулин Р.С., Рейльян Я. И. др. М.: Финансы и статистика, 1982.

Л.В. Кох

ОБЪЕКТ ПРИЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

На современном этапе, чтобы выжить и успешно развивать бизнес в конкурентной борьбе, банки активно внедряют инновационные разработки. Термины «инновационная деятельность банка», «инновационный банковский продукт», «инновационная банковская операция» и т.п. становятся все более привычным в банковском лексиконе. Однако попытки проанализировать инновации в банковском бизнесе сталкиваются, на наш взгляд, с проблемой приложения инноваций, а именно, что же на самом деле инновационного внедряет банк – продукт, услугу, операцию, технологию. Для ответа на этот вопрос необходимо понимание сущности используемых категорий.

В современной экономической литературе в настоящее время не выработано единого подхода к определению понятий «банковская операция», «банковская сделка», «банковская услуга», «банковский продукт», «банковская технология». Как в экономической, так и в правовой литературе существуют различные трактовки этих терминов, из которых трудно понять их взаимосвязь и иерархию. Проанализируем трансформацию исследуемых категорий с точки зрения эволюции развития банка.

До 70-х годов XX века деятельность банков рассматривалась в рамках портфельной теории, сформулированной Марковицем (1959 г.) и продолженной Шарпом (1970 г.). Согласно портфельной теории банк рассматривался как инвестор, который с учетом допустимого уровня риска стремился осуществить такую комбинацию активов, которая обеспечивала бы максимальную прибыль при условии поддержания нормативного значения коэффициента ликвидности [13]. Банковский рынок в этот период рассматривался как «рынок производителя (банка)». На этом рынке понятия банковских продукта и услуги не используются, банкиры оперируют понятием «операция» и уп-

равление банком сводят к управлению балансом, а именно составом и размером активов, пассивов и собственного капитала. В 70-х годах XX века меняются экономические условия и рынок из «рынка производителя (банка)» трансформируется в «рынок потребителя (клиента)». Для этого рынка характерен рост объемов на розничном рынке, в организационных структурах банков усиливается значение служб, занимающихся маркетингом и стратегическим планированием. В 1971 году Клейн предлагает рассматривать банк как предприятие и строит модель банковской фирмы, где главенствующую роль играет максимизация прибыли на основе оптимальной эффективности своей деятельности. Требования надзорных органов в плане соблюдения нормативов ликвидности, достаточности капитала, основных экономических нормативов, связанных с кредитными и депозитными операциями являются необходимым, но далеко не достаточным условием для развития банка в конкурентной среде. На рынке потребителя начинается борьба за клиента, и именно в этот период в словарь банкиров активно входят слова услуга и продукт.

В России до 2000 года в управлении банком превалировала портфельная теория. До финансового кризиса 1998 года банки активно работали на рынке ценных бумаг (особенно на рынке ГКО) и практически не предлагали услуг физическим лицам, за исключением вкладных операций. Сегодня объемы розничного рынка заметно выросли, а привлечение в качестве клиентов частных лиц привело к увеличению доли прибыли, полученной банками на розничном рынке. Можно констатировать, что банковский рынок России после 2000 года также преобразовался в рынок потребителя, а на этом рынке деятельность банков нацелена на удовлетворение потребностей клиентов и, следовательно, актуальным становятся

исследования по использованию понятий «банковский продукт» и «банковская услуга» как предмета деятельности банков в современных экономических условиях.

Необходимо отметить, что трансформация ориентиров рынка с банка на клиента не означает, что разработанная портфельная теория отжила и не применима в банковской деятельности. Это в корне неверно. Портфельная теория и сегодня развивается и активно используется в области оценки и управления инвестициями. Её успешно применяют для управления инвестиционной деятельностью в банковском бизнесе, однако она перестала играть доминирующую роль в управлении банком в целом. Подобного подхода следует на наш взгляд придерживаться и в использовании понятия «банковская операция». Необходимо найти место понятию «операция» на новом рынке и рассмотреть существует ли взаимосвязь между продуктом, услугой и операцией.

Американские специалисты в области банковского дела, говоря о продуктах, используют термин «banks' products», если же речь идет об услугах, то – «banks' services». При этом под услугой понимаются определенные действия в интересах клиентов, а под продуктом – действия банка от своего имени, за свой счет и в своих интересах. П. Роуз считает, что любой продукт, производимый фирмой, которая подпадает под понятие «банк», является банковской услугой.

В российских исследованиях в области банковского дела интересующему нас понятийному аппарату не уделяется много внимания. Так, в коллективных трудах под руководством К.Р. Тагирбекова [10, 11], деятельность банка рассматривается только с точки зрения совершения им операций, термины «продукт» и «услуга» отсутствуют.

В работах О.И. Лаврушина большое внимание уделяется сущности банка как специфического предприятия и связи с этим акцентируется внимание на то, что, как и любое другое предприятие, банк производит продукт, однако он существенно отличается от продукта сферы материального производства [1 стр. 14–18]. Основная идея автора заключается в том, что банк выполняет операции и оказывает услуги, но четкого разграничения понятий операция и услуга не дается. Кроме этого, определяя банковский продукт как деньги и платежные средства, автор явно сузил сферу деятельности банка, вычеркнув из нее услуги неденежного характера, например, приобретающие все большее значение консультационные услуги, услуги на фондовом рынке и т.п.

Точку зрения О.И. Лаврушина о природе банковского продукта поддерживают и другие ученые. Так в [8] приводится авторская трактовка этого понятия как денежного выражения посреднических и консультационных услуг коммерческого банка, возникающих по мере выполнения банком своих функций. Банковским товаром автор предлагается считать часть банковских продуктов и услуг, подлежащих реализации клиентам в банковском сегменте экономики.

В научных исследованиях специалистов в области банковского дела Государственного университета управления присутствует не только термин «операция», но и термин «продукт» и «услуга». А.М. Тавасиев полагает, что банковская деятельность при рассмотрении ее в направлении клиента может быть раскрыта через следующие фундаментальные понятия [2 стр. 25–26]. С точки зрения автора определения, банковский продукт – это способ оказания услуги клиенту. Развивая эту мысль, автор приходит к мнению, что банковский продукт есть не что иное, как банковская технология, т.е. определенное умение сотрудников банка, которое может применяться, если это нужно клиентам, но может и оставаться в резерве. Между понятиями «банковский продукт» и «банковская технология» в данном случае поставлен знак равенства. Нам кажется это не совсем верным выводом.

И, наконец, А.М. Тавасиев предлагает под банковской услугой понимать результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности (в кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в гарантиях, в покупке/продаже ценных бумаг, иностранной валюты и т.д.).

Стоит обратить внимание, что термин «банковский продукт» появляется только когда речь идет о предоставлении банком кредитов своим клиентам. Рассматривая вопросы формирования ресурсов банка, в том числе и собственного капитала, анализа ликвидности и надежности банка, работы банка на рынках расчетно-платежных и кассовых услуг, кредитов, ценных бумаг, валютных операций и комиссионных услуг, авторы используют более привычное и более употребляемое в банковской практике понятие «операция». При анализе эффективности деятельности банка, его доходов, расходов и прибыли рассматриваются только операции банка (активные, пассивные, посреднические и т. п.)



Ряд ученых провели более глубокие исследования по интересующей нас проблеме, увязывая необходимость осмысления понятий продукта, услуги, операции, технологии, сделки с вопросом о предмете деятельности банка.

Некоторые специалисты в области банковского дела отождествляют понятия банковской услуги и банковского продукта.

Так Э.А. Уткин под банковским продуктом (услугой) понимает разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые коммерческими банками за определенную плату по поручению и в интересах своих клиентов, а также действия, имеющие своей целью совершенствование и повышение эффективности банковского предпринимательства (например, совершенствование организационной структуры) [14 стр.113].

В.Д. Маркова и С.А. Гурьянов также полагают, что не существует разницы между понятиями услуга и продукт применительно к банковской деятельности. Первая характеризует банковский продукт как «комплекс услуг банка по активным и пассивным операциям» [6 стр. 90]. Второй полагает, что «услуга банка – это продукт, удовлетворяющий потребности его клиентов» [4 стр. 25]. Выше названные представители, исповедуя теорию банковского маркетинга, не только отождествили понятия продукт и услуга, но и отказались от понятия «операция» при рассмотрении сущности банковской деятельности.

Авторы же коллективной работы [3 стр. 63] поставили знак равенства не только между понятиями «продукт» и «услуга», но и добавили понятие «операция». По их мнению, банковский продукт представляет собой определенную (конкретную или типизированную) банковскую услугу или банковскую операцию, оказываемую клиентам банка.

Однако большинство экономистов считают невозможным постановку знака равенства между понятиями услуга и продукт для банковского бизнеса. Многие пытаются увязать эти два понятия, некоторые считают возможным найти связь между тремя понятиями, добавляя к первым двум еще и такое распространенное в банковской деятельности понятие операции, вводя в оборот понятие «банковская триада». Попытка такого объединения была предпринята О.А. Овсянниковой [5 стр.34-35], которая сформулировала понятия «услуга» и «продукт» через понятие «операция».

Ю.И. Коробов, Ю.С. Масленченков, А.П. Мерещкий [7] и другие рассматривают исследуемые

понятия с точки зрения функционирования банков на рынке потребителя. Эти исследователи ставят в центре своего внимания потребителя, а не производителя.

Ю.И. Коробов, являясь приверженцем «клиентского» подхода, банковским товаром, т.е. объектом купли-продажи на банковском рынке, считает банковскую услугу, под которой понимает банковские операции, проводимые по поручению клиента в пользу последнего и за определенную плату. Другой представитель «клиентского» подхода Ю.С. Масленченков под понятием «банковская услуга» понимает, во-первых, итог деятельности сотрудников банка как процесса удовлетворения потребностей его клиентов, а во-вторых, результат обслуживания клиентов (выполнения банковских операций) [7 стр. 22].

Одно из наиболее емких определений банковского продукта дает в своей работе А.П. Мирещкий, который описывает его как регламентированную систему взаимосвязанных между собой предметов и действий продавца, предназначенную для реализации на рынке банковских услуг на конкретных условиях потребителю, с целью удовлетворения его определенных потребностей в сфере наличного и безналичного денежного обращения и кредита [9 стр. 38–39]. В.А. Перехожев, проводя исследования по взаимоувязке интересующих нас понятий, пришел к следующему определению: банковский продукт – это функционально обособленная, юридически закрепленная система отношений между банком и клиентом по поводу оказания банковской услуги на основе проведения банковских операций с использованием определенной банковской технологии [12]. Как видно из определения автор определила банковский продукт как систему взаимоотношений между банком и клиентом.

Следует остановиться на анализе исследуемого понятийного аппарата также и с юридической (правовой) точки зрения. В основу анализа в этом случае положены соответствующие статьи из законодательных актов и комментарии юристов.

Одним из основных документов российского банковского права является Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». В нем перечислены операции и сделок, которые может осуществлять банк. Опираясь на ст. 5 Закона можно сделать вывод, что между «операциями» и «сделками» нет принципиальной разницы, которая может привести к разным трактовкам о сущности банка и предмете его деятельности. Эти термины использованы лишь для того, чтобы

показать, что существует спектр операций (сделок), которые являются исключительной прерогативой банков, и есть другой спектр операций (сделок), которые могут проводить как банки, так и прочие финансово-кредитные организации. Для совершения банковских операций требуется специальное разрешение (лицензия). Однако, в основном законе, регламентирующем банковскую деятельность, отсутствует понятие «услуга», не говоря уже о термине «продукт». Понятие «услуга» в свою очередь присутствует в Гражданском Кодексе РФ и Налоговом Кодексе РФ. Часть 1 ст. 779 ГК РФ определяет услугу как совершение определенных действий или осуществление определенной деятельности. В ч. 5 ст. 38 НК РФ законодатель конкретизирует понятие услуги как деятельности, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности. В данном определении приобретают правовой статус такие основополагающие характеристики услуги, как нематериальное выражение ее результатов и момент совпадения реализации и потребления услуги. Ни в ГК РФ, ни в НК РФ не даны четкие определения именно банковской услуги с учетом специфики рынка, на котором она присутствует, отсюда идет нестыковка понятия «услуга» с других банковских терминов, таких как договор банковского вклада, банковского счета, поручения и т.д.

Следовательно, в современном российском законодательстве не находит пока места понятие «банковский продукт», не предложено однозначного подхода к определению понятий «услуга» и «операция». Несмотря на использование понятий «операция» и «услуга» в Гражданском Кодексе РФ, Налоговом Кодексе РФ и других федеральных законах, эти категории не приобрели четко формализованной с юридической точки зрения конструкции.

Большинство авторов единодушны в том, что банковский продукт и банковская услуга обладают рядом отличительных особенностей, имеющих место вследствие определенной специфики деятельности банка, и его взаимоотношений с клиентами. Такими специфическими характеристиками являются: абстрактность (неосвязаемость и сложность для восприятия); неотделимость от источника; непостоянство качества (неодинаковость); несохраняемость; договорной характер банковского обслуживания; связь банковского обслуживания с деньгами; протяженность обслуживания во времени; вторичность удовлетворяемых потребностей.

Однако одни специалисты считают, что эти особенности присущи банковскому продукту, другие – банковской услуге.

Анализируя предыдущие исследования, используя свой опыт практической деятельности в банковском бизнесе, с нашей точки зрения, банковский продукт и услуга, выражая отношения, возникающие между банком и потребителем с разных сторон (продукт отражает отношения с точки зрения производителя, а услуга – с позиции потребителя), связаны между собой «уравнением»:

Банковский продукт + банковская технология = банковская услуга.

Таким образом, мы считаем, что банки, создавая банковские продукты, используют различные технологии и доводят их до клиента в виде услуги.

Банковский продукт – это то, что клиент в действительности приобретает у банка. Если банковская услуга – это абстрактная категория, то банковский продукт – конкретная.

Набор банковских услуг представляет собой дискретную величину, их перечень достаточно ограничен (расчетные, кредитные, депозитные и т.п.) и редко подлежит изменению. В свою очередь набор банковских продуктов практически ничем не ограничен, одних только видов вкладов для физических лиц можно сделать предложить огромное количество, а каждый вид вклада – это банковский продукт.

Таким образом, мы пришли к выводу, что связующим звеном между банковским продуктом и банковской услугой является банковская технология. Казалось бы, такое распространенное понятие как «банковская операция» осталась за пределами нашего понимания терминов «банковский продукт и услуга». Однако это не так. Что представляют собой банковские технологии?

В государственной системе обеспечения единства измерений ГОСТ Р 8.561-95. Метрологическое обеспечение банковских технологий банковская технология определяется как «упорядоченная совокупность функционально и информационно взаимосвязанных операций, действий, работ и процедур, обеспеченных необходимыми ресурсами (финансовыми, материальными, техническими, временными, информационными, программно-математическими, кадровыми и т.п.), реализуемых техническими и человеко-машинными системами и направленными на достижение эффективности банковских операций».



Другое определение с акцентом на правовую сторону исследования было предложено А.В. Шмониным [15]: «банковские технологии – это функционально-информационная модель, дающая представление о взаимосвязанных действиях (процедурах) кредитной организации и/или Банка России (его учреждений), обеспеченных необходимыми ресурсами, направленных на систематическую реализацию банковских операций (либо обусловленной ими) на основании специального разрешения (лицензии), полученной после государственной регистрации кредитной организации в порядке, предусмотренном законом». Ядром этого определения с экономической точки зрения является восприятие банковской технологии как функционально-информационной модели, дающей представление о взаимосвязанных действиях, направленных на реализацию банковских операций.

Иными словами, банковская технология – это последовательность совершения банковских операций.

Следует различать два вида банковской технологии: организационную и информационно-коммуникационную (инфокоммуникационную).

Организационная технология обусловлена организационной структурой банка, иерархическими особенностями субординации, требованиями экономической безопасности, особенностями проведения банковских операций по основным направлениям деятельности банка и т.п. Инфокоммуникационная банковская технология непосредственно связана с уровнем автоматизации банковской деятельности. Имеется в виду не просто наличие в банке современной оргтехники и набора программных продуктов, а создание комплексной автоматизированной информационной банковской системы (АБС), охватывающей и увязывающей воедино все основные аспекты деятельности банка. Неотъемлемой составляющей АБС на современном этапе является использование современных программно-аппаратных комплексов.

Таким образом, вопросы понятийного характера, можно перейти к вопросу об объекте приращения инноваций в банковском бизнесе.

Инновации в банковском деле могут быть применимы и к банковскому продукту, и к банковской услуге, и к банковской технологии. Однако, для того, чтобы получить инновационную банковскую услугу необходимо, чтобы появилась в перечне банковских услуг совсем новая услуга, которая никогда прежде не предлагалась клиен-

там банка. Например, услуги банка на фондовом рынке, которые предлагались раньше только брокерскими фирмами.

Банковский продукт более подвержен финансовым инновациям. Вот несколько примеров инновации в области банковских продуктов американских банков. В 1958 году банковские кредитные карты (банковский продукт) дали возможность покупать товары в кредит, а в 1974 году была впервые предложена «интеллектуальная» (чиповая) карта – новый банковский продукт. В середине 1970-х годов на рынке международного кредитования появились в качестве инновационного продукта синдицированные кредиты. Тогда же впервые появились текущие счета с начисляемыми процентами (так называемые счета типа NOW). В середине 80-х годов прошлого века появляется новый банковский продукт – кредитные линии для физических лиц, обеспеченные оплаченной частью дома заемщика.

Как мы видим из приведенных примеров, инновационный банковский продукт далеко не всегда приводит к появлению инновационной банковской услуги. Чаще всего инновационные продукты предлагают клиентам новые возможности в получении достаточно традиционных банковских услуг (кредитных, расчетных и т. д.).

Наиболее заметны в банковском бизнесе инновации в области банковских технологий. Причем инновации охватывают как технологии организационного так и инфокоммуникационного видов.

Примером инноваций в технологию организационного вида являются инновационные преобразования начала 80-х годов XX века, когда банки США ввели плавающую процентную ставку в практику ипотечного кредитования. Неотъемлемой частью технологии кредитования клиента является оценка его кредитоспособности, применение нетрадиционных методов оценки финансового состояния заемщика и присвоения ему кредитного рейтинга (например, с использованием нейросетевых моделей) является также примером инновационной технологии организационного типа.

Фактически революционные преобразования произошли в техническом обеспечении банковских технологий, что привело к появлению так называемых информационно-коммуникационных технологий, основу которых составляет использование локальных и глобальных информационных систем. Речь идет о возможности использования дистанционного обслуживания для полу-

чения широкого спектра банковских услуг. К традиционным банковским продуктам применяется инновационная технология, позволяющая получать традиционную банковскую услугу на качественно новом уровне.

Примерами таких инновационных технологий, позволяющих клиентам банка получать услуги, не выходя из дома или офиса, служат системы телебанкинг или телефон банкинг, Интернет банкинг, мобильный банкинг, Е-банкинг, видео банкинг. Главное преимущество удаленных банковских технологий – создание комфортных условий для потребителей банковских услуг.

Таким образом, рассмотрев понятийный аппарат, используемый в банковском бизнесе, с целью выявления взаимосвязей между ними и возможностью внедрения инноваций в банковский бизнес, мы пришли к следующим выводам.

1. Нельзя считать синонимами такие понятия как «банковский продукт» и «банковская услуга».

2. Банковский продукт и банковская услуга раскрывают отношения, возникающие между банком и потребителем с разных сторон: продукт отражает отношения с точки зрения производителя, а услуга – с позиции потребителя. Создавая банковский продукт, банк посредством банковской технологии доводит его до клиента в виде услуги

3. Банковская технология представляет собой определенную последовательность совершения банковских операций.

4. Инновационными в банковском бизнесе чаще всего бывают банковские продукты и банковские технологии, и значительно реже – банковские услуги.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2004. 672с.
2. Банковское дело: управление и технологии / Под ред. А.М. Тавасиева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 863с.
3. Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3-х т. Том 3. М.: ДЕКА, 1995. 287с.
4. **Гурьянов С.А., Томилов В.В.** Эффективность бизнес-коммуникаций на рынке банковских услуг: Учебное пособие. СПб.: Издательство СПбГУЭФ. 2000. 109 с.
5. Деятельность коммерческих банков: Учебное пособие / Под ред. проф., д.э.н. А.В. Калтырина. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2004. 384с.
6. **Маркова В.Д.** Маркетинг услуг. М., 1996. 126 с.
7. **Масленченков Ю.С.** Технология и организация работы банка: теория и практика. М.: ДеКА, 1998. 432 с.
8. **Минина Е.И.** Повышение эффективности деятельности региональных коммерческих банков. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. Волгоград, 2007. 27 с.
9. **Мирецкий А.П.** Конкурентная позиция банка. Автореферат на соискание ученой степени к.э.н. Саратов: Саратовский гос. соц.-эконом. университет. 1999. 45 с.
10. Организация деятельности коммерческого банка / Под ред. К.Р. Тагирбекова. М.: «Весь мир», 2004. 848 с.
11. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. К.Р. Тагирбекова. М.: ИНФРА-М и «Весь мир», 2003. 702 с.
12. **Перехожев В.А.** Современные подходы к пониманию категорий «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция» // Финансы и кредит. 2002. №21. С.23–32
13. **Сильви де Куссерг.** Новые подходы к теории финансового посредничества и банковская стратегия // Вестник финансовой академии. 2001. №1(17). С.29-38
14. **Уткин Э.А., Морозова Г.И., Морозова Н.Н.** Инновационный менеджмент. М.: АКАЛИС, 1996. 208с.
15. **Шмонин А.В.** Экономико-правовая сущность и содержание банковских технологий // Финансы и кредит. 2005. № 25. С. 55–62.

И. Н. Краковская

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Необходимость процессного подхода к управлению сегодня признается как зарубежными, так и отечественными специалистами: любая компания нуждается в бизнес-процессах, оптимально

организованных для выживания в условиях глобальной конкуренции. В определении МС ИСО 9000:2000 под процессом понимается «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих



видов деятельности, преобразующая входы в выходы, представляющие ценность для клиента», т.е. под процессом можно понимать любую деятельность, использующую определенные ресурсы (персонал, информацию, материальные ресурсы, инфраструктуру, технологии) и служащую для получения определенных результатов.

Чем вызвана возможность и необходимость применения процессного подхода к управлению формированием и развитием человеческого капитала? Во-первых, процессный подход сегодня – одно из требований МС ИСО 9000:2000 и безальтернативный способ существенного улучшения основных показателей организации любой сферы деятельности, повышения ее конкурентоспособности, что полностью согласуется с целями стратегического управления человеческими ресурсами. Во-вторых, процессный подход, как следует из его определения, может применяться как к бизнесу в целом, так и к ресурсам организации, в том числе человеческим. Действительно, формирование и развитие человеческого капитала является ничем иным как процессом, имеющим в основе жизненный цикл и оборот человеческих ресурсов. В-третьих, стратегическая нерешенность проблемы человеческих ресурсов способна поставить на грань остановки любые бизнес-процессы в организации, поскольку работники являются непосредственными участниками (владельцами и исполнителями) всех без исключения процессов.

П. Боксал в свое время указывал на то, что «преимущество фирмы в человеческих ресурсах, ее превосходство в управлении трудом можно считать производным от ее преимуществ в человеческом капитале и связанных с ним процессах». Х. Алдоус, эксперт RSM Robson Rhodes, подчеркивал: «Развитие человеческого капитала должно быть для предприятий обдуманном процессом, которым управляет руководство компании» [2].

Основоположники теории человеческого капитала Т. Шульц, Г. Беккер, а также Й. Бен-Порет, Т. Минцер и их последователи рассматривают в качестве инвестиций в данный вид активов все формы человеческой деятельности, способствующие его формированию и накоплению (получение образования, обучение на производстве, заботу о здоровье, миграцию работников и их семей в целях изменения условий трудоустройства, поиск экономически важной информации). Наряду со способностью к работе (здоровьем и квалификацией) структура человеческого капита-

ла любого работника предполагает и наличие творческого потенциала, инициативы и желания к работе. В связи с этим, ряд исследователей предлагают рассматривать как компонент инвестиций в человеческий капитал и затраты, связанные с мотивацией работника к повышению качества своего труда, а также расходы на фундаментальные научные разработки.

Инвестируя в своих сотрудников, фирмы стремятся активизировать их трудовую отдачу, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить свою конкурентоспособность.

Поэтому, процесс инвестирования в человеческий капитал организации можно определить, на наш взгляд, как комплекс логически взаимосвязанных действий, выполняемых для достижения определенной величины человеческого капитала (в количественном и качественном измерении). Управление процессами инвестирования в человеческий капитал представляет собой совокупность воздействий на процессы формирования, сохранения и развития человеческого капитала в соответствии со стратегией конкретной организации в целях повышения ее конкурентоспособности и получения иного полезного эффекта.

Как следует из теории и практики управления человеческими ресурсами, процесс инвестирования в человеческий капитал (далее – процесс ИЧК) должен удовлетворять следующим требованиям:

- 1) соответствовать общей стратегии бизнес-деятельности организации, ее стратегии в области человеческих ресурсов и интеллектуального капитала, т.е. обеспечивать компанию в каждый текущий момент человеческими ресурсами, соответствующими по своей численности, структуре и качеству ее стратегическим целям;

- 2) создавать необходимые условия для формирования и обеспечения конкурентного преимущества компании как обучающейся организации;

- 3) обеспечивать получение добавленной стоимости от капитальных вложений в привлечение, развитие и удержание персонала;

- 4) гарантировать право работников на самостоятельное принятие решений, предусматривать адекватную мотивацию их деятельности, в том числе мотивацию к дальнейшему развитию и продолжению работы в организации.

Также необходимо подчеркнуть ряд требований к процессу инвестирования в человеческий капитал, отражающих сущность самой категории «бизнес-процесс»: он должен быть описан (фор-

мализован) как часть сети процессов организации, соответствовать циклу PDCA и иметь возможность декомпозиции на процессы нижестоящего уровня.

Не следует также забывать, что процесс ИЧК по своей сути является инвестиционным процессом, подчиняющимся всем закономерностям и принципам осуществления инвестиционной деятельности. Как и любой другой инвестиционный процесс, он включает такие этапы как (1) принятие решения об инвестировании (в том числе формирование целей, определение направлений и выбор конкретных объектов инвестирования), (2) осуществление инвестиций и (3) получение полезного эффекта от использования объекта инвестирования. Поэтому, еще одно ключевое требование к процессу ИЧК как к объекту управления заключается в том, что его результатом должен быть положительный экономический или иной полезный эффект, без получения которого искажается сама природа инвестиций, и инвестор не имеет стимула для осуществления данного процесса.

Таким образом, управление процессами инвестирования в человеческий капитал должно быть результатом синтеза стратегии организации, ее системы управления человеческими ресурсами, принципов процессного подхода к управлению и инвестиционного менеджмента.

Чтобы реализовать на практике процессный подход, необходимо создать механизмы эффективного управления, которые позволят достичь стратегических целей за счет последовательных действий персонала.

Первоосновой для построения таких механизмов являются принципы управления – универсальные правила, основные положения и нормы, которым должны следовать менеджеры, ответственные за совершенствование бизнес-процессов, чтобы оптимально реализовать поставленные перед ними задачи и достичь целей организации. Принципы управления являются объединяющим основанием комплекса инструментов и решений в области процессного управления, кадровой и инвестиционной политики компании, используемого для управления процессами инвестирования в ее человеческий капитал. Многообразие принципов в данной области управления требует дисциплинарного подхода к их рассмотрению. В первую очередь рассмотрим принципы формирования и реализации кадровой политики организации, поскольку именно в рамках этой политики протекают процессы накопления и воспроизводства человеческого капитала.

Кадровая политика в отечественных организациях традиционно базировалась на принципах научности, демократического централизма, плановости, единства распорядительства, сочетания единоначалия и коллегиальности, линейного, функционального и целевого управления, контроля исполнения решений. Современные зарубежные концепции управления человеческими ресурсами используют принципы пожизненного найма (японские компании), контроля исполнения заданий, основанного на доверии, развития корпоративной культуры. Они ориентированы на максимальный учет социально-экономических и социально-психологических факторов: широкое привлечение персонала к разработке и принятию решений, выявление и эффективное использование индивидуальных особенностей и способностей человека, стимулирование их развития. Поэтому специалистами сегодня выделяются следующие основные принципы управления персоналом [6, 10]:

1. На стадии разработки кадровой политики и формирования системы управления персоналом: принципы научности и прогрессивности; индивидуальности (учета факторов внешней и внутренней среды организации); обусловленности функций управления персоналом целями производства; комплексности, многоаспектности и согласованности; приоритетности (первоочередного и преимущественного развития наиболее значимых элементов); перспективности (учета не только текущих, но и долгосрочных целей и задач); адаптивности; простоты, оптимальности и экономичности; прозрачности (использования доступной терминологии, единой информационной базы и т.д.).

2. На стадии реализации кадровой политики: принципы ориентации используемых методов на конкретные категории персонала; многофакторности воздействия на объект управления; мотивированности и ответственности персонала; параллельности и непрерывности процесса управления персоналом; преемственности работ и выполнения их на единой методической основе; и др.

Управляя процессом инвестирования в человеческий капитал, необходимо ориентироваться также на принципы инвестиционного менеджмента.

К основным принципам разработки инвестиционной стратегии организации специалисты относят [3]: комплексность (т.е. всесторонний и целостный охват рассматриваемых проблем); целенаправленность; приоритетность поставлен-



ных задач; детальность (конкретность стратегических целей и направлений их решения); последовательность реализации инвестиционных мероприятий; обоснованность стратегического плана, его гибкость, достижимость и эффективность.

По мнению В. В. Бочарова, общими условиями успеха инвестирования независимо от его формы и объекта являются [4]: сбор и анализ необходимой информации, прогнозирование перспектив рыночной конъюнктуры по интересующим инвестора объектам, выбор стратегии поведения на инвестиционном рынке, гибкая текущая корректировка инвестиционной тактики, а подчас и стратегии. В. В. Бочаров также рекомендует соблюдать при инвестировании следующие правила (принципы):

1. Принцип финансового соотношения сроков («золотое правило», согласно которому получение и расходование средств должно происходить в установленные сроки, а инвестиции с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств).

2. Принцип сбалансированности рисков, предполагающий, что особо рискованные инвестиции следует финансировать за счет собственных средств.

3. Правило предельной рентабельности, в соответствии с которым инвестор должен выбирать тот из нескольких альтернативных проектов инвестиций, который обеспечит ему максимальную прибыль.

4. Правило превышения чистой прибылью от инвестиций процента по банковским депозитам, а рентабельностью инвестиций – среднегодового темпа инфляции.

5. Принцип соответствия инвестиционного проекта главной стратегии предприятия на рынке.

В. М. Серов считает, что обеспечение надежности расчетов экономической эффективности инвестиций требует соблюдения следующих принципов [9]:

1) комплексность (полнота и многоплановость) оценки эффективности инвестиций, т.е. рассмотрение и учет затрат и результатов инвестиций на протяжении всего их жизненного цикла, при различных вариантах и условиях финансирования;

2) системность – рассмотрение инвестиционного проекта и процесса его реализации как сложной управленческой системы со своими внутренними взаимосвязями и зависимостью от факторов внешней среды;

3) адекватность и объективность оценки результатов и затрат по инвестиционному проекту в динамике;

4) корректность используемых в оценке инвестиций показателей (количественная измеримость, сопоставимость, аддитивность и др.);

5) ограниченность и взаимозаменяемость ресурсов, потребляемых в инвестиционном процессе (предопределяет необходимость минимизации инвестиционных затрат и учета альтернативной стоимости ресурсов);

6) расширение потребности в производимых товарах и услугах (рассмотрение всех возможных вариантов использования и рынков сбыта предполагаемой к производству продукции);

7) специфичность, означающая, что особенности инвестиционного проекта непосредственно влияют на показатели его эффективности;

8) неоднозначность, т.е. возможное несопадение интересов участников инвестиционного проекта, и необходимость оценки эффективности инвестиций с позиций каждого из них;

9) динамичность процессов, связанных с реализацией инвестиционных проектов, что выражается в возможном варьировании во времени параметрами проекта.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) сформулированы следующие принципы оценки эффективности проектов [7]: рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла; моделирование денежных потоков; сравнение ситуации в организации «с проектом» и «без проекта»; сопоставимость сравниваемых проектов (вариантов проекта); обеспечение положительности и максимума эффекта от реализации проекта, в том числе с учетом потребности в оборотном капитале; учет фактора времени, влияния инфляции, неопределенностей и рисков (в количественной форме), сопровождающих реализацию проекта; учет возможности использования при реализации проекта нескольких видов валют; учет только предстоящих затрат и поступлений; многоэтапность оценки; учет всех существенных последствий проекта для разных его участников.

Основные принципы процессного подхода к управлению (Business Process Management, BPM) наилучшим образом характеризуются следующими ключевыми положениями [5]:

– управление по всем этапам жизненного цикла продукта;

– использование цикла PDCA для совершенствования процессов;

- управление бизнес-процессами в масштабе всей организации;
- проектирование бизнес-процессов, основанное на принципах «снизу вверх» и «сверху вниз»;
- нарастающее преобразование (постоянные изменения);
- использование статистического контроля процессов;
- стандартизация бизнес-процессов посредством инструментов их моделирования;
- автоматизация бизнес-процессов.

Н. А. Горелов, С. С. Бузановский, А. Д. Белявский и др. выделили ряд методов реинжиниринга, определяющих следующие отличительные свойства новых бизнес-процессов, которые, по нашему мнению, можно рассматривать в качестве принципов BPM [11]:

- 1) вовлечение в процесс как можно меньшего объема ресурсов;
- 2) уменьшение длительности процесса, устранение излишних или длинных потоков работ;
- 3) объединение нескольких работ в одну (реинтеграция или горизонтальное сжатие процесса);
- 4) вертикальное сжатие процесса (делегирование полномочий, минимизация согласований и управляющих воздействий);
- 5) изменение способа связи функций (переход к параллельному выполнению ранее последовательных работ или наоборот);

б) перемещение работы внутри организации независимо от границ ее функциональных подразделений;

7) создание множества версий сложных процессов.

На основании систематизации совокупности рассмотренных правил и требований к политике управления персоналом, инвестиционной политике и менеджменту бизнес-процессов нами сформулированы основные принципы управления процессами инвестирования в человеческий капитал в организациях. Их систему, как предложил Н. М. Абдикеев, можно представить в виде трех групп, связанных со сферой принятия управленческих решений [1]:

- ценностно-ориентированные принципы;
- концептуально-регулирующие принципы;
- принципы тактического анализа и проектирования.

Первые две группы принципов, по его мнению, обслуживают класс концептуально-стратегических решений. Третья группа определяет тактические действия по корректировке поведения фирмы в зависимости от реальной ситуации.

В группе *ценностно-ориентированных*, на наш взгляд, следует выделить следующие принципы, определяющие «идеологию и философию» управления процессами ИЧК (рис. 1):



Рис. 1. Классификация принципов управления процессами инвестирования в человеческий капитал



1) *научности и прогрессивности*, т.е. использования в управлении процессами инвестирования в человеческий капитал современных научных подходов, опыта ведущих отечественных и зарубежных компаний;

2) *партисипативности*, т.е. отношения к работникам как к ценному активу компании, вовлечения их в процессы принятия решений, выявления и развития их способностей;

3) *комплексности и системности* – обеспечения полноты и многоплановости управления процессами ИЧК в масштабе всей организации и ее подразделений, взаимозависимости и взаимосвязи ключевых направлений инвестирования по элементам человеческого капитала и стадиям его жизненного цикла;

4) *индивидуализации*, т.е. построения специфической системы управления процессами ИЧК в каждой организации в зависимости от ее внешней и внутренней среды;

5) *стратегической направленности и приоритетности* – выделения приоритетных направлений инвестирования в человеческий капитал организации и встраивания управления процессами ИЧК в ее общую стратегию, стратегию управления человеческими ресурсами и инвестиционную стратегию;

6) *цикличности*, т.е. управления процессами ИЧК по стадиям жизненного цикла человеческих ресурсов и использования для совершенствования этих процессов цикла PDCA;

7) *оптимальности и экономичности*, т.е. реализации таких основных целей процессного подхода к управлению как упрощение бизнес-процессов, сокращение их длительности, устранение неэффективных и дублирующихся операций, экономия ресурсов.

К группе *концептуально-регулирующих принципов* (определяющих основные правила, процедуры и параметры управления процессами ИЧК) мы отнесли:

1) *принцип обоснованности и адекватности*, означающий, что любому решению по управлению процессами инвестирования в человеческий капитал организации должен предшествовать сбор и анализ необходимой внутренней и внешней информации;

2) *принцип целевой направленности*, заключающийся в обеспечении количественной измеримости, реальности, достижимости (по срокам и ресурсам) целей инвестирования в человеческий капитал;

3) *принцип гибкости и адаптивности*, предполагающий возможность и необходимость опе-

ративного реагирования системы управления процессами ИЧК на изменения экономической среды организации, разработку для этого нескольких управленческих сценариев;

4) *принцип параллельности и непрерывности*, разрешающий одновременное выполнение множества управленческих задач, относящихся к различным стадиям жизненного цикла человеческого капитала организации;

5) *принцип мотивированности*, требующий формирования системы мотивации персонала к участию в процессах инвестирования в человеческий капитал для обеспечения эффективности этих процессов и преодоления сопротивления изменениям;

6) *принцип прозрачности* управления процессами ИЧК, означающий, во-первых, разработку и реализацию этих процессов на основе единой информационной и методической базы, во-вторых – своевременное и полное информирование персонала организации о политике и процессах инвестирования в человеческий капитал, обеспечение обратной связи;

7) *принцип результативности и эффективности*, т.е. обеспечения совершенствования управляемых процессов, максимума эффекта и рентабельности инвестирования в человеческий капитал, рационального использования инвестиционных ресурсов при достижении поставленных целей инвестирования, сбалансированности рисков и источников финансирования инвестиций;

8) *принцип ответственности*, требующий прямой индивидуальной и коллективной ответственности участников процессов ИЧК за неэффективное исполнение закрепленных за ними функций.

Принципы тактического анализа и проектирования определяют правила применения конкретных приемов и методов управления процессами ИЧК. К этой группе можно отнести принципы оценки эффективности инвестиций (учет фактора времени и инфляции, сравнение ситуации в организации «с инвестициями» и «без инвестиций», учет всех наиболее существенных последствий процесса ИЧК для разных его участников и др.); принцип ориентированности управления процессами ИЧК (самих процессов и используемых методов управления) на конкретные категории персонала и элементы человеческого капитала; принципы моделирования и реорганизации бизнес-процессов.

Соответственно основными инструментами управления процессами инвестирования в человеческий капитал, по нашему мнению, являются:

1. Инструменты стратегического менеджмента – известные методы анализа внешней и внут-

ренной среды (PESTLE- и SWOT-анализ и др.), целеполагания (в частности дерева целей), сравнительного анализа стратегических альтернатив, сценарного планирования, различные модели вертикального и горизонтального согласования стратегии, бюджетного планирования, управления по целям и др.

2. Инструменты управления бизнес-процессами [8]:

– методологии ведения проекта по реорганизации бизнес-процессов (методологии реинжиниринга, перепроектирования, бенчмаркинга процессов, внедрения системы менеджмента качества в соответствии с МС ИСО 9000:2000);

– методологии моделирования и анализа бизнес-процессов, которые в свою очередь подразделяются на методологии (нотации) описания бизнес-процессов, описания потоков работ и потоков данных;

– методологии использования программных продуктов для моделирования бизнес-процессов.

3. Методы привлечения, оценки и отбора персонала, развития человеческих ресурсов (управления обучением, личным развитием, карьерой), методы обеспечения удовлетворенности и приверженности персонала (создание здоровых и безопасных условий труда, обучение персонала методам работы, обеспечивающим безопасность

и здоровье, профилактика несчастных случаев, управление стрессами, профессиональные оздоровительные программы, программы социального обеспечения и помощи работникам).

4. Инструменты инвестиционного менеджмента (в частности методы управления инвестиционными проектами, определения текущей и перспективной потребности в инвестиционных ресурсах, оптимизации структуры собственных и заемных средств, проектного анализа, оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал, в том числе дисконтирования потоков денежных поступлений и затрат).

Использование рассмотренного комплекса принципов и методов управления процессами инвестирования в человеческий капитал в организации должно:

во-первых, способствовать реальному повышению ценности и эффективности использования человеческого капитала организации, оптимизации его структуры, соблюдению баланса, взаимосвязи и взаимодействия между различными его элементами;

во-вторых, обеспечивать непрерывность и эффективность процесса движения человеческого капитала, интеграцию всех его этапов в единый кругооборот, позволяющий организации непрерывно развиваться и совершенствоваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдикеев Н. М., Данько Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. М.: Изд-во Эксмо, 2005. С. 46–64, 200–204, 233–241.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Перевод с англ. под ред. С. К. Мордовина. СПб.: Питер, 2004. С. 65–75.
3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 т. Т. 1. К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. С. 219–248.
4. Бочаров В. В. Инвестиции (инвестиционный портфель, источники финансирования, выбор стратегии). СПб.: Питер, 2002. С. 9–125.
5. Лапшин В. С. Управление предприятием на основе положений концепции ВРМ // Проблемы менеджмента качества в современной России: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (19–21 апреля 2006 г.) / Прав-во РМ; Учебно-метод. объедин. вузов России по образованию в обл. менеджмента; МГУ им. Н. П. Огарева; Акад. проблем качества; [редкол.: Н. П. Макаркин (отв. ред.) и др.]. Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2006. С. 293–295.
6. Лукичева Л. И. Управление персоналом: курс лекций: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» / Л. И. Лукичева, под ред. Ю. П. Анискина. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2007. С. 158–160.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А. Г. М.: ОАО «НПО «Изд-во «Эконо-мика», 2000. С. 13–62, 104–108.
8. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. 4-е изд. М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. С. 7–42.
9. Серов В. М. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2000. С. 5–43, 97–247.
10. Управление организацией: Учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. 3-е изд., перераб. и доп. М. ИНФРА-М, 2003. С. 414–435.
11. Экономика труда / Под ред. Винокурова М. А., Горелова Н. А. СПб.: Питер, 2004. С. 152–220, 381–425.



Н.Н. Витковская

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Роль инновационного подхода в теории развития промышленных комплексов региона состоит в обеспечении стабильного устойчивого роста за счет определения и выработки возможностей использования инновационного потенциала. Также регионы различаются по возможностям применения и использования инновационной политики. Инновационно-инвестиционный климат регионов России различен.

Понятие инновация в промышленном комплексе охватывает следующие возможности:

1. Подлинные инновации, то есть технологии принципиально новые для отраслей хозяйствования.
2. Квазиновые технологии, являющиеся модификациями известных механизмов осуществления деятельности и технологий производства.
3. Исключительные инновации, продукты, технологии методы ведения бизнеса новые только для ограниченного круга предприятий.

В исследовании нами предлагается следующий подход к классификации регионов для целей разработки механизма устойчивого развития регионального промышленного комплекса на основе инноваций.

В соответствии с данным подходом основным критерием разделения регионов на группы является показатель инновационной привлекательности региона, отражающий его текущее состояние и динамику изменения инновационного потенциала. Среди показателей, характеризующих инновационный потенциал, необходимо выделить следующие:

- наличие неосвоенных свободных ресурсов на территории региона;
- степень использования достижений научно-технического прогресса на промышленных предприятиях;
- количеством реализованных крупных инновационных проектов в регионе по сравнению с общим количеством проектов, реализованных в России;
- активностью конкурентной борьбы на рынках готовой продукции в регионе;
- количеством федеральных и региональных целевых программ, направленных на освоение новых технологий.

В соответствие с данными критериями экономические регионы можно разделить на следующие группы:

1) *регионы с отсутствием инновационного потенциала*, т. е. те регионы, где используются «умирающие» технологии, замена которых в данном регионе невозможна;

2) *регионы со слаборазвитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, где существует ресурсная база для новых технологий, но инвестиционно-инновационный климат не позволяет развиваться регионам быстрыми темпами;

3) *регионы с развитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, которые имеют возможность и реально осваивают современные инновации;

4) *регионы с высоким уровнем инновационного потенциала*, т.е. те регионы, где идет активная разработка и реализация инновационных идей, так называемые «технопарки».

Таким образом, все рассмотренные классификации регионов можно представить в виде следующей (табл. 1).

Выделенные признаки классификации позволяют комплексно взглянуть на проблемы обеспечения устойчивого развития промышленных комплексов региона на основе инноваций. Подходов для формирования стратегии устойчивого развития достаточно много, однако они не полностью используют возможности совершенствования направлений регионального развития. Особое внимание, на наш взгляд, должно быть уделено инновационной составляющей потенциала региона. Это должно найти свое отражение при разработке концепции экономической стабилизации промышленного комплекса региона.

Слабая развитость предприятий промышленности на современном отечественном рынке заставляет их искать пути устойчивого и динамичного развития в инновациях (Рис. 1). Такое положение дел требует осмысления самого понятия «устойчивость развития».

Термин «устойчивость» (англ. «sustainable» – длительный, непрерывный, устойчивый) широко используется в естественных и точных науках (математике, физике, биологии, экологии) для

Т а б л и ц а

Классификация регионов

№ п/п	Признаки классификации	Группы регионов
1	Политико-социальный подход	<ul style="list-style-type: none"> ● Общеметодологическое разделение регионов ● Политологическое разделение регионов ● Политологическое разделение регионов
2	Специализация и функциональные особенности регионов	<ul style="list-style-type: none"> ● ресурсодобывающие; ● регионы, ориентированные на ВПК; ● регионы с высоким удельным весом обрабатывающей промышленности; ● северные территории; ● регионы, проблемы которых обусловлены внеэкономическими факторами
3	Функционально-стоимостной подход	Ранжирование регионов по показателю ВРП на душу населения
4	Инвестиционная привлекательность	<ul style="list-style-type: none"> ● регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства; ● регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства; ● депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом; ● регионы, не попавшие в первые три группы.
5	Новосибирская региональная школа	<ul style="list-style-type: none"> ● отсталые с ухудшением уровня; ● отсталые с сохранением уровня; ● отсталые с улучшением уровня; ● благополучные с ухудшением уровня; ● благополучные с сохранением уровня; ● благополучные с улучшением уровня.
6	Предпринимательский потенциал региона	<ol style="list-style-type: none"> 1) регионы с высоким потенциал 2) регионы с потенциалом выше среднего 3) регионы со средним потенциалом 4) регионы с потенциалом ниже среднего 5) регионы с низким потенциалом
7	Промышленное производство региона	<ol style="list-style-type: none"> 1) регионы с высокими темпами промышленного развития (свыше 110%) 2) регионы со средними темпами промышленного развития (105–110%) 3) регионы с низкими темпами промышленного развития (100–105%) 4) регионы с отрицательными темпами промышленного развития (менее 100%)
8	Инновационная привлекательность региона	<ol style="list-style-type: none"> 1) регионы с отсутствием инновационного потенциала; 2) регионы со слаборазвитым инновационным потенциалом; 3) регионы с развитым инновационным потенциалом; 4) регионы с высоким уровнем инновационного потенциала.



обозначения способности систем сохранять свое положение (структуру и функции) при воздействии разнообразных факторов внешней среды. В технических системах применяется термин «устойчивое равновесие», для достижения которого необходимо, чтобы система после внешнего воздействия самостоятельно стремилась вернуться в первоначальное положение. Однако для динамических систем, к которым мы относим и хозяйственные системы, более применимо понятие «устойчивое развитие», характеризующее динамические процессы.

В авторском исследовании дается определение устойчивости развития применительно к объекту нашего исследования. **Устойчивость развития инновационного промышленного**

комплекса региона – это состояние, которое в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды промышленного комплекса обладает положительной тенденцией к получению дохода и обеспечивает на длительный период удержание, а в последующем и расширение контролируемой доли целевого рынка на основе постоянно разрабатываемых и внедряемых инноваций в производство. Сформулированное определение допустимо принять за определение интегральной устойчивости развития отдельного промышленного комплекса. Поскольку, как из него следует, на устойчивость развития влияют различные факторы внутренней и внешней среды, состав и причинность которых не раскрывается.



В настоящее время в литературе под устойчивостью развития понимается, в основном, ее производственная и финансовая устойчивость. Это – ключевые характеристики деятельности, так как производственная устойчивость означает такой объем производства и реализации продукции, работ и услуг, при которых покрываются все затраты на производственно-хозяйственную дея-

тельность, а финансово устойчивая экономическая система способна работать и развиваться, опираясь в основном на собственные средства. В тоже время, характеристики производственной, финансовой и иной устойчивости дают, по нашему мнению, одностороннюю, локальную оценку понятия «устойчивость развития», не исчерпывая целиком понятие устойчивости развития.

О.В. Молчанова, Р.В. Яфизов

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОРЯДКА РЕПАТРИАЦИИ ИНОСТРАННОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Одной из составляющих валютной политики России является обеспечение репатриации резидентами иностранной валюты и валюты Российской Федерации. «Репатриация (от лат. patria — «отечество, страна»; repatriare — «возвращать в страну») означает получение резидентом денежного эквивалента в качестве встречного предоставления по исполненному внешнеторговому контракту либо возврат ранее переведенных денежных средств по неисполненному внешнеторговому контракту. Тем самым государство препятствует оттоку капитала за рубеж» [1]. Сокращение необоснованного оттока капитала из России в результате ее вывоза из государства либо не возврата в страну является одним из путей укрепления национальной валюты, развития экономики страны и недопущения снижения валютных резервов.

Организация и функционирование системы валютного регулирования и валютного контроля в России на протяжении последних лет постоянно находились в процессе реформирования. Наиболее существенные изменения в эту систему были внесены Федеральным Законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», принятие которого явилось началом либерализации валютного законодательства в Российской Федерации, изменившей порядок совершения валютных операций резидентами, в том числе и репатриации денежных средств.

Ранее действовавшим Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» № 3615-1 от 09.10.1992 г. был установлен конкретный срок, в течение которого резидент был обязан обеспечить получение от нерезидента причитающихся валютных средств, либо в течение которого должен был осуществить возврат авансового платежа в случае неисполнения нерезидентом своих обязательств по контракту. При заключении внешнеторговых контрактов мнения, желания и возможности сторон контракта не учитывались. На проведение валютной операции с превышением установленного 90-дневного срока требова-

лось получение специального разрешения. Сроки получения валюты РФ резидентом от нерезидента вообще не были регламентированы.

Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ установил одним из основных принципов валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации «исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов» [2]. В соответствии с данным принципом законодатель в корне изменил действующее ранее требование о сроках получения и возврата причитающейся валютной выручки и валюты РФ, предоставив право сторонам контракта самостоятельно определять возможные сроки осуществления расчетов. Особо хотелось бы подчеркнуть, что ч. 2 ст. 19 этого Закона фактически вывела за рамки законных любые взаимозачеты между резидентами и нерезидентами, за исключением случаев, перечисленных в указанной статье.

Как вытекает из смысла Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», требование о репатриации предусматривает необходимость получения иностранной валюты или валюты РФ резидентом от нерезидента при всех случаях совершения сделок между резидентом и нерезидентом и возврата авансового платежа при неисполнении контракта нерезидентом.

Объективными причинами не осуществления репатриации средств резидентами могут являться:

— политические риски. Так, в результате торгово-политических мероприятий правительств могут быть заблокированы зарубежные счета фирм — покупателей, что лишает их возможности осуществлять платежи, несмотря на готовность своевременно погасить свои обязательства;

— возникающие неблагоприятные тенденции как в мировом хозяйстве в целом, так и в отдельных регионах или странах, неустойчивость мировой валютной системы и национальных валютных



систем отдельных стран, периодически происходящие экономические кризисы в мире или в крупных регионах.

«Все эти явления, сопровождающиеся ослаблением компаний, а то и их банкротством, создают объективную угрозу потерь для экспортеров, поставляющих товары в страны с неблагоприятной экономической или политической ситуацией» [3].

Однако риск неоплаты по внешнеторговому контракту может возникнуть и по причинам, не зависящим от иностранного партнера. Разночтения и неточности в законодательных и нормативных актах, регулирующих порядок проведения валютных операций, также не позволяют в достаточной мере выполнять свои обязанности по исполнению требований Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» как резидентами, так и органами и агентами валютного контроля.

Статьей 19 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» установлено, что резиденты обязаны обеспечить получение данных средств только по «внешнеторговой деятельности». Учитывая, что внешнеторговая деятельность представляет собой одну из самых регулируемых областей хозяйственной деятельности, важно обратиться к определению понятия «внешнеторговая деятельность» по российскому законодательству.

Действующий Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», установив требование по репатриации иностранной валюты или валюты РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности, не дает понятие «внешнеторговой деятельности». Понятие «внешнеторговая деятельность» сформулировано в Законе РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ, согласно которому «внешнеторговая деятельность — деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью» [4].

Таким образом, в соответствии с Федеральным Законом от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» под понятие внешнеторговой деятельности попадают не все виды деятельности, при осуществлении которых установлена обязанность по репатриации Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».

В частности, в соответствии с положениями Закона РФ №164-ФЗ внешней торговлей товарами являются импорт — ввоз товара на таможен-

ную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе и (или) экспорт товаров — вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Определяющим же, с точки зрения принятия решения о соблюдении резидентом валютного законодательства, является факт передачи товаров от продавца покупателю, а не факт вывоза товаров с таможенной территории РФ или его ввоза.

С одной стороны, согласно требованиям ст. 19 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», репатриации подлежат все средства, подлежащие получению за переданные нерезиденту товары, независимо от отсутствия либо наличия пересечения таможенной территории РФ. С другой стороны, с учетом понятия внешнеторговой деятельности по Закону РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», репатриации подлежат средства только при наличии экспорта товаров.

Аналогичное противоречие существует и в требовании возврата иностранной валюты или валюты РФ, уплаченной нерезиденту за товары, не ввезенные на таможенную территорию РФ, либо не полученные резидентом от нерезидента на таможенной территории РФ. Однако, с учетом понятия внешнеторговой деятельности по Закону РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» возврату подлежат только средства, уплаченные за товар, подлежащий импорту.

Наличие данного противоречия в статье 19 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» приводит к необоснованному выводу об отсутствии необходимости репатриации при осуществлении сделок с нерезидентами по передаче товаров, при которых отсутствует факт пересечения таможенной территории России. Соответственно это вызывает сомнения в определении правильности исполнения обязанностей, установленных валютным законодательством, как у резидента, так и у органов и агентов валютного контроля.

Данная проблема возникает и при передаче резидентом нерезиденту недвижимости на территории Российской Федерации, которые в данном случае будут выступать как товар, т.е. объектом купли — продажи. При этом при наличии одного из условий, требуемых при репатриации — передачи резидентом нерезиденту товара, будет отсутствовать внешнеторговая деятельность. Следовательно, на данные сделки невозможно распрост-

ранить требования о необходимости репатриации Федерального Закона «О валютном регулировании и валютном контроле».

В связи с наличием противоречия в валютном законодательстве органы и агенты валютного контроля даже при наличии факта неполучения резидентом средств за товары, переданные нерезиденту, а также при наличии не возврата средств, уплаченных за товар, не переданный нерезидентом на таможенной территории РФ, вынуждены соглашаться с фактом отсутствия нарушения валютного законодательства, т. е. все неустраимые сомнения, противоречия и неясности актов валютного законодательства Российской Федерации, актов органов валютного регулирования и актов органов валютного контроля должны толковаться в пользу резидентов и нерезидентов.

Противоречия имеются и в следующих законодательных актах РФ.

Так, Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» определено, что резидентами являются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации. Следовательно, бюджетная организация как юридическое лицо, созданное по законодательству РФ, является резидентом, вправе осуществлять внешнеторговую предпринимательскую деятельность и как любой резидент обязана обеспечить получение на свой счет иностранной валюты и валюты РФ, причитающейся по внешне-торговым договорам. При этом валютным законодательством РФ однозначно установлена необходимость проведения репатриации, только через счета в уполномоченных банках. Следует отметить, что Законом №173-ФЗ установлены случаи, при которых резидент вправе не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках причитающиеся средства, но не один из них нельзя применить к рассматриваемой ситуации.

Рассматриваемый Закон дает понятие «уполномоченного банка» как —»кредитная организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации и имеющая право на основании лицензий Центрального банка Российской Федерации осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте» [5].

Если запретов в отношении открытия бюджетной организации счетов в иностранной валюте не имеется, то со счетами в валюте РФ в законодательных актах имеются противоречия.

Законом РФ от 26.12.2005 г. № 89-ФЗ «О Федеральном бюджете на 2006 год» установлено, что «главным распорядителям средств федерального

бюджета в течение 2006 года обеспечить закрытие счетов, открытых федеральным учреждениям, находящимся в их ведении, в учреждениях Центрального банка Российской Федерации и кредитных организациях для учета операций со средствами, поступающими во временное распоряжение федеральных учреждений. Средства, полученные от предпринимательской деятельности, бюджетное учреждение должно учитывать на лицевых счетах, открытых ему в территориальных органах Федерального Казначейства в порядке, установленном Федеральным Казначейством» [6].

Исходя из требований данного закона, при осуществлении внешнеторговой предпринимательской деятельности фактически бюджетная организация не имеет права открывать расчетные счета в уполномоченных банках для зачисления средств, поступающих бюджетной организации. Лицевой внебюджетный счет, открытый в органе Казначейства, не является банковским счетом уполномоченного банка.

Необходимо отметить, что при осуществлении внешнеэкономической деятельности бюджетные организации не вправе обязывать нерезидента осуществлять расчеты исключительно в иностранной валюте по следующим основаниям:

— т. 62 Конституции РФ установлено, что иностранные граждане пользуются в Российской Федерации правами наравне с гражданами РФ, кроме случаев, установленных федеральными законами;

— ст. 6 Федерального Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» установлено что, «валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, предусмотренных статьями 7, 8, 11 Закона»;

— согласно ст.3 Закона РФ № 173-ФЗ одним из основных принципов валютного регулирования и валютного контроля является «обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций».

Следовательно, в результате наличия противоречия между Федеральным Законом «О Федеральном бюджете на 2006 год» и Законом РФ от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», бюджетная организация фактически должна идти на нарушение одного из законодательных актов. Она обязана либо открыть счет в уполномоченном банке для зачисления выручки в валюте РФ, либо не выполнять требования Закона РФ «О валютном ре-



гулировании и валютном контроле» по репатриации средств исключительно на счета в уполномоченных банках.

При рассмотрении обязанности по репатриации следует обратить также внимание на срок, в течение которого резидент должен исполнить обязанность по зачислению денежных сумм на банковские счета в уполномоченных банках. В связи с этим требование Закона «в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами» имеет немаловажное значение для определения даты возникновения события нарушения.

Исходя из буквального толкования п. 1 ч. 1 ст. 19 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», можно предположить, что выручка по такому внешнеторговому договору может и не репатрироваться или не возвращаться, если в договоре не установлен срок получения или возврата. Однако ФТС РФ в «Методических рекомендациях по квалификации нарушений валютного законодательства» (письмо от 17.03.2005 г. № 01-06/8128) как агент валютного контроля рекомендует, что в случае, если внешнеторговым договором (контрактом) не предусмотрен срок оплаты или возврата денежных средств, то с учетом положений Гражданского Кодекса этот срок оплаты принимать равным 30 дням.

ФТС РФ не принял во внимание, что в соответствии со ст. 141 ГК РФ порядок совершения сделок с валютными ценностями определяется законом о валютном регулировании и валютном контроле, т. е. при определении сроков репатриации иностранной валюты резидент обязан руководствоваться исключительно нормами, установленными в Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».

По мнению авторов, законодатель должен внести корректировки в законодательные акты, либо

предусмотрев необходимость обязательного указания сроков репатриации во внешнеторговых контрактах, либо распространив действие ГК РФ и на сделки с валютными ценностями. Тем более что, ЦБ РФ как орган валютного регулирования уже предусмотрел необходимость указания сроков репатриации по экспортно-импортным операциям с товарами в Паспорте сделки, оформляемом по внешнеторговому контракту в уполномоченном банке.

Хотелось бы отметить и отсутствие в законодательных актах валютного регулирования необходимости осуществления репатриации при передаче имущественных прав и при совершении сделок с ценными бумагами.

Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривает привлечение к ответственности за нарушение требований валютного законодательства в соответствии с законодательством РФ и в то же время, несмотря на увеличение количества сделок, совершаемых с участием в расчетах валюты РФ, уголовная ответственность предусмотрена только за невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте.

Учитывая наличие недобросовестных резидентов, сокращение необоснованного вывоза капитала за рубеж может быть достигнуто в результате осуществления надлежащего валютного регулирования и валютного контроля над проводимыми валютными операциями по получению и возврату денежных средств на счета резидентов. Наличие противоречий в законодательных актах, отсутствие надлежащего регулирования порядка репатриации иностранной валюты и валюты РФ по некоторым видам предпринимательской деятельности значительно осложняют выполнение обязанностей резидентами и своих функций агентами и органами валютного контроля, в частности контроля за репатриацией денежных средств на счета резидентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комментарий к Федеральному закону «О валютном регулировании и валютном контроле» (постатейный). М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 206.
2. Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ, п. 2 ст.3.
3. **Н. Шалашова** «Финансовая газета», 2007, № 9.
4. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ, ст. 2.
5. Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ, п. 1 ст.1.
6. Закон РФ от 26.12.2005 г. № 189-ФЗ «О Федеральном бюджете на 2006 год», ст. 10.

Т.А. Голикова

РАЗВИТИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Российской Федерации разграничение полномочий по осуществлению расходов между бюджетами разных уровней устанавливается на федеральном уровне. В плане регулирования межбюджетных отношений органы федеральной государственной власти устанавливают общие принципы и условия предоставления бюджетных кредитов, предоставления финансовой помощи и бюджетных ссуд из федерального бюджета бюджетам субъектов федерации и органов местного самоуправления, а также осуществляют контроль за их использованием. Поэтому вполне логично, что ведущим звеном в системе межбюджетных отношений выступают органы федерального уровня власти, способные реализовать в полной мере принципы единства бюджетной системы и универсальности ее отдельных элементов.

Органы государственной власти субъектов федерации принимают решения о введении региональных налогов и сборов, устанавливают размеры ставок по ним и предоставляют налоговые льготы в пределах прав, предусмотренных законодательством. Они самостоятельно определяют порядок направления в бюджет субъекта федерации доходов от налогов и иных доходов регионального и местных бюджетов.

При недостаточности собственных финансовых ресурсов субъекты федерации имеют право на получение финансовой помощи. Органы государственной власти субъектов федерации определяют порядок и условия предоставления финансовой помощи и бюджетных ссуд из бюдже-

та субъекта федерации местным бюджетам в виде кредитов на возвратной и возмездной основах.

В соответствии с Бюджетным кодексом, в России применяются формы финансовой поддержки субъектов РФ в виде предоставления межбюджетных трансфертов из различных федеральных фондов [1].

Межбюджетные трансферты представляют собой:

- дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований;
- субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии);
- субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований;
- иные межбюджетные трансферты;
- межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов.

Существуют следующие фонды для предоставления межбюджетных трансфертов:

- Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ (ФФФПР);
- Федеральный фонд софинансирования социальных расходов;
- Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов;
- Федеральный фонд регионального развития;
- Федеральный фонд компенсаций.

Статьей 135 БК РФ предусмотрены обязательные и дополнительные формы межбюджетных трансфертов местным бюджетам (табл. 1)

Таблица 1

Формы межбюджетных трансфертов местным бюджетам

Обязательные	Дополнительные
Региональный фонд финансовой поддержки поселений	Дотации из районного фонда поддержки поселений
Региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов	Субсидии регионального фонда софинансирования социальных расходов
Региональный фонд компенсаций	Субсидии регионального фонда муниципального развития
	Иные дотации и субсидии
	Кредиты
	Ссуды

Таким образом, вся совокупность форм межбюджетных трансфертов в РФ по уровням государственного и муниципального управления может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Рассмотрим особенности распределительных отношений в Российской Федерации в контексте системы межбюджетных трансфертов на основе плановых и прогнозных показателей бюджета на 2008–2010 годы [2].

Общий объем межбюджетных трансфертов в 2008 году определен в сумме 2 254,6 млрд. рублей или 6,4% ВВП, что на 22,8% превышает их объем в 2007 году. В среднесрочной перспективе предусмотрено абсолютное увеличение межбюджетных трансфертов к 2010 году до 2 715,6 млрд. рублей или с ростом против 2007 года на 47,2%.

Бюджетные ассигнования федерального бюджета по разделу «Межбюджетные трансферты» характеризуются следующими данными (табл.2):



Рис. 1. Схема распределения межбюджетных трансфертов в РФ по уровням государственного и муниципального управления

Таблица 2

Бюджетные ассигнования федерального бюджета по разделу «Межбюджетные трансферты»

	2007 (закон)	Проект бюджета		
		2008	2009	2010
Общий объем, млрд. руб.	1 844,3	2272,4	2420,9	2 715,6
Доля в бюджетных ассигнованиях федерального бюджета, %	33,7	34,5	32,5	33,6
Прирост к предыдущему году, млрд. руб.	–	428,1	148,5	294,7
Прирост к предыдущему году, %	–	23,2	6,5	12,2
Рост к уровню 2007 года, %	–	123,2	131,2	147,2

Источник: Министерство финансов РФ

Основное место в их структуре занимают бюджетные ассигнования на предоставление трансфертов бюджетам государственных внебюджетных фондов и дотаций бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (в процентах к общему объему ассигнований по разделу) (табл. 3):

Объем бюджетных ассигнований на предоставление дотаций характеризуется следующими данными (табл.4).

Обеспечение предоставления на территории Российской Федерации государственных и муниципальных услуг, относящихся к полномочиям

Таблица 3

Структура бюджетных ассигнований на предоставление трансфертов, %

Подразделы	Проект бюджета		
	2008	2009	2010
Дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	16,5	16,2	15,1
Субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии)	14,1	12,4	8,5
Субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	7,1	7,2	7,0
Иные межбюджетные трансферты	3,0	1,5	1,6
Межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов	59,3	62,7	67,8
Итого по разделу	100,0	100,0	100,0

Источник: Министерство финансов РФ

Таблица 4

Дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований

	Проект бюджета		
	2008	2009	2010
Общий объем, млрд. руб.	375,5	392,7	411,1
Прирост к предыдущему году, млрд. руб.		17,2	18,4
Прирост к предыдущему году, %		4,5	4,7

Источник: Министерство финансов РФ

субъектов РФ и муниципальных образований является обязательством государства, выполнение которого осуществляется путем выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов РФ из федерального бюджета. Эта норма содержится в Федеральном законе от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ».

Несмотря на достаточное устойчивое исполнение в последние годы бюджетов регионов дифференциация в уровне бюджетной обеспеченности возрастает. Это связано с концентрацией доходов консолидированного бюджета субъектов РФ в высокоразвитых регионах, являющихся как правило регионами — донорами. В 2006 году из

3765,6 млрд. руб. доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ 1442,0 млрд. руб. или 38% были получены в 10 субъектах РФ, имеющих бюджетную обеспеченность выше среднероссийского уровня. Динамика доходов регионов, имеющих высокий уровень экономического потенциала, увеличивается более быстрыми темпами, чем у других субъектов РФ. Из общего прироста доходов бюджетов регионов в 2006 г. в сумме 788,8 млрд.руб. на регионы-доноры (20 регионов) приходится 454,3 млрд.руб. или 58%. Более подробно уровень экономического развития и бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации будут рассмотрены в следующем параграфе исследования.

В условиях роста дифференциации социально-экономического развития субъектов РФ и доходной базы их бюджетов возрастает роль Российской Федерации по выравниванию условий социально-экономического развития регионов,

осуществляемому за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

В последние годы динамика межбюджетных трансфертов субъектам РФ из федерального бюджета возрастает значительными темпами (рис.2).

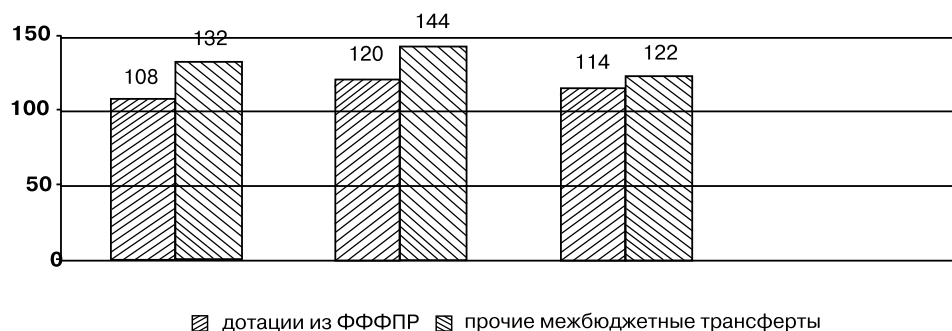


Рис. 2. Темпы роста финансовой помощи бюджетам субъектов РФ, %

Часть финансовой помощи из федерального бюджета направляется регионам на условиях софинансирования со стороны региональных бюджетов. Возможности регионов-доноров в предоставлении средств на софинансируемые мероприятия значительно превышают возможности субъектов РФ, доходы которых в большей части формируются за счет финансовой помощи из федерального бюджета. Например, из 118 млрд.руб. инвестиционной финансовой помощи регионам, предоставляемой из федерального бюджета в 2007 году на финансирование региональных и муниципальных объектов, почти 30% предоставляется 20 регионам-донорам, имеющим значительно большие финансовые возможности реализации собственных полномочий, чем другие субъекты РФ. Таким образом, в результате предоставления из федерального бюджета межбюджетных трансфертов дифференциация по уровню доходов бюджетов регионов не сокращается, а наоборот возрастает, что требует дополнительных средств федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

В последние годы происходит сокращение роли ФФФПР в качестве инструмента бюджетного выравнивания регионов. Начиная с 2005 года минимальный уровень межбюджетного выравнивания субъектов РФ ежегодно сокращается, что вызвано ростом дифференциации в обеспеченности доходами (в т.ч. в результате предоставления финансовой помощи из федерального бюджета) субъектов РФ.

В этой связи, начиная с 2008 года, предусматривается увеличение объема ФФФПР, позволяющего не снижать по сравнению с 2007 годом минимальный уровень бюджетной обеспеченности высокодотационных субъектов РФ. Объем ФФФПР предусматривается увеличить до 328,6 млрд.руб. или на 26,2%, что позволит определить минимальный уровень выравнивания бюджетной обеспеченности исходя из расчета средней величины этого показателя по субъектам РФ без учета 10 самых высокообеспеченных и 10 самых низкообеспеченных.

Предусмотренное на 2008 год увеличение ФФФПР позволит сократить дифференциацию в предоставлении субъектами РФ и муниципальными образованиями государственных и муниципальных услуг, снизить различия между 10 наиболее и 10 наименее финансово обеспеченными субъектами Российской Федерации с 13 до 4 раз (рис. 3).

Бюджетные ассигнования на субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии) характеризуются следующими данными (табл. 5):

С целью реформирования бюджетной сферы и бюджетного процесса в регионах, стимулирования экономических реформ в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях, реализации программ реформирования региональных и муниципальных финансов проектом федерального бюджета на 2008 год и на период до 2010 года предусмотрены субсидии на реформирование региональных и муниципальных финансов.

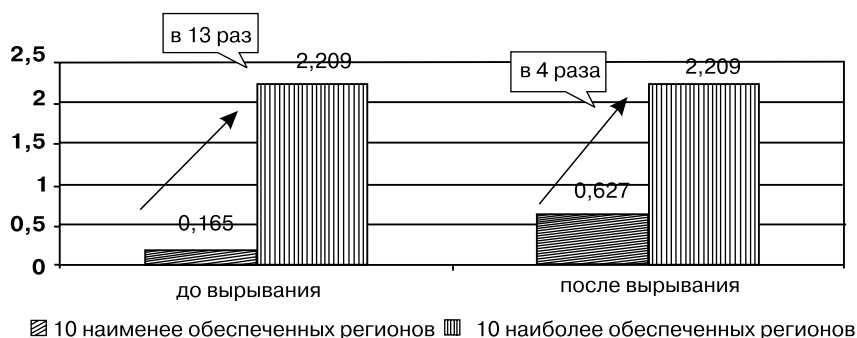


Рис. 3 Разница в бюджетной обеспеченности до и после выравнивания

Таблица 5

Субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований

	Проект бюджета		
	2008	2009	2010
Общий объем, млрд. руб.	310,7	299,1	229,5
Прирост к предыдущему году, млрд. руб.	–	–11,6	–69,6
Прирост к предыдущему году, %	–	–3,7	–23,3

Источник: Министерство финансов РФ

С целью оказания поддержки субъектам Российской Федерации в сокращении различий в уровне обеспеченности объектами социальной и инженерной инфраструктуры в составе федерального бюджета предусмотрены субсидии для развития социальной и инженерной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Бюджетные ассигнования определены с учетом реализации положений Бюджетного послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации по пересмотру порядка предоставления регионам фи-

нансовой помощи на развитие социальной и инженерной инфраструктуры и отказу от включения в непрограммную часть Федеральной адресной инвестиционной программы большей части объектов регионального и местного значения.

В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ и в целях финансового обеспечения полномочий Российской Федерации, делегируемых для исполнения органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления, предусмотрены субвенции бюджетам субъектов РФ (табл. 6)

Таблица 6

Субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований

	Проект бюджета		
	2008	2009	2010
Общий объем, млрд. руб.	163,2	175,4	190,4
Прирост к предыдущему году, млрд. руб.	–	12,2	15,0
Прирост к предыдущему году, %	–	7,4	8,6

Источник: Министерство финансов РФ



В целях создания стимулов для увеличения поступлений доходов в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты необходимо законодательно установить условия осуществления бюджетного процесса для субъектов РФ в зависимости от уровня их дотационности. Это необходимо для того, чтобы субъекты РФ стремились к увеличению собственных доходов и переходу из категории субъектов РФ с низким уровнем бюджетной обеспеченности в категорию с более высоким уровнем бюджетной обеспеченности.

Результаты работы органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по увеличению поступлений налогов и сборов в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты целесообразно учитывать при распределении дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации.

Функционирование Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов особенно актуально в период реализации в Российской Федерации бюджетной реформы, реформы местного самоуправления, а также разграничения предметов ведения и полномочий. В этой связи целесообразно увеличить количество субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отбираемых для предоставления субсидий по результатам оценки программ реформирования региональных и муниципальных финансов. Необходимо усовершенствовать механизмы отбора, установленные в настоящее время, путем усиления роли показателей, определяющих качество управления региональными и муниципальными финансами.

В целях создания стимулов для улучшения качества управления региональными финансами необходимо внедрить систему ежегодной рейтинговой оценки результатов работы органов государственной власти субъектов Российской Федерации по управлению финансами, в первую очередь по использованию новых принципов бюджетирования, ориентированного на результат, среднесрочного бюджетного планирования. Следует создать систему финансового поощрения субъектов Российской Федерации, получивших более высокую оценку.

В связи с введением понятий, характеризующих конкретные виды межбюджетных трансфертов (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, межбюджетные субсидии, субвенции), с нашей точки зрения, целесообразно внести изменения в БК РФ, ограничивающие сферу при-

менения понятий «фонды» указанием на их общую увязку с теми или иными видами межбюджетных трансфертов, исключив методически некорректное и допускающее неоднозначное толкование использование выражений «зачисление в фонд» или «предоставление межбюджетных трансфертов из фонда».

Одним из направлений работы по повышению качества управления государственными и муниципальными финансами должно стать повышение бюджетной дисциплины субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Бюджетным законодательством Российской Федерации установлен целый ряд параметров, используемых при формировании и исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, соблюдение которых должно обеспечиваться в безусловном порядке. Среди таких параметров — ограничение предельных размеров долга и дефицита бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также расходов на обслуживание долга.

Однако, несмотря на экономическую целесообразность и безусловность указанных ограничений, их нарушение допускается целым рядом субъектов Российской Федерации. При этом предоставленное Министерству финансов Российской Федерации право приостанавливать перечисление межбюджетных трансфертов получателям, нарушающим федеральное законодательство, на практике не получило системного воплощения.

Несоблюдение ограничений, утвержденных Бюджетным кодексом Российской Федерации, связано с отсутствием необходимой регламентации процедуры и последовательности действий по применению санкций к субъектам Российской Федерации, нарушающим бюджетное законодательство.

Исходя из этого необходимо, во-первых, внести соответствующие изменения и дополнения в Бюджетный кодекс Российской Федерации, уточняющие как сами требования, так и меры по обеспечению их соблюдения, а во-вторых, разработать детальный порядок, устанавливающий методику оценки соблюдения требований бюджетного законодательства и регламент действий по отношению к субъектам Российской Федерации, нарушающим законодательство, включая экономические и административные механизмы.

Проведенное исследование распределительных отношений в Российской Федерации позволяет нам сделать вывод о том, что в стране проводится политика выравнивания экономических

потенциалов территорий на основе активной региональной политики, которая опирается на взвешенный подход к оценке возможностей влияния на сложившиеся различия экономических потенциалов регионов.

С нашей точки зрения, целесообразно использование мер по усилению объективных предпосылок развития территорий с учетом их инвестиционной привлекательности, предопределяемой природно-климатическими особенностями. Проведение такой политики выравнивания бюджетной обеспеченности регионов позволяет наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Однако политика, направленная на поддержку перспективных для конкретного региона направлений экономического развития, должна сочетаться в масштабах страны с оказанием помощи депрессивным регионам, в частности за счет инвестиций из федерального бюджета.

В соответствии с Концепцией социально-экономического развития регионов Российской Федерации, разработанной Минрегионразвития в 2005 г., бюджетные средства в первую очередь должны выделяться так называемым «опорным» территориям («локомотивам роста»), депрессивные же регионы будут получать деньги лишь на исполнение социальных обязательств перед гражданами. При этом опорные регионы начнут подтягивать развитие соседних территорий, неспособных самостоятельно обеспечить экономический рост.

Таким образом, роль и значение межбюджетных отношений в региональном развитии заключатся в эффективном использовании для воздействия на экономику территорий такого рычага, как финансы. Формирование межбюджетных отношений — часть финансовой политики государства, непосредственно соприкасающейся с региональной политикой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция и методика формирования межбюджетных отношений Российской Федерации и субъектов РФ на 2006 год и на среднесрочную перспективу: Минфин России. НИИ СП: <http://www.niisp.ru/News/Events/art43>

2. Пояснительная записка к показателям проецируемого федерального бюджета на 2008 год и на период до 2010 года. Электронный ресурс. Адрес сайта в Интернете: www.cir.ru.

О.В. Молчанова, И.Л. Носова

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Финансовая отчетность предприятия представляет собой систему данных об имущественном и финансовом положении, финансовых результатах ее деятельности. Она является главным источником информации для различных пользователей, как внешних, так и внутренних. Важнейшей формой выражения деловой активности предприятия является величина финансового результата за определенный период, а именно прибыль или убыток. Для отражения финансовых результатов организации в соответствии с МСФО предназначена форма «Отчет о прибылях и убытках». Основным регламентирующим документом для составления Отчета о прибылях и убытках служит МСФО 1 «Представ-

ление финансовой отчетности». Элементами, отражающими финансовые результаты предприятия, являются доходы и расходы. Согласно МСФО 1 организация может самостоятельно разрабатывать форму отчета о прибылях и убытках. Однако оговаривается перечень статей, который должен быть обязательно представлен в отчете — выручка, расходы на финансирование, доля прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий, определенная на основе долевого метода, прибыль (или убыток) до налогообложения по результатам выбытия активов или погашения обязательств, связанных с прекращаемой деятельностью, расходы по налогам, прибыль или убыток.



Доход — это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов либо уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала. Необходимо отметить большую схожесть трактовки дохода предприятия в Концепции, ПБУ 9/99 и МСФО.

Согласно МСФО выручка делится на доходы от обычной деятельности (выручка) и прочие доходы. В МСФО отмечается условный характер отнесения доходов к той или иной группе в зависимости от конкретной деятельности компании и единый характер различных статей доходов по экономической природе, так как все они представляют собой увеличение экономических выгод.

В отличие от МСФО в Концепции классификация статей доходов рассматривается кратко, при этом не отражается смысл подразделения доходов на доходы от основной деятельности и прочие. Гораздо более подробно приводится классификация статей доходов в ПБУ 9/99. Аналогично МСФО в ПБУ 9/99 доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности фирмы и прочие. Принцип отнесения доходов к определенной группе такой же, как и в МСФО, исходя из характера деятельности предприятия и его опера-

ций. Аналогично МСФО в ПБУ 9/99 отмечается условность отнесения доходов к доходам от обычных видов деятельности для разных предприятий: одни и те же доходы могут быть основными для одних предприятий и прочими для других (например, арендная плата и др.). До недавнего времени в ПБУ 9/99 прочие доходы необходимо было делить на три группы: операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы, но последние изменения ПБУ отменили обязательное деление прочих доходов на вышеперечисленные группы. Данные изменения вызваны стремлением законодателей приблизить российский бухгалтерский учет к МСФО. Теперь принцип деления доходов организации будут выбирать сами. Впрочем, деление доходов было формальным и использовалось для составления бухгалтерской отчетности. Однако в ПБУ 9/99 дается открытый перечень примеров прочих доходов. Согласно ПБУ 9/99 (п. 12) критерии признания выручки включают пять пунктов, которые распространяются на все виды выручки. (Исключение составляет только выручка от предоставления за плату во временное пользование активов, для признания которой требуется выполнение только трех пунктов из пяти.). Сравнительный анализ этих критериев приведен в таблице 1.

Таблица 1

Критерии признания выручки в соответствии с МСФО и российской практикой

ПБУ 9/99	МСФО 18
1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом	1) компания перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары
2) сумма выручки может быть определена	2) сумма выручки может быть надежно оценена
3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации	3) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в компанию
4) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены	4) понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены
5) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана)	5) компания больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары

Источник: www.gaap.ru. А. Барабанов. МСФО. Краткий конспект.

В целом данные определения являются схожими, хотя в отношении первого критерия следует отметить, что моменты перехода значительных рисков (МСФО) и перехода юридических прав (российская практика) могут различаться. ПБУ не предусматривает анализ существенных рисков, связанных с собственностью на товары.

Согласно МСФО, если товары или услуги обмениваются на другие однородные и аналогичные по стоимости товары или услуги, такая сделка не признается реализацией. В тех случаях, когда происходит обмен разнородными товарами, выручка должна оцениваться по справедливой стоимости полученных товаров (услуг), скорректированной

на сумму переданных денежных средств или их эквивалентов. Если невозможно оценить справедливую стоимость полученных товаров (услуг), выручку оценивают по стоимости переданных товаров (услуг), скорректированной на сумму переданных денежных средств или их эквивалентов. В российской системе учета бартерные операции всегда рассматриваются как реализация, а в случае обмена однородными и разнородными товарами не рассмотрены. Следовательно, при обмене товаров на аналогичные товары такие сделки следует исключить из реализации, определяемой согласно международным стандартам.

Критерии включения расходов в отчетность в МСФО и Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России сопоставимы.

В Концепции присутствует дополнительное условие о независимости признания расхода от налогооблагаемой базы. В ПБУ 10/99 «Расходы организации» включены все требования к признанию расходов, изложенные в Концепции, однако помимо данных требований ПБУ содержит дополнительно условие, что «расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий: расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота». Поэтому в отличие от МСФО расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод и должен подтверждаться документально. Пункт 18 ПБУ содержит возможность признания расхода по кассовому методу, что не соответствует МСФО.

Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» организация обязана представлять аналитическую структуру расходов, используя классификацию, основанную либо на характере, либо на функциональном назначении расходов в зависимости от того, какой из классификационных признаков более уместен. Первая форма предусматривает разбивку на расходы в зависимости от их природы. Вторая форма предусматривает структурирование по функциональному назначению расходов или на основе «себестоимости продаж». При этом расходы подразделяются на собственно себестоимость продаж, расходы по сбыту (коммерческие) и административные (управленческие) расходы.

Выбор формы представления зависит от исторических и отраслевых факторов, а также от характера деятельности организации. Обе формы позволяют продемонстрировать те затраты, которые изменяются прямо или косвенно в зависимо-

сти от объема продаж (или производства). Наиболее приемлемый формат представления выбирает руководство организации. В России форма Отчета о прибылях и убытках, также как и баланса, регламентирована законодательством (Приказ Минфина № 67 от 22.07.2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности организации»). Из данных таблицы 2 видно, что российский Отчет о прибылях и убытках (форма — 2) приближен к форме отчета МСФО, составленного по «функциональному назначению».

Одно из существенных различий в подходе к отчёту о прибылях и убытках в России и международной практике было устранено в ходе реформы. Как известно, до недавнего времени за момент реализации продукции можно было принимать момент оплаты продукции или момент её отгрузки, и подавляющее большинство предприятий использовали первый, так называемый «кассовый» метод учёта. С 1 января 1996 г. в бухгалтерском учёте момент реализации продукции определяется, как правило, только по моменту отгрузки, как и в международной практике, а с 01.01.2006 года в связи с внесением изменений в Налоговый кодекс и в целях налогообложения стал применяться только метод определения выручки «по отгрузке». Еще одним различием между новой российской формой отчета о прибылях и убытках и отчетом о прибылях и убытках формата МСФО является отражение амортизации и расходов по оплате труда. Согласно МСФО, если компании раскрывают отчет о прибылях и убытках, используя метод «по назначению затрат», т. е. по функциональному признаку расходов (наиболее широко применяемый на практике), то они должны дополнительно раскрывать данные по расходам на амортизацию и оплату труда. В российской практике данные расходы раскрываются в Приложении к бухгалтерскому балансу (Форма 5).

Также следует выделить некоторые различия в составе себестоимости реализованной продукции. В соответствии с МСФО коммерческие расходы и в общем случае общехозяйственные расходы (амортизация зданий управления, расходы на содержание аппарата управления, вспомогательных служб) не рассматриваются как непосредственно связанные с приобретением и производством товаров, и, следовательно, не включаются в себестоимость производства. В соответствии с российской системой учета коммерческие расходы и общехозяйственные расходы могут включаться в состав себестоимости реализованной продукции, если это предусмотрено учетной политикой.

Поэтому, например, проводка по списанию общехозяйственных расходов на себестоимость

Таблица 2

Сравнение показателей формы отчета о прибылях и убытках по МСФО и РСБУ

Показатели согласно ПБУ 4/99	Показатели согласно МСФО 1	
	Классификация по характеру расходов	Классификация по функциональному назначению
Выручка от продаж	Выручка	Выручка
Себестоимость проданных товаров	Прочие доходы	Себестоимость продаж
Валовая прибыль	Изменения запасов готовой продукции и незавершенного производства	Валовая прибыль
Коммерческие расходы	Сырье и расходные материалы	Прочие доходы
Управленческие расходы	Расходы на вознаграждения работникам	Коммерческие расходы
Прибыль (убыток) от продаж	Амортизационные расходы	Управленческие расходы
Проценты к получению	Прочие расходы	Прочие расходы
Проценты к уплате	Совокупные расходы	Прибыль
Доходы от участия в других организациях	Прибыль	
Прочие доходы		
Прочие расходы		
Прибыль убыток до налогообложения		
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи		
Прибыль (убыток) от обычной деятельности		
Чистая прибыль (убыток)		

Источник: разработана автором

продукции является не совсем корректной, и необходимо делать корректировочные записи, раскрывая данные расходы отдельно. Также в российский отчет о прибылях и убытках не включаются экспортные таможенные пошлины (они исключаются из выручки и из себестоимости) и акцизы, так что пользователи отчетности не имеют возможности оценить сумму пошлин, которые могут быть очень существенными для некоторых компаний. Согласно МСФО акцизы показываются в составе выручки отдельно, пошлины могут также показываться в составе выручки, если это предусмотрено учетной политикой.

Из представленного анализа отражения финансовых результатов в отчетности в российской практике и международных стандартов финансовой отчетности можно сделать вывод, что, несмотря на значительное сближение бухгалтерского учета в РФ с международной практикой, существует ряд расходов, которые необходимо учитывать предприятиям при формировании отчета о прибылях и убытках в соответствии с МСФО, а именно:

1. При отражении расходов в бухгалтерском учете согласно МСФО расходы могут быть признаны на основании профессионального суждения бухгалтера, в российском учете — только на основании представленных первичных документов.

2. Согласно п.18 ПБУ 10/99 «Расходы организации» в российской практике возможно признание расхода по «кассовому методу», что не соответствует МСФО.

3. По МСФО организация самостоятельно выбирает форму представления в отчетности аналитическую структуру расходов — по характеру расходов или по функциональному назначению.

4. В МСФО в случае применения метода «по функциональному назначению затрат» организация обязана дополнительно раскрыть данные по расходам на амортизацию и оплату труда.

5. Согласно МСФО коммерческие и управленческие расходы не могут включаться в состав себестоимости продаж.

6. Разный порядок отражения в отчете налогов и таможенных пошлин.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.minfin.ru. Учебное пособие по МСФО. IAS 1 «Представление финансовой отчетности».
2. Приказ Минфина РФ № № 32н от 06.05.99. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы предприятия».
3. Приказ Минфина РФ № 33н от 06.05.99. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы предприятия».
4. Приказ Минфина РФ № 43н от от 06.07.1999. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».
5. Приказ Минфина РФ № 67 от 22.07.2003 «О формах бухгалтерской отчетности организации».

С.В. Пискунова

СТРУКТУРНО-ОТРАСЛЕВАЯ ДЕФОРМАЦИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Современные экономические реалии, характеризующиеся компликационной* архитектурой мировой финансово-экономической системы со свойственными чертами глобализации и высокой степенью взаимообусловленности (взаимозависимости) отдельных её элементов, ставят перед административными структурами государства качественно новые задачи в области прогнозирования, предупреждения и анализа угроз финансовой и экономической безопасности. С учетом реализации инновационных подходов Правительства РФ в области стратегического планирования с вектором усиления роли бюджета как главного инструмента позитивных экономических и социальных преобразований (в частности, Национальных проектов) и возникновением благоприятной внешне-экономической инфраструктуры, сулящей достаточный объем поступлений в бюджет для реализации поставленных задач, жизненно важным является обеспечение устойчивости и безопасности бюджетной системы и процесса. Особенную роль приобретает научная деятельность, ориентированная на теоретико-методологические разработки в области обеспечения бюджетной безопасности государства.

В рамках развития теории бюджетной безопасности автором было проведено исследование, основной частью которого явился анализ кризисогенных детерминант — негативных факторов,

представленных совокупностью угроз. Одной из ключевых задач, которую удалось реализовать, явилось осуществление логичной, лаконичной и научно обоснованной классификации вышеназванного элемента системы безопасности — бюджетных угроз**. В противовес существующему множеству в научной литературе и официальных документах классификаторов экономических и финансовых угроз, подтверждающих тенденцию к бесконечному расширению списка угроз, автором представлена оптимизированная структура угроз, локализованная применительно к бюджетной сфере. Методологической новатикой классификации бюджетных угроз явилась специфика выбранных оснований. Так, основаниями стали состояния статичности и динамики, что соответствует угрозам, диагностируемым в рамках научной категории бюджетная система через её статические характеристики (объем доходов и расходов, другие численные бюджетные показатели и индикаторы) и угрозам, фиксируемым в ходе бюджетного процесса (атрибутивное описание угрозообразующих факторов в пределах отдельных стадий). Структура предложенной классификации изображена на рис. 1:

* Компликация (лат. complicatio) — осложнение, запутанность

** Наряду с угрозами элементами системы безопасности также являются бюджетные интересы, носители интересов, носители угроз, стабилизаторы (система мер) и модератор системы обеспечения безопасности

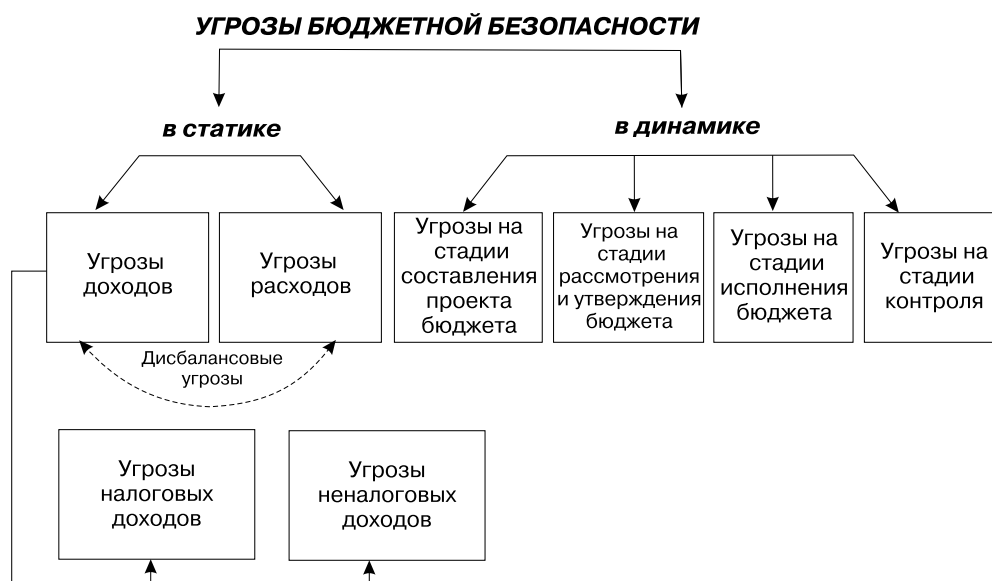


Рис. 1. Классификация угроз бюджетной безопасности (разработка автора)

Опуская описание прочих элементов классификации, обратимся к структуре угроз налоговых доходов. Она определяется количественными и качественными характеристиками, что соответствует угрозам безопасности объема (величины, суммы доходов бюджета) и угрозам безопасности структуры бюджета:

Определив задачу рассмотрения структурной деформации бюджетных доходов опустим количественные угрозы и исследуем качественные. Итак, качественные угрозы могут быть рассмотрены с двух позиций: с точки зрения отраслевой дифференциации налоговых поступлений и с позиции дифференциации налоговых доходов по видам налогов.

Главной проблемой российской экономики и бюджета по-прежнему остается сильная зависимость от использования невозобновляемых природных ресурсов. Признаку «сырьевого бюджета» и критерию «сырьевой зависимости» в российских условиях соответствует показатель доли поступлений в бюджет от нефтяной и газовой отрасли в общем объеме бюджета. Так, в аналитических документах Министерства Финансов РФ отмечается, что «в 2005 году доходы от нефтегазового сектора составили 45% от общего объема доходов федерального бюджета... На долю нефти, нефтепродуктов и газа приходится более 60% российского экспорта»[1]. Обобщенные статистические данные, составленные за период с 2002 года по 2009 год (с 2007 г. — прогнозные данные), наглядно информируют о непреемлемом

превышении доли нефтегазовых доходов в общей структуре доходов Консолидированного бюджета РФ и Федерального бюджета РФ, а также убедительно доказывают кризисность ситуации, сложившейся в области отраслевой структурной деформации бюджетных поступлений:

Отраслевая дифференциация налоговых поступлений российского бюджета в сторону «сырьевого (нефтегазового) бюджета» особенно четко проявляется на федеральном уровне. Диаграмма (Рисунок 3) наглядно демонстрирует высокую долю нефтегазовых поступлений в Федеральный бюджет (в среднем - 39%) и более низкую — в Консолидированный бюджет субъектов РФ (в среднем — 8,5%). На наш взгляд, это связано с прогрессирующими процессами концентрации основных (значимых) доходов бюджета на уровне Центра за счет роста роли федеральной власти в процессе перераспределения бюджетных ресурсов. Таким образом, становится очевидным, что проблема «сырьевого бюджета» — это, в большей степени, проблема Центра.

Говоря об угрозе сырьевой зависимости невозможно не задаться вопросом: в чем же проблема «сырьевого бюджета»? Проблема состоит в том, что сильная зависимость экономики и бюджета от нефтегазовой отрасли создает серьезные макроэкономические риски. Обусловленные высокой степенью изменчивости цен на мировых сырьевых рынках колебания поступающих в бюджет доходов приводят к объективной необходимости попеременного и порой резкого увеличения и умень-

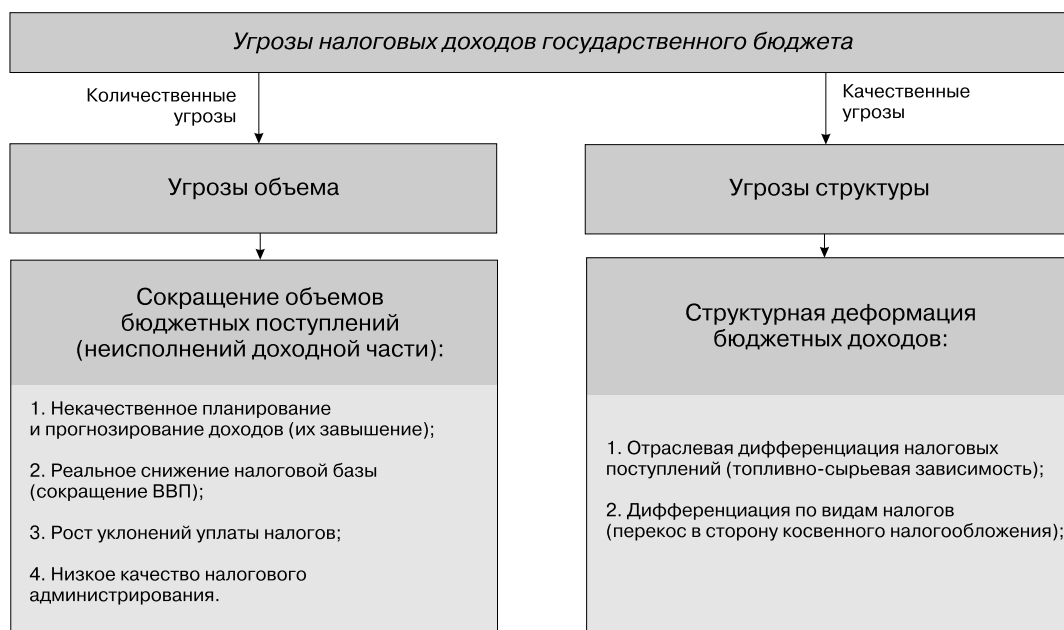


Рис. 2. Классификация угроз налоговых доходов государственного бюджета (разработка автора)

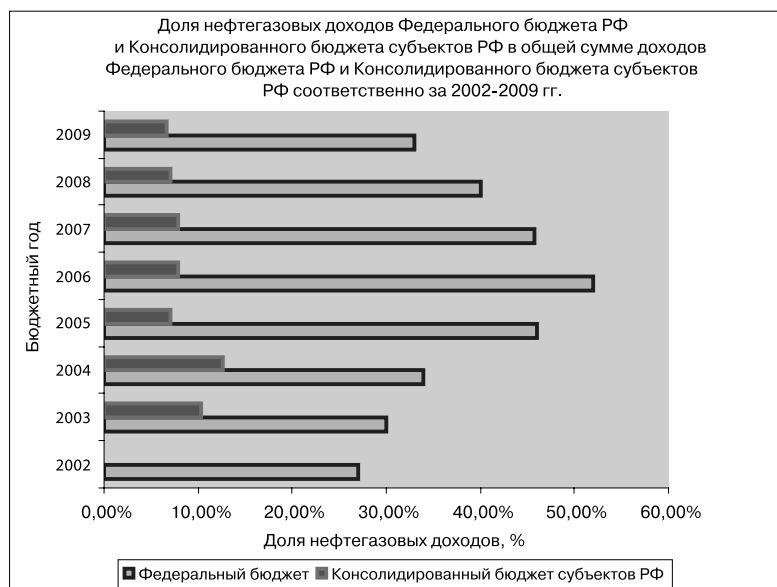


Рис. 3. Доля нефтегазовых доходов федерального бюджета РФ и консолидированного бюджета субъектов РФ

шения расходов государства. В результате полученных бюджетных амплитуд (отклонений, расхождений) приходится пересматривать налоговую и экономическую политику, налоговые ставки, прибегать к заимствованиям для замещения выпадающих доходов. В любом случае последствия для

экономики неблагоприятны. Использование сырьевых доходов приводит к проведению «циклической бюджетной политики в области расходов... В результате в периоды благоприятных внешних условий бюджетные ограничения оказываются чрезмерно мягкими — в условиях избытка средств



могут получить финансирование рискованные или недостаточно обоснованные проекты. Значительная часть государственных расходов оказывается неэффективной из-за того, что финансирование проектов или программ, открытое в период высоких бюджетных доходов, прекращается при их падении. Напротив, в периоды неблагоприятной конъюнктуры возникает высокая социальная напряженность, ухудшаются налоговые условия. В целом эффективность использования ресурсов бюджетной системы оказывается крайне низкой» [1].

В связи с вышеизложенным, жизненно важным представляется осуществление в среднесрочной перспективе перехода от «сырьевой экономики» и «сырьевого бюджета» к «несырьевой экономике» и «несырьевому бюджету». Для реализации возможностей экономической и бюд-

жетной переориентации необходима разработка и принятие концепции «несырьевой экономики» и «несырьевого (ненефтегазового) баланса бюджета», которые послужили бы базисом оптимизации долгосрочной экономической и налогово-бюджетной политики с учетом особенностей доходов, получаемых от использования природных ресурсов.

Не мене важной точкой обзора проблемы нефтегазовой структурной деформации доходов бюджета является выявление, конкретизация, интерпретация и систематизация угроз бюджетной безопасности в этой области. Исходя из этого, нами была разработана матрица угрозы, включающая в себя негативные детерминанты структурной дифференциации доходов бюджета в отраслевом контексте (таблица 1):

Таблица 1

Матрица угрозы отраслевой структурной деформации доходов бюджета

ТОПЛИВНО-СЫРЬЕВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ БЮДЖЕТА					
Снижение цен на мировых топливно-сырьевых рынках			Угроза истощаемости ресурсов и сокращения объемов добычи углеводородного сырья		
Падение спроса на нефть и газ		Рост предложения	Объективное сокращение запасов нефти и газа	Низкое качество выработки нефтегазовых месторождений	Рост себестоимости добычи
Появление альтернативных видов энергии, способных заменить нефтегазовые энергоресурсы	Сокращение темпов экономического развития мировой экономики или отдельных развитых/развивающихся стран — импортеров нефти и газа	Увеличение объемов мировой добычи нефти и газа	Исчерпание невозобновляемых видов ресурсов	Поверхностная выработка месторождений	По мере истощаемости растет себестоимость работ по добыче, в результате чего производить добычу невыгодно

Матрица угроз топливно-сырьевой зависимости раскрывает систему факторов, через которые проявляется угроза. В частности, одним из двух факторов является резкое снижение цен на углеводородное сырье на мировых топливно-сырьевых площадках. Анализ причин происхождения «падения цен» показал, что снижение стоимости нефтегазового сырья возможно в случае падения спроса на нефть и газ (например, в следствие появления альтернативного источника энергии, способного составить реальную конкуренцию углеводородному сырью, или сокращения темпов экономического развития мировой экономики, отдельных развитых или развивающихся стран-импортеров нефти и газа), а также в виду роста предложения (например, из-за значительного увеличения объемов добычи нефти и газа в мире).

Вторым фактором проявления рассматриваемой угрозы является возможность истощаемости ресурсов и сокращения объемов добычи углеводородного сырья. Объективная проблема истощаемости ресурсов будоражит умы не только ученых, но, в первую очередь, представителей государственно-политических и бизнес-кругов. Поиски ответа на вопрос: насколько лет хватит запасов нефти и газа? — продолжают на всех уровнях официальной и публичной власти. Официальная версия о прогнозных сроках истощаемости нефтегазовых ресурсов России озвучена Министерством финансов РФ: «...при сохранении нынешних объемов добычи нефти в России ее доказанные запасы будут истощены, по оценкам, в течение 40 лет, природного газа — 80 лет»[1]. Общемировые же показате-

ли сроков исчерпаемости запасов нефти составляют «примерно 50 лет, не больше... Однако, по оценкам... азербайджанского ученого, доктора физико-математических наук, профессора Икрама Керимова, скорее всего и эти прогнозы завышены. Проведенный им анализ официальных статданных за 2004–2005 годы по объемам добычи нефти в различных регионах мира выявил поразительную картину — ее повсеместное падение...» [2] Таким образом, учет фактора исчерпаемости углеводородного сырья имеет крайне важное значение в стратегическом планировании развития экономики государства. Как отмечает кандидат технических наук Чистякова Н.Б., необходимо успеть «воспользоваться подаренным историей шансом и извлечь выгоду из своей моносырьевой направленности» [5] и грамотно распорядиться временным преимуществом богатого ресурсного потенциала России перед другими странами.

К угрожающим факторам сокращения объемов добычи нефти и газа можно отнести детериорационные процессы (процессы ухудшения) в области качества добычи и степени выработки месторождений. Серьезной проблемой нефтегазовой отрасли стала преждевременная заморозка месторождений и «порочная практика неполной выработки месторождений, практикуемая крупными компаниями» [3]. В целях недопущения таковых злоупотреблений, по мнению Заместителя председателя Комитета по природным ресурсам и природопользованию Василия Тарасюка, высказанному в выступлении «О государственной политике в области

недропользования» на Пятом Российском Нефтегазовом Конгрессе в Экспо-центре 26 июня 2007 г., важно «зафиксировать основы государственной экономической политики в области использования минерального сырья и недропользования, создать экономические условия для усовершенствования системы разработки нефтегазоносных месторождений с учётом современного уровня научно-технического прогресса с целью повышения процента отработки начальных запасов нефти и газа (особенно вязких нефтей), использования попутного газа, сероводорода, конденсата и тяжёлых фракций, и полностью исключить практику выборочной и форсированной отработки крупных и высокодебитных месторождений нефти и газа» [4]. Немаловажной проблемой является и рост себестоимости добычи сырья по мере исчерпаемости месторождения, решением которой может быть внедрение инновационных технических и технологических решений в целях повышения качества выработки месторождений.

Таким образом, угроза структурно-отраслевой деформации доходной части государственного бюджета — одна из ключевых кризисогенных детерминант, требующая тщательного анализа в теории бюджетной безопасности. Разработанная и представленная матрица угрозы дает наглядное представление о механизмах возникновения и проявления угрозы топливно-сырьевой зависимости. На её основе делается возможное составление матрицы бюджетных интересов и стабилизаторов — системы мер, положительно воздействующих на укрепление безопасности и снижение влияния угрожающих факторов на бюджет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методология формирования ненефтегазового баланса бюджета России. — http://www1.minfin.ru/off_inf/1895.htm (14.02.2007)
2. **Мурадова К.** Времени осталось в обрез. — <http://sknews.ru/paper/2007/26/article.php?id=4&uin=4> (21.08.2007)
3. **Серова Н.** Губернаторы не сдадутся без боя. — http://www.politcom.ru/2002/aaa_razbor197.php (29.08.2007)
4. **Тарасюк В.** О государственной политике в области недропользования выступление 26-28 июня на 5-м российском нефтегазовом конгрессе. — http://www.duma.gov.ru/cnature/press_club/taras_gospolitika2.htm (5.09.2007)
5. **Чистякова Н.Б.** (канд.тех.н., эксперт комиссии Государственной Думы РФ по защите прав инвесторов) Конец «нефтяного» бала — http://www.ng.ru/politics/2003-03-26/2_oilparty.html (03.09.2007)



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В условиях стремительного развития процессов глобализации и трансформации мировых финансов достижение финансовой мощи экономики становится важнейшим фактором и условием национальной мощи. На современном этапе развития для России жизненно важно формирование устойчивого финансового ресурсного потенциала страны, слабость которого является наиболее уязвимым звеном российской финансовой системы. Решение этой задачи предполагает, прежде всего, повышение эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов. В экономической теории проблема эффективности использования финансовых ресурсов наиболее глубоко и системно разработана для хозяйствующих субъектов. Однако и в этой области практика до сих пор не располагает общепризнанным определением эффективности консолидированного финансового ресурсного потенциала.

Оценка эффективности функционирования любого объекта системы предполагает наличие набора критериев и показателей, позволяющих произвести такую оценку. Применительно к финансовой системе разработка показателей оценки эффективности имеет особенно важное значение, поскольку реализация такого принципа, при котором эффективность есть соотношение результатов и затрат, здесь неприемлем, особенно по отношению к системе финансов экономики страны. Так, если на микроуровне показателями эффективности использования финансовых ресурсов выступают финансовые показатели, в числе которых прибыльность (рентабельность) и другие категории, характеризующие качество управления финансами, то процесс формирования и использования финансовых ресурсов экономики в целом отличается существенной спецификой.

В реальной жизни эффективность имеет многообразные формы выражения и в действительности является, во-первых, понятием многоаспектным и многофакторным, требующим проведения адекватного анализа. Во-вторых, эффективность — понятие весьма относительное, зависящее, прежде всего, от того, под каким углом зрения, с каких позиций и приоритетов производится ее оценка.

Второй аспект в реальности является определяющим, так как один и тот же показатель может быть интерпретирован как положительно, так и отрицательно даже на локальном уровне, не говоря уже о более широкой системе финансово-экономических взаимосвязей и взаимозависимостей. Примеры тому: формирование финансовых ресурсов одного из сегментов, а именно - государства за счет заимствований; создание в России стабилизационного фонда; формирование значительных золотовалютных резервов и т. д.

Проблема оценки эффективности формирования и использования финансово-ресурсного потенциала экономики теснейшим образом связана с эффективностью функционирования системы консолидированных финансов.

Несмотря на специфику финансовой системы как объекта анализа, ее функционирование, безусловно, характеризуется определенными результатами как целостной структуры — степенью (уровнем) достижения результатов при соответствующих затратах на их достижение. Следовательно, и в этом случае предполагается оценка качества управления — соответствия реализуемых принципов, приемов и методов управления основополагающим принципам и критериям современной финансовой науки и определение на этой основе возможности и конкретных направлений повышения эффективности управления финансовыми ресурсами.

Главная проблема в оценке эффективности формирования и использования консолидированного финансового потенциала экономики заключается в определении системы оценочных показателей и критериев эффективности, на основе которых должна проводиться оценка эффективности использования финансовых ресурсов.

В научной трактовке проблема критериев связана с сущностью, внутренним содержанием явления и его объективными формами проявления. Отсутствие научно-обоснованных идей о сущности и критериев эффективности государственных финансов, предъявляемых объективные требования и дающих системно взаимосвязанные ориентиры для всех звеньев финансовой системы и секторов экономики, являясь фактическим тормозом

и препятствием в выработке и проведении эффективной финансовой стратегии управления финансовым потенциалом экономики страны.

Критерии эффективности функционирования консолидированных финансов выражают целевую функцию (или иерархию целей), которая внутренне (эндогенно) присуща этой системе. В нормальных условиях теоретическим выражением объективно присущей экономике и всем ее звеньям главной целью, в соответствии с идеальными представлениями, должна быть максимизация благосостояния всех членов общества. Такая цель, при некоторых интерпретациях, провозглашается и в некоторых современных высокоразвитых государствах. Поэтому в них, на основе реализации функции накопления, максимизируется и функция благосостояния с существенным сокращением имущественных и социальных различий и соответствующей социальной структуры общества.

В математическом смысле понятие критерия отличается от понятия целевой функции тем, что критерий выступает в качестве меры («мерила») и характеризует степень достижения оптимума целевой функции. В соответствии с классическими принципами экономического анализа, к которым относятся комплексность, системность, достоверность и объективность, в основу методологии определения эффективности, очевидно, должны быть положены следующие частные принципы:

1. определения основных функциональных целей консолидированных финансов, обусловленных спецификой данной конкретной сферы отношений;

2. обоснование критериев и показателей эффективности функционирования финансовой системы как целостного объекта и различных ее звеньев;

3. оценка фактического уровня эффективности — степени мобилизации финансовых ресурсов и их расходования в соответствии с установленными целями;

4. определение основных внутренних и внешних факторов, влияющих на уровень эффективности системы консолидированных финансов;

5. элиминирование действия внешних факторов и условий функционирования финансовой системы;

6. оценка стратегии и тактики, реализуемой в финансовой политике государства;

7. оценка способности системы государственных финансов к гибкому реагированию на изменение и возникновение новых и экстраординарных условий во внешней среде;

8. соблюдение баланса интересов функциональных целей различных сегментов финансов и интересов различных социальных групп, предпринимательских кругов, общественных ожиданий и потребностей;

9. определение неиспользованных ресурсов и возможностей повышения эффективности использования финансового потенциала экономики.

Предлагаемый методологический подход к оценке эффективности системы консолидированных финансов предполагает, во-первых, отказ от абсолютизации каких-либо выбранных приоритетов (например, отождествления финансовой политики и финансовой системы с подобными приоритетами и показателями. Последние должны быть переведены в несколько иную плоскость оценки и должны отражать, в частности, реальную, а не формальную эффективность консолидированных финансов, т. е. должны быть очищены от спорадических конъюнктурных колебаний или целенаправленных воздействий внешней среды.

Во-вторых, предлагается не механическое сопоставление заданных критериев и показателей и фактически достигнутых результатов, а анализ внутренних и внешних факторов, воздействующих не только на результаты, но и на сами целевые установки финансовой политики.

В-третьих, особую роль приобретает оценка общественной эффективности — степень удовлетворения ожиданий и потребностей общества относительно результатов финансовой политики. При оценке эффективности системы консолидированных финансов этот аспект имеет принципиальное значение: главная, и по совокупности — единственная, целевая функция системы государственных финансов и финансового потенциала страны заключается именно в удовлетворении общественных потребностей.

В-четвертых, необходимо «вычленение» различных сторон, критериев и показателей эффективности: экономической, социальной, общественно-экономической. Частные критерии и показатели эффективности консолидированных финансов отражают ее специфические целевые установки, соответствующие современным тенденциям, и адекватные им направления управляющей системы. В силу специфики (качественной неоднородности) критериев и показателей эффективности степень их достижения должна определяться по каждому критерию (реализуемой функции), а не посредством некоего интегрального показателя с автоматическим распространением его на всю систему государственных финансов.



В реальной российской практике проблема управления финансовым потенциалом страны оказалась ограниченной и сведенной, по существу, к проблеме управления ресурсами, бюджетной системы как главного звена системы государственных финансов.

Финансовый потенциал экономики, включая систему государственных финансов, функционально предназначен для выполнения общественных функций. Поэтому и оценка эффективности формирования и использования финансового потенциала страны должна вестись сквозь призму степени удовлетворения потребностей всего общества.

Важнейшим направлением оценки эффективности формирования и использования финансового потенциала экономики является анализ проводимой финансовой политики на развитие экономики и социальные процессы.

При оценке эффективности системы консолидированных финансов необходимо обратить внимание на принципиальные и потенциальные возможности государственных финансов, т. е. механизмов финансового регулирования в обеспечении условий и источников экономического роста и, прежде всего, накопления капитала в реальном секторе производства.

В системе финансовых взаимоотношений имеет место взаимодействие не между субъектом (государством) и объектом (предприятиями и организациями), а между двумя системно функционирующими субъектами: государством, с одной стороны, и совокупностью самостоятельных юридических лиц (хозяйствующих субъектов), реализующих в своих финансовых отношениях с государством свои собственные экономические интересы и цели. Именно последнее обстоятельство объясняет, почему те или иные инструменты механизма финансового регулирования (льготы) не достигают своей цели и оказываются неэффективными. Если предприятие имеет право выбора, например, при установлении какой-либо налоговой льготы, совсем не обязательно, что оно ею воспользуется, руководствуясь одним лишь общественным интересом.

Взаимодействующая система фиксирует общую сферу двух финансовых систем: 1) потоки финансовых ресурсов в бюджетную систему;

2) внебюджетные фонды и потоки из каналов государственных финансов в сферу обращения капитала. «Вертикальные» финансовые взаимоотношения (отношения государства и других эконо-

мических субъектов) регулируются в соответствии с их функциональной ролью в обществе. Поэтому здесь решаются две главные целевые задачи:

1. Эффективное функционирование системы в интересах финансового обеспечения функций государства, аккумуляция и консолидация финансовых ресурсов;

2. Эффективное использование «вертикальных» финансовых отношений как системы регулирования и управления в целом всей сферы денежных, финансовых и кредитных отношений, формирующихся общественным оборотом капитала в его различных функциональных формах.

В числе факторов, влияющих на эффективность функционирования системы консолидированных финансов, следует также отметить:

1) формирование и реализация государством долгосрочной финансово-экономической, адекватной стратегическим целям экономической политики государства;

2) согласованность краткосрочных прогнозов финансовой политики с целями и задачами долгосрочной стратегии социально-экономического развития страны;

3) четкое разделение функций, прав и обязанностей между государственными и частными финансами и, соответственно, разграничение ответственности и финансовых ресурсов между органами государственной власти и негосударственными организациями;

4) формирование оптимального объема финансового потенциала экономики;

5) прозрачность и гласность, как прогнозных оценок, так и фактических результатов по ключевым показателям, характеризующим процесс формирования и использования финансового потенциала экономики.

Следует особо подчеркнуть важность и значимость последнего фактора. Как отмечалось ранее, в российской действительности, исследования данных, относящихся к сфере финансов, не входящих в ресурсы консолидированного бюджета РФ, весьма проблематично. Между тем, обеспечение прозрачности и гласности в сфере консолидированных финансов необходимо, во-первых, для повышения эффективности использования финансовых ресурсов общества. Во-вторых, полная информация о консолидированных финансах необходима субъектам экономики для оценки рисков и принятия стратегических инвестиционных решений.

Общая теория эффективности исходит из возможности и необходимости измерения эффективности, т. е. выражения ее определенными количе-

ственными показателями, позволяющей проводить сравнительный анализ эффективности однородных объектов управления. В процессе формирования и использования финансовых ресурсов, сопровождающегося их перераспределением между различными секторами и отраслями экономики, территориями и социальными группами, государство оказывает мощное воздействие на все стороны общественной жизни, ускоряет или, наоборот, замедляет развитие тех или иных процессов.

Проблема консолидации финансовых ресурсов страны приобретает в современных условиях все более важное значение, учитывая, что финан-

совая система является основой формирования единого российского рыночного пространства. Экономика России — это экономика огромной территории, отдельные сегменты которой имеют существенные различия как в природно-ресурсном плане, климатическом, историко-этническом, так и уровне социально-экономического развития. Финансовая система обеспечивает ее единство, взаимодействие отдельных регионов, высокий уровень консолидации которой обеспечивает возможность реализации национальных интересов России в сложном глобализируемом пространстве современного мироустройства.

Ю.Н. Вербовая

ПРОБЛЕМЫ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Необходимость совершенствования механизма перераспределения природной ренты обсуждается давно. Существует множество подходов к рентной идеологии. Все они сходятся в том, что переход к эффективному механизму изъятия природной ренты создаёт предпосылки для осуществления более сильной социальной политики. К сожалению, механизм эффективного контроля за перераспределением ренты отсутствует. Из-за этого бюджет недополучает огромные финансовые ресурсы.

Достаточно сказать, что ежегодный объём природной ренты — дохода от использования природных ресурсов России — может составлять, по различным оценкам ученых РАН от 30 до 50 млрд. долларов природной ренты. Академик РАН Дмитрий Львов называет ещё более крупную сумму — в 60 млрд. долларов. И естественно, спрос на такие доходы предъявляют как государство, так и субъекты корпоративного хозяйствования. Именно это обстоятельство доказывает, что определение пропорций распределения и присвоения природной ренты означает центральный пункт экономической политики государства. Правительство РФ посредством оптимизации процесса эксплуатации общенародных богатств, может сохранить собственнику капитала возможность присвоения рентного дохода и одновременно получить ресурсы для реальных инвестиций в экономику. По

расчетам, возвращение ренты от эксплуатации месторождений полезных ископаемых в госбюджет может удвоить доходы государственной казны. Если учесть то, что государство недополучает от продажи газа, леса, золота, алмазов, руд, рыбных богатств и прочих природных ресурсов, то сумма прямых потерь граждан России составит более 100 млрд. долларов в год. Таким образом, введение природной ренты позволит увеличить бюджет России как минимум в три раза.

Между тем, в зависимости от состояния экономики, от социальных целей, которые на данном этапе государство считает приоритетными, должны изменяться и принципы построения налоговой системы, и методы использования налогового инструментария, поскольку рентная (налоговая) политика, по сути, выступает одновременно и как политика социальная, оказывая мощное воздействие на все стороны социально-экономического развития общества.

Бюджетная политика в социальной сфере, это средство сбалансирования социальных обязательств государства и возможностей их финансирования. Для этого, как минимум необходимо, объективно оценивать налоговый потенциал государства по выполнению своих обязательств.

Таким образом, переход к эффективному механизму изъятия природной ренты создаёт предпосылки для осуществления более сильной социальной по-



литики. В том числе позволит увеличить бюджетные ассигнования на содержания социальной сферы, резко и без инфляции поднять доходы всех слоёв населения. К сожалению, механизм эффективного контроля за перераспределением ренты отсутствует. Из-за этого бюджет недополучает огромные финансовые ресурсы. В свою очередь это требует изуче-

ния и решения целого ряда проблем по регулированию рентных отношений, которым в нашей стране уделяется пока недостаточное внимание.

Поэтому автор считает возможным предложить свою классификацию узловых проблем рентных отношений на территории России. К группе наиболее значимых проблем следует отнести:

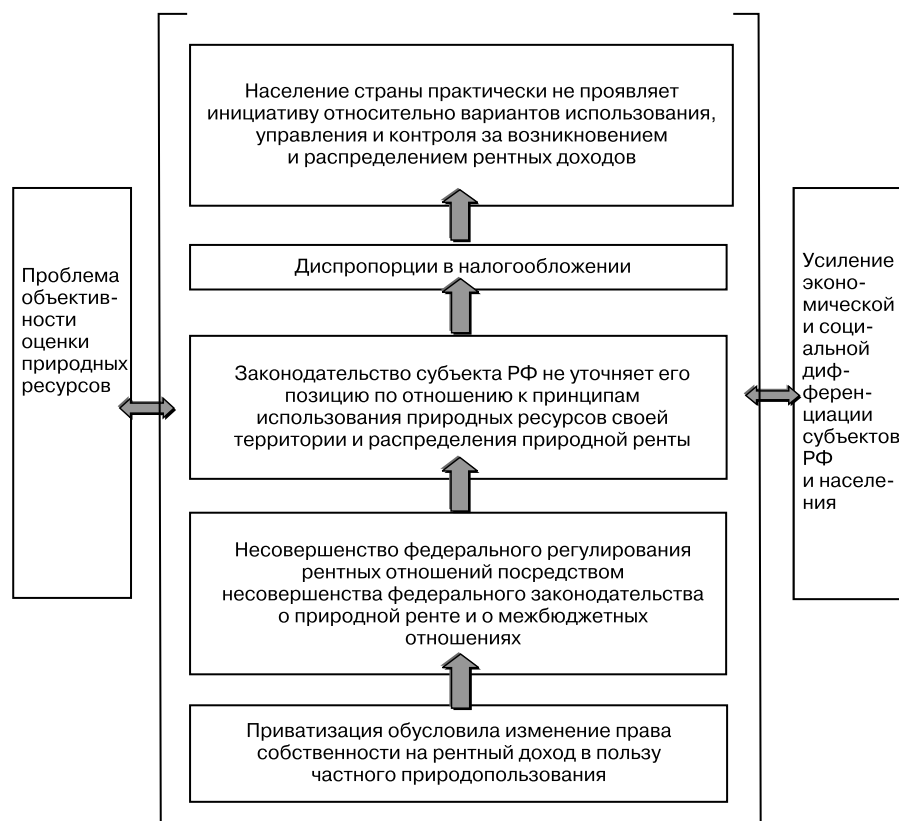


Рис. 1 Классификация проблем регулирования рентных отношений на территории России

Какие выводы можно сделать из данной классификации? На наш взгляд следует отметить:

1. Несомненно, корнем вышеуказанных проблем является нерациональный процесс приватизации в России. Приватизация обусловила изменение права собственности на рентный доход в пользу частного природопользователя. Это породило новые субпроблемы, основными из которых, на взгляд автора являются:

— сокрытие и конституционно не обоснованное присвоение рентных доходов частными природопользователями. При оптимальной рентной политике объёмы рентных отчислений позволили бы увеличить бюджет по различным оценкам в 2–3 раза;

— не менее остра проблема утечки капитала (в основном это природная рента) за рубеж. Из-за этого отечественная экономика теряет инвестиционные ресурсы и, таким образом, утечку капиталов следует классифицировать фактором, препятствующим развитию государства;

— загрязнение окружающей среды, лоббирование природопользователями своих интересов, зачастую в коррупционной форме, усиление политического влияния крупных компаний также отражают нечёткость и несовершенство механизма государственного регулирования рентных отношений. Свою роль в данных процессах играют и криминальные структуры. Ущерб от их «хозяйственной деятельности» не менее вредоносен, а оценить его ещё сложнее.

2. Несовершенство федерального регулирования рентных отношений обусловлено недостатками федерального законодательства о природной ренте и о межбюджетных отношениях. Это влечет за собой:

— нехватку нормативно-правовых актов относительно природной ренты (методологии расчета различных нормативов и ставок, организации изъятия ренты, распределения, использования, мониторинга);

— нечеткость разграничения доходных и расходных полномочий между бюджетами трёх уровней (федерального, регионального, местного);

— неопределённость научно обоснованной рентной политики, неясность методов её реализации.

Здесь следует отметить, что современная модель межбюджетных отношений провоцирует иждивенческие настроения регионов-реципиентов и одновременно лишает экономического стимулирования регионы-доноры.

3. Законодательство субъекта РФ также далеко от совершенства (как и федеральное). Оно не уточняет принципы использования природных ресурсов и распределения природной ренты, образующейся на его территории. К одной из причин низкого уровня законодательной инициативы можно отнести неверие субъектов государственного управления регионов в перспективы значительного улучшения существующей системы межбюджетных отношений. Это неверие порождает одновременно как иждивенчество, то есть надежду на дополнительное выделение федеральных финансовых ресурсов за счёт федеральных целевых программ, так и закрепляет неумение органов власти и управления субъекта РФ к дифференциации региональных интересов от общефедеральных, коммерческих от социальных. Там где это присутствует можно говорить об институциональной неразвитости ответственности за решение региональных проблем.

4. В основе действующей сейчас налоговой системы лежит принцип прямого или косвенного обложения фонда оплаты труда и прибыли. Так строится вся система цен, калькуляций, расчетов балансовой прибыли и налогооблагаемой базы. Её главный парадокс состоит в том, что, с одной стороны, вклад труда в прирост ВВП не превышает 5–7%, а с другой — до 70% всех налогов получают за счёт этого самого угнетённого фактора производства.

Поправить эту систему за счёт внесения поправок и дополнений принципиально невозможно. Необходимо менять базовые принципы налогообложения.

Как известно, совокупный доход общества является функцией трёх обобщающих параметров — оплаты труда наёмных работников, капитала (включая предпринимательский доход) и ренты (доход от использования земли, территории страны, её природных ресурсов, магистральных трубопроводов, современных средств связи и транспортных сетей, других монопольных видов деятельности).

На долю ренты приходится 75% от общего прироста совокупного дохода России, то есть примерно 40–45 млрд. долларов США в год. Вклад труда в 15 раз, а капитала примерно в 4 раза меньше. Почти всё, чем сегодня располагает Россия, есть не что иное, как рента от использования её природно-ресурсного потенциала.

Суть проблемы состоит в том, что в результате приватизации природные ресурсы перешли в руки небольшой группы частных лиц (не более 10% населения) практически безвозмездно. Как итог, ныне более 90% населения не имеет доступа к общественному благу, дарованному народам нашей страны природой, — доходная часть бюджета оказалась секвестированной (в 2–3 раза).

Рентный доход от эксплуатации природных ресурсов может и должен являться в России основным источником доходов государственного бюджета. Но этот доход собирается в основном путём косвенного налогообложения. Государство изымает лишь незначительную часть рентного дохода. Это искажает межотраслевые пропорции, фактически поощряет масштабное негативное воздействие на окружающую природную среду.

Налоговая реформа не может быть одномоментным процессом. Она должна предусматривать последовательное замещение части налогов ресурсными платежами (полное или частичное), меры по постепенной адаптации налогоплательщиков к новым условиям налогообложения, опережающее развитие фундаментальных и прикладных ресурсно-оценочных исследований.

Основными причинами такой диспропорции, на наш взгляд, являются:

— огромное богатство и разнообразие природных ресурсов, ликвидных на мировом и внутреннем рынках;

— исторически сложившиеся диспропорции в отраслевой структуре в пользу сырьевого сектора как «локомотива» подъёма экономики при формировании рабочего класса из крестьянских слоёв населения (особенно во время становления СССР);

— научное игнорирование существования ренты в советский период, что наложило свой отпе-



чаток на всё развитие отечественной научной, законодательной, экономической мысли в данной области. В частности, это проявилось в консервации понятийного аппарата рентных отношений, слабой научной обоснованности рентной политики, расхождении структуры наполнения бюджета России по сравнению со структурой бюджета зарубежных стран, развитых более целостно и многогранно на базе высоких технологий с акцентом на развитие человеческого капитала;

— ослабление регулирующей роли государства в период перехода к рыночной экономике (1990-е годы), особенно ярко выявившееся в процессе приватизации;

— изначально огромная дифференциация субъектов РФ по величине и качеству ресурсов, климату, численности и менталитету населения, геоэкономическому расположению, геополитической значимости, экономической и социальной инфраструктурам и так далее.

Диспропорции в налогообложении России могут вызвать следующие макропоследствия:

— Замедление процесса накопления национального богатства.

— Возможное нарастание центробежных тенденций.

— Опасность закрепления за Россией и её ресурсно-ориентированными регионами статуса «сырьевой придаток».

— Дальнейшее усиление диспропорций в социальном и экономическом развитии субъектов РФ.

5. Население России до сих пор является слабым субъектом общественного контроля за использованием и распределением рентных доходов. Частично это обусловлено недостаточным осознанием «воли народа». Следовательно, можно говорить о том, что неперенным атрибутом современной рентной политики необходимо рассматривать поддержку процесса формирования гражданского общества России. Ибо именно в рамках этого процесса будут вызревать организационные и правовые предпосылки активного включения местного населения во взаимоотношения природопользователя и государства. Необходимо также содействовать эрозии традиционного исторического упования на своего рода «батюшку-царя» (в частности эту роль в своё время играла КПСС), который всё знает, всё умеет, всё сделает сам. Реализация конституционного права населения быть участником определения режима эксплуатации природных ресурсов обеспечит ему, в конечном счёте, соответствующую долю потребления рентных доходов.

Выявленная нами система узловых проблем рентных взаимоотношений требует новой концепции совершенствования рентных отношений, по максимизации изъятия рентных доходов на развитие субъектов РФ. И первое, что необходимо, это повысить уровень объективности оценки природных ресурсов. Без своевременного решения этой проблемы не избежать усиления экономической и социальной дифференциации субъектов РФ, углубления расслоения населения по уровню доходов и качеству жизни, обострение социально-психологической напряжённости в регионе.

Таким образом, с точки зрения достижения государством максимальных социально-экономических выгод главные изменения в институциональной системе природопользования должны быть направлены на оптимизацию рентных отношений в интересах населения субъекта РФ.

Повышение социально-экономических выгод при ужесточении институциональных условий системы рентных отношений в России ускорит решение проблемы межбюджетных отношений. Особенно при делегировании части федеральных функций и полномочий по финансовому обеспечению социальных обязательств государства на уровень субъекта РФ. Целесообразно, перенести надзор и контроль за выполнением требований по охране окружающей среды преимущественно на региональный уровень. В определённых случаях можно делегировать регионам полномочия по установлению как более жёстких, так и более специфических норм и правил поведения природопользователей. Подобная практика характерна для ряда государств с федеративным устройством (например, в Канаде). Ужесточение институциональных условий и расширение полномочий региональных органов власти по управлению фондом природных ресурсов (и соответственно рентными доходами) обеспечит компаниям-природопользователям выгодные условия для коммерческой деятельности, а государству и его субъектам расширит финансовые возможности для своевременного выполнения социальных и экономических обязательств перед гражданами – жителями субъекта РФ с ресурсоёмкой экономикой.

Таким образом, мы обязаны констатировать важность разработки новых направлений совершенствования рентных отношений в России, в том числе по выбору формы участия государства и общества в регулировании рентных отношений, с целью максимизации рентного дохода на социальное развитие территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазьев С. Благополучие и справедливость // www. Glazev.ru.
2. Костиков В. Путин, олигархи и природная рента. В 2003 году Путин пощиплет олигархов // Аргументы и факты. 2002. № 52.
3. Научная основа стратегии устойчивого развития РФ / Под общей редакцией М.Ч. Залиханова, В.М. Матросова, А.М. Шелехова. М. 2002.
4. Цветкова Е.Г., Корольков Н.А. Природная рента – ключ к подъёму России // www.http://cprf.spb.ru

Е.А. Яковлева

ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АКТИВОВ

В России сложилась тенденция увеличения притока инвестиций и прихода новых транснациональных игроков во все отрасли экономики — от автомобилестроения, телекоммуникаций до торговых систем. Этот процесс связан с увеличением интеграции российской экономики в общемировую систему, с ростом инвестиционной привлекательности отечественного рынка и наличием материально-технических, людских ресурсов. Процесс интеграции сказался на доступности мировых финансовых и технологических ресурсов и обозначил ряд существенных проблем в сфере слияния и поглощений, роста зависимости нашего рынка от общемировых индексов и событий, усугублении тенденции развития страны как общемирового сырьевого комплекса и оттока людских ресурсов. Указанные выше проблемы регулируются Российским государством посредством законодательства и налогообложения.

В современных мегаполисах исторически существуют промышленные предприятия, учреждения, объекты сферы услуг, которые имеют производственные комплексы в центральных или престижных районах города. Для них, исключая вопросы удорожания городской земли, встают вопросы альтернативы стратегии развития, проблемы технического перевооружения и модернизации. Предприятия могут рассчитывать на услуги финансовых организаций и партнеров, а могут прилагать усилия девелоперского характера, продавая часть своей территории для получения (дополнительных) источников для финансирования собственного инвестиционного процесса. Так как

существует высокий спрос на производственные помещения и отмечается дефицит недвижимости промышленного назначения в связи, с чем у предприятий имеется возможность выгодно реализовать свои избыточные активы.

Рассмотрим вопросы реструктуризации (замены) активов как еще одной формы финансирования инвестиционного процесса промышленного предприятия. Организационные формы такой замены могут быть различными: купля-продажа активов, совместная деятельность, слияние, целевое финансирование, возвратный лизинг и т. д. Предприятие, в процессе реструктуризации избавляется от наименее рентабельных с точки зрения его операционной функции активов, заменяя их на активы, обладающие более высокой рентабельностью. В общем виде данная модель может быть представлена в виде оптимизационной задачи. Указанный подход к финансированию основывается на так называемом принципе «замены активов».

$$\int_0^{A-x} f'(z)dz + \int_0^x f''(z) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$f'(z) \leq 0 \quad (1.1)$$

$$f''(z) \geq 0 \quad (1.2)$$

$$x \leq A, \quad (1.3)$$

где $f(z)$ — функция доходности активов, обладающая свойством убывающей предельной доходности, A — совокупный объем активов, x — объем заменяемых активов. Через механизм рес-



структуризации «замены активов» предполагается реализовать саморазвитие инвестиционных проектов.

Вопросы замены активов особенно актуальны для продолжения производственной функции промышленного предприятия, когда предприятие осуществляет поиск источника для переоснащения и перевооружения производства.

Оптимизация стратегии развития и плана реализации выбранного варианта должна эффективно сочетаться с определением структуры источников финансирования и капитала, т. е. должна быть организована целостная система выбора, разработки финансового бюджета и правого обеспечения сделки, контроля за исполнением плана мероприятий и поставленных задач как финансовом, так и в организационном плане.

Так, например, АО «Невский завод» уже решил продать половину территории девелоперам, чтобы на вырученные деньги модернизировать производство. За земельный участок планируется выручить около 3,5 млрд. рублей в целях проведения программы по модернизации предприятия — строительства нового литейного производства и реконструкции действующего цеха по производству турбин. Этот пример определяют вопросы оптимизации выбора стратегии развития и финансового партнера.

Оптимальная стратегия при реструктуризации (замене) активов состоит в сохранении производственной функции объекта при максимизации стоимости предприятия. Для этого необходимо решения ряда задач по оценке финансовой состоятельности и рыночной стоимости предприятия:

1. Определение основных вариантов стратегического развития (на основе дерева целей, анализа сильных и слабых сторон и т. д.) и их сравнительный анализ.

2. Оценка существующего бизнеса. Определение потерь на время осуществления инвестиционных мероприятий (организационные расходы, частичная или полная остановка производства, кадровое и материально-техническое обеспечение, налоговые последствия).

3. Разработка имитационной финансовой модели, включающей:

- Оценку инвестиционных затрат на реконструкцию и строительство, модернизацию и переоснащение по вариантам стратегического развития с учетом сопутствующих организационных издержек, связанных с процедурой реструктуризации (замены) части активов и ограничений со стороны регламента застройки.

- Оценку, анализ, прогноз денежного потока после осуществления реструктуризации, его элементов, состава. Оценку риска и ставки дисконтирования, требуемой отдачи на капитал.

- Определение источников и условий финансирования, размера финансового бремени на денежные потоки предприятия (в том числе налоги). Определение оптимальной финансовой схемы и структуры капитала для осуществления проекта с учетом использования законных льгот инвестиционного характера (например, возможность 10% амортизации в первый период, лизинг и ускоренная амортизация, налоговые льготы закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости, условия для совместной деятельности).

- Технико-экономическое обоснование каждого варианта стратегического развития с оценкой вариантов по экономическому эффекту. Анализ влияния результатов на финансовое предприятие и структуру капитала. Сравнительная оценка капитализации стоимости предприятия и собственного капитала по каждому варианту. Ранжирование по критериальным показателям. Выбор оптимального варианта.

Предложены к рассмотрению три варианта стратегического развития:

1. Реконструкция — планируется, что устаревший производственный комплекс будет модернизирован за счет использования собственных и заемных источников финансирования (прибыль, амортизация, кредитные средства банков, лизинг, облигационные займы). При этом земельный участок не подлежит делению и может быть использован в качестве залога, присутствует возможность поэтапной эксплуатации имущественного комплекса и сохранения части выручки. Однако существует вероятность дефицита финансовых ресурсов, остаются нерешенными вопросы эксплуатации и инженерной инфраструктуры, морального устаревания объекта.

2. Строительство — подразумевает проведение реструктуризации (замены, продажи) части производственного комплекса с тем, чтобы за вырученные денежные средства была возможность провести модернизацию оставшегося производства. В случае привлечения девелоперов к участию в проекте существует обязательство выделения (отчуждения) земельного участка, а с другой стороны, это приводит к наличию современной инфраструктуры (инженерии, технологии) и достижению рыночного преимущества за счет своевременного выхода на рынок с современными продуктами. В данном варианте следует отдель-

но указать на присутствие юридического риска при оформлении инвестиционного договора в части передачи земельного участка.

3. Совместная деятельность — подразумевает, что новый партнер участвует в инвестиционном и производственном процессах. При этом варианте сохраняется обязательство выделения части существующего земельного участка; происходит модернизация инфраструктуры и повышается конкурентоспособность продукции. Существенным фактором является деление прибыли и убытков пропорционально участию в капитале. Присутствует юридический риск оформления инвестиционного договора при передаче земельного участка и имущественного комплекса.

В технико-экономическом обосновании, когда оцениваются сравнительные характеристики каждого варианта (технология, юридическое обеспечение, рыночные преимущества и риски) для проведения последующего ранжирования вариантов, сравнения их с рыночной ценой продажи части имущественного комплекса, возможно использование показателя ожидаемой чистой выгоды. Указанный показатель представляет собой разницу между дисконтированным потоком денежных средств после осуществления сделки (включая выгоды и издержки от реструктуризации активов) и денежными средствами, вырученными от продажи активов. Однако при его использовании существует вероятность допустить серьезную ошибку в оценке стоимости предприятия. Ожидаемая чистая выгода может оказаться положительной, не в силу эффективности реструктуризации, а из-за того, что слишком оптимистично оценены будущие потоки денежных средств.

Для устранения названного ограничения предлагается начинать подход к оптимизации выбора с информации о рыночной стоимости указанного имущественного комплекса как действующего предприятия (далее PV_б). Определять изменения в потоке денежных средств, которые будут следовать после реструктуризации активов, учитывать модернизацию и финансовую схему осуществления проекта. В оценке следует учитывать качество управления этим активом, так как существует вероятность того, что другой собственник предприятия сможет управлять этим активом более эффективно и данное убеждение может отразиться на полученной оценке. Таким образом, необходимо определить рыночную рентабельность аналогичного актива и величину рыночной отдачи на капитал, учитывая следующие критерии принятия решения об инвестировании [1]:

1. Обеспечение согласованности прогнозов на основе согласованных данных в качестве источника или базы оценки денежных потоков. Если же на предприятии существует система сбалансированных показателей деятельности [3] и стандарты для составления бюджетов, то такая работа должна быть основана именно в рамках уже принятых показателей и методик, учитывающих специфику деятельности и отраслевые показатели, ситуацию на рынке производимой продукции.

2. Снижение необъективности прогноза критерийных показателей за счет использования сочетания методов проведения оценки, например, аналитического подхода по норме прибыли и настоящей приведенной стоимостью генерируемых денежных потоков. Основой для такого анализа денежных потоков являются критерии, используемые в инвестиционном анализе и оценке проектов:

$$PI = \frac{NCF + \Delta EV}{EV_0} \quad (2)$$

где PI — норма доходности, NCF — денежные поступления, ΔEV — изменение приведенной стоимости и EV_0 — начальная цена замещаемого актива.

4. Полнота отражения информации для принятия решения или наличие информации для определения требуемой нормы доходности для варианта стратегического развития. Предложен критерий, являющийся следствием известного принципа «Слагаемости стоимостей», когда стоимость предприятия после осуществления инвестиционного мероприятия (EV_n) по замене актива должна превышать сумму его действительной стоимости до сделки (EV_0) с полученными денежными средствами с учетом чистой выгоды и издержек на осуществление сделки:

$$EV_n \leq EV_0 + NPV(P_0) \quad (3)$$

$NPV(P_0)$ — чистая приведенная стоимость проданных активов за вычетом сопутствующих издержек. В данном уравнении соблюдается известное условие ММ [1] в модели оценки долгосрочных активов, когда деление денежных потоков не влечет за собой рост приведенной стоимости компании (знак меньше), таким образом, цель осуществления инвестиций не повлечет получения сверхприбылей, если не учитывать время проведения модернизации, конкурентоспособность выпускаемой (новой) продукции. Указанное соотношение определяет уровень риска и доходности при расчете приведенной стоимости предприятия и задает пороговое значение рентабельности для оптимизации выбора при принятии решения об осуществлении

ствлении варианта, особенно когда источником финансирования является реструктуризация (замена) части актива (существующего производственно-имущественного комплекса).

Представим методы и подходы, при использовании которых могут быть получены адекватные оценки прогнозируемых результатов и уровня риска и доходности при принятии решения о порядке финансирования и осуществления варианта.

I. Порядок определения рыночной цены существующего актива (предприятия и земельного участка) проводится согласно общепринятым стандартам оценки. При доходном подходе следует отдать предпочтение методу физического остатка (реверсии), так как заранее известны доходность существующего имущественного комплекса (можно использовать бухгалтерские данные либо сведения управленческого учета) [4]. Основная расчетная формула (4.1):

$$EV_I = \frac{NOI - V_B \cdot R_B}{R} \quad (4.1)$$

$$R = i + \frac{i}{(1+i)^n - 1},$$

где R — коэффициент капитализации для земельного участка); i — ставка дохода на инвестиции; V_B и R_B — стоимость и коэффициент капитализации для здания (имущественного комплекса); NOI — чистой денежный поток предприятия от операционной деятельности до реструктуризации. Предполагается, что доходы от эксплуатации актива убывают с течением времени, поэтому следует использовать прямолинейный способ расчета коэффициента капитализации (4.2). Полученная оценка используется для сравнения с альтернативами.

II. Построение финансовой имитационной модели включает определение денежных потоков после проведения реструктуризации и инвестиционных мероприятий на основе традиционной техники инвестиционного анализа; разработку бюджета долгосрочных инвестиций предприятия как формы контроля за осуществлением проекта в целях предотвращения отставания от графика работ и финансирования, ликвидации перерасхода средств. Модель строится на основе проработанных допущений относительно ключевых факторов, влияющих на условия финансирования, структуру капитала, издержки и особенности осуществления реструктуризации (замены) активов. Модель содержит основные компоненты — выручку, операционные затраты, капитальные инвестиции и

схему финансирования. При этом, как и в общей модели (1), целевую функцию модели можно представить в виде разницы между капитализацией стоимости обновленного предприятия (EV_H) и его базовой стоимостью (EV_0):

$$EV_H - EV_0 \rightarrow \max \quad (5)$$

$$EV_H + NCF_{inv} + NPV_{\text{эффекта замены}} + \frac{NCF_{inv}^n}{R} \quad (5.1)$$

$$NPV(P_0) > NPV(I) \quad (5.2)$$

$$NPV(P_0) \geq EV_H - EV_0 \quad (5.3)$$

$$PBP \leq PBP_{opt} \quad (5.4)$$

$$IRR \geq IRR_{opt} \quad (5.5)$$

EV_H — капитализация или рыночная стоимость предприятия после проведения реструктуризации; NCF_{inv} — чистый дисконтированный чистый денежный поток, генерируемый предприятием после проведения реконструкции и модернизации; NPV эффекта замены — это чистая приведенная стоимость каждого важного (–) или (+) эффекта финансирования при замене активов; $NPV(P_0)$ — это чистая (приведенная) стоимость проданных активов (за вычетом сопутствующих издержек); NCF_{inv} — (дисконтированный) чистый денежный поток последнего года; R — ставка рекапитализации; $NPV(I)$ — приведенная стоимость инвестиций в модернизацию и реконструкцию.

Если при реструктуризации (замене) активов выполняется следующее соотношение (5.2): $NPV(P_0) > NPV(I)$, то финансовых ресурсов у предприятия достаточно для покрытия инвестиционных издержек. Если указанное соотношение не выполняется, то необходимо учитывать дополнительные источники финансирования. Чистая приведенная стоимость (NPV эффекта замены) каждого важного отрицательного или положительно эффекта финансирования при замене активов — это процентная, налоговая защиты, издержки при проведении замены актива, учет влияния финансирования на структуру капитала.

Модель позволяет управлять стоимостью предприятия, его объемами продаж, планами капитальных вложений, структурой финансирования в целях оптимизации выбора варианта стратегического развития, повышения капитализации и рентабельности капитала. Варьируемыми параметрами финансовой модели являются:

- Объем выпуска и тарифные планы на выпускаемую продукцию;

- Цена замены (продажи, реструктуризации) актива;

- Схема финансирования, учитывающая денежные средства, вырученные при замене актива; собственные средства предприятия и дополнительное финансирование (кредит, лизинг, средства акционеров), расходы, связанные с обеспечением финансирования.

Результуирующими формами модели являются — Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств и Балансовый отчет и система финансовых и инвестиционных показателей проекта. На основе модели разрабатываются планы реализации стратегии и механизм контроля (долгосрочные бюджеты с использованием системы сбалансированных показателей, организационные мероприятия). Этапами развития, отраженными в имитационной модели, являются — контрактная фаза реализации проекта, начальный этап, завершение строительства или реконструкции (модернизации), пуск в эксплуатацию и выход на проектную мощность, полная окупаемость проекта, оценка достигнутых результатов, включая материальное стимулирование персонала за достигнутые результаты. При разработке используются стандартные продукты, средства MS Office.

III. Анализ влияния вариантов на финансовое состояние, структуру и доходность собственного капитала предприятия на основе имитационной модели. Ранжирование вариантов. Для измерения эффективности следует сравнить планируемую рентабельность инвестиций с абсолютным нормативом рентабельности инвестиций (с альтернативой) либо с ретроспективными данными (до реструктуризации) и произвести ранжирование вариантов по убыванию доходности. Целесообразно провести ранжирование вариантов по убыванию приведенной стоимости вариантов для последующего отбора и сравнить полученные результаты с целью выявления взаимоисключающих вариантов.

IV. Определение экономического эффекта при реструктуризации (замене) активов. Под эконо-

мическим эффектом следует понимать экономическую выгоду, получаемую предприятием при замене активов: это приведенные потоки денежных средств после осуществления инвестиций за вычетом оценки бизнеса существующего предприятия. Другими словами, это должна быть максимальная разница в капитализации активов (существующего и прогнозируемого) для всех альтернатив. Необходимо учитывать потери на время проведения реконструкции, специфику деятельности предприятия, разновременность событий и уровень риска в случае привлечения партнера или финансового учреждения в форме совместной деятельности (акционерного общества, либо в форме паевого закрытого фонда недвижимости, где закон предоставляет налоговый щит в виде освобождения от уплаты налога на прибыль).

Таким образом, при принятии решения промышленным предприятием об оптимальном выборе стратегии развития при замене актива следует руководствоваться разработанной имитационной финансовой моделью предприятия, учитывающей схему финансирования и эффекты при замене активов на основе:

- максимизации приведенной стоимости обновленного актива с учетом приведенных финансовых издержек по реструктуризации актива;

- ранжирования вариантов по убыванию их функции доходности;

- оценочных подходов к определению стоимости базового и обновленного актива.

Итак, прирост приведенных стоимостей оказывает положительное влияние на финансовое состояние оставшегося предприятия, а предложенная модель обеспечивает адекватную оценку экономической эффективности инвестиций, анализ чувствительности и безубыточности, служит инструментом для оптимизации выбора наилучшего варианта стратегического развития, учитывая требования собственников капитала и интересы всех сторон проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Р. Брейли, С. Майерс. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.

2. Ю. Бригхем и Л. Гапенски. Финансовый менеджмент. СПб.: «Экономическая школа», 1997.

3. Р. Каплан, Д. Нортон «Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию». Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2006. 304 с.

4. Дж. Фридман, Н. Ордуй. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. М.: Дело Лтд, 1995.



О.Н. Монгуш

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство, как отрасль народного хозяйства имеет ряд технико-экономических особенностей, следует учитывать, что продукция строительства (здания, сооружения) неподвижна, велика по размерам многообразна, сложна, имеет большую массу, материалоемка, она весьма капиталоемка, характеризуется значительными единовременными затратами и длительными сроками эксплуатации. Строительное производство является подвижным: в процессе выполнения строительно-монтажных работ происходит непрерывная смена рабочих мест. В строительстве и промышленности различно понимание реализованной продукции. Если в промышленности продукция считается реализованной после предварительной оплаты и отгрузки потребителю, то в строительстве, после того как факт окончания работ подтверждается сначала Государственной комиссией заказчика, а поступление денежных средств на расчетный счет, нередко затягивается на несколько месяцев.

Кроме этого, следует учитывать, что из-за частой передислокации строительных организаций с объекта на объект, особенно в условиях Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока, возникают трудности с сохранением квалификационных кадров. Сложность организации производственного процесса каждый раз на новой строительной площадке приводит к увеличению транспортных расходов, а также затрат на строительство временных зданий и сооружений, что способствует увеличению себестоимости строительной продукции.

В экономических расчетах также необходимо учитывать и особенности формирования фонда оплаты труда в строительных организациях, которые обусловлены особенностями определения себестоимости строительной продукции на различных этапах инвестиционно-строительного цикла. Так, при разработке проектной документации используется показатель сметной себестоимости; при строительстве объекта, соответственно-плановой, а при его завершении — фактической себестоимости.

Важно отметить, что сметная себестоимость (в локальной смете) определяется проектной организацией на основе сметных норм и расценок, действующих на момент расчета и на ее основе определяется стоимость строительно – монтажных работ, которые будут производиться спустя несколь-

ко месяцев. Согласно действующему законодательству стоимость строительно – монтажных работ, определяемая таким образом, по объектам, финансируемым из федерального, территориального или местного бюджета является ценой государственного контракта, заключенного по результатам проведения подрядного конкурса и подлежит изменению не более чем на 10%.

Плановая себестоимость работ строительной организации разрабатывается на основе сметной документации и определяет величину затрат на производство работ в установленные сроки при наиболее эффективном использовании материальных и трудовых ресурсов в пределах конкретной цены.

Фактическая себестоимость строительно – монтажных работ отражает затраты конкретной организации, связанные с производством и сдачей заказчику на основе бухгалтерской отчетности.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на различных этапах инвестиционно – строительного цикла на себестоимость влияют различные факторы, которые в свою очередь, существенно влияют на процесс формирования фонда оплаты труда в строительных организациях.

Вопросы оплаты труда в строительстве на территории Российской Федерации регламентируются следующими законодательными и нормативными актами:

- согласно статье 37 конституции Российской Федерации каждому гражданину предоставлено право на труд в условиях отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ли было дискриминации и не ниже установленном федеральным законом минимального размера оплаты труда;

- кодексом законов о труде РФ (статья 77) установлено, что оплата труда каждого работника зависит от его личного трудового вклада и качества труда и максимальным размером не ограничивается, при этом месячная оплата труда работника, отработавшего полностью определенную норму времени и выполнившего свои трудовые обязанности не может быть ниже установленного минимального размера оплаты труда, в который не включаются доплаты и надбавки, а также премии и другие поощрительные выплаты;

- отраслевыми, региональными методическими рекомендациями и иными соглашениями, а также коллективными договорами, разрабатываемыми и заключаемыми в соответствии с законами РФ «О коллективных договорах и соглашениях от 01.05.1999 г. № 93-ФЗ.

В строительстве используются методические рекомендации по определению размера средств на оплату труда в договорных ценах и сметах на строительство и оплату труда работников строительного-монтажных и ремонтно — строительных организаций (МДС 83 – 1–99).

В соответствии с методическими рекомендациями Госстроя России (МДС 83 – 1–99) предприятия, организации и учреждения участвующие в инвестиционно — строительной деятельности подразделяются на три группы:

- предприятия и учреждения органов государственной власти и управления, в которых труд работников оплачивается по должностным окладам с надбавками: за квалификацию, выслугу лет, особые условия государственной службы, премии и материальная помощь в пределах установленного фонда оплаты труда;

- организации и учреждения, финансируемые из бюджетных источников, в которых оплата труда работников производится на основе единой тарифной сетки с соответствующими надбавками, доплатами и поощрительными выплатами, регулируемыми постановлениями правительства РФ;

- предприятия и организации других форм собственности, самостоятельно решающие вопросы оплаты труда работников на основе действующего законодательства в области социально-трудовых отношений;

В связи с тем, что первая и вторая группы организаций и учреждений производят оплату труда работников за счет бюджетных средств на основании решений органов государственной власти, то предметом нашего исследования является третья группа. Это обусловлено тем, что, во-первых, эта группа является наиболее многочисленной и, во-вторых, система оплаты труда работников данных предприятий в настоящее время наименее методически обоснована.

Согласно действующей нормативно-правовой базе о труде коммерческим предприятиям и организациям предоставлено право самостоятельно определять и фиксировать в коллективных договорах вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий и поощрений, а также соотношение в их размерах между отдельными категориями работников. В этих условиях каждая строительная организация рассчитывает размер

средств на оплату труда, включаемых в договорные цены на строительство. Так как договорная цена и включаемые в нее средства на оплату труда устанавливаются в государственном контракте по взаимному соглашению сторон (подрядчика и заказчика), то она не подлежит изменению в течение всего срока выполнения строительного-монтажных работ. Это объясняется тем, что в настоящее время получение заказа на выполнение строительных, ремонтных и других работ для государственных и муниципальных нужд осуществляется в виде подрядных торгов, которые согласно действующему законодательству производится в форме конкурса (при стоимости работ более 500 тыс. рублей).

Подрядные торги начинаются, как правило, по окончании процесса проектирования. В практике проектирования различают стадии: обоснование инвестиций; ТЭО проекта; разработка рабочей документации.

Иногда две последние стадии объединяют в рабочий проект, в случае, применения типовых проектных решений.

При стадийном проектировании подрядные торги на строительство начинаются или после полного завершения проектных работ, или после стадии «проект» (инженерный проект). Значительно реже встречаются подрядные торги на основе предпроектных обоснований так как, для проведения подрядных торгов нужны результаты проектирования. Как правило, исходной информацией служит проект, прошедший государственную экспертизу и утвержденный в установленном порядке. По существующим правилам градостроительная и проектная документация до ее утверждения подлежит государственной экспертизе независимо от источников финансирования и формы собственности предприятий, зданий и сооружений. Не подлежит государственной экспертизе документация на объекты, строительные работы на которых не затрагивают их конструктивных и других характеристик надежности и безопасности и для строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения, капитального ремонта, консервации и ликвидации которых не требуется разрешения.

Для подрядных торгов используют как технические части проекта, так и его сметную часть. Проектно-сметная документация необходима для заказчика при определении договорных цен на торгах. В международной практике существуют два методических подхода к применению цены, определенной на основе проектно-сметной документации

Первый подход допускает колебания предложения предприятия — победителя торгов относи-



тельно цены заказчика: в пределах ($\pm 5 \div 15 \%$). Это означает, что победителем может быть признан участник торгов, предложивший цену выше, чем цена заказчика. Основанием для такого допущения является то, что любые сметные расчеты по сути своей являются приближенными: за счет статистической природы планируемого расхода ресурсов и оцениваемой их стоимости: из-за учета ряда затрат с помощью весьма приближенных и мало обоснованных коэффициентов. Погрешность расчетов снижается с увеличением детальности технических проработок, так как она зависит от качества проектной документации, однако полностью избежать погрешности невозможно. Допуская, что цена заказчика «не безгрешна», организатор конкурса оставляет за собой право не считать ее максимальной ценой, если в ходе подрядных торгов их участники своими расчетами и обоснованиями смогут убедить экспертов в своей правоте.

Описанный выше подход применяется за рубежом и может быть использован в России в условиях использования частных инвестиций. Для объектов, финансируемых из бюджета, применяют второй подход, который предусматривает, что стоимость работ по проекту (цена заказчика) является предельной (максимальной) ценой. На подрядных торгах ожидают, что цена победителя подрядных торгов будет ниже или, в крайнем случае, равна цене заказчика.

Стоимость работ заказчиком в этом случае объявляется в извещении о проведении торгов как начальная цена контракта. Такой подход имеет свои преимущества и недостатки.

Выгода для заказчика состоит в том, что ему удобнее планировать бюджет в доконкурсной фазе. Объявляя конкурс, он уверен в том, что ему не потребуются «изыскивать» дополнительные средства на покрытие разницы между объемом средств, выделяемых в бюджете и ценой победителя.

Кроме того, намного снижается риск того, что конкурс не состоится из-за превышения участниками максимально допустимой цены.

Недостатки для заказчика (и государства) заключаются в «сближении» цен участников конкурса к объявленной цене и потере экономической эффективности подрядных торгов, а также в том, что перестает работать один из показателей квалификации подрядчика: умением определять оптимальную стоимость работ.

Особенностью системы оплаты труда в строительстве является единая тарифная система, которая является основой для определения затрат на оплату как рабочих, так и руководителей, и специалистов а также технического персонала предприятия.

Анализ методических отраслевых особенностей строительства и методов оплаты труда позволяет автору сделать следующие выводы:

- строительство представляет, как правило, длительный процесс, особенностью которого является рост цен на потребительские товары и услуги, а также прожиточного минимума, поэтому результаты расчетов цены на стадии заключения государственного контракта с заказчиком следует индексировать;

- при любом из применяемых методов расчета стороны, заключающие контракт на подрядные работы, должны руководствоваться общими законодательными и нормативными правовыми актами и использовать единую нормативно-расчетную базу;

- порядок составления расчетов размера средств на оплату труда для учета в сметах и договорных ценах на строительную продукцию (работы, услуги) зависит от: метода определения сметной стоимости строительно-монтажных работ; наличия исходной информации по фактическим затратам в конкретной организации и стратегической информации.

Эти рекомендации пока не реализуются по причине отсутствия законодательных и нормативных актов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические рекомендации по определению размера средств на оплату труда в договорных ценах и сметах на строительство и оплаты труда работников строительно-монтажных и ремонтно-строительных организаций / Госстрой России. М.: ГУП ЦПП, 1999. 52с.

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. В редакции

федеральных законов от 31.12.2005 № 207-ФЗ, от 27.07.2006 №142-ФЗ, от 20.04.2007 №53-ФЗ.

3. **Ардзинов В.Д.** Организация и оплата труда в строительстве: Учебное пособие СПб.: Международный фонд истории науки, изд-во Астерион, 2002. 176с.

4. Отраслевое тарифное соглашение по строительству и промышленности строительных материалов Российской Федерации на 2005–2007 годы. // «ЦиСН» 2005. № 7. с71–83.

Е.С. Юдникова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В ТОРГОВЛЕ

В торговле сильной, успешной организацией является такая, которая уделяет особое внимание управлению стержневыми процессами бизнеса. Для достижения этой цели необходимы методологические подходы создания и оценки конкурентоспособности торговых предприятий.

Безусловно, что базовую основу конкурентоспособности торговых предприятий должны составлять инновации. Для удержания фирмой в торговле лидирующего положения с учетом возможного повторения конкурентами достигнутого результата необходим постоянный процесс создания качественного превосходства. Постоянно осуществляемый процесс инноваций позволяет торговому предприятию в каждый период усиления конкурентной борьбы увеличивать количество и уровень конкурентных преимуществ. Правомерно говорить о необходимости создания системы непрерывной инноваций. Такой постоянный процесс инноваций присущ определенному виду деятельности — предпринимательству, которое зародилось и активно реализуется в торговой сфере.

С методологической целью понимания основ конкурентоспособности торгового предприятия представляется важным определить генезис теории предпринимательства и увязать его с эволюционным становлением экономической теории, целью которой является создание упрощенных моделей экономических явлений реального мира на основе логических выводов их исходных предпосылок о поведении потребителей, производителей и т. д.

Автором выделены пять периодов развития теории предпринимательства:

1. первый этап — зарождение классической теории предпринимательства (18 – начало 19 вв.);

2. второй этап — становление неоклассической теории предпринимательства (конец 18–30-е годы XX века);

3. третий этап — научное осмысление личности предпринимателя, определение предпринимательства как феномена для реализации инноваций (1930–1950 гг.);

4. четвертый этап — формирование многофункциональной модели предпринимательства;

5. пятый этап — синергетический подход к теории предпринимательства.

В период расцвета классической экономической теории происходит зарождение теории предпринимательства, основоположником которой можно считать английского экономиста Ричарда Кантильона (конец XVII–XVIII вв.). Источником богатства Р. Кантильон считал землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ, расхождение между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рынка покупать товары дешевле, а продавать дороже.

Он впервые дал понятие «предприниматель» близкое к современному пониманию. По его мнению, предприниматель это человек, который действует в условиях риска и получает доходы как плату за риск.

Развивая идеи Р. Кантильона, А. Смит в 1776 г. заявил, что предприниматель, являясь собственником капитала, ради реализации коммерческих идей идет на риск. По мнению А. Смита предприниматель сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности. В основе предпринимательской деятельности А.Смит видел организацию и управление производством в рамках обычной деятельности. А. Смит и Д. Рикардо, представляя экономику как саморегулирующийся механизм, были против вмешательства государства в дела конкуренции и прибыли.

Жан-Батист Сей в 1830 г. выдвинул три фактора производства — земля, капитал, труд и при-



знал активную роль предпринимателя в создании продукта и его дохода как вознаграждения за труд, за способность организовать производство и сбыт продукции.

Ряд ученых (1, 28) сводят суть этого этапа к концентрации внимания на риске предпринимателя. Анализ приведенных выше высказанных учеными этого периода времени тезисов позволяет автору отметить, что характерными чертами первого этапа развития теории предпринимательства являются понимание необходимости наличия капитала и других факторов производства, справедливость получения прибыли на вложенный капитал и связанного с этой деятельностью риска.

Второй этап развития теории предпринимательства начинается в конце XIX в., в период «маржиналистской революции», когда происходит становление неоклассической экономической теории. В этот период экономисты Френсис Уокер (1876 г.), Альфред Маршалл (1890 г.) продолжили развивать представления о предпринимательстве. Ф. Уокер отмечал, что следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря организаторским способностям. А. Маршалл к трем классическим факторам производства Ж. Б. Сея добавил четвертый фактор — организацию.

Джон Бейтс Кларк (1906 г.) продолжил видоизменение базовых факторов Ж. Б. Сея, выделив наряду с капиталом, трудом рабочих, капитальными благами в виде средств и орудий производства и земли деятельность предпринимателя. Д. Б. Кларк утверждал, что предпринимательство как управленческая функция не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал; она состоит целиком в установлении и поддержании эффективных взаимоотношений между факторами производства.

Макс Вебер (1910г.) в основе предпринимательской деятельности понимал рациональность в виде получения максимальной прибыли.

Второй этап в развитии теории предпринимательства характеризуется развитием понятия предпринимательства, рассмотрением предпринимательской деятельности в виде управленческой функции факторами производства.

Третий этап развития теории предпринимательства происходил в период господства кейнсианских экономических идей. Этот этап развития теории предпринимательства тесно связан с именем американского экономиста австрийского происхождения Йозефа Алоиза Шумпетера (1883–1950), который в 1942 г. разработал теорию деловых цик-

лов в книге «Капитализм, социализм и демократия». Согласно Й. Шумпетеру ключевую роль в обеспечении экономического роста играет предприниматель, вводящий новшества. Он берет на себя риски и внедряет новые технологии для стимулирования экономической активности, заменяя ими старые технологии в процессе «созидательного разрушения».

Й. Шумпетер (1911) в своей книге «Теория экономического развития» называет предпринимателями «хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент». Й. Шумпетер открыл новый этап научного осмысления предпринимательства, сконцентрировав внимание на личности предпринимателя. По мнению Й. Шумпетера, специфическая роль предпринимателя состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремления хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам (5, 63–64). Он полагал, что «в основу экономического развития положена специфическая функция предпринимателя, которая проявляется всякий раз в стремлении использовать «новую комбинацию» факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация. Если вместо количества факторов мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение» (5, 158).

Заслуга Й. Шумпетера в развитии теории предпринимательства заключается в том, что он впервые:

- трактует понятие «предприниматель» как «новатор»;
- выделяет функцию предпринимателя в реализации нововведений для обеспечения экономического роста капиталистической экономики;
- представил предпринимательство как самостоятельный феномен, не отождествляемый напрямую с капиталистическим производством.

Таким образом, на третьем этапе развития теории предпринимательства происходила концентрация внимания на личности предпринимателя, феномене предпринимательства в реализации инноваций.

Со второй половины XX века начинается четвертый этап в развитии теории предпринимательства, когда кейнсианские идеи многими странами были поставлены под сомнение. Появилось новое направление — монетаризм, в основе которого необходимость «сбалансированного» соотношения между количеством денег, доступных для финансирования покупок товаров и услуг и способностью экономики производить эти това-

ры и услуги. В этот период формируется научное обоснование рыночной экономической системы, концепция товарного рынка в трудах Дж. Гелберта, Л. Мизеса, Ф. Хайека, Ф. Котлера и других.

Л. Мизес и Ф. А. Хайек рассматривали предпринимательство как процесс развития идеи. Развивая представления Й. Шумпетера, Ф. А. Хайек отмечал, что сущность предпринимательства — это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности (7). Несомненно, предпринимательство связано с управленческой деятельностью через выполнение таких функций как принятие управленческих решений.

Таким образом, на четвертом этапе развития теории предпринимательства формируется многофункциональная модель предпринимательства, в основе которой поиск наиболее рациональной комбинации применяемых факторов. Предпринимательская функция перестает быть монополией собственника, в основе предпринимательства рассматривается комбинирование факторов производства с целью их наиболее эффективного использования.

Пятый этап развития теории предпринимательства связан с постиндустриальной стадией развития общества, когда важна не только рационализация использования ресурсов, но и поиск более совершенных форм и способов хозяйствования. В постиндустриальном обществе инновационная деятельность становится определяющим признаком предпринимательства, формируется концепция внутрифирменного предпринимательства, понимание предпринимательства как глобального процессного явления, не связанного непосредственно с понятием собственности (1,31).

П. Друкер один из первых стал рассматривать управленческие аспекты предпринимательской деятельности, обращая внимание на необходимость более всестороннего уровня анализа предпринимательства. Он определяет предпринимателя как человека, использующего любую возможность с максимальной выгодой (2).

А. Шапиро видит в предпринимателе человека, проявляющего инициативу, организующего социально-экономические механизмы, действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу (166).

Отечественные ученые (Т. Ю. Горькова, М. П. Войнаренко и др.) определяют предпринимателя как центральную фигуру в бизнесе, соединяющего все факторы производства в единый хозяйственный процесс, или как новатора, превращающего идею в экономически обоснованную и необходимую себе и обществу реальность.

А.Н. Асаул рассматривает предпринимательство как особый вид деятельности, суть которого заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена, направленного на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия (1, 363).

Такие ученые, как В. Я. Горфинкель, Г. Б. Поляк, В. А. Швандар признают удачными следующие определения: «Предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимую комбинацию или необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли. ... Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой» (3, 14).

Таким образом, для пятого этапа развития теории предпринимательства является характерным синергетический подход, определяющий предпринимательство как процесс самообновления и самоорганизации социально активных физических и юридических лиц, осуществляемых во взаимодействии с внешней и внутренней средой.

Понимание сущности предпринимательства, роли предпринимательской идеи позволяет более детально подойти к рассмотрению проблемы оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры в торговле.

Решение данной проблемы осложняется тем, что в настоящее время отсутствуют международные документы по оценке конкурентоспособности различных объектов, а социально - экономическая, кадровая, техническая политика предприятий в России не ориентирована на обеспечение их конкурентоспособности.

По нашему мнению, в оценке уровня конкурентоспособности торговых предприятий, с одной стороны, должны учитываться индикаторы стратегической и текущей конкурентоспособности, а с другой стороны при их характеристике должны учитываться соответственно показатели качества концепции и стратегии бизнеса, местоположения, стратегического партнерства и маркетинга, основной торгово-хозяйственной деятельности, уровня оказываемых услуг и т. п.

Эти показатели должны быть отражены в ключевых факторах успеха в конкурентной борьбе предприятия в торговле.

А. Стрикленд и А. Томпсон дали следующее определение ключевым факторам успеха «это



элементы, обеспечивающие успех компании, ... это потребительские свойства товара, опыт и знания, конкурентные возможности, успехи на рынке и вообще все, что способствует повышению прибыльности компании» (4, 126).

По нашему мнению, ключевые факторы успеха (далее по тексту КФУ) — это те действия, конкурентные возможности, результаты деятельности, которые каждая фирма должна обеспечивать (или стремиться к этому), чтобы быть конкурентоспособной и добиться финансового успеха. КФУ — это те факторы, которым предприятия в торговле должны уделять особое внимание, так как они определяют успех (или провал) на этом рынке, конкурентные возможности, непосредственно влияющие на его прибыль.

А. Стрикленд и А. Томпсон сгруппировали наиболее распространенные КФУ по семи направлениям, в том числе в технологиях, в производстве, в сбыте, в маркетинге, в профессиональной подготовке, в организационных возможностях, в виде прочих КФУ.

Развивая этот перечень конкурентных преимуществ, Р.А. Фатхутдинов выделил шесть групп факторов, характеризующих внутренние конкурентные преимущества и включающих структурные, ресурсные, технические, управленческие, рыночные факторы и факторы эффективности (6).

Следует отметить, что предложенный западными и отечественными учеными перечень КФУ, в первую очередь, отражает конкурентные преимущества производственной компании.

С учетом особенностей создания конкурентоспособности в торговле, автором предложены следующие основные группы ключевых факторов успеха торгового предприятия.

Первая группа факторов, определяющих стратегическую конкурентоспособность.

1. КФУ, относящиеся к концепции и стратегии бизнеса в торговле:

1. выбор предпринимательской идеи,
2. формирование стратегического видения будущего торгового предприятия,
3. постановка целей, перевод стратегического видения в практическую плоскость,
4. разработка маркетинговой и базовых стратегий роста.

2. КФУ, относящиеся к выбору местоположения торгового предприятия:

1. выбор местоположения розничного торгового предприятия,
2. выбор местоположения оптового предприятия,

3. концепция местоположения в составе торговых центров, комплексов.

3. КФУ, относящиеся к созданию стратегического партнерства:

1. формирование партнерских отношений с юридическими лицами,
 2. формирование партнерских отношений с покупателями,
- создание системы лояльности.

Вторая группа факторов, определяющих тактическую конкурентоспособность.

1. КФУ, относящиеся к маркетингу:

- изучение текущих и потенциальных запросов потребителей товаров, услуг,
- изучение предложения главных конкурентов,
- известность торговой марки (брендинг),
- эффективное ценообразование,
- интенсивное продвижение товарного предложения, услуг на рынок,

• оптимизация внешнего проявления бизнеса

2. КФУ, относящиеся к основной торговой-хозяйственной деятельности:

- эффективная закупочная деятельность для обеспечения низкой себестоимости товаров, услуги,
- оптимизация сбытовой деятельности при высоком качестве оказания услуги,
- совершенствование торгово-технологического процесса,,
- высокая производительность труда.

3. КФУ, относящиеся к оказанию услуги:

- качество оказания торговой услуги — уровень торгового обслуживания,
- возможность изучения и освоения опыта лучших участников торгового бизнеса,
- оптимизация расходов по оказанию услуг в торговом предприятии на основе эффективного сочетания бесплатных и платных услуг,
- время (срочность) оказания или выполнения платных услуг,
- возможность удовлетворения новых потребностей покупателей, выполнения заказов потребителей,
- гарантии качества выполнения услуг для покупателей, клиентов.

4. КФУ, зависящие от технологии бизнеса:

- степень овладения существующими бизнес — технологиями в области управления, логистики, информационного обеспечения и т.п.:

5. КФУ, относящиеся к профессиональной подготовке:

- коммуникабельность, особый талант (очень важен при оказании профессиональных услуг),

- ноу-хау в области контроля за качеством, сохранностью товарно-материальных ценностей,
- степень овладения (знание) современной технологией продаж, оказания услуг,
- способность (умение) создавать эффективные коммуникации с выгодными для бизнеса покупателями, клиентами,
- способность быстро реагировать на нестандартные ситуации, новые потребности покупателей, клиентов.

6. КФУ, связанные с организационными возможностями:

- оптимальная организационная структура,
- уровень информационного обеспечения,
- способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию (хорошо отлаженный процесс принятия решений),
- большой опыт и ноу-хау в области менеджмента,

7. Прочие КФУ

- благоприятный имидж предприятия у потребителей услуг,

- общие низкие затраты (не только производственные),
- приятные в общении, доброжелательные работники, в том числе обслуживающий персонал,
- наличие лицензий на прибыльные виды деятельности, доступ на финансовые рынки.

Наиболее многообещающий способ определения того, насколько удерживает свою конкурентную позицию предприятие в торговле определенными товарами — это количественная оценка по сравнению с соперниками каждого из ключевых факторов успеха и каждого существенного индикатора конкурентной силы. В процессе анализа отрасли и конкурентного анализа выявляются ключевые факторы успеха и критерии конкурентоспособности, которые и делают участников рынка на лидеров и аутсайдеров. Исследование конкурентов и их сравнительная оценка являются основой для определения преимуществ и возможностей основных соперников. Эта оценка представлена в таблице 1.

Таблица 1

Оценка конкурентной позиции торгового предприятия

Ключевые факторы успеха	Относительный вес (коэффициента)	Оценка конкурентной силы	Результат
Первая группа факторов, в том числе:	0,6		
Концепция и стратегия бизнеса	0,2		
Местоположение торгового предприятия	0,2		
Формирование партнерских отношений	0,2		
Вторая группа факторов, в том числе:	0,4		
Маркетинг	0,1		
Основная деятельность	0,1		
Оказание услуги	0,1		
Технология	0,025		
Профессиональная подготовка	0,025		
Организационные возможности	0,025		
Прочие	0,025		
Оценка конкурентной позиции			

В таблице 1 приведены примерные значения относительно веса ключевых факторов успеха. Используя методику ABC — анализа, соотношение относительного веса стратегических КФУ (группа А) к тактическим (группы В и С) предлагается принимать как 60% к 40%. Причем среди такти-

ческих факторов успеха ключевыми являются маркетинг, основная деятельность, оказание услуги, составляющих группу В (20%), остальные формируют группу С. Степень оценки конкурентной силы для конкретного объекта может измеряться от 1 (слабая конкурентная позиция) до 5 (сильная конкурентная позиция).



Конкурентоспособность торгового предприятия может быть представлена в виде следующей формулы:

$$K=C_i + T_j, \quad (1.1)$$

где K — конкурентоспособность торгового предприятия, C_i — стратегические ключевые факторы успеха, T_j — текущие ключевые факторы успеха.

Таким образом, конкурентоспособность торгового предприятия определяется формировани-

ем стратегических и текущих ключевых факторов успеха, причем роль первой группы факторов является определяющей. Приоритет этой группы факторов обусловлен более глубоким характером создания конкурентных преимуществ, которые имеют более длительный период использования и обеспечивают более высокий результат. Именно эта группа факторов с учетом понимания сущности предпринимательства позволяет создать систему постоянной инновационной деятельности торгового предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Асаул А.Н.** Организация предпринимательской деятельности. СПб.: Питер, 2005. 388 с.
2. **Друкер П.** Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальное решение. М.: Фаир –пресс, 2003. 288 с.
3. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка. М.: Юнити, 1999. 475 с.
4. **Томпсон А., Стрикленд Дж.** Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. М.: Вильямс, 2005. 924 с.
5. **Шумпетер И.** Теория экономического развития. - М.: Экономика, 1982–324 с.
6. **Фатхутдинов Р.А.** Стратегический маркетинг. Учебник для вузов. 3-е изд., СПб.:Питер, 2003. 347 с.
7. **Хайек Ф.** Конкуренция как процедура открытия // МэиМО. 1989. № 12.

А.В. Белоусов

КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ЭЛЕМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Современная модель экономического роста в России характеризуется переходом к инновационно-инвестиционному типу развития, одной из характерных черт которого является наличие цивилизованного конкурентного поведения предпринимательских структур. В связи с этим актуальным становится переосмысление ряда теоретических положений относительно сущности, форм проявления, методов корректировки конкурентного поведения фирм в условиях неустойчивой бизнес-среды. Необходимо оценить современное состояние бизнес-среды, определить стратегические направления активизации предпринимательства с учётом факторов, влияющих на конкурентное поведение фирмы.

Сопоставление различных мнений, высказываемых представителями экономической науки, позволило уточнить трактовку понятия «конкурентное поведение предпринимательских структур» как состояние постоянной борьбы организации за выживание посредством опережения или удержания первенства в предложении на соответствующем рынке самого привлекательного продукта (товара, услуги), постоянной реализации способности воспринимать и осваивать возможности получения прибыли, постоянного бдительного и чуткого отношения к ранее незамеченным возможностям, позволяющим своевременно отойти от рутин.

Очевидно, концентрация усилий на конкурентной борьбе является одним из направлений предпринимательской стратегии. Традиционно предполагается, что для достижения победы над соперниками необходимо либо нанести им сокрушительный удар на конкретном рынке, либо возвести с помощью государства защитные барьеры, позволяющие уберечь компанию от разрушительных последствий жесткой конкуренции. Такой взгляд на корпоративную стратегию основывается на концепции устойчивого конкурентного преимущества, под которым понимается наличие у предприятия каких-либо особых активов или знаний, обеспечивающих получение сверхприбыли в течение длительного времени [1, с. 48]

Действительно, на протяжении индустриального века главное конкурентное преимущество для предприятий составляли технологии, заключенные в материальных активах, и эффект от масштабов производства. Сегодня способность компании мобилизовать и использовать нематериальные активы стала более значимым фактором в их постоянной конкуренции на рынке. Тем не менее, в целях активизации конкурентного поведения предпринимательских структур сохраняют свое стратегическое значение такие направления как преодоление инвестиционной пассивности и инновационной инертности, становление конкурентной разведки в структуре хозяйственной деятельности компаний.

В экономике современной России мотивы инвестирования смещены в сторону краткосрочного текущего спроса, обеспечивающего скорейшее получение прибыли, чем рост рыночной стоимости бизнеса, повышение его конкурентоспособности. Из анализа распределения ответов руководителей предприятий о целях инвестирования в основной капитал, следует, что приоритетом для предприятий всех отраслей промышленности остается замена изношенной техники и оборудования (свыше 70% предприятий). Удельный вес организаций, использующих инвестиции для внедрения новых производственных технологий, сохраняется на уровне 40%. В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал в целом по России, в том числе и по регионам, заметна тенденция к росту доли привлеченных средств, которая в общем объеме инвестиций в основной капитал стала превышать 50%. При этом снижается роль бюджетных средств, остается явно недостаточным использование кредитных ресурсов на инвестиционные цели.

Обобщение результатов опросов предпринимателей о факторах, влияющих на инвестицион-

ную деятельность, проводимых Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, позволяет утверждать, что сформировавшийся инвестиционный климат нельзя характеризовать как благоприятный. Доминирующим негативным фактором остаются финансовые проблемы.

Особое значение для коррекции бизнес-климата имеет повышение активности инновационной составляющей предпринимательской деятельности. Фактически, за 1990-2000 гг. уровень инновационной активности практически не рос. Большинство инноваций российских предприятий сводилось к банальной замене старых основных фондов. Собственно научными исследованиями и внедрением новых разработок занималось ограниченное число предпринимательских структур. В настоящее время ситуация существенно изменилась. Государство и общество признали роль инноваций как базового инструмента повышения качества экономического роста и конкурентоспособности экономики. Изменить ситуацию инновационной пассивности и инертности могут широкие развитие венчурного финансирования инновационных бизнес-проектов, совершенствование патентной стратегии, конкурентная разведка как стратегические направления активизации предпринимательства.

В настоящее время стало гораздо труднее вести конкурентную борьбу и добиться конкурентного преимущества, главным образом, за счет эффективного финансового менеджмента. Более значимым фактором выступают сегодня способность предпринимательской структуры мобилизовать и реализовать деловые связи, способность организации к сотрудничеству. Конечно, переходный период формирования предпринимательской среды и этап первоначального накопления капитала накладывают отпечаток на поведение российского бизнеса: до сих пор его представители предпочитают вытеснять конкурентов различными способами, а не вести диалог и договариваться. Однако, если учитывать современные тенденции конкурентной борьбы, можно сделать вывод, что умение устанавливать взаимовыгодный баланс интересов во взаимодействии со всеми субъектами рыночной среды является тем необходимым условием, которое способствует, в конечном счете, становлению конкурентного поведения предпринимательских структур.

В последнее время наблюдается повышенный интерес к проблеме доверия как института [2 с. 103–109]. Причина этого в осознании, после долгого времени недооценки, его общественной и эконо-



мической значимости. Доверие и связанные с ним другие, не подлежащие контракту ценности не просто эффективны и удобны, — отмечает Дж. Ходжсон, — даже рыночная система, ввиду присущих ей сложности и неопределенности, в принципе не может без них функционировать [3]. Кризис доверия в России налицо. Согласно результатам исследования POMIR Monitoring /осень 2005 г., 59% опрошенных россиян убеждены в принципиальной невозможности ведения честного бизнеса в стране. Лишь пятая часть участников исследования полагает, что в сегодняшней России можно вести прибыльный и одновременно прозрачный бизнес.

Очевидно, что главным препятствием на пути к сотрудничеству является недоверие к возможным партнерам. При сохраняющейся в России непрозрачности власти и бизнеса крайне затруднен сбор информации о потенциальных партнерах, а институты (конкурентная/экономическая разведка, консалтинговые агентства), которые могли бы обобщать и предоставлять подобную информацию, еще недостаточно развиты, а их применение не всегда оправдывается этическими нормами.

Укрепление доверия должно стать самостоятельным направлением в стратегии повышения конкурентоспособности страны, ее регионов и каждого экономического субъекта. Отметим, что доверие не возникает моментально, оно формируется в процессе длительного сотрудничества и является определяющим фактором выживания и долговечности всех добросовестных участников конкурентного рынка.

Индикаторами конкурентного поведения предпринимательских структур могут выступать следующие параметры: ключевая компетенция бизнеса (способность организации осуществлять какой-либо бизнес-процесс эффективнее конкурентов, например, за счет ноу-хау, уникального оборудования и т. д.); занимаемая доля рынка; размер и качество нематериальных активов (сила торговой марки, уровень деловой репутации, количество патентов и изобретений и т. д.); технологическая позиция (относительно конкурентов); операционная эффективность (затраты, производительность и т. д.).

Одной из важнейших составляющих конкурентного поведения предпринимательских структур становится экономическое устаревание предпринимательских структур. Оно негативно сказывается на конкурентном поведении предпринимательских структур: потеря активности в конкурентной борьбе, пассивное следование за проводимыми противоречивыми экономическими реформами переход

в группу «ведомых» или «консервативных» участников рынка. Экономическое устаревание фирмы, как правило, ускоряется неблагоприятной внешней бизнес-средой, изменениями ситуации на рынке, агрессивными действиями конкурентов, что, в совокупности с имеющимися внутренними противоречиями, ведет к снижению рыночной стоимости бизнеса, потере деловой репутации, ухудшению инвестиционного климата.

Согласно эволюционной теории поведения фирм, разработанной Р. Нельсоном и С. Уинтером, фирмы реагируют на изменения внешних условий изменением сложившихся принципов своего поведения, так называемых рутин. Поэтому, среди составляющих конкурентного поведения предпринимательских структур представляется важным выделять их постоянный настрой на борьбу с рутинной, преодоление штампов и стереотипов в инвестиционных процессах.

Стратегический вектор предпринимательства все более смещается к настрою бизнес-структур от выживания к процветанию в обозримом будущем, чаще всего в среднесрочном. Такое видение эволюции экономического, инвестиционного поведения предпринимательских структур в конкурентной среде исходит во многом из восприятия компании как живого организма. Еще Дж. Гэлбрейт отмечал, что целью или стремлением любой организации (как и любого организма) является самосохранение.

Восприятие организации как живого организма весьма популярно у многих современных экономистов. В конкурентной среде бизнеса становится неактуальным противопоставлять прибыль и долголетие предпринимательской структуры. Дело в том, что коммерческий успех и продолжительность жизни организации взаимодействуют сегодня иначе, нежели в середине XX века.

Следует согласиться с утверждением, что политика управления ради прибыли и максимизации акционерной стоимости в ущерб всем другим целям уже не отвечает на вызовы времени, она не оптимальна и даже разрушительна [4., с. 27; 5. с. 42].

Конкурентная среда, с одной стороны, все заметнее инициирует создание новых фирм, способствует их активной деятельности до тех пор, пока вновь созданные фирмы остаются конкурентоспособными, и, с другой стороны, все беспощаднее избавляется от тех компаний, которые теряют способность постоянно развиваться и приспосабливаться к темпу рыночных изменений, не могут успешно бороться с конкурентами на соответствую-

ющем рынке. Сейчас все меньше компаний сохраняют шансы на то, чтобы оставаться в категории «долгожителей» и сохранять свои позиции на конкурентном рынке. Если в 20-30-е годы прошлого века ротация предприятий в индексе Standard and Poor's (S&P) составляла около 1,5% в год (компании, попавшие в S&P, могли рассчитывать на сохранение своих позиций в нем в среднем в течение 65 лет), то проведенная Р. Фостером и С. Каплан [6, с. 173] экстраполяция данных за предшествующие периоды позволяет утверждать, что к концу 2020 года средняя продолжительность пребывания компаний в индексе S&P 500 сократится примерно до 10 лет (при 20 годах сегодня).

«Созидательное разрушение», как элемент механизма рыночной экономики, становится, согласно теории роста Й. Шумпетера, стратегическим ресурсом повышения качества экономического развития. Приход на рынок новых и уход с рынка старых фирм все заметнее проявляется через распространение новых технологий, инноваций, появление новых товаров, формирование новых рынков, в конечном счете, вносит весомый вклад в повышение общественной производительности многих стран мира. Так, одно из исследований вклада факторов роста в общую производительность труда ряда индустриальных стран (Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Португалия, США, Финляндия и Франция) показало, что вклад входа и выхода фирм с рынка составляет в среднем около 25% [7, с. 80-87].

В современной бизнес-среде, испытывающей постоянные фундаментальные внешние изменения, большинство компаний не отличается продолжительностью жизни. В ряде стран до 40% всех вновь создаваемых компаний существуют менее 10 лет. Средняя продолжительность жизни фирм, независимо от размера, в Японии и большей части Европы составляет лишь 12,5 года. Период же, в течение которого фирма способна поддержать созданное конкурентное преимущество, обычно ещё короче.

В российской экономике сохраняется достаточно высокой демографической мобильность предпринимательских структур. При этом интенсивность демографической мобильности организаций заметно различается по формам собственности субъектов экономики, по видам экономической деятельности и регионам страны. Например, если по организациям частной формы собственности коэффициент создания (количество вновь зарегистрированных на 1000 учтенных организа-

ций) стабильно держится на уровне 100 единиц, то по организациям муниципальной формы собственности данный коэффициент за последние пять лет снизился более чем в 3 раза, коэффициент создания организаций совместной российской и иностранной собственности вырос более чем в 1,8 раза.

Представляется значимым такой качественный индикатор рассматриваемой тенденции, как количество вновь зарегистрированных организаций на одну официально ликвидированную организацию за соответствующий период. Динамика числа вновь зарегистрированных организаций на одну официально зарегистрированную позволяет оценить экономическое положение и инвестиционный климат страны в целом, отдельных отраслей экономики, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Характерно, что начавшаяся в 2001-2003 годах стабилизация экономики сопровождается тенденцией к росту числа вновь зарегистрированных организаций на одну официально ликвидированную по экономике в целом (2001 г. — 4,2; 2002 г. — 4,8; 2003 г. — 5,6 единицы). Начавшееся в 2004–2005 гг. колебание темпов роста российской экономики характеризуется, в том числе, и снижением анализируемого соотношения вновь зарегистрированных и официально ликвидированных организаций.

Анализ ряда теоретических концепций, данных проведенных мониторингов процессов демографии организаций позволяет, по нашему мнению, говорить о методологически верном подходе к толкованию состояния демографии организаций в качестве одного из индикаторов качества экономического роста и инвестиционного климата. Взаимосвязь демографии организаций, качества экономического роста страны или региона, инвестиций сложна и многогранна. Исследование этой взаимосвязи, разработка инструментария ее оценки, поиск эффективных технологий регулирования их согласованного развития представляется весьма перспективным и востребованным.

Конкурентное давление, как показывают реалии сегодняшнего дня, не ослабевает, а, напротив, усиливается. Быстрота реакции предпринимательских структур на изменения рыночных условий, необходимая для успешного конкурентного соперничества, заметно возрастает. Традиционные «парадигмы» конкуренции устаревают. В этих условиях предпринимательские структуры вынуждены постоянно проводить внутренние реорганизации и преобразования, искать и развивать новые формы бизнеса.



Сложившимися формами конкурентного поведения предпринимательских структур следует считать:

а) видимые формы конкурентного поведения: неоднократное снижение цен и предоставление пакета скидок с цены; последовательное увеличение сроков и расширение условий гарантийного обслуживания; нацеленность на разработку и реализацию новых технологий работы с потребителями – продажа в кредит, сбыт через посредников; активная коммуникационная политика – агрессивная реклама, разнообразная выставочная деятельность, спонсорство и благотворительность и т. д.

б) неосозаемые формы конкурентного поведения: соперничество за материальные и нематериальные активы – активное приобретение сырьевых и материальных ресурсов, скупка патентов и лицензий, переманивание квалифицированных специалистов, масштабное финансирование проектов укрепления деловой репутации, формирования имиджа и т. д.; агрессивная политика на рынке сбыта продукции, включая получение госзаказа; фокусирование на новых технологиях, инновациях и бизнес-процессах; постоянное адаптирование к изменяющейся бизнес-среде; участие в проектах по слиянию, поглощению компаний, стратегических альянсах и т. д.

Следует отметить, что в различных рыночных ситуациях конкурентное поведение предпринимательских структур находится в процессе постоянной настройки. На новом быстрорастущем рынке поведение предпринимательских структур фокусируется на инновационном векторе развития и формировании потенциальных потребителей продукции. В период замедления роста рынка поведение все более акцентируется на снижении издержек, борьбе за сохранение лояльных потребителей, и поглощении слабых конкурентов. При нахождении рынка в периоде застоя поведение организаций ориентируется на максимальную концентрацию всех ресурсов на ограниченных, но пока еще растущих сегментах внутри застойного рынка.

Факторы, усиливающие и сдерживающие конкурентное поведение предпринимательских структур могут быть классифицированы следующим образом.

В качестве факторов, усиливающих конкурентное поведение предпринимательских структур, отметим: экономический рост и изменение его качества; активная инновационная политика, создание и развитие рыночных институтов; прогресс

малого и среднего бизнеса; усиливающаяся диверсификация предпринимательской сферы; позитивная демография организаций; либерализация экономических отношений, благоприятная конъюнктура интеграции; глобализация и интернационализация рынков товаров и услуг; становление государственной конкурентной политики.

Среди факторов, сдерживающих конкурентное поведение и одновременно усиливающих монополистическую его составляющую, выделяются: прогрессирующая концентрация и централизация производства; углубляющаяся дифференциация товаров (продуктов, услуг); возвышение потребностей экономики и населения, ускорение их качественного обновления; значительный рост расходов на развитие нематериальных активов хозяйствующих субъектов; сохраняющиеся весомыми и масштабными административные ограничения предпринимательской деятельности; существенное отставание инфраструктурной составляющей экономики.

Действенной формой государственной поддержки конкуренции является обеспечение институциональной либерализации экономики. Укреплению институциональных основ конкуренции способствуют следующие меры: ликвидация чрезмерно разбухших посреднических структур, многие из которых тесно связаны с региональными и местными властями; обеспечение в законодательном и административном порядке доступа новых субъектов рынка к объектам федеральной и региональной производственной инфраструктуры; последовательное сокращение перечня лицензируемых видов экономической деятельности; принятие новых, прогрессивных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности с целью обеспечения реальной прозрачности предпринимательских структур.

Государственное регулирование и поддержка конкурентного поведения предпринимательских структур наиболее результативны тогда, когда государство становится надежным партнером бизнеса, соблюдаются принципы прозрачности государственных финансов, реализуется стабильная экономическая политика. В последние годы в России в этом направлении заметны определенные положительные сдвиги, однако, происходят они с явным опозданием и порой бессистемно. В результате многие предпринимательские структуры испытывают трудности, как при формировании своего бизнеса, так и в период его развития. Объективные сложности конкурентного поведения предпринимательских структур весьма противоречивы, обуславливаются и относительно короткими сроками фор-

мирования конкурентной среды, и сравнительно высокой динамикой развития экономических процессов в российской экономике.

Осложняют конкурентное поведение организаций и особенности институциональной бизнес-среды. Это касается отсутствия или низкой эффективности административной защищенности рынков сбыта продукции (квотирования, лицензирования, запретов ввоза-вывоза); сложности ухода с рынков (невозможность вернуть средства, вложенные в материальные активы) с целью создания производства в более привлекательных секторах экономики; отсутствия стандартного набора рыночных институтов и гарантий прав собственности; неразвитости рыночной инфраструктуры (инвестиционной, финансовой инфраструктуры, инфраструктуры товарных рынков и т. д.).

Серьезной институциональной помехой становлению конкурентного поведения предпринимательских структур остаются сохранившийся высокий монополизм постсоветской экономики, продолжительность периода времени, необходимого для начала нового бизнеса, относительно высокий минимальный капитал для создания предпринимательской структуры в процентах от дохода на душу населения, достаточно продолжительное время, требующееся для взыскания долгов, чересчур обременительные процедуры банкротства.

Методы исследования конкурентного поведения предпринимательских структур могут быть классифицированы на следующие группы:

1. Параметрические методы (на основе первичной информации выбираются параметры сравнения конкурирующих организаций и выясняются мнения потребителей, продавцов, поставщиков относительно этих параметров, после чего полученная информация сводится в форму матрицы или таблицы). Достоинством метода следует считать быстроту и относительную дешевизну исследований, однако сохраняется опасность субъективности оценки и неточности мнений. К недостаткам относится то, что сложно проследить силу или слабость конкурента, тем более невозможно строить прогнозы его поведения.

2. Рейтинговые оценки (на сведениях, полученных путем интервьюирования менеджеров, а также сводной финансовой отчетности конкурирующих структур строится математическая мо-

дель, на основе которой все собранные данные уже сводятся в коэффициентные показатели). Используя полученные показатели, выстраиваются рейтинги организаций. Преимущество этих методов состоит в том, что они позволяют достаточно точно оценить экономическое поведение конкретной предпринимательской структуры на данном сегменте конкурентного рынка.

3. Стратегические оценки (в приоритетном порядке углубленно анализируется информация, раскрывающая внутренние механизмы работы конкурента и его бизнес-контакты. На основе этих данных строятся модели поведения конкурентов.

4. Становление конкурентного поведения предпринимательских структур должно опираться на адекватные правовые нормы, определяющие рамки и направленность государственного регулирования конкуренции. Структурным звеном рассматриваемого механизма является оценка и постоянная «настройка» или корректировка «входного барьера» для включения в конкурентную борьбу на том или ином рынке новых субъектов предпринимательской деятельности.

Итак, характерные черты конкурентного поведения предпринимательских структур следующие: стратегическая ориентация, инновационная направленность, мобильность, организационная гибкость, борьба с экономическим устареванием, активность и избирательность, своевременная реакция на изменения внешней среды, обладание конкурентными преимуществами, фокусирование с выживания на процветание через постоянное совершенствование, отсутствие признаков и форм недобросовестной конкуренции.

Следует отметить, что мощный импульс становлению конкурентного поведения предпринимательских структур должны дать такие набирающие силу в российской экономике процессы, как: концентрация на приоритетных видах бизнеса; все большая ориентация бизнеса на потребителя его результатов; зарождение долгосрочного частного государственного партнерства в предпринимательской сфере; развитие интеграционных процессов в экономике, включая рост рынка слияний и поглощений; формирующийся интерес бизнеса к приобретению патентов, лицензий, формированию нематериальных активов в целом; усиление правовой поддержки инвестиционных процессов.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Азоев Г.П., Челенков А.П.** Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. С. 48.
2. **Штельтинг О.** Доверие как институт // Национальная экономика в условиях глобализации: роль институтов. СПб.: Изд-во ТЭССА. 2007. Т.1. С 103–109.
3. **Ходжсон Дж.** Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
4. **Гиус де А.** Живая компания. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. С. 27; **5Клейнер Г.** Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 6. С. 42.
5. **Фостер Р., Каплан С.** Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 23–25, 173.
6. Факторы роста на уровне фирм // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 5. С. 80–87.

А.К. Саакян

ПОТРЕБНОСТИ И ИХ РОЛЬ В ПОВЕДЕНЧЕСКИХ НАУКАХ

Сразу отметим, что понятие «потребность» используется в качестве исходного для объяснения активности человека во всех поведенческих науках — начиная от биологии и заканчивая политологией. Поэтому мы в своем анализе остановимся только на тех научных направлениях, которые связывают потребность с социально-экономическим поведением.

Существует ряд определений понятия потребности, которую различные авторы трактуют следующим образом:

1. Специалисты в области управления организациями, такие как О.С. Виханский, А.И. Наумов, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури и др., определяют потребность через применение синонимичных понятий — нужда, надобность, желание, стремление: «Потребность — чувство нехватки, которое порождает желание по отношению к какому-либо благу или услуге»;ⁱ «потребности — психологический или физиологический дефицит чего-либо, отраженный в восприятии человека». ⁱⁱ «Потребности возникают, когда существует воспринимаемое несоответствие между реальным и желаемым состоянием действительности». Потребность есть беспокоящее неприятное «ощущение недостатка», ⁱⁱⁱ которое вынуждает индивида «искать средства, чтобы предупредить или прекратить ощущения нехватки или неудовлетворенности, или средства, способные вызвать или увеличить при-

ятные ощущения». ^{iv} Основной областью применения этого ряда определений является менеджмент и маркетинг, в рамках которых делается акцент на субъективном содержании понятия потребности с целью исследования трудового поведения человека в организации (менеджмент) или потребительского поведения (маркетинг). Достоинством таких определений является их конкретность, прикладной характер и практическая полезность, а недостатком — субъективная ориентация, не предполагающая возможности расширить данное понятие до уровня социальных потребностей. ^v

2. Ряд экономистов, психологов и социологов придерживаются информационного подхода к определению социальных потребностей. В советской психологии информационную теорию потребности развивал П. В. Симонов, согласно данной теории, активность человека зависит от наличия потребности и информации о возможности ее удовлетворения. Г. В. Фадейчева опирается на понятие информации об условиях и ресурсах, необходимых для воспроизводства системы, в том числе живого и социально-экономического организма: «Потребность есть... жизненно важная информация об условиях дальнейшего воспроизводства живой системы (в том числе социума), требующая реализации». ^{vi} Однако такое определение приводит к вопросу о том, является ли потребность состоянием, информацией или явлением. Большим достоинством данного опреде-

ления является его операциональность и инструментальность, недостатком — отсутствие четкости, излишняя общность и низкие объяснительные качества, поскольку такое определение описывает поведение любой системы в целом, но не дает возможности проанализировать это поведение, его движущие силы и определяющие его факторы.

Выдающийся отечественный экономист Н. Д. Кондратьев и ряд других ученых определяют потребность с помощью использования понятия гомеостаза: «Потребность — это состояние

напряжения, вызванное ситуацией нарушенного равновесия»; vii потребности трактуются как «состояние нарушенного соответствия или равновесия между отдельными частями организма (или их функциями) или между организмом или внешней средой». В соответствии с гомеостатической моделью функционирования потребности К. Бернара, внешнее или внутреннее нарушение равновесия приводит к напряжению и определяет поведение, которое приведет к восстановлению равновесия.

Таблица 1

Сравнительный анализ основных существующих подходов к определению понятия «потребность»

Объяснительный признак	Содержание, цель	Достоинства	Недостатки	Область применения	Авторы
Напряжение, нехватка, нужда	Любая активность	Конкретность, прикладной характер, практическая полезность	Субъективная ориентация, не допускает единой трактовки	Маркетинг; менеджмент; исследование потребительского поведения	Д. Лассарр О.С. Виханский А.И. Наумов М. Мескон М. Альберт Ф. Хедоури
Информация	Воспроизводство	Простота, операциональность	Размытость, излишняя общность; не допускает анализа поведения	Теория социально-экономических трансформаций	П.В. Симонов Г.В. Фадейчева М.Г. Делягин
Гомеостазис: стремление к его восстановлению	Сохранение системы	Системность целостность	Излишняя общность, применимость к любым системам	Системные исследования; психология	К. Бернар У.Б. Кэннон Н.Д. Кондратьев

В рамках настоящей работы отметим, что экологию и управление интересуют не потребности индивида как таковые, а социальные потребности, которые и являются, собственно, объектом управления на государственном (социальная политика), региональном (муниципальное регулирование) и организационном (услуги социальной инфраструктуры предприятия) уровнях.

Выделение социальных потребностей также характеризуется множеством мнений. Рассмотрим некоторые подходы к определению социальных потребностей.

С. Бурданов и Ф. Мерто в своем словаре^{viii} пишут: потребности возникают из требований природы (жизненные или физиологические потребности в пище, питье, одежде, жилище и т. п.), а также из требований социальной жизни — такие психосоциальные потребности, как досуг, образование, здоровье, любовь, свобода, безопасность

и др.; кроме того, ряд потребностей, как кажется, противоречат витальным требованиям (потребность в алкоголе, наркотиках и т. п.).

Таким образом, авторы выделяют потребности биологического и психосоциального свойства, относя к последним те потребности, которые «вытекают из требований социальной жизни».

Наиболее известным подходом к определению социальных потребностей является типология А. Маслоу, который исходил из следующих предпосылок:

- 1) все человеческие существа имеют одинаковый набор потребностей в силу генетической наследственности и социального взаимодействия;
- 2) некоторые потребности более фундаментальны или критически значимы, чем другие;
- 3) наиболее базовые потребности должны быть удовлетворены до минимального уровня, перед тем как активируются другие потребности;



4) потребностям свойственна иерархичность, т. е. после удовлетворения базовых потребностей (низших уровней) начинают действовать (требовать удовлетворения) потребности высших уровней.

На основе этих суждений А. Маслоу предложил следующую иерархию потребностей:

А. Органические потребности: физиологические, безопасность.

Б. Социальные потребности: принадлежность, признание, самооценка, уважение, самоактуализация, самореализация.

Согласно теории А. Маслоу, с развитием общества происходит постепенное движение человека от центрирования своих сил и внимания на удовлетворении потребностей низших уровней к потребностям высшего уровня. Из этого положения можно сделать вывод о том, что по мере развития общества нарастает объем и число уровней удовлетворяемых потребностей.

Особого рассмотрения требует марксистский подход к определению социальных потребностей, в связи с тем, что динамика современного российского общества идет от патерналистской модели управления их удовлетворением к рыночной модели удовлетворения социальных потребностей. Исходной позицией для К. Маркса было признание всех потребностей современного человека социальными. К. Маркс писал: «Голод, который утоляется вареным мясом, поедаемым с помощью ножа и вилки, это иной голод, чем тот, при котором проглатывают сырое мясо с помощью рук, ногтей и зубов».

Центральным звеном в марксистской концепции было положение о том, что человек со времен первобытнообщинного строя претерпел значительную степень социализации, и сравнение потребностей дикого, первобытного человека с потребностями современных людей невозможно в силу объективного закона развития потребностей, их «социализации». Согласно воззрениям К. Маркса, социальные потребности — это те потребности, которые могут быть удовлетворены в процессе общественного воспроизводства и одновременно являются результатом этого процесса, поскольку результатом воспроизводства социума выступает и сам человек.

Наконец, обращаясь к энциклопедическим словарям, читаем: степень удовлетворения потребностей человека как *homo sapiens* в той или иной социальной системе определяется комплексом «понятий, характеризующих развитие человека как социального существа», которые включают «си-

стему экономических, социальных, политических и юридических прав и гарантий, направленных на обеспечение жизнедеятельности человека».

Можно привести и другие определения потребностей, которые достаточно многочисленны и в экономической науке, и в социологии, и в психологии. Например, Г. С. Широкалова пишет: «Атрибутивным свойством *homo sapiens* является наличие трех групп потребностей: материальных (в еде, одежде, жилище, продолжении рода, безопасности), социальных (участие в разных формах общественных отношений), духовных (познавательных, эстетических). Степень их удовлетворения и будет свидетельствовать об уровне развития экономической, политической, социокультурной демократии».

В.Н. Андреев и А.С. Изотов также подразделяют потребности человека на три группы: «Физиологические, информационные (культурные) и личностные, отличающиеся друг от друга объемом и способами удовлетворения. Физиологические потребности (потребности в пище, одежде, медицинской помощи и т. п.) ограничены особенностями человека как биологического организма и объективно определяются необходимыми для его существования веществами и энергией. Информационные (культурные) потребности связаны с внутренне присущей человеку необходимостью общаться с себе подобными, как с живущими, так и с прошлыми и будущими поколениями. Личностные потребности, т. е. потребности в самоуважении и уважении, проявляющиеся в виде притязаний человека на определенное отношение к нему окружающих, практически не имеют объективных пределов...

Однако с позиций наемного труда, прежде всего интересует проблема удовлетворения социальных потребностей человека, работающего в организации, т.е. проблема удовлетворения социальных потребностей во взаимосвязи с трудовой деятельностью человека. Переходя к решению этой проблемы, мы сталкиваемся с близкими к понятию «потребности» понятиями «мотив» и «мотивация».

Дж. О'Шонесси определяет мотив как-то, что активизирует поведение либо поддерживает и направляет его, как только организм выведен из состояния покоя», или как «предрасположенность к достижению некоторых основных целей», а мотивацию — как «комплекс мотивов, определяющих расположенность или нерасположенность личности к тем или иным действиям, поступкам, оценкам».ix Наконец, «мотивы — конкретные внут-

ренние побудители к действию, непосредственно ситуационно определяющие поведение людей. Мотивы — отражение в сознании людей их объективных потребностей и интересов в достижении определенных благ и условий деятельности».

Одна из наиболее известных теорий мотивации Ф. Герцберга разделяет все факторы, оказывающие влияние на трудовой процесс, на две группы: факторы, вызывающие в человеке неудовлетворение и препятствующие выполнению производственных обязанностей, и факторы, напротив, приводящие к удовлетворению и стимулирующие его поведение и реализацию своих функций в организации.

Данная теория, получившая название мотивационно-гигиенической или двухфакторной модели, выделяет два рода факторов, влияющих на человеческое поведение:

— гигиенические факторы, цель которых предотвратить неудовлетворенность работой посредством создания благоприятных условий;

— мотиваторы, факторы, определяющиеся содержанием работы и служащие источником удовлетворения и дальнейшего стимулирования трудовых усилий.

Согласно данной концепции, удовлетворение социальных потребностей в рамках предприятия выступает в качестве мотивирующего фактора. При этом с развитием экономики, производительных сил, все большее число факторов переходит из группы мотиваторов в группу гигиены, поскольку они начинают восприниматься как нормальные и обязательные условия труда.

По аналогии можно заметить, что с экономическим спадом многие гигиенические, по Ф. Герцбергу, факторы становятся мотиваторами, стимулирующими повышение производительности труда, поскольку переходная экономика не в состоянии обеспечить большинству работающего населения считавшийся прежде «нормальным» уровень удовлетворения потребностей. Приложение данной модели к ситуации переходной экономики может дать два варианта развития предприятия: ориентацию на выживание или на рост.

Вариант выживания, сохранения существующего предприятия связывается с тяготением всех видов социальной поддержки к слиянию с оплатой труда персонала в ее денежной форме. Вариант социального развития предприятия характеризуется как удовлетворение социальных потребностей работников.

Изложенные варианты стратегии представлены схематично на табл. 2.

Многие исследователи отмечают, что наиболее эффективны такие системы мотивации, которые позволяют четко увязать получаемое работником вознаграждение и результативность труда каждого работника. Вместе с тем очевидно, что степень удовлетворения социальных потребностей работников не всегда может быть четко увязана с достигаемыми трудовыми результатами на каждом рабочем месте.

Таблица 2

Схема выбора форм удовлетворения социальных потребностей в зависимости от общей стратегии предприятия

Стратегия стабилизации и выживания	Стратегия роста
Отказ от социальной поддержки и минимизация оплаты труда	Социальное развитие: стремление к удовлетворению социальных потребностей в дополнение к фиксированному уровню оплаты труда

Наконец, говоря об управлении процессами удовлетворения социальных потребностей, мы вынуждены рассматривать две параллельных области: область трудовой деятельности человека, которая является источником средств для удовлетворения его потребностей, и область государственного регулирования и государственной политики в области удовлетворения потребностей населения, т. е. затронуть область макроэкономического регулирования.

Рассмотренные альтернативные позиции, связанные с разделением ответственности за удовлетворение потребностей населения между государством и бизнесом, приводят нас к выводу, что крайние позиции возможны только в теоретическом рассмотрении. В практически реализуемой социальной политике, как правило, сочетаются и обязательства бизнеса, и обязательства государства. Проблема заключается только в выборе критерия такого сочетания.

Таковыми критериями могут быть либо поощрение индивидуализма и развитие личности (американская модель), либо предпочтение стабильных гарантий населению (концепция дирижизма Ф. Перу, реализуемая во Франции).

Таким образом, вопрос об удовлетворении потребностей населения в качестве направления социальной политики государства всегда является альтернативным — на одном полюсе позиция экономического либерализма, на другом советская модель государственного патернализма. И тот, и другой подход при отсутствии культурных огра-



ничений приводит при неконтролируемом развитии к кризису ибо, как писал К. Маркс, «Способность к потреблению является условием потребления... и эта способность представляет собой развитие некоего индивидуального задатка, некоей производительной силы». Отсюда следует, что капиталистическое общество (в отличие от обществ «традиционных») принципиально строится как общество потребления. В таком обществе наемный работник такой же не имеющий ограничений потребитель как и капиталист и его потребности ограничены только его доходом. В отличие от крестьянина рабочий «... не связан ни определенными предметами, ни определенным способом удовлетворения потребностей». И эта характеристика присуща наемному работнику в любом, даже традиционном и советском обществе.

В этом состоит экзистенциальная ловушка общества потребления: любой существующий вне традиционной культуры или идеологии человек обречён видеть смысл жизни в потреблении. Экономическая ловушка общества потребления состоит в необходимости постоянно стимулировать возникновение новых потребностей и вводя с помощью рекламы и СМИ в соблазн их потребления, организовывать производство новых товаров.

И, наконец, экологическая ловушка общества потребления состоит в истощении и полном разрушении естественной среды обитания.

Не менее очевидны и недостатки, связанные с государственной политикой ограничения потребления и ориентации на т. н. «достаточный» уровень потребления в советской системе государственного патернализма. К самым существенным можно отнести:

— внеэкономический, административный характер распределения и тем самым удовлетворения жизненно важных потребностей. При полном государственном контроле для каждой потребности необходимо установление норматива, после достижения которого потенциальный потребитель получает право на получение данного блага, что, однако, не означает его получения;

— навязанный характер потребления;

— уравнилельный характер потребления. Следствием этого факта стало отсутствие мотивации к производительному труду после удовлетворения ограниченного круга потребностей.

Проведенный анализ и сопоставление полярных систем удовлетворения потребностей показывает, что само использование понятия «потребности человека» имеет идеологизированный характер и зависимо от используемой теоретической концепции, кроме того, социально-экономическая практика не знает идеальных систем управления поведением через удовлетворение потребностей — каждая имеет свои достоинства и недостатки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Lassarre D.** Psychologie sociale et economic Paris, A. Colin Ed., 1995. P. 34.
2. **Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.** Основы менеджмента. М.: Дело, 1998. С. 691.
3. **Bourdanove C, Martos F.** Lexique de theorie economique. Paris, Ellipses, 1992.
4. **Barre R.** Economie polititique. Paris, PUF, 1983.
5. **Durkheim E.** Les regies de la methode sociologique, Paris, PUF, 1965. P. 29.
6. **Фадеева Г. В.** Общественные потребности как система // Вестник Московского университета. Сер. 6 «Экономика». 2000, № 2. С. 3–16, 4.
7. **Cannon W. B.** The Wisdom of the body. New York, Norton, 1932. (Цит. по: Lassarre D. Psychologie sociale et economie. Paris, A. Colin Ed., 1995. P. 92).
8. **Bourdanove C., Martos F.** Lexique de thdorie economique, Paris, Ellipses, 1992. (Перевод диссертанта).
9. **О'Шонесси Дж.** Принципы организации управления фирмой. М., 1979. С. 127.

Э.Ф. Хандамова, М.Б. Щепакин, В.И. Петровский

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА

Проблемы формирования коммуникационных сетей рекламной сферы. Динамика изменения институциональной среды, в первую очередь, связанная с мировым техническим прогрессом, вызывает необходимость наращивания усилий предпринимательских структур в области построения рациональных взаимоотношений между участниками рыночных обменов в интересах их развития. Совокупность рыночных взаимоотношений затрагивает весь спектр контактов как внутрифирменных, так и институциональных. Маркетинговый контекст проблемы состоит в том, что обмен внутри одной ситуации взаимоотношений обусловлен обменом в других ситуациях, которые очевидным образом не фиксируются в сознании тех, кто находится вне этого взаимодействия. Однако это не означает, что отсутствует взаимообусловленность между определенными поведенческими реакциями внешних институтов рынка и содержанием обменных процессов при совершении сделок конкретными субъектами рынка. В наиболее общем толковании под коммуникационной сетью понимаются наборы взаимосвязанных взаимоотношений обмена между действующими лицами (Cook and Emerson, 1978). Они происходят в определенном пространстве, в котором соединяются интересы, мотивы, ресурсы, организационные составляющие взаимодействия, «пересекаются» социальные и экономические характеристики и свойства участников и элементов взаимодействия.

Нами предпринята попытка сформировать представление о механизме реорганизации коммуникационного пространства, в котором происходят взаимодействия участников рынка в рекламной сфере, наиболее динамично развивающейся в условиях обострения конкуренции. Причем, в качестве основы такой реорганизации положено предположение о возможности создания рациональной коммуникационной сети, в границах которой возможно сформировать сбалансированное коммуникационное пространство в части мотивации субъектов на рациональное использование ресурсов и на гармонизацию всей совокупности социально-экономических отношений.

Организация рекламной деятельности как один из значимых факторов конкурентоспособности

предпринимательских структур определяет успешное продвижение на рынок произведенной ими продукции. В тоже время одним из неразработанных вопросов в теории рекламы является выбор оптимального варианта организации взаимоотношений участников рекламной деятельности. В научной литературе по рекламе и маркетингу практически отсутствуют доступные для использования методические приемы (методы, способы, рекомендации) по расчету основных характеристик и параметров организации рекламной деятельности. Проблемы в организации рекламной деятельности и построении рациональной системы взаимоотношений субъектов рекламного рынка возникают потому, что потенциальные участники рекламных процессов не могут достичь согласованности в их мотивациях на рациональное взаимодействие в коммуникационном пространстве. Множество участников внутри компаний (индивидуумов, групп, структур и т. п.) и участников переговорных процессов вне их имеют самые разные характеристики и свойства; они по-разному влияют на конечный результат собственного функционирования и на эффективность действия своих партнеров. Проблематичность создания сбалансированного коммуникационного поля при сетевом подходе к взаимодействию субъектов усугубляется сложностью собственно осуществления рациональной рекламной деятельности, а также невозможностью достичь договоренностей в отношении рационального использования имеющихся ресурсов во благо общества и непосредственно потребителя.

Рекламная деятельность в ее организационном аспекте в наиболее широком толковании является сложным процессом и она характеризуется следующим: 1) многофункциональной и многоуровневой структурой участников рекламного процесса; 2) географической «разнесенностью» в пространстве; 3) сложной технологией функционирования рекламной деятельности, носящей авансированный характер и дающей отдачу в определенном временном интервале; 4) разнообразной и сложной неструктурированной информацией в больших объемах, имеющей высокую степень неопределенности; 5) неравномерным привлечением трудовых ресурсов (по количеству и качеству) для реализа-



ции комплексов рекламных мероприятий; 6) несбалансированностью ресурсного покрытия отдельных рекламных действий, связанных с прогнозным характером ожидаемого результата и неопределенностью «рекламных ожиданий»; 7) противоречивостью представлений об использовании различных инструментов маркетинга и рекламы при формировании стратегических ориентиров и создании конкретной коммуникационной среды; 8) слабой работанностью организационных аспектов при реализации целей и задач корпоративного маркетинга; 9) непродуктивностью координационных построений между исполнителями и внешними агентами при разработке системы внутреннего маркетинга; 10) сложностью ресурсного наполнения креативно-функционального инструментария (в первую очередь, по фактору «трудовой ресурс»).

Имеется еще целый ряд вопросов, который не рассматривается достаточно подробно и профессионально при формировании совокупности затрат на создаваемые стоимости (ценности). К ним в первую очередь относится проблема коммуникационного взаимодействия, адаптированная к ресурсному потенциалу бизнес-структур и требованиям рынка в условиях ужесточения конкуренции. Поэтому известные подходы к организации рекламной деятельности столь разнообразны и индивидуальны; их выбор зависит от направлений деятельности компании (фирмы, предприятия), ее места на рынке, а также множества других факторов (в том числе субъективных, касающихся в первую очередь мотиваций каждого из участников этой деятельности). Важнейшим инструментом достижения эффективности в рекламной деятельности является системный подход. Он целесообразен именно потому, что коммуникационное пространство (внутреннее и внешнее) – это среда и инструмент гармонизации интересов многих участников рекламной деятельности.

Предприятия в зависимости от совокупности внешних и внутренних условий используют самые разнообразные формы и методы рекламной деятельности в широком диапазоне – от создания собственных централизованных или децентрализованных служб до полной передачи рекламных (в том числе организационных) функций сторонним организациям (например, рекламным агентствам). Трудовой компонент в сфере рекламного бизнеса «многослоен» по вертикали и горизонтали, т. е. может состоять из специалистов разной квалификации в иерархическом разрезе, а также включать работников различных бизнес-структур, объединяющихся для решения совместных задач.

Можно выделить следующие группы участников рекламных процессов со стороны бизнес-структур, от которых зависит принятие решений в сфере рекламы: 1) высшее руководство, которое должно управлять рекламой как одним из видов обеспечения основной деятельности предприятия; 2) специалисты, занимающиеся поиском решений для оптимизации специальных функциональных задач в области рекламы и ее «представления» потребителю; 3) менеджеры отдельных подразделений бизнес-структур, которые должны использовать рекламу как эффективный инструмент в силу логики своей коммерческой и хозяйственной деятельности, чтобы удовлетворять запросы клиентов, снижать издержки, формировать долгосрочные связи и т. д.; 4) менеджеры служб бухгалтерско-финансового учета, экономики, управления кадров и др., обеспечивающие и сопровождающие деятельность предпринимательских структур; 5) маркетинговое и рекламное подразделения, работающие в некоем взаимодействии, определяемом логикой корпоративных и иных интересов собственника и топ-менеджеров.

Структурные подразделения бизнес-структур соединены вертикальными и горизонтальными информационными, функциональными и коммуникационными связями в соотношениях, определяемых собственно организационным построением. Участники рекламных процессов обмениваются между собой информацией, реализуют отдельные мероприятия рекламной деятельности в рамках единой целевой установки бизнеса в соответствии с единым корпоративным (или стратегическим) планом. При необходимости взаимодействуют с внешними партнерами – сторонними участниками рекламных процессов в рамках единого коммуникационного пространства. Их в свою очередь можно разделить на следующие три группы:

1. Федеральная, региональная и местная законодательная, исполнительная и судебная власти, антимонопольные органы и организации саморегулирования, осуществляющие и обеспечивающие регулирование рекламных процессов.

2. Юридические и физические лица, участвующие в рекламной деятельности в строгом соответствии с проблемными установками бизнес-структур на договорной основе. В первую очередь, к ним относятся рекламопроизводители и рекламодатели. Кроме них имеются так называемые помощники: консалтинговые и исследовательские организации; фирмы, осуществляющие экспертные функции; организации, осуществляющие финансово-кредитную и инвестиционную поддержку деятельности бизнес-структур.

3. Юридические и физические лица, составляющие маркетинговую микросреду предпринимательских структур. К ним относятся, в первую очередь, поставщики, посредники и потребители рекламы. Кроме того, конкуренты, являющиеся опосредованными участниками, оказывающие опосредованное (косвенное) воздействие на рекламную деятельность бизнес-структур.

Участники рекламной деятельности связаны между собой функционально, т.е. они выполняют отдельные виды работ в рамках единого рекламного процесса, а также информационно-обмениваются документами, письменными и устными распоряжениями, предоставляя различные виды отчетности и т. д. Кроме того, между ними возникают текущие и перспективные коммуникационные связи, включающие кроме передачи между собой какой-либо информации, формирование образов (имиджевых, мотивационных и так называемых «слуховых»), а также разрешение проблем от возникающих «шумов» (слухов, неоправданной молвы и т. п.). Участники рекламных процессов разнородны по своим направлениям деятельности, имеют собственные организационные структуры, автономную систему управления и отчетности. Поэтому возникает проблема управления рекламной деятельностью на уровне единого центра, которым выступает собственно бизнес-структура, в интересах которой и осуществляется рекламная деятельность.

Организация функционального и информационного взаимодействия между структурными подразделениями бизнес-структур отчасти решается с помощью регламентации рекламной деятельности в виде положений о службах, должностных инструкций, систем планирования, управленческой отчетности и нормирования труда. Этому процессу может помочь полная или частичная автоматизация деятельности предприятия в виде корпоративной информационной системы или систем, автоматизирующих отдельные бизнес-процессы. Для принятия решения об организации оптимальной рекламной службы на предприятии необходимо исследовать и проанализировать следующие факторы-ограничения, влияющие на конечный результат функционирования: 1) тип рынка (потребительский, промышленный); 2) масштаб рынка (региональный, национальный, мировой); 3) масштаб предпринимательской структуры (малая, средняя, крупная); 4) характер стратегии роста компании (интенсивный, интеграционный, диверсификационный); 5) тип товара (по предназначе-

нию, по способу покупки, по оценке функций); 6) уровень конкуренции (низкая, средняя, высокая); 6) тип потребителя (особенности потребительского поведения на разных типах рынка); 7) коммуникационная сбалансированность и разветвленность (низкая, средняя, высокая); 8) ресурсная обеспеченность (низкая, средняя, высокая, рациональная); 9) экономическая эффективность функционирования (низкая, средняя, высокая); 10) возможный максимальный бюджет (в части размера и выбора методов выделения средств на рекламу).

По критерию распределения полномочий могут использоваться следующие типы организационных форм рекламной деятельности:

1. Централизованная структура обеспечивает принятие решений на более высоком уровне при заниженных требованиях к профессиональному «мастерству» и креативному таланту участников рекламных процессов. Такая структура инерционна, в ней снижены возможности инициативы и требования к творческому уровню работников (творчество характеризуется ее нижними ступенями). Коммуникационный аспект организации рекламной деятельности может быть обеспечен профессионализмом топ-менеджера централизованной структуры.

2. Децентрализованная структура, в которой низкий уровень в функциональной иерархии имеет расширенный диапазон полномочий. Высшее руководство бизнес-структуры решает в основном стратегические проблемы рекламной деятельности. Участники рекламных процессов сосредоточены по различным структурным подразделениям компании, решая частные и порой несвязанные между собой задачи. Коммуникационное поле участников-исполнителей является «пестрым» и нерациональным как в функциональном, так и организационном аспектах.

3. Смешанная структура обеспечивает распределение полномочий по уровням и звеньям системы управления в зависимости от рыночной ситуации, характера взаимодействий участников целевых рынков и условий осуществления рекламной деятельности. Такая структура предполагает привлечение различных сторонних участников рекламных процессов, в том числе специализированных. В этом случае повышаются требования к коммуникационному пространству, его сбалансированности в части достижения мотивационного консенсуса участников.

Совершенствование организации и управления рекламной деятельностью может осуществ-



ляться за счет минимизации и рационального использования избыточных трудовых ресурсов, что основано на нецелесообразности дальнейшего увеличения числа сотрудников для решения усложняющихся рекламных задач. Такое совершенствование имеет следующие направления или их комбинации:

1. Максимальное делегирование рекламных функций сторонним участникам рекламных процессов (например, рекламным агентствам, консалтинговым фирмам и т. п.) и отслеживание выполнения нескольких контрольных показателей.

2. Создание рекламной службы, где большая часть рекламных функций и задач распределены между нерекламными структурными подразделениями и сотрудниками.

3. Создание внутрифирменного рекламного отдела, с предложением его услуг и внефирменному рынку, обеспечивая возможность рентабельного использования своих мощностей и имеющихся ресурсов.

4. Создание дочерней рекламной фирмы или доленое участие с коммерческими партнерами в создании рекламной фирмы, самостоятельно выступающей на рынке рекламных услуг. В этом случае предприятия переводят большую часть рекламного персонала в распоряжение вновь создаваемой дочерней или совместной компании, оставляя в своем штате небольшую группу сотрудников, на которые возлагаются функции рекламного менеджмента.

При организации рекламной деятельности на первый план выдвигается вопрос о координационном механизме реализации комплексов рекламных мероприятий в рамках единого плана рекламной деятельности предпринимательской структуры, увязанного с ее стратегическими ориентирами. Таким координационным механизмом может являться кооперация, предлагающая высокую степень специализации, а значит и высокое качество исполнения рекламных продуктов. В настоящее время кооперация является одной из важнейших сторон современной индустрии рекламы. Роль кооперации зависит от количества направлений (по спектру товаров, рынков, географии размещения и функционирования структур) рекламной деятельности, сложности создания рекламных продуктов и реализации комплексов рекламных мероприятий, а также от разнообразия самой рекламной деятельности, внутренней организации бизнес-структуры и ее рекламной службы. Вместе с тем, кооперация, позволяющая добиваться в рекламной деятельности высокой рентабельности — это и

постоянная угроза для предпринимательской структуры. Она проявляется в следующем: достаточно одной из кооперирующих сторон нарушить свои обязательства, и вся сложившаяся цепочка взаимодействия начинает рушиться, коммуникационное пространство превращается из сбалансированного (если оно таковым является) в иррациональное. Таким образом, кооперация предопределяет взаимодействие рекламной службы предпринимательских структур с внешними организациями. Она способствует созданию единого коммуникационного пространства, в котором рекламную деятельность следует рассматривать как единую систему с границами функционирования выходящими за пределы бизнес-структур. Поэтому экономическое обоснование формирования организационных структур рекламных служб и расчеты эффективности рекламной деятельности следует вести с учетом характера взаимодействия участников в коммуникационном поле (по параметрам гармонизации мотиваций, проницаемости решений, восприимчивости организационных и иных решений и т. п.). Следует учитывать взаимовлияние собственного рекламного подразделения и сторонних организаций. Управление такой системой необходимо строить с учетом состава внешних участников рекламных процессов и их характеристик (экономических, организационных, коммуникационных).

Реорганизация системы рекламного обеспечения предпринимательских структур. В рамках рекламной деятельности разнообразные субъекты и элементы рекламы находятся в отношениях и связях друг с другом в коммуникационном пространстве и образуют систему отношений, которую в дальнейшем будем называть системой рекламного обеспечения (СРО) бизнес-структуры. В рамках СРО осуществляют свою деятельность различные собственные структурные подразделения и сторонние организации, ориентирующиеся на общую целевую установку в рамках выбранной бизнесом рекламной стратегии с учетом принципов единства управления, общности процесса рекламы, взаимозаменяемости материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также необходимости достижения единого результата при минимизации затрат на содержание и функционирование системы. СРО — это бизнес-система, которая трансформирует входящий поток запросов бизнес-структур в выходной поток рекламных услуг и продуктов при наличии дополнительных ограничений, таких как доступные ресурсы и рекламные технологии, законодательное регулирова-

ние, внешняя среда, внутренняя структура компаний и пр. Запросы структур бизнеса могут оформляться в виде заказов, которые выполняются в рамках СРО.

Основная цель создания СРО состоит в возможности организационно и экономически эффективно объединить в единую гетерогенную коммуникационную систему всех участников рекламного процесса, технологическое оборудование для производства рекламной продукции на основе применения стандартизованных ситуаций взаимодействия между компонентами СРО. Стандартизованные ситуации могут описываться с помощью методик формализованного представления работы СРО. Такой подход потенциально позволяет повторно или с небольшими изменениями использовать творческие, производственные и административные ситуации, в том числе и дорогостоящие рекламные продукты в разных комплексах рекламных мероприятий без переделки (в том числе экономить на скидках) и, тем самым, экономить значительные финансовые средства. С другой стороны, такой методический подход позволяет поэтапно наращивать мощность системы рекламного обеспечения в соответствии как с потребностями бизнес-структур, так и с его финансовыми и иными возможностями. СРО должна обладать высокой интеллектуальностью, инновационностью, гибкостью и мобильностью, что обеспечивается созданием интеллектуальных систем управления и поддержки групповой согласованной деятельности в рамках формируемого коммуникационного пространства, которые бы не только упростили принятие согласованных решений, но и стимулировали процесс самоорганизации СРО на всех уровнях ее функционирования в соответствии с корпоративными целями и задачами бизнес-структур. Это может быть реализовано через одну из форм кооперации — сетевую организационную форму СРО, которая может классифицироваться как сеть для выполнения отдельных рекламных заказов, рассчитанная на мобилизацию исполнительских ресурсов высокого качества и эффективности, ориентированных на единый мотивационный вектор участников и сфокусированных едиными целевыми установками рекламной деятельности. В такой сети необходимо предусмотреть взаимозаменяемость исполнителей, так как сроки заказов строго ограничены, зависимость участников рекламной деятельности симметрична. Для осуществления последующих заказов на базе уже действующей СРО предлагается создавать новые сетевые конфигурации. На принятие решения в пользу сетевой организационной формы СРО, в первую очередь, оказывают влияние

потребности в дополнительных ресурсах и способностях, характерных для рекламной деятельности. Пространство сетевой организации может включать в себя следующие четыре категории составляющих: 1) рынок; 2) среда взаимодействия; в) внутриорганизационные объединения; 3) межорганизационные объединения.

Для функционирования межорганизационной части СРО, выходящей за границы отдельной бизнес-структуры, необходимо использование современных информационных и коммуникационных технологий, базирующихся, в первую очередь, на возможностях глобальной сети Интернет, являющейся всемирной коммуникационной платформой. Внутрифирменные формы разделения труда и передачи информации (знаний) во внутриорганизационной части СРО могут поддерживаться технологиями Интернет/интранет. Основной задачей СРО является динамичная увязка и объединение компетенций участников рекламных процессов на основе выбора исполнителей, располагающих конкурентоспособными ключевыми компетенциями, которые позволяют создать «лучшее в своем роде» рекламное агентство. Для производства рекламных продуктов в соответствии с заказом предприятия привлекаются лучшие рекламные ресурсы, которые имеются у субъектов СРО. В результате объединения ресурсов и компетенций участников рекламных процессов СРО может обеспечить достижение синергетического эффекта.

Объединение ресурсов в рамках СРО характеризуется территориальной независимостью, т. е. сосредоточение ресурсов и решение задач осуществляется по принципу разделения труда, что происходит независимо от географического расположения субъектов СРО. В зависимости от целевых установок бизнес-структур сотрудничество с субъектами СРО в границах коммуникационного пространства может носить временный характер или организовываться на определенный срок. Преимущества СРО в таком случае могут быть следующими: 1) расширение действующего ресурсного потенциала; 2) внутренняя и внешняя координация может осуществляться с помощью информационных технологий, что снижает издержки на управление; 3) возможно параллельное управление множеством разнообразных рекламных процессов без нарушения интересов ее участников.

Быстро меняющаяся ситуация ограничивает использование форм кооперации на зафиксированных в договорах условиях. СРО позволяют пре-

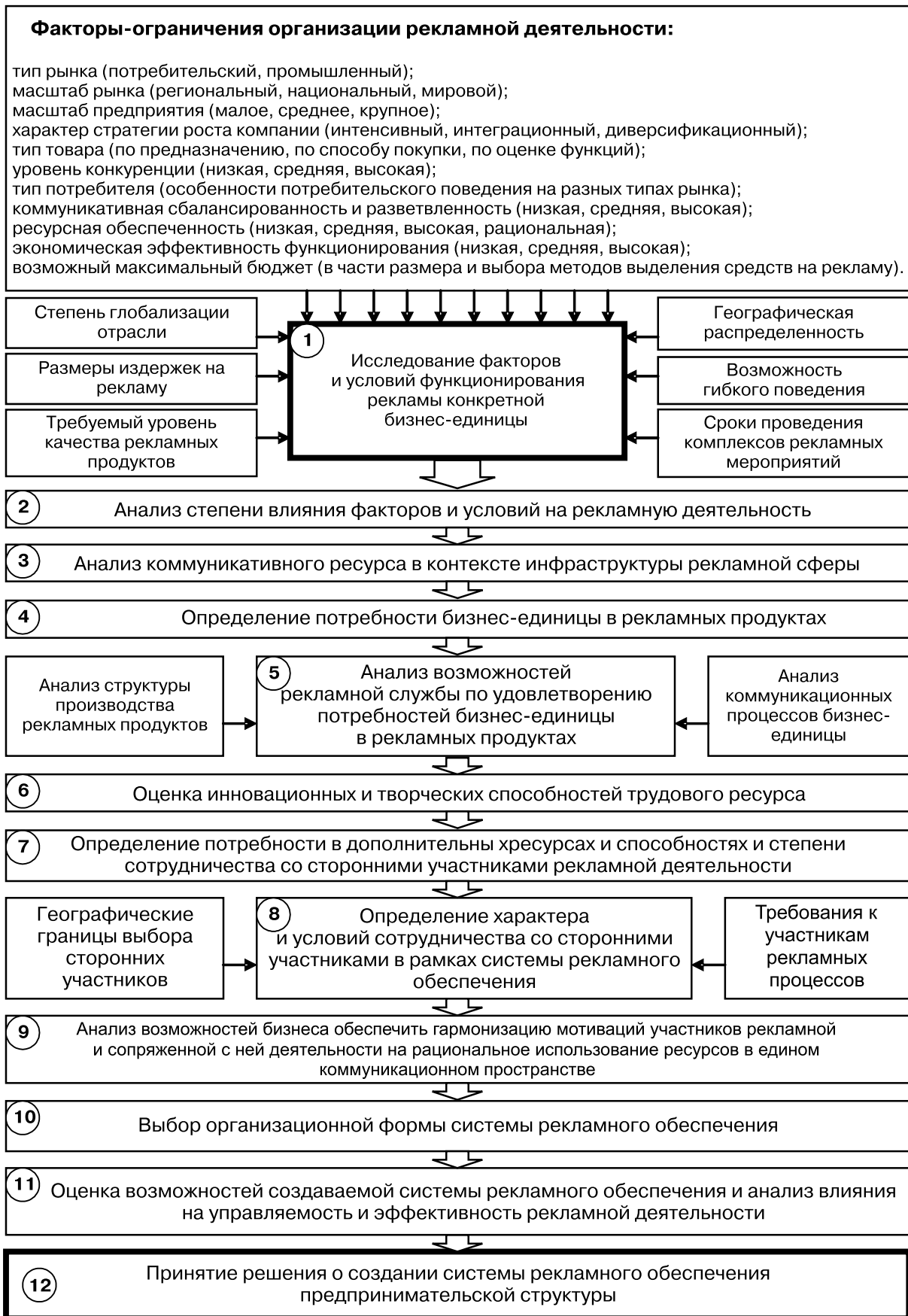


одолеть этот недостаток за счет своей открытости и гибкости, настроенности на высокий уровень «договоренности» сторон. Для компаний-заказчиков формирование СРО обеспечивает исполнителя заказа в одном лице и благодаря оптимизации системы производства рекламных продуктов позволяет извлекать максимальную пользу в виде сокращения совокупных затрат на рекламную деятельность и сопряженных с ними затрат. Сторонние участники рекламного процесса получают возможность участвовать в выполнении самых разнообразных заказов, реализуя в свою очередь собственные интересы и мотивы. Таким образом, предпосылкой и целью создания виртуальных и иных партнерств выступает взаимная выгода в едином сбалансированном коммуникационном поле. Сформированное представление о функционировании СРО дает возможность подойти вплотную к разработке методического подхода к реорганизации рекламной деятельности предпринимательских структур.

Методический подход к реорганизации коммуникационных сетей в рекламной сфере. Первым импульсом к образованию СРО является поступление рекламного заказа, для выполнения которого формируется организационная структура из различных участников маркетингово-рекламного пространства. Все участники рекламных процессов, исходя из своих ключевых компетенций, предоставляют в распоряжение СРО необходимые ресурсы (кадры, сырье, управленческие структуры, финансовые средства и пр.) и способности (коммуникационные, инновационные, творческий потенциал, специальные знания и т.п.), благодаря чему рекламный заказ бизнес-структур исполняется быстрее, лучше, гибче, рациональнее и дешевле. Суть методического подхода к реорганизации коммуникационных сетей в рекламной деятельности состоит в необходимости введения в этот процесс следующих дополнительных этапов: а) анализ коммуникационного ресурса; б) оценка инновационных и творческих способностей трудового ресурса; в) анализ иных возможностей бизнес-структур обеспечить гармонизацию мотиваций различных участников рекламной и сопряженной с ней деятельности на рациональное использование всех видов ресурсов в границах единого коммуникационного пространства (например, за счет социализации). Ключевым фактором выступает «ресурсное покрытие» текущего функционирования и его оценка для выработки и принятия стратегических ориентиров как основы для экономического роста бизнеса.

10. В зависимости от требований последующих заказов действующая СРО может переводиться из одного экономико-технологического состояния в другое, при этом будет изменяться технологический процесс и схема коммуникационного взаимодействия участников. Реорганизацию рекламной деятельности структур бизнеса за счет формирования оптимальной СРО предлагается осуществлять в двенадцать этапов (рис. 1).

На первом этапе с учетом факторов-ограничений рекламной деятельности структур и условий функционирования рекламы в рамках отрасли (или рынка) проводится исследование факторов и условий функционирования рекламы применительно к конкретной бизнес-единице. На втором этапе проводится анализ степени влияния факторов и условий на рекламную деятельность бизнеса. На третьем этапе проводится анализ коммуникационного ресурса в контексте инфраструктуры рекламной сферы; На четвертом этапе определяются потребности бизнес-единиц в рекламных продуктах. Такие потребности рассчитываются исходя из задач, поставленных на разработку рекламы руководством этих структур по достижению необходимого уровня продаж производимой ими продукции (оказываемых услуг и т. п.). На пятом этапе проводится анализ возможностей рекламной службы удовлетворить потребности бизнеса в рекламных продуктах. Такой анализ базируется на анализе структуры производства рекламных продуктов и коммуникационных процессов, осуществляемых внутри и вне предпринимательских структур. На шестом этапе дается оценка инновационным и творческим способностям и иным свойствам трудового ресурса различных разработчиков рекламы. На седьмом этапе определяются потребности в дополнительных ресурсах, в способностях (разного характера и уровня) и степени сотрудничества внутри структур и со сторонними участниками рекламной деятельности (в том числе социальные аспекты отношений и потенциал социализации ресурса). На восьмом этапе определяется характер и условия сотрудничества со сторонними участниками в рамках системы рекламного обеспечения. Логика этой оценки базируется, в первую очередь, на географических границах выбора сторонних участников и соответственно требованиям к коммуникационному полю и участникам рекламных процессов. На девятом этапе проводится анализ различных возможностей бизнеса обеспечить гармонизацию мотиваций участников рекламной и сопряженной с ней деятельности на рациональное использование ресур-





сов в едином коммуникационном пространстве. На десятом этапе осуществляется выбор организационной формы системы рекламного обеспечения, которая позволила бы наилучшим образом достичь с одной стороны, целей бизнеса, а с другой, - целей производства и распространения рекламных продуктов в условиях функционирования СРО. Это может быть смешанная или сетевая организационная структура с элементами виртуальности, созданная для выполнения рекламных заказов. На одиннадцатом этапе проводится оценка возможностей создаваемой системы рекламного обеспечения и анализ влияния ее на управляемость и эффективность рекламной деятельности и функционирования бизнес-структур в целом. Оценка возможностей действующей коммуникационно-технологической инфраструктуры ставит вопрос о дополнительных капиталовложениях и рисках, связанных с созданием коммуникационной сети. Устанавливается необходимость сотрудничества со сторонними участниками рекламной деятельности бизнес-структур в целях достижения максимального синергетического эффекта в рамках СРО. На завершающем двенадцатом этапе принимается и оформляется решение о реорганизации или создании системы рекламного обеспечения предпринимательской структуры. В последующем на основании этого решения разрабатывается комплект планирующих документов. Отношения между участниками рекламных процессов в рамках СРО могут строиться по-разному. Возможно их частичное регулирование на договорной основе.

Выводы

1. Управление СРО должно минимизировать недостатки сетевых организационных структур и кооперации. Оно может ориентироваться как на централизованную систему, так и на автономное самоуправление участников СРО. Важно определить собственную роль предпринимательских структур в рамках создаваемой системы.

2. Сильное влияние на управление сформированной СРО могут оказывать информационно-коммуникационные технологии и глобальная сеть Интернет.

3. Цели СРО формулируются на основе побудительных мотивов оптимизации рекламной деятельности в границах единого коммуникационного пространства, ориентированного на рациональное использование ресурсов и сбалансированность мотиваций участников. Это может выражаться в экономии времени или издержек, в увеличении гибкости, в удовлетворении потребности в интернационализации рекламы, в повышении рекламной активности и т.п. Общие соображения о функционировании, стратегии развития структур должны стать базой для постановки и разработки конкретных целей в рамках создаваемой СРО.

4. Сроки существования СРО определяются поставленными перед ней целями, поэтому они могут быть длительными или краткосрочными. На сроки функционирования СРО влияют ряд определяющих факторов, касающихся как размеров заказов, так и ресурсных возможностей бизнес-единиц.

5. Построение СРО предлагается осуществлять из готовых адаптированных компонент, т.е. основные компоненты СРО следует формировать и выбирать из числа участников рекламного процесса, работающих на основе стандартизованных процедур при определении: функций, задач, целей, системы управления, выборе необходимых компонентов взаимодействия с рекламодателем, а также другими участниками рекламного процесса и потребителями рекламы.

6. Предлагаемая последовательность принятия решения о создании системы рекламного обеспечения (СРО) в рамках единого коммуникационного пространства (сети) позволяет определить объем работ и планомерно, с учетом релевантных факторов внешней и внутренней среды бизнес-структур, реорганизовать рекламную деятельность и значительно повысить ее эффективность. В конечном итоге, такое организационное совершенствование СРО позволяет изменять эффективность функционирования предпринимательских структур в целом, создавать предпосылки для усиления влияния человеческого фактора (как социализирующегося трудового ресурса) на весь процесс развития бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вютрих Х.А., Филипп А.Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5.

2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник 2-е изд. М.: Изд-во «ДиС». 2003. 688 с.

3. **Зимен С., Бротт А.** Бархатная революция в рекламе / Пер. с англ. М.: Изд-во: «Эксмо-Пресс». 2003. 287 с.
4. **Моисеева Ш.С., Конышева М.В.** Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие / Под ред. Н.К. Моисеевой. М.: «Финансы и статистика». 2002. 304 с.
5. **Найджел Ф. Пирси, Дэвид У. Кравенс.** Организация маркетинга и менеджмент: В кн. Маркетинг / под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. С. 253–274.
6. **Райсс М.** Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 1.
7. **Репьев А. П.** Рекламодателю о рекламе. М: Изд-во «Международный институт рекламы» 2002. 250 с.
8. **Синяева И. М.** Управление маркетингом: учеб. пособие. М.: «ИНФРА-М». 2003. 224 с.
9. **Соловьев Б. А.** Маркетинг: Учебник. М.: «ИНФРА-М». 2005. 383 с.
10. **Тарасов В.** Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 1.
11. **Crosier K.** How advertising works' in Kitchen, P.J. (ed.) //Marketing Communications: Principles and Practice. London: International Thomson. 1998a.
12. **Mattsson L. G.** Relationship marketing and the markets as networks approach a comparative analysis of two evolving streams of research // Journal of Marketing Management 13. 1997. 447–61.
13. **Piercy Nigel.** Marketing implementation: analyzing structure, process and information' in John Saunders (ed.) // The Marketing Initiative. London: Prentice-Hall. 1994.
14. **Piercy Nigel.** The role of the marketing department' in UK retailing organizations // International Journal of Retailing 4. 1988. 46–65.

Э.А. Омаров, С.А. Ханухова

СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ МАРКЕТИНГОМ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Концепция маркетинга инноваций является основой работы всей маркетинговой службы, исследования рынка и поисков конкурентной стратегии инновационной деятельности любого туристического предприятия. Первостепенной задачей подразделений маркетинга на начальном этапе поиска инновации становятся следующие исследования: спроса и конкуренции; поведения покупателя и динамики его предпочтений; наличия конкурирующих продуктов и возможностей закрепления новинки на рынке. При этом стратегия маркетинга, анализ рынка и оперативный маркетинг состоят из следующих шести принципиальных этапов [1]:

- общеэкономического анализа рынка;
- анализа экономической конъюнктуры;
- специального исследования рынка;
- разработки стратегии проникновения новшества;
- оперативных мероприятий маркетинга;
- оценки издержек и доходов от маркетинга.

В индустриально развитых странах маркетинговая концепция развития туристических предприятий занимает важное место уже в течение последних десятилетий. При этом следует заметить, что становление инновационного маркетинга как научной дисциплины пришлось только на последнее десятилетие. Инновационный маркетинг как понятие шире, чем маркетинг инноваций, он включает задачи организации, принципы мышления, область научных исследований, стиль управления и поведения. Это органичное, а не навязанное новаторство, особый тип отношений и полное принятие риска. Инновационный маркетинг имеет социальную ориентацию. Наиболее важными его видами являются стратегическая и оперативная составляющие [2].

В инновационном маркетинге методы, подходы и стиль эффективного руководства должны меняться в зависимости от ситуации. Для этого на каждой стадии жизненного цикла инноваций требуются различные методы и подходы, разные стра-



тегии и соответствующая тактика маркетинга. Система мероприятий инновационного маркетинга тесно увязана не только с системами обновления деятельности, но и с динамикой накопления и перелива капитала.

Таким образом, в ситуационной системе управления инновационным маркетингом все управленческие решения принимаются на основе анализа текущей ситуации проблемной среды, опираясь на опыт высококвалифицированных менеджеров, хранящийся в базе знаний, в форме модели, состоящей из множества трансформационных правил логического вывода. Правая часть таких правил должна, например, определять наиболее подходящую альтернативу установки цен на инновационные услуги в конкретных условиях рынка, а левая часть правил определяется различными ситуациями, которые возникают на рынке инноваций и на рынке оказываемых предприятием туристических услуг. В последнем случае это могут быть затраты, связанные с реализацией того или иного туристического продукта, текущий спрос потребителей на определенный вид туристических услуг и поведение конкурентов на рынке туристических продуктов.

При этом основная задача проводимых исследований сводится к сбору, обработке и анализу данных с целью снижения неопределенности в текущей ситуации, что сопутствует превышению эффективности принимаемых маркетинговых решений. Для этого исследованиям подвергается рынок, конкуренты, потребители, цены, внутренний потенциал туристического предприятия. Основой же проведения маркетинговых исследований служат общенаучные и аналитико-прогностические методы. Результатом маркетинговых исследований являются разработки, которые используются при выборе и реализации маркетинговой стратегии и тактики предприятия на рынке инноваций.

Таким образом, в ситуационной системе управления для выбора стратегии поведения на рынке туристических услуг используются следующие по содержанию факторы — «основные характеристики рынка туристических услуг и процентное соотношение между различными его сегментами; характеристики и структура потребителей услуг; цена на оказываемый вид услуг; экономический потенциал предприятия и его конкурентоспособность».

При этом в общем случае, модель ситуационного управления инновационным маркетингом может определяться следующими различными по значению ситуациями:

— множеством целевых эталонных ситуаций, определяемых кортежами характеристик, отражающих состояние рынка туристических услуг и наиболее эффективную для данного состояния инновационную деятельность при наблюдаемом спросе потребителей на предлагаемые новые туристические продукты;

— полными и эталонными ситуациями проблемной среды, которые фактически отражают текущее состояние рыночного спроса на реализуемые новые туристические продукты;

— множеством эталонных ситуаций и соответствующих им факторов внешней среды, которые существенным образом влияют на состояние инновационной деятельности на рынке туристических услуг. Каждой паре <эталонная ситуация и факторы внешней среды> в соответствие ставятся определенные организационно — управленческие мероприятия, которые в заданных условиях рынка позволяют достичь желаемых инновационных успехов, согласно заданному целевому состоянию.

Для формирования эталонных ситуаций управления путем обобщения наблюдаемых ситуаций рынка туристических услуг целесообразно использовать аппарат нечетких множеств, позволяющий выполнить обобщенное представление входящих в эти ситуации факторов и показателей в терминах естественного языка с помощью соответствующих лингвистических переменных. Для этого каждому фактору и показателю, используемому при описании ситуаций, в соответствие ставится лингвистическая переменная, и на шкале ее количественных значений соответствующие факторы определяются с помощью следующих пяти качественных значений: «очень малое значение показателя», «малое значение показателя», «среднее значение показателя», «большое значение показателя» и «очень большое значение показателя».

Опираясь на вышеизложенные методологические положения, ситуационная модель управления инновационным маркетингом туристического предприятия может быть сформирована следующим образом.

В общем случае полная ситуация рынка туристических услуг будет определяться следующими составляющими:

— множеством $P = \{P_{i1}\}$, $i = 1, n_1$ требований, предъявляемых потребителями к различным видам туристических продуктов, которые реализует предприятие;

— множеством характеристик туристических продуктов $X = \{x_{i2}\}$, $i = 1, n_2$, которые могут быть получены в результате использования имеющихся на рынке новшеств научных исследований;

— множеством инвестиционных возможностей $S = \{s_{i2}\}$, $i = 1, n_2$ определяющих достаточность финансирования в туристической отрасли научных исследований в i_2 направлении;

— множеством $Q = \{q_{i3}\}$, $i_3 = 1, n_3$ имеющихся на рынке туристических продуктов, которые удовлетворяют заданным требованиям;

— $V = \{v_{i3}\}$, $i_3 = 1, n_3$ объемы ресурсов необходимые для реализации новых имеющихся на рынке туристических продуктов;

— наличием на рынке квалифицированных работников и менеджеров, необходимых для внедрения нововведений в производство и их реализации;

— множеством характеристик, определяющих потенциальные возможности туристического предприятия.

При этом различные эталонные ситуации будут определяться допустимыми сочетаниями значений — да или нет — перечисленных выше составляющих полных ситуаций. Например, для туристических предприятий:

— реализует ли предприятие туристические продукты потребителям, которые наиболее полно удовлетворяют заданным требованиям определенного сегмента рынка, например, их покупательской способности;

— имеются ли на рынке нововведения, позволяющие сформировать турпродукты, удовлетворяющие заданным требованиям, например, максимальному спросу на рынке и обладает ли туристическое предприятие потенциалом для их реализации;

— проводятся ли на рынке новшеств научные исследования, связанные с формированием туристических продуктов, удовлетворяющих заданным требованиям;

— имеются на рынке инвестиций возможности финансирования необходимого инновационного проекта, связанного с формированием и реализацией выбранного турпродукта;

— имеются ли у предприятия потенциальные возможности (в том числе и квалифицированные работники), требуемые для внедрения и реализации выбранных нововведений;

— имеются ли на рынке труда работники и менеджеры, имеющие квалификацию необходимую для реализации выбранного инновационного проекта.

В этом случае, на основании содержания эталонной ситуации, полученной в процессе прове-

дения маркетинговых исследований, управленческие решения формируются и выбираются по следующей схеме:

1. По результатам маркетинговых исследований рынка туристических услуг определяются наиболее востребованные в настоящее время туристические продукты.

Проверяется условие «реализуемые предприятием туристические продукты можно отнести к числу наиболее востребованных продуктов»: если условия выполняются, то необходимо перейти к п. 2; в противном случае, необходимо перейти к п. 3.

2. Проводится анализ перспектив развития туристического рынка и определяется временной лаг, по истечению которого предприятию потребуются смена реализуемых им туристических продуктов. По полученным данным определяется необходимость проведения исследований в направлении изменения содержания реализуемых турпродуктов с учетом перспективных требований рынка.

3. Проверяется условие «наличие на рынке нововведений, удовлетворяющих современным требованиям потребительского рынка»: если условие выполняется, то перейти к 4; в противном случае, перейти к 8.

4. Оцениваются финансовые и потенциальные возможности внедрения в производство имеющихся на рынке или собственно разработанных нововведений. Если необходимые потенциальные возможности существуют, то формируют бизнес план инновационного проекта, позволяющий эффективным образом реализовать эти возможности и приступают к его реализации, в противном случае, перейти к п. 8.

5. Проверяется условие «у предприятия имеются все необходимые для реализации проекта средства»: если условие выполняется, то перейти к 6; в противном случае провести мероприятия, связанные с поиском инвесторов, способных предоставить требуемые для реализации инновационного проекта средства.

6. Проверяется условие «у предприятия имеются специалисты, необходимые для реализации инновационного проекта»: если условие выполняется, то перейти к 9; в противном случае, перейти к 7.

7. Проверяется условие «на рынке труда имеются требующиеся предприятию специалисты»: если условие выполняется, то привлечь на работу требуемых специалистов, перейти к 9; в противном случае, приступить к подготовке необходимых специалистов.



8. Изыскиваются возможности проведения НИОКР, связанных с созданием требуемых новшеств. Если такие возможности имеются, разрабатывается бизнес план проведения НИОКР, связанных с разработкой необходимых новаций и нововведений. После получения требуемого результата перейти к п. 4. В противном случае, наблюдать за рынком нововведений и при появлении на рынке необходимых новаций перейти к п. 3.

9. Составляют бизнес план инновационного проекта и приступают к его реализации.

При этом основной проблемой проводимых исследований является извлечение из совокупности полученных данных наиболее важных сведений и результатов, непосредственно связанных с решением поставленных задач. Для решения этой проблемы необходимо использовать различные механизмы избирательности входной информации, используемой для принятия решений, например, четкую ее связь с достижением стоящей цели управления.

К основным таким механизмам можно отнести:

— обработку только новой информации, не хранящейся в базе данных;

— корректировку информации, хранящейся в базе данных только по мере вновь открывающихся обстоятельств, после того как подтверждена их достоверность;

— определение ассоциативных связей поступающей информации с исследуемой проблемой.

Обычно результаты проводимых исследований сводят в таблицы, на основе которых рассчитывают показатели эмпирического распределения исследуемых процессов, сравнивают их со стандартными (эталоны, хранящимися в памяти). Для получения дополнительных сведений исходные

данные обрабатывают с помощью методов регрессионного анализа. Широко могут использоваться методы экстраполяции, моделирования, экспертных оценок. Наибольшую важность при обработке и анализе материалов имеют прогностические расчеты относительно развития исследуемых событий.

Исследователь представляет основные результаты исследования руководству предприятия для принятия управленческих решений. Исследование является полезным, если в результате его проведения уменьшается неопределенность, с которой столкнулись специалисты и руководители в процессе инновационной деятельности. Но следует иметь в виду, что полностью неопределенность снять практически невозможно в силу высокого уровня динамики развивающегося рынка. Поэтому проводимые исследования должны быть регулярными и повторяться или циклически через заданные интервалы времени, или по мере обнаружения существенных изменений рыночной ситуации.

Итогом проведенного исследования является разработка выводов и рекомендаций. Они должны вытекать непосредственно из результатов анализа текущей ситуации проблемной среды, быть аргументированными, достоверными и направленными на решение исследуемых проблем. Сказанное достаточно полно может быть достигнуто именно путем применения ситуационных систем управления и принятия решений, организованных по выше рассмотренному принципу.

Результаты грамотно проведенного ситуационного маркетингового исследования могут послужить толчком к инновационным преобразованиям на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2002.

2. **Санто Б.** Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990.

Г.И. Пашигорева, Е.М. Звягина

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Внимание к проблеме развития сферы услуг обусловлено целым рядом причин, среди которых ее бурный рост, возрастание роли и значения в общественном производстве, всесторонняя необходимость удовлетворения потребностей самых различных групп населения, формирование новых организационных технологий по предоставлению услуг.

Потребность во многих видах услуг ведет к созданию определенной структурной организации и как следствие происходит не только организационно-структурное оформление, но и намечается общая тенденция ее роста, которая наблюдается по всем без исключения услугам, в том числе автотранспортным перевозкам. Опережая все без исключения отрасли хозяйственного комплекса страны, услуги формируют конкурентную среду, применяя самые современные технологии при оказании их потребителям.

Конкурентные отношения — это неотъемлемая часть рыночной экономики, где выявляются возможности предприятий по удовлетворению совокупных требований рынка к товарам и услугам, при существующем соперничестве других источников рынка, реализующих свою деятельность в одной сфере интересов. Иными словами выгодное отличие экономического субъекта от других будет определяться эксклюзивной ценностью, предполагающей превосходство над другими конкурентами.

Современные предприятия сферы услуг все больше сталкиваются с возрастающими потребительскими требованиями, являющимися результатом усиления конкурентной борьбы, укрепления позиций конкурентов на данном сегменте рынка, углубления дифференциации платежеспособного спроса, сокращения сроков внедрения инновационных разработок, изменения отраслевых границ и профилей деятельности. Конкуренция выдвигает условия, при которых предприятия сферы услуг должны все более оперативно и высокопрофессионально приводить свою деятельность в соответствии с новыми условиями и требованиями на основе организационных, технологических, социальных и управленческих инноваций. Все это свидетельствует о необходимости обеспечения определенных сбалансированных взаимосвязей

между различными уровнями самой системы конкурентоспособности предприятий в отечественной экономике.

При анализе процессов формирования сферы услуг на потребительском рынке необходимо учитывать то, что услуги, производимые любым предприятием объективизируются на конкретные группы потребителей, которые в конкурентной среде практически всегда имеют выбор и в своем выборе руководствуются сложившимися или приобретенными предпочтениями.

При получении автотранспортных услуг потребитель в 80% ориентируется на характер услуги, ее содержание и продвижение к потребителю. Здесь действенность и эффективность формирования среды потребления зависит от конкурентных предложений, заложенных в предлагаемую услугу.

Формирование конкурентных предпочтений по оказанию услуг, как показывает практика, преследует своей целью:

- систематизацию предлагаемых услуг в удовлетворении спроса потребителей и выбора ими предложений;
- построение модели потребления услуг в зависимости от состояния конкурентной среды;
- надежность информационных потоков, в том числе реклама услуг;
- повышение качества услуг и комплексности обслуживания пассажиров;
- формирование средней нормы прибыли на территориальных рынках, которые можно рассматривать как эксклюзивную ценность и движущую силу, предполагающую превосходство над другими конкурентами.

Кроме того, важным в определении конкурентоспособности предприятий отраслей сферы услуг будет являться объективное условие их хозяйственной деятельности в полной взаимосвязи и взаимозависимости с экономическими, социальными, общественно-политическими, нравственно-культурными отечественными факторами и ценностями. По мнению экономиста М. Гельвановского, с национальной воспроизводственной базой, как правило, отождествляют только экономический потенциал, который на самом деле гораздо шире и глубже. Глубина его определяется



неким уникальным социально-культурным фоном, формирующим тип хозяйственного поведения основной части населения страны, используя которую страна получает наивысший эффект от своей хозяйственной деятельности. Таким образом, только системное восприятие взаимообусловленности экономических, социальных, культурно-психологических и политических факторов приводит к признанию их детерминантами современного общественного развития.

Такой системный подход к определению конкурентоспособности в сфере услуг был положен в основу предлагаемой экономистами Л. Андреевой и Е. Миргородской модели «системной конкурентоспособности», включающей метауровень, макроуровень, мезоуровень и микроуровень ее анализа. Содержание данной модели предполагает признание конкурентоспособности важнейшим фактором и условием функционирования разновысоких экономических систем.

Здесь необходимо отметить, что разнообразие рыночной конкуренции приводит и к соответствующему разнообразию субъектов по предлагаемым услугам, а именно:

— Субъекты, предлагающие услуги по заниженным ценам.

Часто цена услуг таких субъектов равна или ниже себестоимости их производства. Качество обслуживания у них вполне приемлемое, но стратегия низких цен является неизменной.

— Субъекты, имеющие узкую специализацию в сфере автотранспортного обслуживания.

В этом случае при выходе на территориальный рынок они оперируют очень ограниченным ассортиментом, умело определяя свой целевой контингент, обеспечивая более высокое качество обслуживания, оперативное реагирование на запросы клиентов и более привлекательные цены.

— Субъекты, предлагающие большой комплекс сопутствующих услуг.

Предприятия данной категории чаще всего избирают стратегию диверсификации своей деятельности и ассортимента предлагаемых услуг во избежание падения спроса на свои услуги.

Несмотря на осуществление автотранспортными предприятиями различных пассажирских перевозок, все они выполняют более или менее стандартные функции, суть которых состоит в оценке конкурентных характеристик рынка в территориальном аспекте для изучения всего комплекса вопросов, характеризующих конкурентную среду.

Другим элементом управленческих действий по обеспечению конкурентоспособности являет-

ся ассортиментная политика, формированию которой предшествует разработка ассортиментной концепции.

Ассортиментная концепция выражается в виде системы показателей, характеризующих возможности оптимального развития данного вида услуг в ассортиментном разрезе. Например, разнообразие видов и разновидностей услуг (с учетом типологии потребителей); уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношение цен на услуги; качество обслуживания. Цель такой концепции – сориентировать предприятие на удовлетворение в услугах наиболее соответствующих структуре и разнообразию спроса конкретных потребителей.

Управление ассортиментом услуг предполагает координацию взаимосвязанных видов деятельности — научно-технической, комплексного исследования рынка, организации продаж, рекламы, стимулирования спроса.

Объединение этих всех элементов создает условия для достижения оптимизации ассортимента с учетом поставленных предприятием стратегических рыночных целей.

Формирование ассортиментной политики по предоставлению услуг может осуществляться различными методами в зависимости от масштабов продаж, специфики предлагаемых услуг, а также целей и задач, стоящих перед предприятием.

Следующим элементом по обеспечению конкурентоспособности и взаимодействию предприятий автотранспорта с потребительским рынком является управление качеством, которое включает в себя:

— изучение внешних и внутренних условий функционирования и выявление главных проблем;

— определение целей;

— разработка и проведение маркетинговых мероприятий;

— определение состава и объема предоставляемых услуг;

— определение суммы расходов и составление сметы.

Изучение внутренних и внешних условий позволяет выявить существующие проблемы в области управления ассортиментом и качеством услуг и установить конкретные цели, достижение которых будет способствовать их разрешению. В качестве целей могут устанавливаться:

— определение текущих и перспективных потребностей (например, определение необходимости вывода на рынок новых предложений по видам услуг);

- изучение мотиваций и закономерностей потребления услуг;

- преимуществ и недостатков в предоставляемых услугах;

- фактического и возможного имиджа во временном лаге производства и услуг.

Важным аспектом в стратегии развития автотранспортных предприятий является ценовая политика, формируемая в контексте политики продаж и определяемая миссией и конкурентной стратегией.

Выбор и формирование ценовой политики определяется тремя основными группами факторов: издержками, спросом и конкуренцией.

В общем виде издержки отражают потребленные ресурсы предприятия на оказываемые услуги. Однако конкурентная среда требует от производителей услуг эффективного и упреждающего управления издержками, основанного на планирование всех видов материальных, трудовых, информационных и иных расходов, необходимых для предоставления качественной перевозки. Налоговые выплаты в цене услуги могут достигать 60% уровня в случае нерационального оформления договорных отношений с контрагентами, непрофессионального ведения учета, использования несвоевременной и малоаналитической информации о деятельности предприятия.

Анализ конкуренции предусматривает определение ее типа и оценку воспринимаемой ценности услуги.

Предприятие, идущее с опережением в анализе конкурентной среды, всегда имеет конкурентные преимущества, которые являются своеобразной отправной точкой в выборе стратегических целей его развития.

Ценовая политика в отношении новых услуг определяется степенью дифференциации обусловленного ими конкурентного преимущества и характеризуется основными стратегическими подходами к установлению цены, а именно: высокий уровень цены на новую услугу, цены «снятия сливок», низкий уровень — цена проникновения.

Ценовая политика в отношении всего ассортимента услуг должна учитывать их взаимозаменяемость и взаимодоисполняемость, что требует позиционирования услуг не только относительно конкурирующих, но и относительно собственных.

Цель позиционирования — исследование сложившегося или формирующегося мнения, анализ оценок потребителей услуги по ее параметрам, чтобы оптимизировать производство в соответствии с требованиями потребителей и создать такую по-

зицию, которая обеспечит конкретные преимущества на данном сегменте рынка.

Внимание к процессам позиционирования всего спектра услуг на потребительском рынке во многом определяется конкурентной средой, и выбором стратегии и тактики, программой действий в деятельности предприятия.

Одним из аспектов позиционирования продукта в сфере услуг является сегментация потребительского рынка. Сегментация рынка представляет собой процесс разделения, разбиения рынка на однородные группы потребителей продукта сферы услуг и выступает средством, методом осуществления дифференциации рынка на основе изучения и учета индивидуальных потребностей каждой группы потребителей, благодаря чему рынок преобразуется в совокупность гетерогенных сегментов, для которых может представляться соответствующий продукт.

До настоящего времени не сложилось единого подхода к пониманию видов сегментации, принципов и показателей сегментации. Как правило используются западные теории сегментации, не учитывающие специфику развития страны, территориальное размещение предприятий и их организацию производства.

По нашему мнению сегментация рынков должна исходить из сущности предприятия-производителя услуг и его способности ориентироваться во внешней среде. Специфика внешних связей обусловлена содержанием и характером взаимоотношений предприятия с другими субъектами — отношениями обмена в процессе его деятельности.

На наш взгляд наиболее привлекательной представляется классификация видов сегментации рынка с учетом возможностей предприятия:

- сегментация услуг, предлагаемых в регионе;
- сегментация услуг по количеству и качеству предлагаемых и потребляемых услуг;
- сегментация услуг по признаку конкурентоспособности;
- сегментация услуг по степени продолжительности их жизненного цикла.

Составляя программу действий для выбранного сегмента необходимо учитывать следующие условия:

- потенциал сегмента;
- уровень конкуренции и риск;
- доходность и финансовые возможности;
- каналы сбыта;
- степень насыщенности сегмента услугами;
- положение на рынке конкурентов;
- требования потребителей услуг.



Исследование структурной привлекательности сегмента позволяет выявить отношение к встраиваемому предприятию в данный сегмент, устойчивость потребности сегмента к предлагаемому продукту и возможность внедрения на рынок принципиально нового.

В этой связи под конкурентоспособностью мы понимаем возможность удовлетворения предприятием совокупных требований в услугах в

конкретных сегментах рынка, как относительную величину, обобщающую значимые характеристики для потребителя при достижении экономическим субъектом поставленных целей в перспективе.

Понимание современных форм конкуренции и использование широкого спектра конкурентных преимуществ будет являться предпосылкой успеха предприятий на рынке услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

2. **Фасхиев Х.А., Костин И.М.** Обеспечение конкурентоспособности грузовых автомоби-

лей на этапе разработки. Набережные Челны: Издательство Камского политехнического института, 2001.

3. **Хотинская Г.И.** Налогообложение в сфере сервиса. Учебно-методическое пособие. М.: МГУС, 2004.

Е.Л. Торопцев, А.С. Мараховский

МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ МОДЕЛЕЙ

Обеспечение устойчивого роста ВВП, является ключевой проблемой современного этапа развития экономики нашей страны. Этот процесс связан с переводом экономики на сбалансированные темпы развития, которые можно достичь, соблюдая определенные пропорции материальных, капитальных и общественных затрат. Макросистему со сбалансированными траекториями развития будем называть эталонной. В работе представлены методы формирования эталонных траекторий, к которым должны стремиться развивающиеся макросистемы с целью получения указанных темпов и пропорций роста.

Сбалансированные траектории с максимальным темпом роста принято по предложению лауреата Нобелевской премии П. Самуэлсона именовать магистральями. Первую магистральную модель построил в 1930-х годах Дж. фон Нейман. Его модель расширяющейся экономики оказала глубокое воздействие на становление математической экономики [1]. Теоретические положения магистральной теории были обобщены в модели Гейла, частным случаем которой, как показано в [2], является модель Леонтьева.

Динамический вариант модели Леонтьева, записанный в его обозначениях [3] представляет собой систему линейных неоднородных дифференциальных уравнений:

$$\begin{aligned} X(t) &= AX(t) + BX(t) + Y(t) \\ \text{или } X(t) &= B^{-1}(E-A)X(t) - B^{-1}Y(t) \end{aligned} \quad (1)$$

Формальное решение системы (1) имеет две составляющие — свободную $X_{\text{св}}(t)$ и вынужденную $X_{\text{вын}}(t)$:

$$X(t) = X_{\text{св}}(t) + X_{\text{вын}}(t) \quad (2)$$

или

$$\begin{aligned} X(t) &= e^{B^{-1}(E-A)t} X(0) - \\ &- e^{B^{-1}(E-A)t} \int_0^t e^{-B^{-1}(E-A)\tau} B^{-1}Y(\tau) d\tau, \end{aligned} \quad (3)$$

где $e^{B^{-1}(E-A)t}$ матричная экспоненциальная функция.

Существенного упрощения решения (3) можно добиться, предположив наличие пропорциональной связи между конечным продуктом и валовым выпуском посредством введения матрицы норм потребления [5]:

$$Y(t) = QX(t) \quad (4)$$

Данное предположение можно принять по причине того, что доли ВВП отводимые на конечное потребление постоянны на достаточно длинных временных интервалах [4].

Подставляя (4) в (1) получим систему:

$$X(t) = GX(t) \quad (5)$$

Матрица $G = B^{-1}(E - A - Q)$ является матрицей однородной системы замкнутой по потреблению. Решение данной системы имеет вид:

$$X(t) = e^{Gt}X(0), \quad (6)$$

где $X(0)$ — начальные значения валовых выпусков.

Общее решение однородной системы (5) в соответствии с классическим методом расчета переходных процессов имеет вид:

$$X(t) = C_1 e^{\lambda_1 t} + C_2 e^{\lambda_2 t} + \dots + C_n e^{\lambda_n t} \quad (7)$$

где C_1, C_2, \dots, C_n — векторы постоянных интегрирования, определяемые из начальных условий; λ_n — собственные числа матрицы G , определяющие собственные динамические свойства (СДС) макросистемы [3, 5].

Уравнение магистрали [1, 2] для системы (5) замкнутой по потреблению имеет вид:

$$\bar{X}(t) = (1 + \bar{\lambda})^t \cdot \bar{X}(0), \quad (8)$$

где $\bar{\lambda}$ — собственное число матрицы G , соответствующее положительному правому собственному вектору $\bar{X}(0)$.

Вектор начальных условий $\bar{X}(0)$ сбалансирован и отражает оптимальные пропорции валовых выпусков. Соответственно $\bar{X}(t)$ траектория также является сбалансированной, т. к. в любой момент



времени вектор является $\bar{X}(t_i)$ собственным вектором матрицы G , что следует из определения собственного вектора с точностью до произвольного множителя.

Обратим внимание на то, что в уравнении магистральной (8) фигурирует одно собственное число λ . Из теоремы Перрона-Фробениуса известно, что оно является минимальным положительным собственным числом спектра матрицы G и определяет темп прироста в каждой отрасли балансовой модели. Этому числу соответствует единственный положительный вектор начальных условий $\bar{X}(0)$, и вектор дальнейшего развития $\bar{X}(t)$, в котором однозначно определены магистральные пропорции ВВП данной макросистемы. Таким образом, в любой макросистеме, которую можно описать замкнутой по потреблению моделью (5), имеющей определенный набор положительных собственных чисел, всегда найдется минимальное собственное число и соответствующий ему положительный собственный вектор оптимальных пропорций сбалансированного развития. Для реальных макросистем пропорции ВВП могут быть произвольными, сильно отличающимися от магистральных, причем эти отличия могут меняться с течением времени. Перераспределение пропорций в векторе ВВП в сторону сбалансированности связано с изменением режимов функционирования всей макросистемы. В замкнутых системах эти изменения будут отражены лишь в матрице G . Тогда уравнение модели макросистемы с учетом сбалансированных изменений ΔG можно записать в следующем виде:

$$X(t) = (G + \Delta G)X(t) \quad (9)$$

Назначение изменений ΔG состоит в том, чтобы сделать произвольные начальные и текущие условия функционирования макросистемы сбалансированными и с течением времени поддерживать эту оптимальную сбалансированность. В этом случае макросистема будет функционировать в магистральном режиме.

Таким образом, целью изменений экономических параметров (затрат) функционирования произвольной макросистемы должна быть эталонная замкнутая макросистема, развивающаяся в магистральном или любом другом наперед заданном режиме.

1. Метод минимизации вспомогательной функции

Решению задачи управления валовыми выпусками отраслей ставится во взаимно однозначное

соответствие такой набор собственных чисел и собственных векторов матрицы G , который бы обеспечивал постоянный сбалансированный рост. Динамическая модель межотраслевого баланса Леонтьева позволяет планировать эффективные траектории функционирования производственно-го сектора экономики.

В настоящее время существует проблема недостатка автоматизированных систем управления, которые при наличии реальных данных динамического межотраслевого баланса указывали бы направление эффективного функционирования и развития экономических систем. Ориентируясь на эту информацию ЛПП (лицо, принимающее решение) должно выбрать в какой последовательности и какие действия ему нужно предпринять для изменения экономической политики в области материальных АХ и капитальных затрат из (1).

Данную проблему в определенной мере решает разработанный авторами теоретико-методологический подход и программное обеспечение, основанное на аппарате теории управления и систем, дифференциальных уравнений и линейной алгебры, позволяющее синтезировать оптимальные траектории функционирования экономики. При этом входными и выходными величинами являются параметры динамической системы, имеющие ясный экономический смысл и трактовку.

Однако перевод задач оптимизации в «техническую» плоскость вовсе не гарантирует отсутствия серьезных проблем в области нахождения оптимального решения. Это связано с определенными трудностями в решении задач многокритериальной оптимизации в управлении. Такие задачи должны рассматриваться с точки зрения исследования неразрывной совокупности следующих аспектов: формирование векторных критериев эффективности; трансформации множества возможных альтернатив; выбор и обоснование путей решения задачи векторной оптимизации; кадровое, методологическое, информационное и аппаратно-программное обеспечение решения.

Формирование и принятие оптимальных решений в экономике неразрывно связано с проблемой устойчивости этих решений. Анализ колебательных составляющих переходных процессов основан на контроле за собственными числами, которые, являясь решением характеристического уравнения, могут быть комплексными. Аperiodические составляющие движения характеризуются вещественными собственными числами.

В процессе использования разработанных программных продуктов был накоплен определенный

опыт в области модификации параметров сложных динамических систем и их влияния на формирование эффективных траекторий устойчивого сбалансированного роста валовых выпусков отраслей. Анализ СДС выявил существование замкнутых систем, спектр собственных значений которых:

- принадлежит левой полуплоскости;
- имеет одно положительное собственное число;
- содержит два и более положительных собственных числа.

Первый тип систем относится к устойчивым в классическом понимании. Наличие отрицательного спектра собственных чисел гарантирует попадание графика фазового портрета ВВП в начало координат, что на временном графике выглядит как постепенное снижение уровня ВВП всех отраслей до нулевой отметки.

Наличие одного положительного собственного числа придает макросистеме способность постоянного расширения, что на временном графике отражается как бесконечный рост ВВП. Эта способность определяется наличием одной составляющей движения, которая имеет положительный показатель степени при экспоненте, что гарантирует рост, тогда как остальные составляющие движения затухают с течением времени.

При наличии в спектре матрицы G двух и более положительных собственных чисел, в динамическом процессе развития макросистемы наблюдается рост одних отраслей и снижение выпуска других. Это связано с эффектом «конкуренции» составляющих движений решения (7), имеющего в своем составе экспоненты с положительными показателями степени, у которых различны по знаку значения элементов вектора постоянных интегрирования.

Очевидно, что для формирования эталонных магистральных траекторий необходимо выбирать макросистемы второго типа, с одним положительным собственным числом.

Существенный потенциал управления сбалансированностью пропорций валовых выпусков заложен в эффективном распределении инвестиций, за которые в динамической модели Леонтьева «отвечает» матрица капитальных затрат B . Эта матрица в случае влияния научно-технического прогресса при приобретении основных производственных фондов, содержит в себе коэффициенты приростных фондоемкостей.

Разрушение целостной экономической системы после распада СССР привело к существен-

ным диспропорциям в организации производства. Большинство промышленных предприятий стало работать на грани банкротства и закрытия. В таких условиях руководство предприятий меньше всего заботилось о долгосрочной инвестиционной политике, что естественно привело к простаиванию и неэффективному функционированию основных средств предприятий. По некоторым подсчетам до 40% промышленных предприятий нашей страны имеют освоенные, но не эффективно функционирующие и простаивающие производственные мощности. Запуск их эффективной части требует гораздо меньших материальных затрат нежели создание новых.

Сбалансированное перераспределение инвестиций в таких предприятиях приведет к значительному снижению капиталоемкости (матрица B), а в случае приобретения высокоэффективных производств — снижению коэффициентов прямых материальных затрат (матрица A). Поставка на рынок высококачественной современной продукции непременно скажется на изменении баланса спроса и предложения (матрица Q). Анализируя эти изменения в балансовой макромоделе нашей страны для 22-х отраслевой экономики [4] приходится учитывать $22^2+22^2+22^2=1452$ параметра, которые в той или иной мере подлежат варьированию для определения траекторий сбалансированного роста и расширения валовых выпусков. Более подробный анализ межотраслевых взаимосвязей предполагает наличие нескольких сотен неагрегированных отраслей. В этом случае количество варьируемых переменных увеличивается до десятков тысяч, что значительно увеличит время расчетов даже с применением современной вычислительной техники и высокоразмерных алгоритмов оптимизации пакета матричной лаборатории MatLab.

Выходом из такой ситуации может быть управление собственными динамическими свойствами макроэкономической системы путем варьирования в заданных пределах элементами матрицы G , с последующим разложением ее на составляющие матрицы затрат A , B и Q . Минимизация пределов варьирования гарантирует минимальность усилий, которые требуется приложить для реконструкции макроэкономической системы. При этом в процессе оптимизации должны выполняться условия, соблюдение которых позволяет сохранить экономический смысл и практическую реализуемость полученных коэффициентов. Выполнение условия $G^{-1}>0$, дает возможность опреде-

ления положительных коэффициентов матрицы B , в случае если матрица $(A+Q)$ является продуктивной, т. е. $(E - A - Q)^{-1} > 0$.

Важнейшим фактором, определяющим эффективность процедуры численного поиска, является выбор критерия качества оптимизируемой динамической системы. При его синтезе необходимо удовлетворить следующим основным требованиям. Во-первых, он должен учитывать расположение в комплексной плоскости некоторой группы доминирующих корней, определяющих динамические свойства системы, предоставлять возможность задания желаемой степени экономического роста и степени колебательной устойчивости. Во-вторых, он должен обладать необходимыми математическими свойствами, позволяющими использовать его в традиционных алгоритмах численного поиска, в связи с чем, функционал должен быть достаточно гладким, т.е. иметь непрерывные производные по варьируемым параметрам. Этим требованиям вполне удовлетворяет функционал следующего вида:

$$F = \sum_{\substack{\text{Re}(\lambda_i) \geq -\lambda^- \\ \text{Re}(\lambda_i) \neq \max(\text{Re}(\lambda_i))}} (-\lambda^- - \text{Re}(\lambda_i))^2 + \sum_i (\text{Im}(\lambda_i))^2 + (\lambda^+ - \max(\text{Re}(\lambda_i)))^2, \quad (10)$$

где λ^+ — заданная величина степени экономического роста; λ^- — заданный показатель демпфирования колебательных составляющих; Re и Im — действительная и мнимая части комплексного числа;

Минимизация первого слагаемого функционала F позволяет перевести все собственные числа кроме максимального числа в отрицательную полуплоскость. Минимизация второго слагаемого обеспечивает уменьшение колебательной составляющей в переходном процессе. Минимизация третьего слагаемого позволяет сместить максимальное собственное число в правой полуплоскости для достижения наибольших темпов развития экономической системы.

Если в процессе численного поиска не удастся получить вещественный спектр собственных значений матрицы G , т. е. дальнейшая минимизация второго слагаемого невозможна, то в этом случае минимизируется сумма первого слагаемого.

Формирование F можно пояснить с использованием комплексной плоскости (рис. 1). Функция F зависит как от действительных корней 1–3, так и от комплексно-сопряженных пар

4–6. 7-ой корень не участвует в суммах F , т. к. находится левее границы λ^- и, следовательно, его уровень демпфирования достаточен. 6-ой корень также находится за границами коридора $[\lambda^-, \lambda^+]$, но, обладая мнимой частью, подлежит переносу за границу λ^- . Корни 2–6 подлежат переносу за границу λ^- для установления заданного уровня демпфирования составляющих движений.

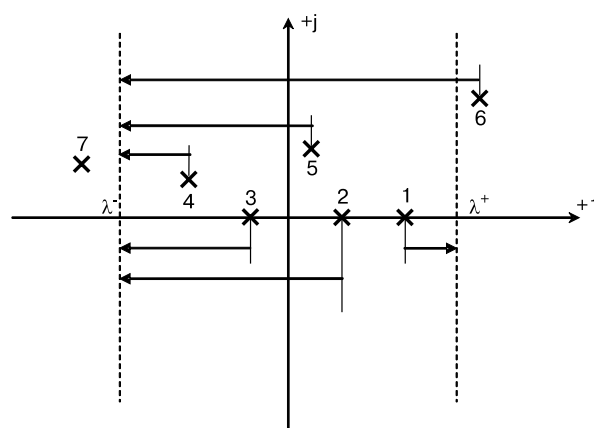


Рис. 1. Схема расположения корней и формирование функции качества.

Решающее значение при определении темпов роста оказывает 1-ый корень, т. к. он является максимальным среди действительных положительных собственных чисел. Смещение его за границу λ^+ обеспечивает заданный уровень и темпы расширения валовых выпусков макроэкономической системы.

Вклад каждого корня в функционал F тем больше, чем дальше от соответствующей прямой он расположен. Важно, что значение минимизируемого функционала F определяется всей группой доминирующих корней, причем их количество в ходе процесса поиска может меняться по мере их вывода за границы коридора $[\lambda^-, \lambda^+]$. С этой точки зрения корень 7 не участвует в суммах (10) до тех пор, пока при варьировании коэффициентов он не пересечет прямую λ^- .

Процесс минимизации F оканчивается при полном удалении из коридора $[\lambda^-, \lambda^+]$ всех корней. При этом должно остаться одно действительное положительное собственное число, а все остальные будут иметь отрицательные действительные части. Такое расположение корней на комплексной плоскости обеспечит постоянный рост валовых выпусков при переходном процессе.

2. Метод, основанный на преобразовании подобия динамических макросистем

Данный метод использует преобразование подобия как средство разделения неустойчивых макроэкономических систем на подсистемы с целью оптимального управления.

Сокращенный вариант макроэкономического баланса нашей страны содержит 22 агрегированные отрасли. Следовательно, для того, чтобы определить динамику развития ВВП при определенных начальных условиях необходимо решить систему дифференциальных уравнений (1), порядок которой равен 22. На практике решение многомерной системы (1) удобно получать матричным способом с использованием преобразования подобия. Этот способ применим к специальной записи модели (1) называемой моделью пространства состояний:

$$\dot{X}(t) = \bar{A}X(t) + \bar{B}Y(t), \quad (11)$$

где $\bar{A} = B^{-1}(E - A)$ — матрица переходов, $\bar{B} = -B^{-1}$ — матрица связи.

Владение информацией о величине и динамике конечного продукта однозначно позволяет рассчитать уровень и прогнозные значения ВВП, но не всегда эти расчетные значения оказываются сбалансировано растущими. В этом случае возникает задача синтеза такого уровня конечного продукта, при котором валовые выпуски макросистемы всегда росли, и система находилась бы в постоянном и сбалансированном расширении, т.е. на магистрали или неймановском луче [1].

Такие задачи ставились и решались с применением теории оптимального управления в общем виде на основе принципа максимума Понтрягина. Теоретические выкладки, связанные с оптимальным моделированием конечного продукта модели В.Леонтьева можно найти, например, в монографии А.М. Тер-Крикорова [6], ученика и последователя таких известных математиков как Канторович Л.В., Бродский Ю.И., Дубовицкий А. Я., Милютин А. А.

На сегодняшний день существует пробел в области применения достижений полученных в теоретическом виде на практике. Для лиц непосредственно принимающих решение важно знать не просто функциональные зависимости (пусть даже оптимальные) финансовых потоков, а, скорее, какие экономические параметры сложной системы нужно изменить, и на какую величину, чтобы получить постоянный рост продукции в своей отрасли или сбалансированное расширение ВВП макросистемы в целом.

В такой постановке задача оптимального выбора конечного продукта связана с определением матрицы затрат Z , которая связывает конечный продукт Y с ВВП:

$$Y(t) = ZX(t) \quad (12)$$

Тогда модель, замкнутая по потреблению выглядит следующим образом:

$$\dot{X}(t) = (\bar{A} + \bar{B}Z)X(t) \quad (13)$$

Добавка $\bar{B}Z$ к коэффициентам матрицы \bar{A} будет той самой величиной, на которую нужно изменить параметры исходной системы с целью ее сбалансированного функционирования в магистральном режиме.

Система (13) является системой с положительной обратной связью, которая, как известно из теории систем и системного анализа является неустойчивой. Методы оптимального синтеза матрицы Z , которая является своеобразным экономическим регулятором, разработаны только для устойчивых систем, что связано с наличием подавляющего большинства устойчивых моделей в технике, электротехнике и автоматике.

Решение системы (13) можно получить путем введения n новых фазовых переменных \tilde{X}_h с помощью такого невырожденного линейного преобразования:

$$X_i = \sum_{h=1}^n t_{ih} \tilde{X}_h \quad \text{или} \quad X = T\tilde{X} \quad (14)$$

тогда, получающаяся в результате система

$$\left. \begin{aligned} \dot{\tilde{X}}(t) &= \tilde{G}\tilde{X}(t), \quad \tilde{X}(0) = \tilde{X}_0 \\ \text{где} \quad \tilde{G} &\equiv T^{-1}GT, \quad \tilde{X}_0 \equiv T^{-1}X_0 \end{aligned} \right\} \quad (15)$$

в которой матрица \tilde{G} становится проще, чем первоначальная. В этом случае, если, в частности существует преобразование подобия (14), приводящее матрицу G системы к диагональному виду, то использование \tilde{X}_h преобразует первоначальную систему к системе уравнений с “разделенными” переменными:

$$\frac{d\tilde{X}_h}{dt} = \lambda_h \tilde{X}_h \quad (16)$$

решение которой имеет вид:

$$\tilde{X}_h = \tilde{X}_{h0} e^{\lambda_h t} \quad (h = 1, 2, \dots, n) \quad (17)$$

и окончательно получаем с использованием преобразования подобия (14) решение системы (13):

$$X(t) = T \cdot \text{diag}(e^{\lambda_h t}) \cdot T^{-1} \cdot X(0), \quad (18)$$

где λ — собственные числа, T — собственные векторы матрицы G , $diag(e^{\lambda t})$ — диагональная матрица.

Таким образом, преобразование подобия (14) может приводить систему (13) к диагональному виду, в котором ее можно делить на подсистемы, функционирующие в параллельном соединении. Преобразование подобия можно применить и к разомкнутой системе (11). Тогда матрицы подобной системы общего вида будут следующими:

$$\tilde{A} = T^{-1}AT, \quad \tilde{B} = T^{-1}B \quad (19)$$

Собственные динамические свойства подобной системы абсолютно идентичны свойствам первоначальной системы благодаря равенству собственных чисел обеих систем. Матрица переходов подобной системы является диагональной, поэтому возможно разделение системы на подсистемы. Процедура разделения основана на утверждении теоремы Перрена-Фробениуса о том, что в макроэкономической балансовой системе среди положительных собственных чисел обязательно найдется такое минимальное число, которому соответствует целиком положительный собственный вектор. Поэтому задача разделения системы сводится к выделению такой подсистемы, которой соответствует минимальное положительное собственное число. Эта подсистема будет одномерной и вследствие наличия положительного числа в показателе экспоненты — постоянно растущей и неустойчивой. Для второй подсистемы можно синтезировать такой оптимальный регулятор, который приблизит траектории к нулю, тем самым, сделав ее устойчивой.

Представим подобную систему в следующем виде:

$$\begin{pmatrix} \tilde{X}1 \\ \tilde{X}2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \tilde{A}1 & \tilde{A}2 \\ \tilde{A}3 & \tilde{A}4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \tilde{X}1 \\ \tilde{X}2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \tilde{B}1 & \tilde{B}2 \\ \tilde{B}3 & \tilde{B}4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \tilde{Y}1 \\ \tilde{Y}2 \end{pmatrix} \quad (20)$$

$$\tilde{X} = \begin{pmatrix} \tilde{X}1 \\ \tilde{X}2 \end{pmatrix}, \quad \tilde{A} = \begin{pmatrix} \tilde{A}1 & \tilde{A}2 \\ \tilde{A}3 & \tilde{A}4 \end{pmatrix},$$

$$\tilde{B} = \begin{pmatrix} \tilde{B}1 & \tilde{B}2 \\ \tilde{B}3 & \tilde{B}4 \end{pmatrix}$$

в котором вектора входа и выхода разбиты на два подвектора, а матрицы системы разбиты на подматрицы со следующими размерностями:

$$\tilde{X}1[1], \tilde{X}2[n-1], \tilde{A}1[1], \tilde{A}2[1, n-1],$$

$$\tilde{A}3[n-1, 1], \tilde{A}4[n-1, n-1]$$

размерность подматриц матрицы \tilde{B} соответствует размерности подматриц матрицы \tilde{A} . Так как матрица переходов подобной системы диагональна, то подматрицы $\tilde{A}2$ и $\tilde{A}3$ являются нулевыми, следствием чего становится возможным представление системы в виде параллельного соединения двух подсистем:

$$\dot{\tilde{X}}1(t) = \tilde{A}1\tilde{X}1(t) + \tilde{B}2\tilde{Y}1(t), \quad (21)$$

$$\dot{\tilde{X}}2(t) = \tilde{A}4\tilde{X}2(t) + \tilde{B}4\tilde{Y}2(t). \quad (22)$$

Графическое представление такого соединения показано на рисунке 2.

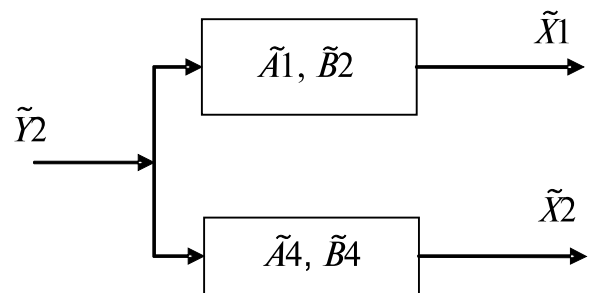


Рис. 2. Параллельное соединение двух подсистем

В данной схеме вход $\tilde{Y}1$ первой подсистемы для определенности приравнен к нулю, но вследствие взаимосвязи входов по (20) на первую неустойчивую подсистему продолжает оказывать воздействие вход $\tilde{Y}2$ второй подсистемы, уровень которого можно оптимизировать с использованием метода оптимального синтеза линейно-квадратичного регулятора. Графическое представление параллельного соединения двух подсистем, вторая из которых является замкнутой линейно-квадратичным регулятором \tilde{Z} , представлена на рисунке 3.

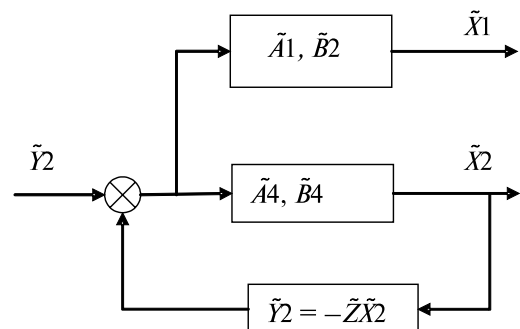


Рис. 3. Соединение подсистем с обратной связью

Определим \tilde{Z} таким образом, что бы использование его в цепи отрицательной обратной связи $\tilde{Y}2 = -\tilde{Z}\tilde{X}2$ минимизировало квадратичный функционал:

$$J(X) = \int_0^{\infty} (\tilde{X}2^T Q \tilde{X}2 + \tilde{Y}2^T R \tilde{Y}2) dt, \quad (23)$$

здесь Q — неотрицательно определенная, а R — положительно определенная диагональная матрица весовых коэффициентов. Весовые матрицы Q и R определяют соотношение между качеством регулирования (как быстро процесс сходится к нулю) и затратами на управление.

Функционал (23) является стандартным вспомогательным квадратичным критерием, по которому вторую подсистему можно сделать устойчивой, затратив при этом минимальное количество усилий с точки зрения управления динамикой выхода $\tilde{Y}2$ посредством входа $\tilde{X}2$.

Решим задачу минимизации (23) методом классического вариационного исчисления. Для этого составим вспомогательный функционал.

$$J(X) = \int_0^{\infty} \left[(\tilde{X}2^T R \tilde{X}2 + \tilde{Y}2^T Q \tilde{Y}2) - 2\lambda^T (\tilde{X}2 - \tilde{A}4 \tilde{X}2 - \tilde{B}4 \tilde{Y}2) \right] dt, \quad (24)$$

где λ — $(n-1)$ — мерный вектор множителей Лагранжа.

Решение вариационной задачи минимизации функционала (24) для подсистемы (22) дает следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \dot{\tilde{X}}2 = \tilde{A}4 \tilde{X}2 + \tilde{B}4 \tilde{Y}2 \\ \dot{\lambda} = -Q \tilde{X}2 - \tilde{A}4^T \lambda \\ \tilde{Y}2 = -R^{-1} \tilde{B}4^T \lambda \end{cases} \quad (25)$$

Подставив значение $\tilde{Y}2$ в первое уравнение системы (25) получим:

$$\begin{cases} \dot{\tilde{X}}2 = \tilde{A}4 \tilde{X}2 - \tilde{B}4 R^{-1} \tilde{B}4^T \lambda \\ \dot{\lambda} = -Q \tilde{X}2 - \tilde{A}4^T \lambda \end{cases} \quad (26)$$

Уравнение (26) состоит из системы взаимосвязанных линейных дифференциальных уравнений относительно $\tilde{X}2$ и λ . Поэтому $\tilde{X}2$ и λ должны быть связаны линейным преобразованием. Для получения уравнения оптимального управления решим систему (26), полагая

$$\lambda = P \tilde{Y}2 \quad (27)$$

Умножая слева первое равенство в системе (26) на матрицу P и вычитая из него второе равенство этой системы, окончательно получим:

$$P \tilde{A}4 + \tilde{A}4^T P - P \tilde{B}4 R^{-1} \tilde{B}4^T P + Q = 0 \quad (28)$$

Уравнение (28) является алгебраическим матричным уравнением Риккати [7], в которое вырождается дифференциальное уравнение Риккати в установившемся режиме при $t \rightarrow \infty$.

Подставив выражение (27) в последнее уравнение системы (25), получим искомое уравнение оптимального управления:

$$\begin{aligned} \tilde{Y}2 &= -R^{-1} (\tilde{B}4)^T P \tilde{X}2 = -\tilde{Z} \tilde{X}2, \\ \tilde{Z} &= R^{-1} (\tilde{B}4)^T P \end{aligned} \quad (29)$$

Замкнутая матрица второй подсистемы при наличии линейно-квадратичного регулятора \tilde{Z} будет определяться по формуле:

$$\tilde{G}4 = \tilde{A}4 - \tilde{B}4 \cdot \tilde{Z} \quad (30)$$

тогда подобная (уже оптимальная) система (20) будет выглядеть так:

$$\begin{pmatrix} \dot{\tilde{X}}1 \\ \dot{\tilde{X}}2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \tilde{A}1 & \tilde{A}2 \\ \tilde{A}3 & \tilde{G}4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \tilde{X}1 \\ \tilde{X}2 \end{pmatrix} \quad (31)$$

или в сокращенном варианте

$$\tilde{X}(t) = \tilde{A}_{\text{опт}} \tilde{X}(t), \quad (32)$$

где $\tilde{A}_{\text{опт}}$ — матрица оптимизированных коэффициентов замкнутой подобной системы.

Возврат к замкнутой матрице коэффициентов макросистемы осуществляется с помощью обратного преобразования подобия:

$$\bar{A}_{\text{опт}} = T \tilde{A}_{\text{опт}} T^{-1} \quad (33)$$

Теперь можно определить добавку к коэффициентам первоначальной несбалансированной системы для вывода ее на магистральные темпы развития:

$$\bar{B}Z = \bar{A} - \bar{A}_{\text{опт}} \quad (34)$$

а используя уравнение (12) оценивается оптимальный уровень конечного продукта, т. е. такая затратная нагрузка макросистемы при которой она будет развиваться сбалансировано.

Таким образом, применение преобразования подобия позволяет разделять исходные неустойчивые макросистемы на подсистемы, в которых возможно применение методов синтеза развитых для устойчивых систем, с целью получения оптимальных параметров конечного потребления и функционирования макроэкономических систем.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Никайдо Х.** Выпуклые структуры и математическая экономика. М.: Мир, 1972.
2. **Драгобыцкий И. Н.** Экономико-математическое моделирование. М.: Издательство «Экзамен», 2004.
3. **Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г.** Численная оптимизация динамических свойств экономической системы. // Вопросы статистики. 2000. №4. С. 81–86.
4. **Соколин В.Л.** Система таблиц «Затраты - Выпуск» России за 2000 год: Стат. сб./Госкомстат России. М., 2003.
5. **Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г.** Анализ и управление динамическими свойствами экономических систем. // Вопросы статистики. 2006. №4. С. 28–33.
6. **Тер-Крикоров А.М.** Оптимальное управление и математическая экономика. М.: Наука, 1977, 216с.
7. **Гудвин Г.К.** Проектирование систем управления. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. 911 с.

Д.В. Тихомиров

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

В современных условиях сделки по слияниям и поглощениям компаний играют значительную роль в международной экономике и оказывают существенное влияние на внутреннюю экономику различных государств. Рынок сделок корпоративного контроля, объектом купли-продажи на котором выступает коммерческая фирма (права на фирму), быстро развивается во многих странах и все более приобретает международный характер.

Сделки по слияниям и поглощениям компаний (в дальнейшем — M&A — от англ. mergers and acquisitions) сами по себе вызывают ряд трудностей как в теоретическом плане (например, не существует единого мнения относительно критериев целесообразности сделок), так и в практических аспектах (проблематичными являются вопросы оценки стоимости компаний в различных условиях, осуществления интеграции бизнес-структур, корректного выявления факторов стоимости конкретного предприятия в перспективной и ретроспективной оценке).

Международный аспект сделок M&A при этом лишь добавляет сложностей и нерешенных вопросов. Все это приводит к тому, что в западной (а в последние годы и в отечественной) экономической литературе все больше внимания уделяется вопросам выбора между стратегиями органиче-

ского роста (organic growth) и выхода на рынок M&A (external growth), возможностям получения дополнительных выгод от участия в международных сделках, сравнению различных методов оценки стоимости компании с целью принятия более верных управленческих решений.

В данной статье мы попытаемся рассмотреть следующие проблемы современных процессов на международном рынке M&A:

- во-первых, выделим особенности таких сделок и основные факторы, влияющие на стоимость компании в сделках по слияниям и поглощениям с учетом международной специфики;
- во-вторых, проанализируем компоненты стоимости компании в слияниях и поглощениях, с акцентом на возможности получения синергетического эффекта как компонента стоимости при международных сделках M&A;
- в-третьих, проведем сравнительный анализ современных методов оценки стоимости (на примере методов Discounted free cash flow — DFCF и Economic value added — EVA) с помощью анализа чувствительности условной имитационной бизнес-модели.

Несмотря на то, что теоретически методы DCF и EVA должны приводить к идентичным результатам, на практике обычно существуют некоторые

различия. Поэтому относительно последнего вопроса, с учетом методик расчета стоимости по каждому из методов, выдвинем гипотезу: стоимость компании, рассчитанная по методу DCF, является более чувствительной, чем стоимость, рассчитанная по методу EVA, к большинству факторов, за исключением факторов стоимости, связанных с заемным финансированием. Данная гипотеза будет проверена с помощью анализа чувствительности факторов имитационной модели.

Как было отмечено выше, в современной литературе не существует единого мнения относительно того, приносят ли в своем большинстве сделки на рынке M&A ожидаемый эффект и приводят ли они к повышению стоимости компании. Если же говорить о международных сделках M&A, которые обладают определенными преимуществами по сравнению с национальными, то больший интерес представляет вопрос не об их эффективности в принципе, а о том, какие сделки и по каким причинам наиболее эффективны, а также проблемам, с которыми приходится сталкиваться при их осуществлении.

Под международными сделками понимаются такие сделки, участие в которых принимают компании, находящиеся в различных государствах.

Очевидно, что подобные сделки обладают большим потенциалом, нежели внутренние, национальные, поскольку существует возможность получения доступа к дополнительным ресурсам и достижения дополнительных синергетических эффектов.

В современных исследованиях существует утверждение, что горизонтальные интеграции являются эффективными только в том случае, когда в них участвует значительная часть компаний в отрасли в данном государстве.

Если же рассматривать открытую экономику, то можно выделить следующую особенность. Несмотря на то, что международные сделки не могут вовлечь большинство компаний в мировой экономике одновременно и, казалось бы, теряют данное условие эффективности горизонтальных M&A, они все же обладают двояким дополнительным положительным эффектом:

- они могут охватить большинство компаний в отрасли за счет масштабов сделок, т.о. данное условие будет частично выполняться (не на уровне мировой экономики, а на уровне отдельных национальных экономик);
- эффективность сделок также обусловлена их дополнительными преимуществами — международной экспансии, доступа к широкому спектру

ресурсов, дополнительным синергетическим эффектам и т. д. (это делает перспективным и актуальным исследование особенностей оценки международных M&A в несовершенных рыночных структурах).

Преимуществом международных сделок является не просто приобретение компании за рубежом, а именно доступ к ресурсам за рубежом — наиболее выгодным объектом приобретения будет выступать компания, имеющая как можно больший доступ к различным ресурсам, возможно также на международном уровне.

Среди основных факторов, влияющих на стоимость оцениваемой компании в подобных сделках, можно выделить следующие:

- уровень налогообложения в стране (наибольшее влияние, как правило, оказывает ставка налога на прибыль, однако необходимо также учитывать и другие налоги — такие, как, например, действующие в России ЕСН, НДФЛ, налог на имущество или их эквиваленты в других странах, а также проводить прогноз их изменения);
- различия в системах бухгалтерского учета и стандартах составления отчетности — необходимо учитывать, что финансовые показатели приобретаемой компании в консолидированной отчетности либо отчетности, используемой в целях оценки (в большинстве случаев это МСФО или US GAAP), могут кардинально отличаться от показателей отчетности этой же компании по стандартам страны ее резиденции. Это, в частности, может привести к дополнительным налоговым выплатам либо, напротив, экономии, что в случае существенности должно быть учтено при построении модели оценки;
- антимонопольное законодательство — оценка риска наложения штрафов, ликвидации бизнеса, приостановления действия лицензии на осуществление определенной деятельности;
- законодательство в области трансфертного ценообразования, таможенных тарифов и льгот;
- уровень оплаты труда в стране в сочетании с анализом квалификации рабочей силы, особенно трудового законодательства;
- уровень инфляции и его прогнозные значения;
- особенности фондового рынка — юридические моменты; конъюнктурные особенности; другие факторы.

Косвенное влияние могут оказывать даже опыт и культура проведения сделок M&A в стране. Наибольший опыт в этой области имеют США, а также Великобритания и другие европейские страны —



согласно исследованию результативности сделок M&A, проведенному группой КПМГ, при участии компании из Великобритании сделки завершаются удачно в 32% чаще среднего, при участии компании из США — на 23%. И лишь одна из 10 сделок, в которой не задействована компания ни одной из этих стран, оправдывает ожидания участников. Эти факты можно учитывать при оценке странового риска и ставки дисконтирования.

Перечисленные выше и прочие факторы могут играть двоякую роль при осуществлении сделок M&A.

С одной стороны, некоторые факторы могут непосредственно являться мотивом сделки M&A, например, ожидание значительного синергетического эффекта от присоединения компании в результате выгодного использования налогового законодательства страны, в которой находится эта компания или компания — инициатор сделки; использование дешевой рабочей силы в стране приобретаемой компании, т. п.

С другой стороны, множество других факторов не являются мотивом сделки, а иногда и не столь очевидны при предварительном анализе, но способны оказать существенное влияние на возможность осуществления сделки и на стоимость компании. Эти факторы необходимо выявлять уже после определения мотивов сделки именно для их включения в модель оценки.

При этом не все условия, сопутствующие сделке, могут быть количественно измерены и включены как факторы в модель — к такого рода условиям можно отнести, например, упомянутые выше различия в накопленном опыте и культуре проведения M&A, языковые барьеры, др.

Рассмотренные выше факторы могут быть учтены в анализе и оценке стоимости компании различными методами.

Во-первых, они могут создавать дополнительные синергии, которые можно представить в конкретном суммовом выражении, а во-вторых, факторы могут быть просто учтены в данных деятельности компании при построении бизнес-модели. Остановимся на этих подходах подробнее.

Достижение синергетического эффекта является одним из наиболее распространенных и оправданных мотивов сделок M&A.

В наиболее общем виде синергию (синергетический эффект) можно охарактеризовать как возможность объединенному предприятию функционировать более эффективно и приносить большую стоимость, чем предприятиям, входящим в его состав по отдельности. В последнее время также

говорят об отрицательной синергии, т. е. о недостатках функционирования объединенного предприятия по сравнению с его компонентами, бизнес-единицами по отдельности. Отрицательные синергии, в случае их выявления, приводят к необходимости дивестиций, т. е. продажи части бизнеса, которая будет более эффективно функционировать самостоятельно. Следует обратить внимание на то, что при анализе подобных синергий особенно необходимо учитывать такой субъективный фактор, как позиция и мотивация менеджмента подразделения, поскольку в большинстве случаев он не заинтересован в изменениях и дивестиции этого подразделения и склонен приуменьшать его привлекательность и возможности достижения синергий при дивестиции этого подразделения¹.

Существуют различные виды синергии и, соответственно, различные варианты достижения синергетического эффекта. Наиболее полно анализ путей достижения синергетических эффектов представлен в исследованиях А. Дамодарана. Согласно его классификации, можно выделить следующие виды синергии.

Операционная синергия выражается в ускорении темпов роста или снижении затрат: например, в результате комбинирования взаимодополняющих ресурсов, экономии за счет масштабов деятельности, экономии за счет вертикальной интеграции, возможности использования избыточных ресурсов. Финансовая синергия представляет собой эффект от снижения уплачиваемых налогов (при наличии льгот у целевой компании и возможности их применения при уплате налогов объединенной компанией), увеличения кредитоспособности (возможности получения займов, кредитов) и увеличения денежных средств для расчетов.

Если говорить о возможностях получения синергии на практике, то, как отмечается в одном из обзоров международной аудиторско-консалтинговой группы «КПМГ», синергетический эффект обычно ожидается в области увеличения выручки от реализации, хотя реально достигается в области снижения производственных затрат.

В западной финансовой литературе существуют споры относительно того, все ли выгоды от сделки M&A можно считать синергиями. Например, Дж Фаррелл и К. Шапиро (Калифорнийский

¹ См., например, исследование Fulghieri, P. Synergies and Internal Agency conflicts / P. Fulghieri, L.S. Hodrick. University of North Carolina, Finance dept, 2005. 37 p.

университет, США) в своем исследовании, посвященном анализу эффектов масштаба и синергетическим эффектам в горизонтальных M&A, проводят границу между повышением эффективности в результате сделки и синергиями как таковыми. Согласно данным авторам, синергиями могут считаться те и только те положительные эффекты, которые невозможно достичь без сделки по объединению бизнеса (либо, соответственно, те отрицательные эффекты, которые невозможно устранить без осуществления дивестиции этого компонента, бизнес-единицы).

Сущность синергии при этом заключается в более благоприятных производственных (либо финансовых) возможностях, а не в возможности выбора на базе старых условий и ресурсов, пусть даже объединенной компании. Например, простое увеличение выпуска за счет отдачи от масштаба в таком случае не будет считаться синергией, поскольку, во-первых, могло быть достигнуто компаниями по отдельности (за счет органического роста, заемного финансирования и т. п.), а во-вторых, несколькими компаниями как партнерами без объединения бизнес-структур.

Таким образом, синергия трактуется как более сложный процесс по сравнению с повышением эффективности как по самой своей природе, так и по механизму достижения, реализации, а главное — прогнозирования.

Данное разграничение полезно также при анализе компонентов инвестиционной стоимости бизнеса. Положительные эффекты, выраженные в суммовом значении и являющиеся компонентами инвестиционной стоимости компании, как раз делятся на синергии и новые стратегии, что и отражает приведенное выше различие, т. е. новые стратегии — это положительные эффекты от сделки, которые можно реализовать на базе объединенных усилий, но без обязательного органического учета эффекта от интеграции.

Таким образом, синергия является важным компонентом стоимости компании в слияниях и поглощениях. После определения каждого из синергетических эффектов в номинальном выражении, необходимо привести их ценность к сегодняшней величине, т. е. осуществить дисконтирование. Общий сегодняшний синергетический эффект будет равен сумме отдельных, за исключением случаев высокой взаимосвязи, если они оказываются взаимоисключаемыми.

Следовательно, само понятие синергии можно определить не как некую возможность достижения тех или иных выгод в результате осуществ-

ления определенных событий, а как компонент инвестиционной стоимости бизнеса, который может быть рассчитан таким же образом, как и другие компоненты инвестиционной стоимости. Также хотелось бы подчеркнуть, что синергетический эффект может достигаться в сделках по слиянию не только приобретающей стороной (как это принято трактовать в современной литературе), но и стороной, передающей свои активы, если при этом она достигает повышения эффективности и, как результат, повышает свою стоимость (и, соответственно, получает синергию).

Помимо этого, как отмечено выше, факторы стоимости (рассмотренные применительно к международным слияниям и поглощениям) могут быть учтены при построении детальной имитационной модели деятельности некоторой компании. Для реализации задачи необходимо осуществление следующих шагов.

Во-первых, построение имитационной модели деятельности коммерческой компании (мы построили условную модель на примере международного туроператора—олигополиста).

Во-вторых, выявление наиболее критичных факторов стоимости компании с помощью анализа чувствительности (с учетом специфики международных сделок M&A). Данная задача может быть осуществлена различными способами, однако наиболее информативным и точным является как раз использование имитационной модели. Данная модель с помощью электронных таблиц позволяет определять влияние изменения каждого фактора на величину денежного потока либо операционной прибыли компании и, соответственно, на ее стоимость. Далее предполагается выявить межстрановые различия в отобранных таким образом факторах с целью дальнейшего изучения влияния этих факторов на стоимость компании в следующем разделе.

В-третьих, сравнение различных методов оценки в рамках доходного подхода на основе отобранных факторов. При этом используются выявленные факторы стоимости, которые могут оказать существенное влияние на стоимость компании в международных сделках M&A. С помощью метода итераций, т.е. многократных подстановок, производится анализ чувствительности и сравнение стоимости компании, рассчитанной с использованием различных методов оценки (DFCFF, EVA, Shareholder value analysis — SVA). На основе этого анализа чувствительности делается вывод о предпочтительности того или иного метода.



В данном случае мы опираемся на следующее важное утверждение относительно сравнения методов оценки, а также построения и сравнения моделей в принципе (мы не приводим доказательства этого утверждения, а лишь постулируем его в качестве критерия дальнейшего анализа).

В том случае, если какая-либо переменная в модели или фактор стоимости являются неконтролируемыми, т.е. не могут быть изменены в результате наших целенаправленных действий, то желательно использование менее чувствительной модели или метода оценки.

Соответственно, справедливо и обратное: если какие-либо переменные модели (в нашем случае факторы стоимости) могут быть контролируемы, то предпочтительным является использование более чувствительной модели (или метода анализа и расчета стоимости), т.к. это приводит к более точному анализу, прогнозу и, в данном случае, оценке.²

В целях анализа и оценки сделок, а также сравнения различных методов оценки с применением анализа чувствительности целесообразно построить имитационную модель деятельности компании. Выделим основные предпосылки и ограничения нашей модели:

- модель строится на основе данных (исходных показателей и данных отчетности) за последние три периода (года) функционирования компании, а также с учетом данных детального бюджета на следующий год. Исходя из этого, строится детальный прогноз исходных данных в увязке с данными проформ отчетности на последующие два периода (года) после бюджета;

- модель предполагает постоянный рост факторов стоимости компании (определяемой при любом из методов в рамках любого подхода). Рост большинства исходных показателей определяется на основе роста за предыдущие периоды — фактические данные и данные бюджета на прогнозный период. Однако в ряд исходных данных внесены поправки для более корректного прогнозирования, если предполагается иная динамика;

- модель предполагает, что все исходные данные нам либо известны, либо могут быть спрогнозированы с достаточно большой степенью вероятности;

- специально для определения влияния того или иного исходного фактора стоимости на отчетные данные вводится специальная возможность внесения корректировок (это необходимо при дальнейшем);

- анализе чувствительности результатов модели к факторам). Однако при этом необходимо обратить внимание, что ряд показателей в исходных данных, таких, как, например, рентабельность продаж, выражен в процентах, и внесение корректировки означает изменение результата на определенное число процентных пунктов, а не процентов (например, предполагается повышение рентабельности определенной услуги с 80 до 81%, т.е. на 1 процентный пункт).

Можно доказать, что представленная модель является обоснованной и эффективной, поскольку полностью удовлетворяет требованиям³, а именно:

- критерию репликативности — так как все исходные данные (факторы) автоматически увязаны с проформами финансовой отчетности как за прошлые периоды, так и в прогнозном периоде. Это позволяет проводить верификацию модели и вносить корректировки как в саму модель, так и в данные в том случае, если совокупное влияние факторов не приводит к необходимому показателю в проформе финансовой отчетности (речь идет об исторических данных, т.е. факторах и показателях за прошлые периоды);

- предикативности — в рамках применения модели можно выделять наиболее критичные факторы стоимости компании (например, при международных сделках M&A), а также прогнозировать значения этих факторов различными методами (например, Монте-Карло), что может давать иное влияние на данные проформ отчетности и конечную оценку стоимости компании, нежели прямое прогнозирование данных проформ;

- критерию конструктивности — модель, как отмечено выше, способна меняться и адаптироваться при изменениях системы и легко верифицируема после внесения таких изменений.

² Подробнее про свойства, характеристики и критерии моделей см.: M. Akalu, R. Turner A Monte Carlo comparison between the FCF and DCF methods. Tinbergen Institute Discussion Paper. 2002; Oakshott, L. (1977). Business modelling and simulation. Pitman Publishing, UK; Zeigler, B., Praehofer, H., Kim, T. Theory of modelling and simulation. 2000. Academic press, USA.

³ Zeigler, B., Praehofer, H., Kim, T. Theory of modelling and simulation. 2000. Цит по: M. Akalu, R. Turner A Monte Carlo comparison between the FCF and DCF methods. Tinbergen Institute Discussion Paper. 2002, p.8. [Электронный ресурс] // Режим доступа : www.bnet.com.

Вопрос важности корректного прогнозирования может решаться различными способами. Наиболее эффективным и точным нам представляется следующий подход:

- отбор этих факторов (т. е. факторов с высокими показателями чувствительности к ним прибыли, поскольку предполагается, что именно они критичны для бизнеса и формирования и оценки стоимости компании);
- более точное прогнозирование отобранных факторов (например, с помощью метода Монте Карло, получения дополнительной информации, построения нескольких сценариев осуществления с присвоением вероятностей, т. д.);
- включение новых, более точных значений факторов в модель.

При необходимости эту процедуру можно повторять несколько раз, поскольку новые значения факторов могут привести к новому распределению коэффициентов чувствительности факторов.

Как отмечено выше, данный анализ также позволяет выделить те факторы, которые позволяют

получить синергетический эффект от сделки M&A. Например, можно оценить вероятность получения синергии при рассмотрении факторов с высоким коэффициентом чувствительности.

В результате осуществления обозначенных выше шагов мы осуществили прогнозирование данных и расчет стоимости компании двумя методами доходного подхода: методом дисконтирования свободных денежных потоков для компании DFCFF и методом добавленной экономической стоимости EVA. Несмотря на то, что результаты (стоимость компании, рассчитанная на базе данных имитационной модели по методу DFCFF и EVA) практически не отличаются друг от друга (инвестиционная стоимость составила 79,266 ден. ед. по методу EVA и 81,848 ден. ед. по методу DFCFF, т.е. разница равна приблизительно 3%), наблюдается различная чувствительность стоимости компании к факторам в имитационной модели. Различия представлены в таблице 1 (см. Приложение 1).

Приложение 1.

Таблица 1

Сравнение методов оценки (DFCFF, EVA) с использованием анализа чувствительности

Факторы/ стоимость	Рост значения фактора на 1%			Рост значения фактора на 1%		
	Оценка стоимости, ден. ед.	Отклонение стоимости, ден. ед.	Отклонение стоимости, %	Оценка стоимости, ден. ед.	Отклонение стоимости, ден. ед.	Отклонение стоимости, %
1	2	3	4	5	6	7
Исходное значение стоимости	79,266			81,847		
Объем реализации (кол-во рейсов)	79,420	154	0.19%	82,333	486	0.59%
Рентабельность (изменение цены)	79,448	182	0.23%	82,148	301	0.37%
Рентабельность (удорожание материалов)	79,237	-29	-0.04%	81,770	-77	-0.09%
Расходы на персонал	79,259	-7	-0.01%	81,790	-57	-0.07%
Ставки по % (овердрафт)	79,333	67	0.08%	81,892	45	0.05%
Ставки по % (депозиты)	78,230	-1,036	-1.31%	80,798	-1,049	-1.28%
Ставки по % (у акционеров)	79,728	462	0.58%	82,234	387	0.47%
Налог на прибыль	79,220	-46	-0.06%	81,287	-560	-0.68%

Как видно из таблицы, стоимость, рассчитанная по методу DFCFF, в нашем случае более чувствительная к изменению факторов, критичных для оценки международных M&A, чем стоимость по методу EVA. Единственным исключением является

чувствительность к ставкам процента (по овердрафтам, депозитам и займам у акционеров). Данная динамика укладывается в понимание компонентов стоимости компании, рассчитанных этими методами, поскольку EVA по своей природе дол-



жна быть более чувствительна к изменению стоимости долга, а DFCFF — к остальным изменениям денежных потоков. Таким образом, подтвердилась гипотеза, выдвинутая в начале статьи.

Помимо подтверждения гипотезы, подводя итоги рассмотренных проблем, можно подчеркнуть следующее:

- особое внимание при построении имитационной модели, ее анализе и применении в оценке должно быть уделено уточнению факторов стоимости компании, критичных в международных сделках M&A. Мы использовали именно факторы, критичные в таких сделках и способные оказать существенное влияние на стоимость компании;

- в результате анализа факторов стоимости в современных сделках на рынке M&A нами уточнено понятие синергетического эффекта как «компонента инвестиционной стоимости бизнеса, воз-

никающего в сделках по слияниям и поглощениям компаний, а также в случае дивестиций». До сих пор синергетический эффект в отечественной литературе трактовался лишь как выгода, повышение эффективности от объединения бизнес-структур;

- в дальнейшем рассмотренную модель (с применением различных методов оценки и анализа чувствительности) можно использовать в исследованиях в области несовершенных рыночных структур — таких, как олигополия (дуполия, триполия), монополистическая конкуренция, монополия — отдельно на блага и на факторы производства, причем как в стране компании-цели, так и в стране инициатора сделки. Также она может быть использована в целях изучения взаимного влияния возникающих при этом эффектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рынок слияний и поглощений в России в 2006 году. Обзор аудиторско-консалтинговой компании «КПМГ», 2007. 22 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.kpmg.ru.

2. **Akalu M.** A Monte Carlo Comparison between the Free Cash Flow and Discounted Cash Flow Approaches / M. M. Akalu, R. Turner // Rotterdam: Erasmus University of Rotterdam. 2002. 083/1.

3. **Anand J.** Using acquisitions to access multinational diversity: thinking beyond the Domestic versus cross-border M&A comparison / J. Anand, L. Capron, W. Mitchell // 2004.

4. **Anand J.** Absolute and relative resources as determinants of international acquisitions / J. Anand, A. Delios // 2002. 29 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.bnet.com.

5. **Damodaran A.** Investment Valuation. Second edition. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.damodaran.ru.

6. Elements of a Successful Cross-Border Acquisition. President and CEO. June-July 2005. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.pceo.us.

7. **Farrell J.** Scale economies and synergies in Horizontal merger analysis / J. Farrell, C. Shapiro, 2000. 28 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.bnet.com.

8. **Fulghieri P.** Synergies and Internal Agency conflicts / P. Fulghieri, L.S. Hodrick. University of North Carolina, Finance dept, 2005. 37 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.bnet.com.

9. Increasing value from disposals. A case for professionalizing the sale side. The survey prepared by KPMG, 2004. 20 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.kpmg.ru.

10. **Mathews J.** A resource-based view of Shumpeterian economic dynamics, 2002. 26 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.gsm.mq.edu.au/faculty/home/john.mathews>

Shrieves, R. Free cash flow (FCF), Value added (EVATM), and Net present value (NPV): a Reconciliation of Discounted cash flow (DCF) Valuations. 2000. 16 p. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.bnet.com.

А.В. Корицкий

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

В последние десятилетия экономическая теория всё больше внимания уделяет анализу роли общего и профессионального образования в формировании человеческого капитала, в производстве новых знаний и их влиянию на доходы населения. Особое значение уделяется исследованию возникновения внешних эффектов (экстерналий), связанных с образованием.

Предполагается наличие следующих механизмов, с помощью которых образование воздействует на производительность факторов производства: 1) образование способствует успешной научно-исследовательской деятельности (например, обеспечивая подготовку учёных и инженеров), которая, в свою очередь, обеспечивает научно-технический прогресс; 2) образование участвует в создании человеческого капитала, который прямо влияет на накопление знаний и, соответственно, на рост производительности всех факторов производства. При этом знания трактуются как общественное благо, которое используется всеми, то есть они могут свободно «переливаться» из организаций (и от людей) которые их создают к другим людям и организациям, в другие регионы и страны, создавая, таким образом, положительные экстерналии в общественном производстве. Из-за существования положительных экстерналий новых знаний и человеческого капитала должна наблюдаться возрастающая отдача капитала в широком смысле (физического и человеческого) на агрегированном уровне, то есть на уровне стран и регионов.

Сравнительно недавно два течения традиционной экономической теории (теории человеческого капитала и неоклассической теории роста) объединились в целях изучения экстерналий образования в целом, а не только высшего образования. Традиционная теория человеческого капитала уделяла основное внимание анализу частных выгод от инвестиций в образование, и мало-образовательным экстерналиям. Традиционная неоклассическая теория роста, в традициях Р. Солоу, основывалась на предположении о существовании конкурентных рынков и предсказывала, что все факторы производства вознаграждаются в соответствии с их предельной производительностью.

Из-за конкуренции частная и социальная отдача факторов производства выравниваются, и нет областей для проявления внешних эффектов. Причём, традиционная теория роста включает в рассмотрение только капитал и однородный труд, как факторы производства, и не рассматривает, какую роль играют общее и профессиональное образование в создании человеческого капитала. Очевидно, тем не менее, что образование оказывает существенное влияние, как на уровни доходов населения, так и на темпы их роста, как в краткосрочном плане, так и, особенно, в долгосрочном периоде.

В модели Р. Солоу (1956) использовалась производственная функция с тремя переменными: капиталом (K), трудом (L), и знаниями (эффективностью труда — A_t), то есть:

$$Y = K^\alpha (A_t L)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1, \quad (1)$$

где: Y — величина доходов (или ВВП) населения страны или региона;

L — численность занятого в экономике населения;

A_t — показатель эффективности труда.

Производство знаний предполагается независимым от затрат капитала и труда, сами знания — равно доступными всем фирмам, но воздействующими скорее на труд, делая его более эффективным, чем на капитал [1].

Впоследствии человеческий капитал был включён в новую теорию роста в явном виде, как с экстерналиями, так и без них, причём использовались два основных подхода. В первом человеческий капитал рассматривается как фактор производства в модифицированной модели Р. Солоу [2, 3].

Во втором описывается процесс накопления знаний, который связывается или прямо — с накоплением человеческого капитала, или косвенно — с научно-техническими исследованиями и разработками (НИОКР) [4, 5, 6].

В моделях «источников роста» используется агрегированная производственная функция Кобба-Дугласа, в число переменных которой включён человеческий капитал, как фактор производства:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}H^{\gamma} \quad \alpha + \beta + \gamma = 1 \quad (2)$$

Данная функция является основой для выведения известной регрессии Р. Барро, в которой параметры α , β и γ являются оценками относительного вклада каждой из переменных в темпы роста [7].

Н. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Вейл продемонстрировали, как в модель Р. Солоу можно включить человеческий капитал, построив производственную функцию следующего вида:

$$Y = K^{\alpha}H^{\beta}(AL)^{1-\alpha-\beta} \quad (3)$$

Такой подход позволяет построить регрессионное уравнение роста дохода с использованием норм инвестиций в физический и человеческий капитал (в долях ВВП). В качестве альтернативы используют также начальный уровень человеческого капитала вместо нормы накопления человеческого капитала. Такая постановка вопроса позволяет связать расходы на образование и экономический рост.

Поскольку производство и накопление новых знаний тесно связано с человеческим капиталом, то можно предположить, что оно осуществляется интенсивнее в странах и регионах с большим объемом уже накопленного человеческого капитала. Беккер Г., Мэрфи К. и Тамура Р. предположили, что если норма отдачи инвестиций в человеческий капитал превышает некий средний уровень, то это происходит благодаря эффекту «расплёскивания» выгод от человеческого капитала [8]. Возникновение данного эффекта, как считает Р. Барро, происходит благодаря тому, что отдача каких-либо способностей людей (к обмену знаниями, к общению и т.п.) повышается, если их окружают также способные люди [7]. Следовательно, возрастание человеческого капитала на душу населения в какой-либо стране (или регионе) должно приводить к повышению темпов роста инвестиций в физический и человеческий капитал и, в результате, к более высоким темпам роста доходов и уровням доходов на душу населения.

В России к регионам с повышенным уровнем накопленного человеческого капитала можно отнести наиболее плотно населённые и урбанизированные регионы, и в первую очередь мегаполисы Москву и Санкт-Петербург. Действительно в них, а также городах — миллионерах, сосредоточены научно-исследовательские, конструкторские и проектные организации, вузы и передовые наукоёмкие производства, В таких научно-технических

центрах наиболее интенсивно производятся, накапливаются и применяются новые знания, что как можно предположить, должно проявляться в более высокой производительности всех факторов производства и более высоких доходах населения, по сравнению с менее населёнными и менее урбанизированными регионами. Как отмечает Р. Лукас, урбанизация может являться наиболее наглядным примером экстерналичных эффектов человеческого капитала [4]. Концентрация высококвалифицированного персонала и наукоёмких производств в крупных городах облегчает и ускоряет перелив новых знаний и технологий из одних фирм и отраслей в другие, обеспечивает возникновение сетевых экстерналич. Локализованные в городах информационные переливы способствуют ускоренному накоплению знаний и человеческого капитала, что делает города двигателями эндогенного роста. Одновременно, урбанизация является причиной возникновения и роста неравенства доходов в экономике. В экономической литературе выделяют две основные причины ускоренного экономического роста в городах: объективно возникающая внешняя экономия на масштабах производства (Ромер П.М., 1986) и внешние эффекты, связанные с «расплёскиванием» знаний (Лукас Р., 1988), которые увеличивают отдачу частных инвестиций в человеческий капитал и порождают экономический рост [4, 5, 6]. Как отмечают Д. Блэк и В. Хендерсон, с тех пор как А. Маршалл высказал мысль, что города обеспечивают тесное соседство и интенсивные контакты людей, генерирующие локальные переливы информации, экономия от масштаба производства стала ключевым понятием в теории урбанизации [9].

Роль «разбрызгивания» знаний в городах находится в центре внимания эмпирических исследований, которые показывают, что уровень местного среднего человеческого капитала влияет на индивидуальные заработки [10].

Попытаемся проверить, проявляются ли экстерналичии человеческого капитала, наблюдаемые западными экономистами в развитых странах, в регионах России, то есть, связана ли дифференциация доходов занятых в экономике регионов России с дифференциацией уровней накопления человеческого капитала и наличием в них крупных городов? С этой целью протестируем производственную функцию (4), выведенную на основе производственной функции (2), с использованием показателей в расчёте на одного занятого в экономике регионов России:

$$Y_i = Ak_i^\alpha h_i^\gamma \quad (4)$$

где: Y_i — совокупные доходы в расчёте на одного занятого в i -м регионе России;

A — показатель производительности экономики;

k_i — фондовооружённость труда одного занятого в i -м регионе;

h_i — уровень накопления человеческого капитала в расчёте на одного занятого в i -м регионе (измеряется средним числом лет образования одного занятого в регионе).

Соответствующее уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$\ln y_i = \ln A + \alpha \ln k_i + \gamma \ln h_i + a_1 d_1 + a_2 d_2 + a_3 d_3 + \varepsilon_i, \quad (5)$$

где: d_1 — фиктивная переменная, характеризующая особенности северных регионов России, принимающая значение 1 — если регион северный (в качестве «северных» регионов взяты: Мурманская, Магаданская и Камчатская области, республики Коми и Саха (Якутия), Коми-Пермяцкий, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ненецкий, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Эвенкийский, Чукотский и Корякский автономные округа), и 0 для всех прочих;

d_2 — фиктивная переменная, характеризующая особенности экономики городов-мегаполисов (Москвы и Санкт-Петербурга);

d_3 — фиктивная переменная, характеризующие особенности экономики регионов, включающих крупные индустриальные и научные центры, города — миллионеры (Ростов-на-Дону, Уфа, Пермь, Нижний Новгород, Казань, Самара, Волгоград, Челябинск, Екатеринбург, Омск, Новосибирск).

В уравнение (5), кроме вышеуказанных переменных, включены три фиктивные переменные, d_1 , d_2 и d_3 , отражающие специфические особенности каждой из групп регионов. Причины выделения «северных» регионов очевидны — доходы занятого в их экономике населения значительно выше, чем в других регионах из-за суровых природно-климатических условий и соответствующих компенсационных надбавок («северных» коэффициентов). Вторая и третья фиктивные переменные призваны уловить эффект экстерналий человеческого капитала в условиях городских агломераций. Мегаполисы, Москва и Санкт-Петербург, — существенно отличаются от всех прочих регионов России как крупнейшие центры науки, культуры, образования, финансов и прочих передовых отраслей экономики, практически лишённые сырьевых отраслей и сельского населения. Эффекты внешней

экономии от масштаба производства и «расплёскивания» знаний должны проявляться в них наиболее ярко. В регионах, включающих города-миллионеры, данные эффекты, как можно ожидать, также должны проявляться, но слабее, чем в мегаполисах, из-за существенно меньшей ёмкости рынков и наличия сырьевых отраслей (сельского хозяйства и пр.), характеризующихся отрицательными эффектами масштаба производства.

В качестве характеристик уровней накопления человеческого капитала в регионах России в данной работе использовались два показателя: «доля занятых с высшим образованием» в общем числе занятых в экономике региона и «средняя продолжительность образования одного занятого» в экономике региона. Последний показатель рассчитан на основе данных ежегодных единовременных обследований Роскомстата о распределении занятого населения по уровням образования. Он определяется как средневзвешенная величина числа лет обучения одного занятого, в качестве весов использовались доли занятых с соответствующим уровнем образования. Сроки обучения по уровням образования были приняты следующими: высшее образование — 16 лет, незаконченное высшее — 14 лет, среднее специальное — 13 лет, профессионально-техническое — 12 лет, среднее общее — 11 лет, незаконченное среднее — 9 лет, начальное и ниже 4 года. Аналогичный показатель был использован И. Майбуровым [11].

В таблице 1 приведены результаты расчёта параметров регрессионного уравнения (5), в качестве показателя уровня человеческого капитала (h) использован показатель «доля занятых с высшим образованием» в общем числе занятых в экономике региона.

Почти все коэффициенты статистически значимы, при уровне значимости 1% (за исключением коэффициента при фиктивной переменной «города — миллионеры» за 2000-й и 2002-й гг., который для этих лет значим на уровне 5%), коэффициент детерминации колеблется в небольших пределах от 72 до 74%, все коэффициенты также довольно стабильны во времени, колебания их значений во времени находятся в пределах стандартных ошибок оценки.

Можно сделать вывод, что все введённые в регрессионное уравнение переменные, как количественные, так и фиктивные, имеют статистически значимую связь с величиной денежных доходов одного занятого в экономике российских регионов и объясняют более 70% вариации этих доходов. Наибольшее влияние на доходы занятого в

Таблица 1

Взаимосвязь средних доходов одного занятого в экономике регионов России с уровнем фондовооружённости труда и долей занятых с высшим образованием в общей численности занятого населения. (Результаты расчёта параметров регрессионного уравнения 5 за 2000-2005 гг.)

Показатели регр.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Константа а	3,613*	7,491*	5,127*	5,595*	5,318*	6,359*
Станд.ошибка	(0,478)	(0,444)	(0,418)	(0,414)	(0,439)	(0,508)
Коэф. α (Beta)	0,617*	0,523*	0,516*	0,562*	0,578*	0,489*
Станд. ошибка	(0,066)	(0,062)	(0,061)	(0,067)	(0,064)	(0,073)
Коэф. α (B)	0,636*	0,453*	0,400*	0,433*	0,453*	0,337*
Станд. ошибка	(0,067)	(0,054)	(0,048)	(0,052)	(0,049)	(0,050)
Коэф. γ (Beta)	0,206*	0,159**	0,246*	0,161*	0,199*	0,168*
Станд.ошибка	(0,068)	(0,065)	(0,064)	(0,067)	(0,064)	(0,067)
Коэф. γ (B)	0,361*	0,308**	0,428*	0,272*	0,361*	0,307*
Станд.ошибка	(0,119)	(0,125)	(0,111)	(0,113)	(0,117)	(0,122)
Коэф. α1 (Beta)	0,299*	0,471*	0,443*	0,281*	0,346*	0,368*
Станд.ошибка	(0,068)	(0,064)	(0,063)	(0,069)	(0,066)	(0,074)
Коэф. α1 (B)	0,349*	0,545*	0,475*	0,276*	0,368*	0,355*
Станд.ошибка	(0,080)	(0,074)	(0,068)	(0,113)	(0,070)	(0,071)
Коэф. α2 (Beta)	0,254*	0,207*	0,212*	0,357*	0,249*	0,277*
Станд.ошибка	(0,066)	(0,063)	(0,062)	(0,065)	(0,062)	(0,068)
Коэф. α2 (B)	0,706*	0,572*	0,541*	0,887*	0,629*	0,674*
Станд.ошибка	(0,184)	(0,174)	(0,161)	(0,162)	(0,157)	(0,165)
Коэф. α3 (Beta)	0,113**	0,207**	0,144**	0,190*	0,161*	0,194*
Станд.ошибка	(0,057)	(0,056)	(0,057)	(0,058)	(0,056)	(0,059)
Коэф. α3 (B)	0,142**	0,161**	0,173**	0,213*	0,191*	0,212*
Станд.ошибка	(0,072)	(0,070)	(0,068)	(0,066)	(0,067)	(0,064)
Коэф. детерм.	0,739	0,747	0,744	0,734	0,751	0,734
F	46,513	48,472	47,627	44,766	49,371	44,678
P — уровень	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Количество регионов	88	88	88	87	88	87

* *) Параметр имеет 1% значимость.

* **) Параметр имеет 5% значимость.

* ***) Параметр имеет 10% значимость.

* Числа в скобках означают стандартную ошибку оценки.

экономике регионов населения, оказывает, по всей видимости, уровень фондовооружённости труда занятого населения. Заметное влияние на уровень доходов оказывает уровень накопленного в регионах человеческого капитала, коэффициенты эластичности дохода по переменной «доля занятых с высшим образованием» варьируется от 0,27 до 0,42 (коэффициент ? (B), существенно влияют на доходы «северные» надбавки и компенсации.

Но самое интересное, что эффекты городской агломерации (коэффициенты α2 и α3 при фиктивных переменных d2 и d3) также статистически значимы и устойчивы во времени! Как и предполагалось, эти эффекты особенно заметны в мегаполисах: Москве и Санкт-Петербурге, но почти в два раза ниже в регионах с городами — миллионерами.

В таблице 2 приведены результаты расчёта сокращённого на две фиктивные переменные (исключены «мегаполисы» и регионы с городами — миллионерами) того же уравнения регрессии.

Коэффициент детерминации несколько снизился с 72–73% до 60–68%, а коэффициент при переменной, характеризующей человеческий капитал, заметно вырос. При этом коэффициент при переменной «фондовооружённость», практически не изменился. Можно сделать вывод, что эффекты городской агломерации тесно связаны с человеческим капиталом, и правы экономисты, выдвигающие предположение, что в городах ярче проявляются экстерналии человеческого капитала, связанные с «переливом» знаний и сетевыми эффектами (эффектами соседства).

Таблица 2

Взаимосвязь средних доходов одного занятого в экономике регионов России с уровнем фондовооружённости труда и долей занятых с высшим образованием в общей численности занятого населения. (Результаты расчёта параметров регрессионного уравнения (5) за 2000-2005 гг.)

Показатели регрессии	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Константа а	3,062*	7,049*	4,717*	4,891*	4,813*	5,358*
Станд.ошибка	(0,495)	(0,450)	(0,426)	(0,471)	(0,458)	(0,509)
Коэф. α (Beta)	0,605*	0,512*	0,518*	0,556*	0,583*	0,555*
Станд.ошибка	(0,071)	(0,068)	(0,067)	(0,081)	(0,072)	(0,081)
Коэф. α (B)	0,624*	0,534*	0,401*	0,428*	0,456*	0,382*
Станд.ошибка	(0,073)	(0,079)	(0,052)	(0,062)	(0,056)	(0,056)
Коэф. γ (Beta)	0,333*	0,251*	0,329*	0,314*	0,293*	0,307*
Станд.ошибка	(0,064)	(0,062)	(0,062)	(0,071)	(0,064)	(0,065)
Коэф. γ (B)	0,585*	0,485*	0,574*	0,532*	0,532*	0,560*
Станд.ошибка	(0,111)	(0,119)	(0,108)	(0,119)	(0,117)	(0,118)
Коэф. a1 (Beta)	0,302*	0,512*	0,421*	0,250*	0,325*	0,277*
Станд.ошибка	(0,073)	(0,067)	(0,068)	(0,082)	(0,073)	(0,081)
Коэф. a1 (B)	0,352*	0,443*	0,452*	0,246*	0,345*	0,268*
Станд.ошибка	(0,086)	(0,057)	(0,073)	(0,081)	(0,078)	(0,078)
Коэф. детерм. F	0,682 59,975	0,699 65,176	0,689 62,209	0,604 42,279	0,677 58,772	0,650 51,436
P — уровень	0,0000	0,0000	0,0000	0,00000	0,0000	0,00000
Кол. регионов	88	88	88	87	88	87

- * *) Параметр имеет 1% значимость.
- * **) Параметр имеет 5% значимость.
- * ***) Параметр имеет 10% значимость.
- * Числа в скобках означают стандартную ошибку оценки.

Такой вывод подтверждается данными таблиц 3 и 4, в которых приведены результаты расчёта аналогичных уравнений регрессий, в которых в качестве показателя, характеризующего уровень накопления человеческого капитала, использован «средний уровень образования занятого населения».

Каких либо тенденций изменения коэффициентов регрессионного уравнения во времени отметить и в данном случае нельзя, что вполне объяснимо, по всем меркам рассматриваемый период слишком короток, чтобы параметры экономики могли существенно измениться. Исключение из уравнения фиктивных переменных, характеризующих особенности экономик городских агломераций, приводит, как и в предыдущем случае, к повышению величины коэффициентов при переменной, характеризующей человеческий капитал (h), что лишней раз подтверждает высказанные ранее предположения. Механизмы возникновения агломерационных эффектов могут быть различными, не все они обязательно могут быть связаны с человеческим капиталом.

Внешняя и внутренняя экономия на масштабе производства явление довольно обычное: в городах возникает экономия на трансформационных и транзакционных издержках (из-за больших потоков покупателей и клиентов, из-за лучшей заполняемости классов и аудиторий учебных заведений, снижения удельных транспортных затрат и затрат на отопление) практически во всех сферах деятельности, в торговле и банковской деятельности, в промышленности, в коммунальном хозяйстве, в образовании и т. д. Снижение затрат на производство единицы продукции (или услуг) с ростом масштабов производства реализуется, в конечном счёте, в больших доходах занятого населения, в том числе большей прибыли предпринимателей, больших доходах от собственности и т. д.

Очевидно, что чем крупнее город, тем больше возможностей для реализации таких эффектов. Приведённые в табл. 1 и 3 коэффициенты a_2 и a_3 прекрасно иллюстрируют данные положения. Другими возможными механизмами, способствующими повышению эффективности городской экономики, являются каналы реализации экстерналий

Таблица 3

Взаимосвязь средних доходов одного занятого в экономике регионов России с уровнем фондовооружённости труда и средним уровнем образования занятого населения. (Результаты расчета параметров регрессионного уравнения (5) за 2000–2005 гг.)

Показатели регрессии	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Константа а	-0,513	1,406	-3,971	-0,687	-1,938	1,312
Станд.ошибка	(2,269)	(2,667)	(2,234)	(2,577)	(2,740)	(2,930)
Коеф. α (Beta)	0,566*	0,484*	0,453*	0,534*	0,525*	0,451*
Станд.ошибка	(0,075)	(0,066)	(0,062)	(0,069)	(0,071)	(0,074)
Коеф. α (В)	0,578*	0,419*	0,351*	0,411*	0,411*	0,311*
Станд.ошибка	(0,077)	(0,057)	(0,048)	(0,053)	(0,055)	(0,051)
Коеф. γ (Beta)	0,170**	0,181**	0,298*	0,186*	0,249*	0,148**
Станд. ошибка	(0,075)	(0,069)	(0,064)	(0,068)	(0,063)	(0,071)
Коеф. γ (В)	2,187**	2,849**	4,215*	2,856*	4,374*	2,424**
Станд. ошибка	(0,968)	(1,096)	(0,908)	(1,048)	(1,113)	(1,165)
Коеф. а1 Beta	0,265*	0,444*	0,394*	0,253*	0,341*	0,368*
Станд. ошибка	(0,068)	(0,062)	(0,060)	(0,068)	(0,072)	(0,075)
Коеф. а1 (В)	0,309*	0,514*	0,423*	0,249*	0,362*	0,355*
Станд. ошибка	(0,079)	(0,072)	(0,064)	(0,066)	(0,076)	(0,072)
Коеф. а2 (Beta)	0,269*	0,186*	0,183*	0,341*	0,214*	0,283*
Станд. ошибка	(0,069)	(0,066)	(0,062)	(0,066)	(0,063)	(0,070)
Коеф. а2 (В)	0,749*	0,513*	0,468*	0,848*	0,244*	0,689*
Станд. ошибка	(0,193)	(0,182)	(0,158)	(0,163)	(0,072)	(0,171)
Коеф. а3 (Beta)	0,097	0,119**	0,129*	0,178*	0,041	0,191*
Станд. ошибка	(0,059)	(0,056)	(0,055)	(0,057)	(0,063)	(0,059)
Коеф. а3 (В)	0,121	0,148**	0,155*	0,199*	0,036	0,209*
Станд. ошибка	(0,073)	(0,069)	(0,066)	(0,065)	(0,056)	(0,065)
Коеф. детерм.	0,727	0,749	0,761	0,739	0,718	0,728
F	43,769	49,014	52,136	45,911	41,896	43,301
P — уровень	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,00000
Кол. регионов	88	88	88	87	88	87

- * *) Параметр имеет 1% значимость.
- * **) Параметр имеет 5% значимость.
- * ***) Параметр имеет 10% значимость.
- * Числа в скобках означают стандартную ошибку оценки.

человеческого капитала. Производство и реализация новых знаний, способствующих реализации инноваций и повышающих эффективность использования всех факторов производства, также интенсивнее идет в городах, и чем крупнее город — тем больше возможностей для «перелива» знаний. По-видимому, если эффекты масштаба производства могут проявляться в краткосрочном периоде (до нескольких лет), то экстерналиям человеческого капитала требуется для заметной реализации в росте доходов несколько десятилетий. Рассматриваемый в данной статье период в шесть лет слишком короток, поэтому для тестирования и оценки величины влияния внешних эффектов человеческого капитала на рост доходов требуется, по-видимому, анализ данных о темпах роста доходов и динамике факторов, на них влияющих, за

ряд десятилетий. Тем не менее, более высокие доходы занятых в экономике крупных городов могут рассматриваться как результат длительного исторического развития, в процессе которого реализуются внешние эффекты как приобретённых в процессе обучения знаний и навыков, так и производства и “разбрызгивания” новых знаний, так и эффекты масштаба производства.

Таким образом, во-первых, можно констатировать, что человеческий капитал, наряду с фондовооружённостью труда, является важным фактором дифференциации уровней средних доходов занятого в экономике регионов России населения.

Во-вторых, существуют статистически значимые положительные связи уровня средних доходов занятого населения с наличием в регионах России крупных городов, что свидетельствует о

Таблица 4

Взаимосвязь средних доходов одного занятого в экономике регионов России с уровнем фондовооружённости труда и средним уровнем образования занятого населения. (Результаты расчёта параметров регрессионного уравнения (5) за 2000–2005 гг.)

Показатели регрессии	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Константа	-5,34**	-2,609	-6,965*	-7,209*	-4,141	-5,365
Станд. ошибка	(2,064)	(2,370)	(2,094)	(2,638)	(2,803)	(2,734)
Коэф. α (Beta)	0,486*	0,449*	0,436*	0,500*	0,526*	0,479*
Станд. ошибка	(0,078)	(0,068)	(0,065)	(0,080)	(0,074)	(0,082)
Коэф. α (B)	0,501*	0,388*	0,338*	0,385*	0,412*	0,329*
Станд. ошибка	(0,081)	(0,059)	(0,051)	(0,062)	(0,058)	(0,057)
Коэф. γ (Beta)	0,334*	0,287*	0,385*	0,358*	0,299*	0,308*
Станд. ошибка	(0,068)	(0,062)	(0,060)	(0,069)	(0,074)	(0,083)
Коэф. γ (B)	4,287*	4,517*	5,440*	5,512*	5,258*	5,031*
Станд. ошибка	(0,872)	(0,970)	(0,849)	(1,071)	(1,139)	(1,092)
Коэф. $\alpha 1$ Beta	0,259*	0,423*	0,361*	0,203**	0,299*	0,276*
Станд. ошибка	(0,073)	(0,065)	(0,063)	(0,078)	(0,072)	(0,082)
Коэф. $\alpha 1$ (B)	0,302*	0,490*	0,387*	0,200**	0,318*	0,266*
Станд. ошибка	(0,085)	(0,074)	(0,068)	(0,076)	(0,076)	(0,079)
Коэф. детерм.	0,672	0,714	0,721	0,629	0,679	0,646
F	57,362	69,918	72,338	46,890	59,249	50,609
P — уровень	0,0000	0,0000	0,0000	0,00000	0,0000	0,00000
Кол. регионов	88	88	88	87	88	87

* *) Параметр имеет 1% значимость.

* **) Параметр имеет 5% значимость.

* ***) Параметр имеет 10% значимость.

* Числа в скобках означают стандартную ошибку оценки.

положительном влиянии урбанизации на уровень доходов. Последний факт может объясняться реализацией как эффектов масштаба производства в крупных городах, так и экстерналиями человеческого капитала, концентрация которого в городах положительно влияет на общую факторную

производительность. Последнее предположение подтверждается повышенными значениями коэффициентов γ в регрессионных уравнениях, в которые не включены фиктивные переменные, характеризующие особенности экономик урбанизированных регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Solow R.M.** (1956) "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*. 70. 65—94.
2. **Mankiw N.G., Romer D. and Weil D.N.** (1992) "A contribution to the empirics of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*. 107. 407—37.
3. **Romer D.** (1996) *Advanced Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill.
4. **Lucas R.E.** (1988) "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics*. 22. 3-42.
5. **Romer P.M** (1986) "Increasing returns and long-run growth". *Journal of Political Economy*. 94. 1002–1037.
6. **Romer P.M.** (1990) "Endogenous technical change". *Journal of Political Economy*. 98. S71–S102.
7. **Barro R.J.** (1991) "Economic growth in cross-section of countries". *Quarterly Journal of Economics*. 106. 407–43.
8. **Becker G., Murphy K. and Tamura R.** (1990) "Economic growth, human capital and population growth", *Journal of Political Economy*, 98, 12–37.



9. **Black D. and Henderson V.**, Theory of Urban Growth. *Journal of Political Economy*, 1999, vol. 107, no.2, p.253.

10. **Rauch J. E.** Productivity Gains from Geographic Concentration of Human Capital:

Evidence from the Cities.” *Journal Urban Economics*. (November 1993): 380–400.

11. **Майбуров И.** Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России. МЭиМО, 2004, № 4.

Е.Е. Зайцева

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Рассматривается модель ценообразования на электроэнергию для населения, основанная, в отличие от действующих моделей, на построении «тарифного меню». Модель представляет собой механизм защиты потребителей с низкими доходами от повышения цен на электроэнергию в условиях ликвидации практики перекрестного субсидирования населения промышленностью. Механизм заключается в предоставлении низкодоходным домохозяйствам субсидии, но не из государственного бюджета, а за счет стимулирования роста энергопотребления домохозяйств с высокими доходами и за счет действия положительного эффекта масштаба в энергоснабжении населения. На основании данных, предоставленных ОАО «Волгоградэнергосбыт», в настоящей работе проведены и проанализированы численные расчеты «тарифного меню».

Суть модели состоит в переходе от простого одноставочного тарифа, единого для всех потребителей при любых объемах потребления электроэнергии, к тарифному меню, которое дает потребителям возможность выбора одного из двух двухставочных тарифов. Первый из этих тарифов включает в себя пониженную ставку (ниже исходного одноставочного тарифа) на первые 50 кВт·ч электроэнергии и повышенную ставку (выше исходного одноставочного тарифа) за каждый кВт·ч электроэнергии, превышающий указанный уровень. Второй двухставочный тариф, предлагаемый потребителю, включает в себя в качестве первой ставки фиксированную абонентскую плату, не зависящую от объема потребления электроэнергии, а в качестве второй ставки — пониженную по сравнению с исходным одноставочным

тарифом так называемую «предельную цену» — плату за каждую единицу потребленной электроэнергии. Основой для расчета тарифных ставок при построении меню является принцип сохранения на прежнем уровне (по сравнению с простым одноставочным тарифом) обоснованного уровня выручки энергоснабжающей организации.

При отсутствии достоверной информации об издержках энергокомпаний прогноз цены на электроэнергию для населения в условиях ликвидации перекрестного субсидирования в данной работе построен с помощью модели ценообразования Рамсея. На основе данных о ценах и объемах потребления электроэнергии по Волгоградской области за период с 1993 по 2003 гг. вычислены коэффициенты эластичности спроса по цене и построены цены Рамсея для основных групп потребителей. Оказалось, что коэффициент эластичности для крупных промышленных потребителей почти в 30 раз превосходит этот показатель для населения. Это означает, что цены Рамсея, значения которых обратно пропорциональны коэффициентам эластичности спроса, для населения должны быть значительно выше, чем для промышленных потребителей. Для крупных промышленных потребителей значение цены Рамсея составило 0,91 руб./кВт·ч. Тогда как для населения это значение оказалось значительно выше — 5,94 руб./кВт·ч. С помощью усредненного индекса тарифов в электроэнергетике цена Рамсея для населения приведена к 2006 году и составила 9,81 руб./кВт·ч.

Вычисленное значение цены Рамсея для населения с учетом индекса цен в электроэнергетике было приведено к 2006 году и принято как исходный одноставочный тариф.

Данные об объемах потребления электроэнергии домохозяйствами одного из районов Волгоградской области за 2006 год, предоставленные ОАО «Волгоградэнергосбыт», были отсортированы по объему потребления электроэнергии, в результате чего домохозяйства, потребляющие менее 5 кВт-ч электроэнергии в месяц и домохозяйства, потребляющие более 2000 кВт-ч электроэнергии в месяц были исключены из выборки, и рассматривались лишь домохозяйства, потребляющие от 5 до 2000 кВт-ч в месяц. Необходимость принятия такого решения было обусловлено тем, что потребление менее 5 кВт-ч

электроэнергии в месяц или более 2000 кВт-ч электроэнергии в месяц сложно рассматривать как потребление электроэнергии домохозяйством. В первом случае это, вероятнее всего, пустующие квартиры, не являющиеся единственным жильем домохозяйства, во втором – малые предприятия, осуществляющие свой бизнес на территории домохозяйства.

По отобранным данным было составлено распределение домохозяйств-потребителей по объему потребления электроэнергии, график которого представлен на рис. 1.

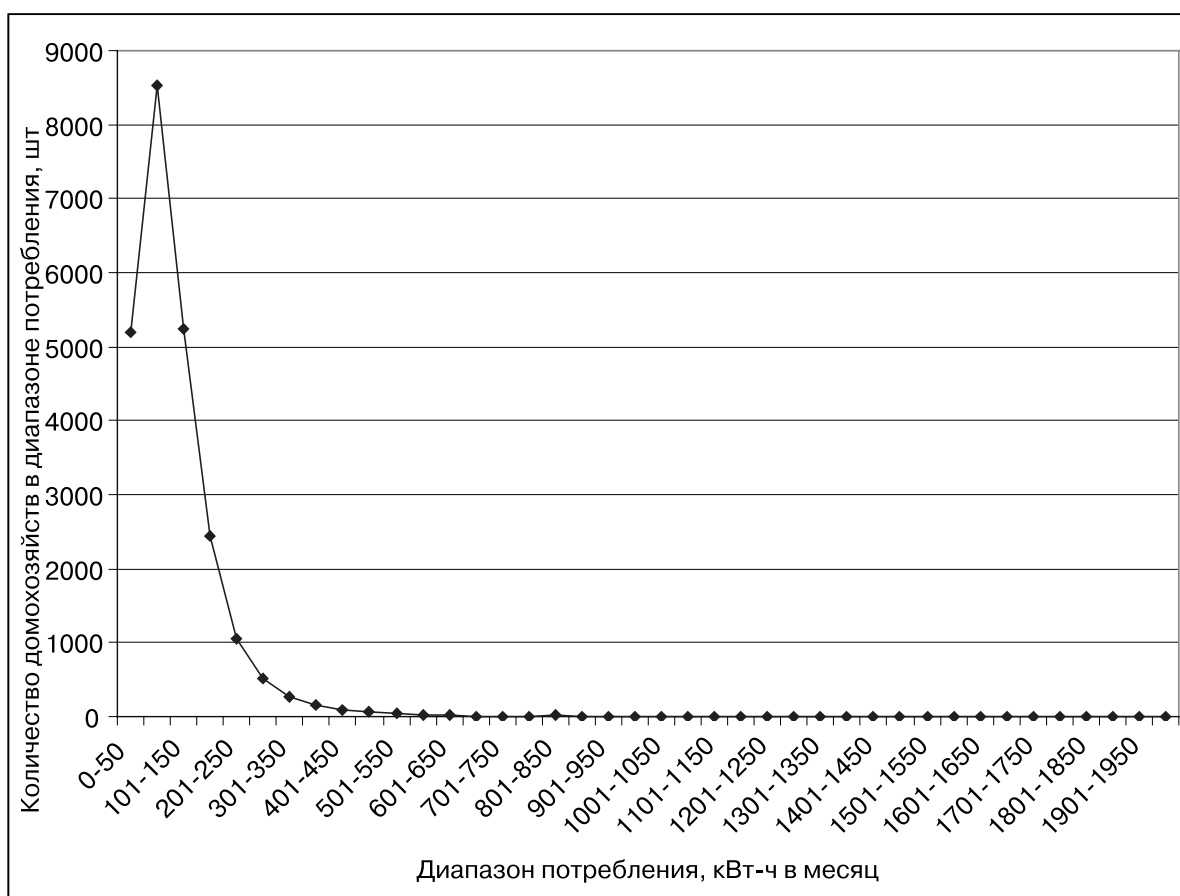


Рис. 1. График распределения домохозяйств по объему потребления электроэнергии для одного из районов Волгоградской области

На базе исходного одноставочного тарифа по полученному распределению данных об объемах потребления электроэнергии на основе принципа сохранения на прежнем уровне выручки энерго-снабжающей организации построено тарифное меню, включающее два двухставочных тарифа $T_1(q_1)$ и $T_2(q_2)$:

$$T_1(q_1) = \begin{cases} 7,41 \cdot q_1, & q_1 \leq 50 \\ 370,61 + 11,77 \cdot (q_1 - 50), & q_1 > 50 \end{cases}$$

$$T_2(q_1) = 2452,5 + 4,90 \cdot q_1.$$

Расчеты показали, что при использовании построенного тарифного меню домохозяйства с объемом потребления $q_1 \leq 385,26$ кВт-ч в месяц выберут первый тариф $T_1(q_1)$, включающий две ставки: 7,41 руб./кВт-ч за первые 50 кВт-ч электроэнергии и 11,77 руб./кВт-ч за каждую последующую единицу потребления электроэнергии.

Домохозяйства с объемом потребления $q_1 \leq 385,26$ кВт-ч в месяц предпочитают второй тариф $T_2(q_1)$, включающий абонентскую плату в размере 2452,5 руб./мес., и ставку 4,90 руб./кВт-ч за каждую потребленную единицу электроэнергии.

Всех потребителей можно разделить на три группы: 1) низкодходная, 2) со средним уровнем доходов и 3) высокодходная.

Первая группа домохозяйств, в которую вошли 21,92% от общего количества домохозяйств с объемами потребления не превышающими 50 кВт-ч/мес., оплачивает каждый кВт-ч электроэнергии по 7,41 руб.

Вторая группа, включающая 76,72% домохозяйств, потребляющих от 50 до 385,26 кВт-ч/мес.,

оплачивает первые 50 кВт-ч электроэнергии по 7,41 руб., а за каждый последующий кВт-ч платит по 11,77 руб.

Третья группа домохозяйств, численность которых составляет 1,36% и которые потребляют свыше 385,26 кВт-ч электроэнергии ежемесячно, платит фиксированную абонентскую плату в размере 2452,5 руб./мес. и по 4,90 руб. за каждый потребленный кВт-ч электроэнергии, в соответствии с рассматриваемым вариантом тарифного меню.

В таблице приведены полученные значения средних для каждой группы домохозяйств объемов потребления электроэнергии и их расходов на электроэнергию при исходном одноставочном тарифе и при построенном тарифном меню:

Объем потребления, характерный для группы, кВт-ч в месяц	До 50	От 50 до 385,26	Более 385,26	Все потребители
Потребление при одноставочном тарифе, кВт-ч в месяц	25	123,36	644,41	108,88
Потребление при тарифном меню, кВт-ч в месяц	25,03	123,36	645,86	108,90
Расходы при одноставочном тарифе, руб. в месяц	245,25	1210,14	6321,66	1068,07
Расходы при тарифном меню, руб. в месяц	185,51	1239,63	5620,44	1068,07
%-е изменение потребления	+0,11	0	+0,225	+0,02
%-е изменение расходов	-32,20	+2,38	-12,48	0
Численность групп, %	21,92	76,72	0,14	100

Анализируя построенное тарифное меню, можно сделать вывод, что первая и третья группы домохозяйств увеличат объем потребляемой электроэнергии по сравнению с простым одноставочным тарифом, при этом сократив свои расходы. Низкодходная первая группа увеличивает объем потребления на 0,1%, снизив расходы на 32,2%. Третья группа с высокими доходами увеличивает объем потребляемой электроэнергии на 0,225%, сокращая расходы на 12,48%. Тогда как потребители со средними доходами не изменят объемы потребляемой энергии, но увеличат расходы на электроэнергию в среднем на 2,38%.

Следует отметить, что средние расходы домохозяйства по совокупности всех групп потребителей, а значит, и обоснованный уровень выручки энергоснабжающей организации, остается на прежнем уровне по сравнению с простым одноставочным тарифом, что исключает потребность пе-

рекрестного субсидирования со стороны промышленных предприятий. Средний по совокупности всех групп потребителей объем потребления электроэнергии домохозяйства при переходе от простого одноставочного тарифа к тарифному меню не уменьшается.

Заметный выигрыш первой группы малоимущих потребителей (снижение их расходов на электроэнергию на 32,20%) и выигрыш третьей группы с высокими доходами (снижение их расходов на электроэнергию на 12,4%) оплачивается относительно небольшими выплатами потребителей второй группы со средними доходами (увеличение их расходов на 2,38%). Это представляется разумным с точки зрения социальной политики, поскольку позволяет защитить малообеспеченных потребителей. В то же время некоторое снижение средних расходов третьей группы потребителей является экономически обоснованным в соответ-

ствии с эффектом масштаба. Это в определенной степени является стимулом для населения со средними доходами либо к снижению потребления электроэнергии, с целью попасть в первую группу, либо к увеличению потребления электроэнергии, что позволило бы отнести их к третьей группе. В последнем случае они, возможно, несколько увеличили бы собственные расходы на электроэнергию, сократив при этом стоимость 1 кВт·ч.

Следует отметить, что расчеты по описанной модели осуществлялись с определенными погрешностями, связанными со сложностью получения статистической информации.

1. Было сделано предположение, что эластичность спроса на электроэнергию не зависит от дохода и одинакова для всех домохозяйств. Реально спрос на электроэнергию для обеспеченного населения более эластичен, чем для населения с низкими доходами. Если бы имелась возможность учесть этот факт, то можно было бы ожидать большего увеличения объема потребления

потребителями с высокими доходами и, соответственно, большего выигрыша низкообеспеченного населения.

2. В расчетах не учитывается положительный эффект масштаба энергокомпании от увеличения объема потребления электроэнергии. Это позволило бы несколько снизить стоимость 1 кВт·ч электроэнергии и, соответственно, средние расходы домохозяйств.

Тарифное меню, широко используемое в различных отраслях деятельности, таких как мобильная связь, Интернет, телевидение, телефон, до сих пор не находит своего применения в российской электроэнергетике. Выполненные расчеты показывают, что применение тарифного меню как одной из моделей ценообразования на электроэнергию позволило бы защитить потребителей с низкими доходами от резкого повышения цен на электроэнергию в условиях ликвидации практики перекрестного субсидирования населения промышленностью, сохранив на прежнем уровне выручку энергоснабжающей организации.

А.Ф. Зубков, О.В. Деркаченко, Ю.С. Гусынина

ПОСТРОЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНОЙ МОДЕЛИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ С УЧЕТОМ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИХ СОСТОЯНИЙ

Эффективность процесса эксплуатации определяется надёжностью изделий, качеством технических средств и документации, уровнем подготовки инженерно-технического состава.

Для поддержания изделий в исправном состоянии и восстановления их работоспособности предусматривается система технического обслуживания и ремонта (ТОиР).

Сокращение временных, трудовых и стоимостных затрат на ТОиР технических систем приведет к увеличению продолжительности использования их по назначению.

Снижение этих затрат возможно как за счёт изменения продолжительности (стоимости) пребывания изделий на различных видах ТОиР, так и путём изменения периодичности их проведения.

Управление временными и стоимостными характеристиками состояний технических систем возможно на основе модели процесса эксплуатации.

Построение такой модели предлагается проводить на основе теории марковских процессов.

В теории марковских процессов основными понятиями являются: «состояние», «процесс», «переходы изделий по состояниям». Состояния — виды ТОиР, а также обобщенный режим, включающий: использование по назначению, хранение и транспортирование. Процесс ТОиР представляет собой последовательную во времени смену видов ТОиР в соответствии со схемой возможных переходов. Переходы изделия по состояниям образуют процесс «моментов переходов», который принято называть «вложенным процессом» или

«вложенной цепью». Возможность существования марковского процесса ТООиР можно утверждать, если окажется что «вложенная цепь» обладает марковскими свойствами [1].

Если изделие находится в состояниях ТООиР и обобщенном режиме $S = \{S_1, S_2, \dots, S_k\}$ в течение времени $\tau_{S_i} = t_2 - t_1$, где t_1 — начало S_i -ого состояния и t_2 — его конец, то интервал времени τ_{S_i} является характеристикой S_i -ого состояния. Этот интервал определяет продолжительность нахождения объекта в S_i -м состоянии. Процесс эксплуатации развивается во времени, продолжительности нахождения изделий в состояниях — случайные величины.

Состояния эксплуатации изделий возникают в рассматриваемом процессе последовательно и непрерывно, то есть моменты времени t_1, t_2, \dots «сшиваются» и образуют процесс. В эти моменты времени изделие выполняет переходы из одного состояния в другое. Такие переходы осуществляются мгновенно. В качестве количественной характеристики переходов рассматривается интенсивность переходов λ_{ij} изделия из i -го состояния в j -е состояние.

Интенсивности переходов определяются:

— интенсивность вывода изделия на ТО и Р

$$\lambda_{ij} = \frac{1}{T_j}, \quad (1)$$

где T_j — периодичность j -ого вида ТООиР;

— интенсивность проведения j -ого вида ТО и Р

$$\mu_{ij} = \frac{1}{\tau_j}, \quad (2)$$

где λ_j — средняя оперативная продолжительность j -ого вида ТО и Р.

Марковские процессы описываются дифференциальными уравнениями Колмогорова, позволяющими вычислять вероятности состояний. Полученные вероятности служат для определения аналитического выражения коэффициента технического использования $K_{ти}$.

Коэффициент технического использования — это вероятность нахождения объекта в обобщенном режиме: использование по назначению (применение), хранение и транспортирование. В этом режиме изделие считается работоспособным, нахождение его в состояниях ТООиР — неработоспособным.

Основными этапами построения модели процесса эксплуатации являются:

— определение множества состояний процесса. Состояниями являются виды ТО и Р и обобщенный режим.

Каждое S_i -ое состояние процесса (рисунок 1) представляется в виде вершины графа и обозначаются соответственно: 1 — обобщенный режим (ОР), 2 — КО, 3 — ЕТО, 4 — ТО-1, 5 — ТО-2, 6 — СО, 7 — ТР, 8 — СР, 9 — КР;

— определение переходов изделия по состояниям за один шаг. Переходы изделия в смежные состояния за один шаг обусловлены проведением видов ТО и Р или их завершением, то есть этот переход возможен в случае наступления ровно одного события;

— определение интенсивностей переходов изделия по состояниям. Интенсивности переходов определяются по формулам (1 и 2);

— составление дифференциальных уравнений процесса ТООиР. Они составляются в соответствии с матрицей интенсивностей переходов или графом состояний и переходов: производная по t от вероятности пребывания изделия в момент t в S_i -ом состоянии равна алгебраической сумме произведений интенсивностей переходов на вероятности пребывания изделия в тех состояниях откуда совершается непосредственный переход в смежные состояния. Слагаемые, которым соответствуют выходящие из S_i -ого состояния стрелки графа, берутся со знаком минус, а остальные — со знаком плюс [2, 3]. Для разработанной модели процесса эксплуатации, представленной на рисунке 1, система дифференциальных уравнений имеет вид:

$$\left. \begin{aligned} P_1' &= -(\lambda_{12} + \lambda_{13} + \lambda_{14} + \lambda_{15} + \lambda_{16} + \lambda_{18} + \lambda_{19}) \cdot P_1 + \mu_{21} P_2 + \mu_{71} P_7 & (1) \\ P_2' &= -(\mu_{21} + \mu_{27}) \cdot P_2 + \lambda_{12} P_1 + \mu_{32} P_3 + \mu_{42} P_4 + \mu_{52} P_5 + \mu_{62} P_6 + \mu_{82} P_8 + \mu_{92} P_9 & (2) \\ P_3' &= \lambda_{13} P_1 - \mu_{32} P_3 & (3) \\ P_4' &= \lambda_{14} P_1 - \mu_{42} P_4 & (4) \\ P_5' &= \lambda_{15} P_1 - \mu_{52} P_5 & (5) \\ P_6' &= \lambda_{16} P_1 - \mu_{62} P_6 & (6) \\ P_7' &= \lambda_{27} P_2 - \mu_{71} P_7 & (7) \\ P_8' &= \lambda_{18} P_1 - \mu_{82} P_8 & (8) \\ P_9' &= \lambda_{19} P_1 - \mu_{92} P_9 & (9) \\ P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 &= 1; & (10) \end{aligned} \right\} (3)$$

— определение предельных вероятностей состояний. При конечном числе состояний и при условии, что из каждого состояния можно перейти в другое состояние, утверждается, что предельные вероятности состояний существуют.

Для установившегося режима процесса ТООиР вероятности пребывания изделия в различных состояниях определяются предельными вероятностями состояний [4, 5]:

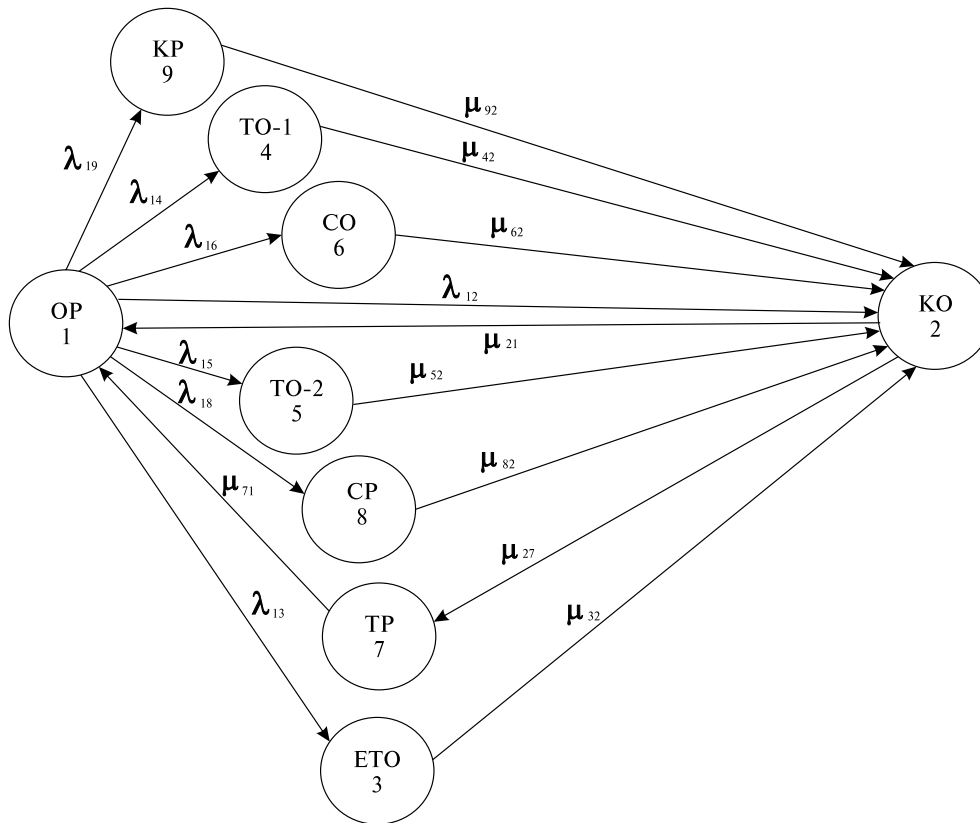


Рис. 1 Модель процесса эксплуатации технической системы

$$\lim_{t \rightarrow \infty} P_i(t) = P_i, \quad (4)$$

где P_i — предельная вероятность нахождения изделия в S_i -ом состоянии.

Для вычисления предельных вероятностей состояний составляется система дифференциальных уравнений Колмогорова, затем решается система алгебраических уравнений при условиях:

$$\frac{dP_i}{dt} = 0 \quad \text{и} \quad \sum_{i=1}^k P_i = 1. \quad (5)$$

Система алгебраических уравнений имеет вид:

$$\left. \begin{aligned} 0 &= -(\lambda_{12} + \lambda_{13} + \lambda_{14} + \lambda_{15} + \lambda_{16} + \lambda_{18} + \lambda_{19}) \cdot P_1 + \mu_{21}P_2 + \mu_{71}P_7 & (1) \\ 0 &= -(\mu_{21} + \mu_{27}) \cdot P_2 + \lambda_{12}P_1 + \mu_{32}P_3 + \mu_{42}P_4 + \mu_{52}P_5 + \mu_{62}P_6 + \mu_{82}P_8 + \mu_{92}P_9 & (2) \\ 0 &= \lambda_{13}P_1 - \mu_{32}P_3 & (3) \\ 0 &= \lambda_{14}P_1 - \mu_{42}P_4 & (4) \\ 0 &= \lambda_{15}P_1 - \mu_{52}P_5 & (5) \\ 0 &= \lambda_{16}P_1 - \mu_{62}P_6 & (6) \\ 0 &= \lambda_{18}P_1 - \mu_{71}P_7 & (7) \\ 0 &= \lambda_{19}P_1 - \mu_{82}P_8 & (8) \\ 0 &= \lambda_{19}P_1 - \mu_{92}P_9. & (9) \end{aligned} \right\} (6)$$

Предельные вероятности состояний определяют средние относительные величины времени пребывания изделия в S_i -ом состоянии.

Для определения коэффициента технического использования $K_{тн}$ выразим вероятность состояния P_1 через интенсивности переходов. Решая систему (6) относительно P_1 получим из уравнения (7) системы:

$$P_7 = \frac{\mu_{27}}{\mu_{71}} \cdot P_2. \quad (7)$$

Подставляя выражение (7) в уравнение (1) системы, имеем:

$$P_2 = \frac{\theta}{\mu_{21} + \mu_{27}} \cdot P_1, \quad (8)$$

где $\theta = \lambda_{12} + \lambda_{13} + \lambda_{14} + \lambda_{15} + \lambda_{16} + \lambda_{17} + \lambda_{18} + \lambda_{19}$ — суммарная интенсивность вывода изделия на различные виды ТОиР из состояния «1».

Из уравнения 3, 4, 5, 6, 8, 9 соответственно находим:

$$\left. \begin{aligned} P_3 &= \frac{\lambda_{13}}{\mu_{32}} \cdot P_1; \quad P_4 = \frac{\lambda_{14}}{\mu_{42}} \cdot P_1; \quad P_5 = \frac{\lambda_{15}}{\mu_{52}} \cdot P_1; \\ P_6 &= \frac{\lambda_{16}}{\mu_{62}} \cdot P_1; \quad P_8 = \frac{\lambda_{18}}{\mu_{82}} \cdot P_1; \quad P_9 = \frac{\lambda_{19}}{\mu_{92}} \cdot P_1. \end{aligned} \right\} (9)$$

Учитывая выражение (5) запишем:

$$P_1 = 1 - (P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9). \quad (10)$$

Подставляя соотношения (7, 8, 9) в (10) получаем:

$$P_1 = 1 - \left(\frac{\theta}{\mu_{21} + \mu_{27}} P_1 + \frac{\lambda_{13}}{\mu_{32}} P_1 + \frac{\lambda_{14}}{\mu_{42}} P_1 + \frac{\lambda_{15}}{\mu_{52}} P_1 + \frac{\lambda_{16}}{\mu_{62}} P_1 + \frac{\lambda_{18}}{\mu_{82}} P_1 + \frac{\lambda_{19}}{\mu_{92}} P_1 + \frac{\mu_{27}\theta}{\mu_{71}(\mu_{21} + \mu_{27})} P_1 \right). \quad (11)$$

Преобразуем выражение (11):

$$P_1 = \frac{1}{1 + \left[\frac{\theta}{\mu_{21} + \mu_{27}} \cdot \left(1 + \frac{\mu_{27}}{\mu_{71}} \right) \right] + \frac{1}{\left(\frac{\lambda_{13}}{\mu_{32}} + \frac{\lambda_{14}}{\mu_{42}} + \frac{\lambda_{15}}{\mu_{52}} + \frac{\lambda_{16}}{\mu_{62}} + \frac{\lambda_{18}}{\mu_{82}} + \frac{\lambda_{19}}{\mu_{92}} \right)}}. \quad (12)$$

Таким образом, на основе построенной марковской модели процесса эксплуатации и решения уравнений Колмогорова, получена зависимость, связывающая коэффициент технического использования с показателями системы ТОиР.

В зависимости (12) используются средние продолжительности и периодичности видов технического обслуживания и ремонта.

Предлагается, наряду со средними продолжительностями, использовать и средние стоимости видов ТОиР.

Тогда зависимость (12) запишется:

$$P_1 = \frac{1}{1 + \left[\frac{\theta C_{21} C_{27}}{C_{21} + C_{27}} \left(1 + \frac{C_{71}}{C_{27}} \right) \right] + \frac{1}{(\lambda_{13} C_{32} + \lambda_{14} C_{42} + \lambda_{15} C_{52} + \lambda_{16} C_{62} + \lambda_{18} C_{82} + \lambda_{19} C_{92})}}. \quad (13)$$

где $\lambda_{12}, \dots, \lambda_{19}$ — интенсивности вывода изделия на ТОиР;

$C_{21}, C_{27}, C_{71}, C_{32}, \dots, C_{92}$ — стоимость видов ТОиР.

Зависимость (13) можно записать:

$$P_1 = \frac{1}{1 + C_1 + C_2},$$

где $C_1 = \frac{\theta C_{21} C_{27}}{C_{21} + C_{27}} \left(1 + \frac{C_{71}}{C_{27}} \right)$ — коэффициент,

учитывающий суммарную интенсивность вывода изделия на ТОиР из состояния использования, хранения и транспортирования и стоимости контрольного осмотра, диагностирования и текущего ремонта;

$C_2 = \lambda_{13} C_{32} + \lambda_{14} C_{42} + \lambda_{15} C_{52} + \lambda_{16} C_{62} + \lambda_{18} C_{82} + \lambda_{19} C_{92}$ — коэффициент, учитывающий интенсивности вывода изделия на различные виды ТОиР (кроме КО и ТР) и стоимость соответствующих работ ТОиР.

Для вероятностной оценки стоимости нахождения технической системы в состоянии использование, хранение и транспортирование (обобщенный режим — 1), рассмотрим вариант при условии, что известна стоимость работ ТОиР (таблица 1).

Таблица 1

Стоимость работ ТОиР изделия

Стоимость, тыс. руб.								
КР	СР	ТР	ТО-2	ТО-1	СО	ЕТО	КО	КОД
2450,0	490,0	98,0	24,5	6,125	7,35	2,45	1,225	1,715

Используя зависимость (13), данные таблицы 1 и периодичность видов ТОиР, имеем:

$$P_1 = \frac{1}{1 + \left[\frac{0,004532 \cdot 1,225 \cdot 1,715}{1,225 + 1,715} \cdot \left(1 + \frac{98,0}{1,715} \right) \right] + \frac{1}{+0,00274 \cdot 2,45 + 0,00011 \cdot 6,125 + \frac{1}{+0,00006 \cdot 24,5 + 0,00023 \cdot 7,35 + \frac{1}{+0,000014 \cdot 490,0 + 0,000008 \cdot 2450,0}}}} = \frac{1}{1 + \left[\frac{0,009521}{2,94} (1 + 57,1429) \right] + 0,037007} = 0,81.$$

Полученная вероятность показывает, что 19% составляют затраты на ТОиР.

Для увеличения вероятности пребывания изделия в основном (обобщенном) состоянии, например, на 5% ($P_1 = 0,86$) необходимо уменьшить стоимостные затраты на нахождении изделия в состояниях ТОиР на 16%.

Расчет суммарной стоимости работ ТОиР за межремонтный период приведен в таблице 2.

Таким образом, суммарная стоимость ТОиР (кроме СР и КР) одного изделия равна 3645110

руб. Пять процентов от этой суммы составляет 182255,5руб.

Следовательно, экономический эффект составляет 182255,5 руб.

Таблица 2

Суммарная стоимость работ ТОиР

Вид ТОиР	Количество	Стоимость работ ТОиР, тыс. руб.	Стоимость за межремонтный период
ТО-2	6	24,5	147,0
ТО-1	12	6,125	73,5
СО	24	7,35	176,4
ЕТО	672	2,45	1646,4
КО	168	1,225	205,8
КОд	14	1,715	24,01
ТР	14	98,0	1372,0
Суммарная стоимость			3645110 руб.

Расчеты показали, что для сложных технических систем вероятность затрат на ТОиР составляет 19% и более от стоимости эксплуатации.

Таким образом, разработанная модель процесса эксплуатации и, полученная на ее основе зависимость коэффициента технического использования, могут быть применены для оценки эффективности системы ТОиР как с учетом стоимости видов ТОиР, так и с учетом их периодичности.

Кроме того, эффективность системы ТОиР может быть повышена за счёт следующих мероприятий:

- внедрение информационных и компьютерных технологий в деятельности ремонтных подразделений;
- совершенствование эксплуатационной и ремонтной документации. Она должна разрабатываться как в твёрдой копии, так и в электронном виде.

Сложные и трудоёмкие работы ТОиР должны быть представлены в мультимедийном варианте. В документации необходимо иметь сетевые графики выполнения работ ТОиР;

- улучшение качества подготовки специалистов-ремонтников. Изучение методики выполнения работ ТОиР предлагается проводить на основе дистанционного обучения;
- совершенствование системы сбора и анализа информации о показателях системы ТОиР на базе Интернет ресурсов и услуг;
- внедрение в деятельность ремонтных подразделений методов и элементов страхования.

Таким образом, комплексное использование математических методов и моделей, предлагаемых экономико-математических зависимостей и мероприятий, позволит повысить эффективность эксплуатации технических систем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Колемаев В.А.** Эконометрика. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. **Зубков А.Ф.** Эконометрика. Пенза: ПТИ, 2002.
3. Экономико-математические методы и прикладные модели. Под ред. В. В. Федосеева. М.: ЮНИТИ, 1999.
4. **Фомин Г.П.** Математические методы и модели в коммерческой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2005.
5. **Бережная Е.В., Бережной В.И.** Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2001.

Ю.В. Вылгина, Д.В. Маслов, Ю.Н. Селезнев

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ: МОДЕЛИ СОВЕРШЕНСТВА

Появление в России рынка образовательных услуг приводит к тому, что многие организации все чаще обращаются к вопросам повышения эффективности своего функционирования. Рассматривается много вариантов развития, но многие все же останавливаются на принятом во всем мире подходе — построение системы менеджмента качества и дальнейшее совершенствование деятельности на основе различных моделей совершенства.

Сегодня одна из основных задач высшей школы России — подготовка высококвалифицированных специалистов, которые будут востребованы на рынке труда не только России, но и за ее пределами, и будут способны сделать экономику нашей страны конкурентоспособной. Для решения этой задачи наше вузовское образование должно отвечать последним мировым стандартам. Однако, по статистике доля России в финансовом контроле мирового образовательного рынка пока очень мала (порядка 1%), хотя традиции отечественной высшей школы, безусловно, сильны.

Малое внимание современным моделям управления связано со многими факторами, вот некоторые из них:

1. Отсутствие у руководства вузами стимула для внедрения новых методов и моделей.
2. Отсутствие четкой линии Министерства образования и науки РФ (несмотря на то, что существует Федеральная целевая программа развития образования на 2006–2010 гг.).
3. Большое сопротивление персонала, особенно в академической среде, непонимание необходимости и результатов внедрения.

Однако, имеющийся потенциал необходимо грамотно использовать в современных рыночных условиях, когда любая организация, в том числе образовательная, должна максимально удовлетворять потребности всех своих заинтересованных сторон. А это в свою очередь возможно только при наличии эффективного, качественного менеджмента вуза.

Модель совершенства EFQM

Простым и эффективным инструментом улучшения качества системы управления любой

организацией, не зависимо от формы собственности, сферы деятельности и размера являются модели премий в области качества. Среди европейских организаций широко популярна модель Европейской премии качества (с 2006 г. Модель совершенства EFQM), разработанная Европейским фондом управления качеством (EFQM). Применение модели EFQM предполагает не только конкурсную оценку, но и проведение серьезного диагностического исследования и измерения мощности и эффективности управленческого потенциала организации, оценку зрелости системы менеджмента относительно эталонного уровня, выявление сильных сторон, а также областей, где целесообразно проводить улучшения.

Модель совершенствования EFQM¹ (рис. 1) объединяет две группы критериев «Возможности» и «Результаты». Критерии группы «Возможности» дают понимание и помогают оценивать, как достигаются результаты, группа критериев «Результаты» перечисляет основные показатели и результаты деятельности компаний, т. е. что достигла организация, используя имеющиеся возможности.

Каждая из 32 составляющих соответственно имеет несколько зон охвата (направлений для оценки/измерения). Таких «точек приложения» в модели более 300. Каждый критерий имеет балльную оценку. Общая сумма баллов по всем критериям составляет 1000 баллов. Вес каждого критерия для каждой организации устанавливается экспертами EFQM и многочисленными пользователями модели и может меняться с учетом накапливаемого опыта и переменами во внешней среде. Группы «Возможностей» и «Результатов» имеют эквивалентные максимальные оценки — по 500 баллов, что показывает одинаковую важность, как потенциала организации, так и того, насколько успешно этот потенциал реализуется.

¹ Более подробную информацию о модели можно получить на сайте www.efqm-rus.ru

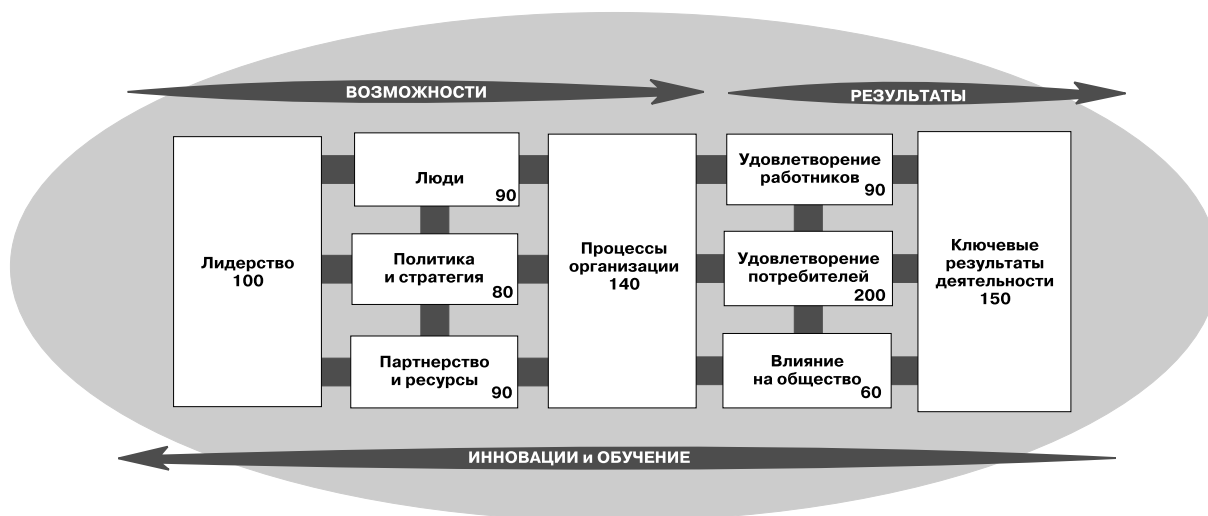


Рис. 1. Модель совершенства EFQM

За годы своего существования модель развивалась и немного видоизменялась, а скорее развивались навыки по работе с ней, проявлялись новые возможности ее использования, и многие организации осознали, что этот инструмент может быть достаточно эффективным для совершенствования своих процессов. Стали появляться отраслевые модели, а некоторые организации пробовали «подогнать» модель под свою специфику. Например, в некоторых европейских странах модель EFQM была адаптирована для организаций здравоохранения, государственных и муниципальных учреждений.

В 1999 г. был проведен серьезный пересмотр Модели, и из ее названия было удалено слово «бизнес» (до 1999 г. модель называлась «EFQM Business Excellence Model»). Например, одной из причин, побудившей образовательные организации Великобритании применять современные подходы к управлению, в том числе модель EFQM, было принятие в 1988 г. «Закона о реформе образования», который сокращал бюджетное финансирование сферы образования и давал школам, колледжам, университетам большую финансовую свободу и независимость при принятии управленческих решений. Таким образом, усилилась конкуренция на британском рынке образовательных услуг, руководителям образовательных институтов пришлось стать менеджерами в полном смысле этого слова и управлять своими организациями как бизнесом. Рынок расставил всех по своим местам – в выигрыше оказались те школы, колледжи, университеты, которые смогли принять бизнес-стиль управления организацией, ориенти-

рованный на потребителя, смогли понять и адаптировать современные инструменты и подходы к управлению. И многие успешные организации сферы образования Соединенного Королевства выбрали модель EFQM для построения эффективной, качественной и конкурентоспособной системы управления.

Адаптированные модели совершенства

Одним из результатов пересмотра Модели в 1999 г. стало появление адаптированной версии модели EFQM «Public and Voluntary Sector Model». Очевидно, что между разными видами, типами организаций существуют многочисленные отличия. В общественном секторе цели, стоящие перед менеджерами, также разнообразны, имеют свою специфику и национальный оттенок. Например, в Великобритании основной акцент делается на построении качественной организации, ориентированной на потребителя, в Италии важна прозрачность и гибкость административной активности, в Германии улучшение качества в общественном секторе ассоциируется с оптимизацией управленческого аппарата.

Организациям сферы образования, которые являются частью общественного сектора, присущи те же специфические черты. Среди них: много разнообразных групп потребителей и заинтересованных сторон, включая государственные и муниципальные органы власти; сложные взаимосвязи между заинтересованными сторонами, трудно удерживать баланс интересов; трудно определить конечного потребителя, а также конкретизировать требования и ожидания каждой заинтересованной стороны; часто организации общественного сек-



тора испытывают недостаток финансирования, и в то же время они имеют ограниченные возможности самостоятельно зарабатывать деньги; вместе с тем, от организаций общественного сектора сегодня требуется улучшение качества предоставляемых услуг и повышение эффективности системы управления.

На базе модели EFQM для общественного сектора в 2003 г. была представлена версия Модели EFQM для высшего образования. Разработка адаптированной Модели проводилась на базе университета Шеффилд Халам (Великобритания), который координирует проект EFQM «Качество в сфере высшего образования». В отраслевой версии Модели заложен опыт применения Модели EFQM более 150 европейских вузов из 20 разных стран, объединенных под эгидой образовательного сообщества «Education Community of Practice».

В России тоже появился интерес к модели совершенства EFQM. Например, с 1997 г. вручается национальная «Премия Правительства РФ в области качества», в основе которой лежат критерии и модель EFQM.

Российская премия качества не предусматривает отдельной категории для общественного сектора, и отечественные образовательные организации участвуют в конкурсе наравне с коммерческими компаниями. Тем не менее, в 2000 г. лауреатом Премии Правительства РФ в области качества впервые стал Московский государственный институт стали и сплавов (технологический университет). И в последствии в 2001 г. на базе этого университета был организован отраслевой министерский конкурс качества для вузов «Системы обеспечения качества подготовки специалистов», основанный на модели совершенствования российской премии качества.

Вузовский конкурс качества проводится с целью стимулирования вузов к применению самооценки своей деятельности по критериям, отражающим современные подходы к управлению вузами на основе постоянного совершенствования деятельности. В Конкурсе могут принимать участие государственные и аккредитованные негосударственные вузы любого профиля или их филиалы.

Победители Конкурса выявляются путем экспертной оценки деятельности вузов — конкурсантов. Критерии Конкурса, в соответствии с которыми необходимо описать возможности вуза по обеспечению качества подготовки специалистов и достигнутые результаты, следующие:

— Организационная структура вуза и система его управления;

- Лидирующая роль руководства;
- Политика и стратегия вуза в области обеспечения качества подготовки специалистов;
- Использование потенциала сотрудников и обучаемых;
- Рациональное использование ресурсов;
- Управление процессами подготовки кадров, создания научной продукции, информатизации;
- Анализ востребованности выпускников, удовлетворенности потребителей;
- Удовлетворенность преподавателей, сотрудников и обучаемых;
- Влияние вуза на общество;
- Развитие материально-технической базы;
- Мониторинг качества и система подтверждения качества.

По результатам экспертизы отчетов всем вузам-участникам Конкурса направляются заключения, содержащие указания на сильные стороны и на возможные области улучшения их деятельности, а также итоговые балльные оценки.

Отчеты вузов-лауреатов Конкурса и заключения экспертной комиссии передаются в Государственную инспекцию по аттестации учебных заведений России для учета при проведении аттестации и аккредитации вузов.

Попытка вовлечь вузы России в процесс совершенствования на базе конкурсов качества — это шаг в верном направлении, но едва ли достаточно эффективный, чтобы решать поставленные задачи. Безусловно, следует разделять оценку для конкурса и самооценку. Диагностическая самооценка по критериям премии качества подразумевает исследование своей системы управления, определение уровня развития относительно других, выявление сильных сторон и направлений для совершенствования.

Федеральное агентство по образованию РФ для диагностической самооценки вузов рекомендует применять модель «Совершенства деятельности вуза» СПбГЭТУ ЛЭТИ, которая также является адаптацией модели EFQM для образования.

Пример применения модели совершенства в практике вуза

В течение 2006–2007 года нами была проведена оценка качества системы управления вуза. Целью обследования являлось: оценить качество образовательных процессов ИГЭУ на основе изучения мнения заинтересованных сторон о различных аспектах деятельности Ивановского государственного энергетического университета. В связи с этим, были выделены следующие задачи:

1. Определить сильные стороны деятельности вуза и направления для улучшений по результатам самооценки по критериям модели EFQM.

2. Провести сравнительный анализ текущих результатов самооценки по критериям модели EFQM на факультете экономики и управления с результатами первой самооценки (октябрь-ноябрь 2006 г.).

В рамках данной статьи будут приведены краткие результаты опроса-самооценки работников фа-

культета экономики и управления, чтобы показать возможность применения модели в динамике. Полный отчет о результатах исследования можно увидеть по адресу: <http://benchmarking.economic.ispu.ru>.

Первая сессия самооценки по критериям модели EFQM проводилась на ФЭУ в октябре 2006 г. в рамках обследования заинтересованных сторон факультета. В анкетировании приняли участие 25 человек. На рис. 2 представлены результаты самооценки ФЭУ 2006 г.

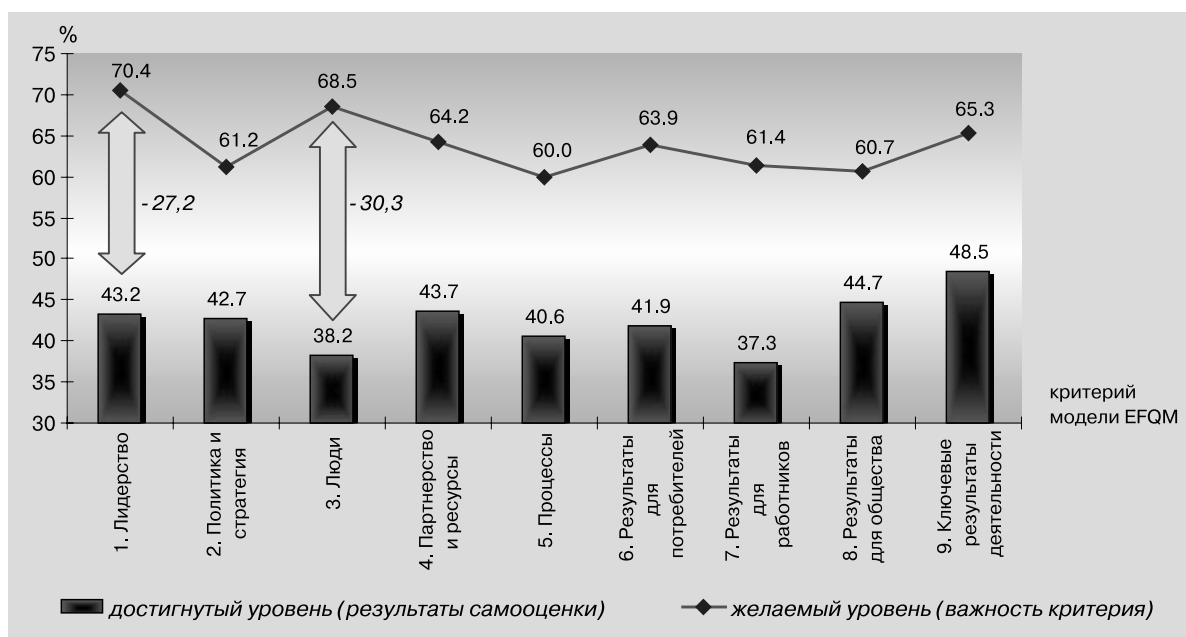


Рис. 2. Результаты первой сессии самооценки на ФЭУ (2006 г.)

Наибольший показатель достигнут по критерию «9. Ключевые результаты деятельности» — 48,5% (средний балл — 2.42). По 5-ти показателям из 9-ти показаны равные результаты в пределах 41.9-44.7%. Наименьшую оценку получили критерии «3. Люди» и «7. Результаты для работников». Были определены следующие направления для совершенствования: «...ресурсное обеспечение руководителями вуза учебного процесса», «... наличие системы поощрения работников», «... улучшение условий труда работников», «... осуществление социальной поддержки работников, заботы о здоровье, безопасности, отдыхе».

Вторая сессия самооценки на ФЭУ проводилась в мае-июне 2007 г. в рамках программы самооценки в масштабах всего университета. В обследовании участвовали 19 работников факультета.

Анализируя слабые направления, получившие наименьшие оценки по итогам первой и второй сессий самооценки, следует отметить, что по направлениям «обеспечение ресурсами» (№ 54), «система поощрения работников» (№ 65), «социальная поддержка работников» (№ 67) и «возможность довести претензии и предложения до руководства» (№ 68) в 2007 г. отмечены позитивные тенденции и выход из проблемной области.

Четыре направления («В вузе постоянно улучшаются условия труда работников», «В вузе есть эффективная система оценки работников на местах», «В вузе ведется контроль степени удовлетворенности работодателей и студентов, учет их нужд и ожиданий», «В вузе анализируется степень удовлетворенности работников») хотя и характеризуются более высокими оценками по сравнению с 2006 г., все же остаются слабыми областями относительно других направлений.

В числе относительно слабых направлений в 2007 г. оказались «разработка долгосрочной концепции развития вуза» (№ 55), «обеспечение финансовыми ресурсами» (№ 72) и «использование в деятельности предложений потребителей» (№ 81). Причем по вопросам № 55 и № 72 произошло значительное снижение среднего балла.

Направления для улучшений в 2007 г., выбранные по результатам самооценки на ФЭУ, совпадают с приоритетами совершенствования деятельности, определенными по результатам самооценки в масштабах всего вуза. Далее рассмотрены результаты второй сессии самооценки на ФЭУ в разрезе критериев модели EFQM (рис. 3).

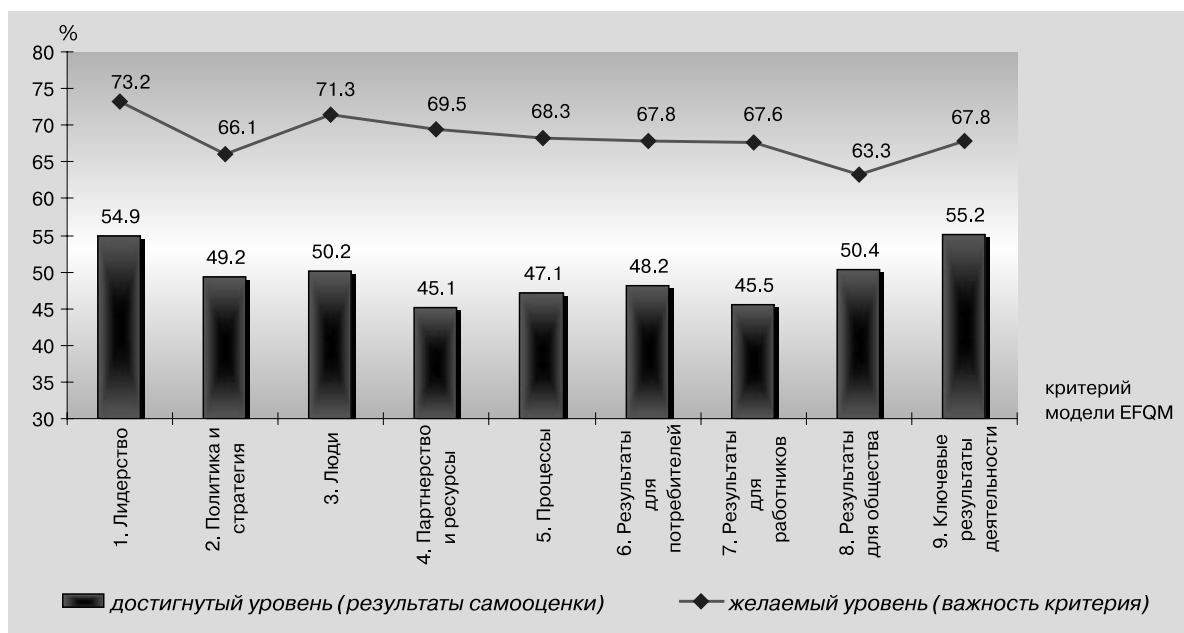


Рис. 3. Результаты второй сессии самооценки на ФЭУ (2007 г.)

Сравнительная диаграмма оценок текущей деятельности в разрезе 9-ти критериев модели EFQM в 2006 и 2007 гг. представлена на рис. 4.

Диаграмма показывает выравнивание профиля результатов самооценки, в первую очередь по критерию «1. Лидерство» (+ 11.7), а также критериев «3. Люди» (+ 11.95) и «7. Результаты для работников» (+ 8.19).

Оценки по первому разделу анкеты, отражающие значимость различных направлений деятельности вуза (или желаемый уровень развития), в 2007 г. в среднем оказались несколько выше результатов 2006 г., хотя профиль сохранил свою конфигурацию (рис. 5).

Динамика результатов самооценки на ФЭУ отражает ряд объективных тенденций. Во-первых, это существенное улучшение показателей по критериям «Лидерство», «Люди» и «Результаты для работников», что обусловлено приходом нового руководства вуза и определенными позитивными ожиданиями работников в связи с этим. Кроме того, причиной повышения удовлетворенности персонала явилась реали-

зация программ по распределению внутривузовских научных и учебных грантов весной 2007 г. Результаты обследования заинтересованных сторон на ФЭУ в 2006 г., в рамках которого поведилась самооценка по критериям модели EFQM, выявили также необходимость улучшения взаимодействия факультета с работодателями. По итогам анализа возможностей совершенствования было проведено дополнительное обследование предприятий по вопросам организации производственной практики студентов.

Бенчмаркинг на основе моделей совершенства

В настоящий момент бенчмаркинг приобретает статус глобального явления и рассматривается как механизм, позволяющий обмениваться организациями всего мира накопленными знаниями и опытом для общего продвижения вперед. Активному развитию глобального бенчмаркинга способствуют мировые конкурсы в области качества: Национальная премия качества Малколма Болдриджа (США), Японская премия качества, Европейская премия совершенства EFQM (о которой говорилось выше).

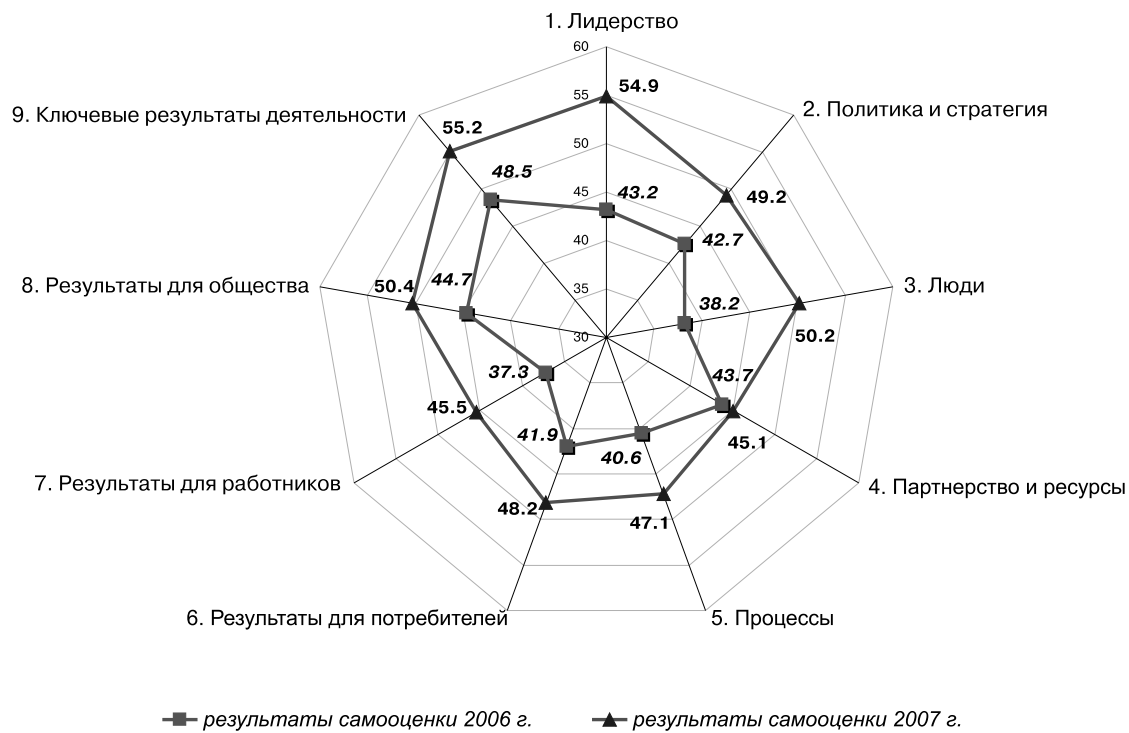


Рис. 4. Динамика результатов самооценки ФЭУ в 2006, 2007 гг.

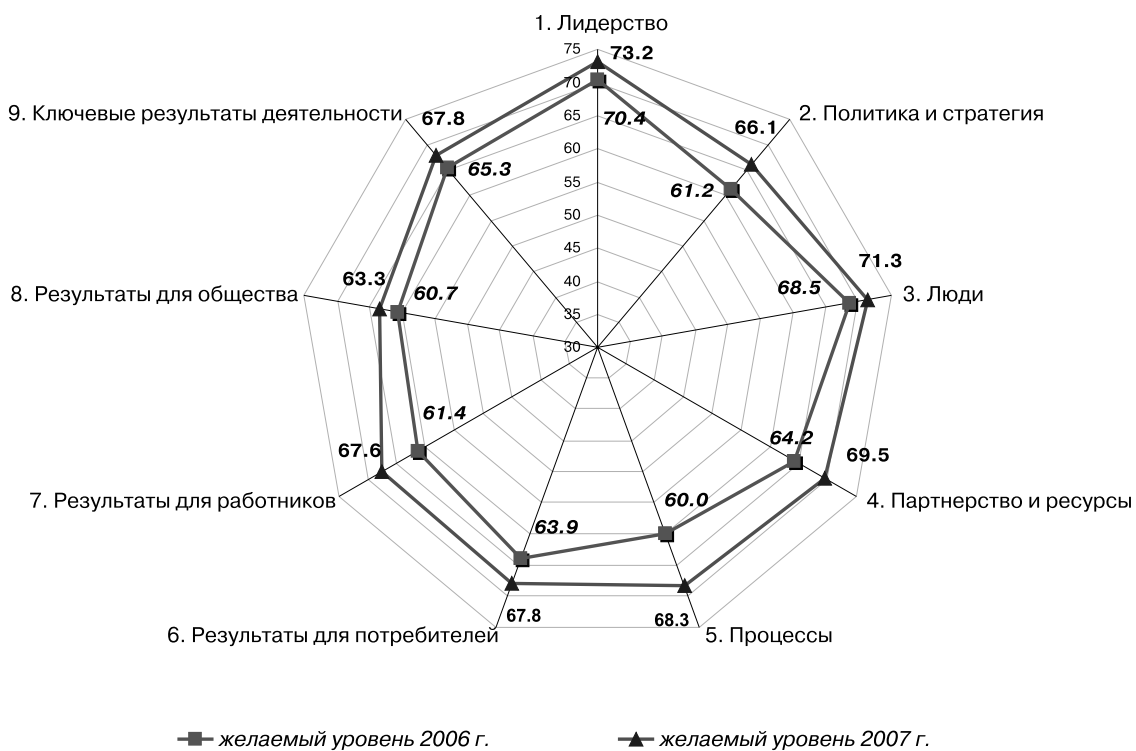


Рис. 5. Динамика результатов самооценки ФЭУ в 2006, 2007 гг. (желаемый уровень)



На базе премии EFQM Европейский фонд управления качеством (EFQM) успешно развивает бенчмаркинг, организует посещения лучших компаний Европы – лауреатов премии качества, координирует работу групп эталонного сопоставления, исследовательских консорциумов, практических сообществ. В частности, в рамках образовательного сообщества EFQM «Education Community of Practice» сотрудничают более 150 европейских вузов, проводя ежеквартальные встречи, конференции, семинары. Европейский опыт показывает, что логическим развитием национальной премии качества является создание бенчмаркинговой инфраструктуры, организация базы данных лучшей деловой практики и механизмов доступа к ней. Однако на базе национальной Премии Правительства РФ в области качества за 9 лет ее существования не была создана серьезная площадка для развития бенчмаркинга.

Если говорить о сфере образования, то мировые премии по качеству имеют в своих структурах отдельные конкурсные категории для общественных организаций (Европейская премия EFQM) или отдельно для сферы образования (премия Болдриджа). В России же образовательные организации участвуют в конкурсе наравне с коммерческими компаниями. Однако с 2001 г. с целью стимулировать вузы к применению самооценки своей деятельности по критериям, отражающим современные подходы к управлению на основе постоянного совершенствования деятельности проводится министерский конкурс «Системы обеспечения качества подготовки специалистов», основанный на модели российской премии качества.

Несмотря на то, что участие вузов в Конкурсе добровольное, девятый пункт положения о конкурсе гласит «Отчеты вузов-лауреатов Конкурса и заключения экспертной комиссии будут переданы в Государственную инспекцию по аттестации учебных заведений России для учета при проведении аттестации и аккредитации вузов». Вероятно, этот девятый пункт для многих участников и является первым и решающим пунктом при принятии решения об участии в конкурсе и проведении самооценки. Этот вывод подтверждается еще и тем фактом, что согласно решению коллегии Федерального агентства по образованию от 16 ноября 2004 г. № 3/1 «О разработке и внедрении внутривузовской системы управления качеством образования в высших учебных заведениях» в ближайшей перспективе основой аттестации и государственной аккредитации вузов станет единая система показателей уровня качества образования. Таким образом, наличие внутривузовской системы качества становится необходимым условием существования высшего учебного заведения.

Не хочется думать, что внезапно возросшее число участников, дипломантов и даже лауреатов национальной премии качества обуславливается только желанием показать государственным экспертам наличие системы менеджмента качества в вузе, а лучше подтвердить эффективную (часто в кавычках) СМК престижным сертификатом, например, ИСО 9001:2000, или красивым дипломом лауреата региональной, отраслевой, национальной, любой другой премии по качеству.

Система ранжирования и бальная оценка премий, действительно, как нельзя лучше подходит для процедур лицензирования, аттестации, аккредитации. Но далеко не всегда такой подход эффективен для совершенствования, реального улучшения качества и повышения конкурентоспособности. Если мы хотим совершенствовать системы управления и улучшать качество образовательных процессов, а не процессов выдачи сертификатов, дипломов, а затем лицензий и т. д., то нам, говоря о современных подходах к построению систем управления качеством (в том числе, премий в области качества, и, в том числе, в сфере образования) необходимо обратить внимание на обратную сторону медали — рыночную. Практически все руководители вузов отмечают сегодня ужесточение борьбы за потребителя. Привлечь студента именно в свой вуз — задача все более сложная и, вместе с тем, стратегически важная. Рынок и конкуренция — становятся довольно сильными стимулами для принятия решения об оптимизации и повышении качества системы управления вузом. Менеджмент вуза, по сути, — это менеджмент крупного бизнеса, методы которого необходимо адаптировать к специфике сферы образования.

Развитие бенчмаркинга на базе национальной или отраслевых премий, на наш взгляд, наиболее простой и эффективный вариант. Опыт лучших российских организаций (вузов), используемые ими успешные подходы и методы управления должны генерироваться в базе данных лучшей практики. Эта информация должна быть доступна для всех организаций, стремящихся к совершенствованию своей деятельности.

Базовой площадкой может служить Вузовский конкурс качества. Создание отраслевой базы данных позволит объединить лучший опыт участников и лауреатов конкурса, других заинтересованных образовательных организаций. Доступ к этой базе данных должен быть организован с использованием передовых информационных технологий через глобальный Интернет-ресурс, который необходимо создать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Маслов Д., Мазалецкая А., Сид К.** Модель совершенствования EFQM для повышения качества управления современным вузом // Высшее образование в России. 2005. №9. С. 46–52.
2. **Маслов Д.В., Вылгина Ю.В., Карякин А.М.** Развитие бенчмаркинга в сфере образования для повышения качества управления в вузе // сб. докладов II-ой Международной науч.-практ. конференции «Стремление к совершенству через управление качеством». МЭСИ, Москва, 2006. 2 марта.
3. **Вылгина Ю.В., Маслов Д.В.** Бенчмаркинг на основе премий по качеству: эффективная стратегия повышения качества управления в сфере высшего образования // сб. докладов 8-ой Международной научно-практической конференции «Экономика, экология и общество России в 21-м столетии». СПб, 2006. 30 мая – 1 июня, стр. 553–556.
4. **Карякин А.М., Маслов Д.В., Вылгина Ю.В., Селезнев Ю.Н.** Проведение самооценки на базе модели EFQM: опыт применения // Менеджмент качества и устойчивое развитие экономических систем / Межвуз. сб. науч. тр. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. С. 390–393. ISBN 5-7422-1407-3.
5. **Маслов Д.В., Вылгина Ю.В.** Современные инструменты управления: Модель совершенствования EFQM: Учеб. пособ. Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т., 2006. 107 с. ISBN 5-89482-384-6.
6. **Маслов Д.В., Вылгина Ю.В.** Гипертекстовый обучающий комплекс «Модель совершенствования EFQM». Св-во об отраслевой регистрации разработки в «Отраслевом фонде алгоритмов и программ» № 6857. Госкоорцентр. Рособразование. 07.09.2006. Номер государственной регистрации в «Национальном информационном фонде неопубликованных документов» 50200601616. 11.09.2006.
7. Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ (№ 2006613693 от 24.10.2006 г.) на систему дистанционного обучения «Бумеранг», зарегистрированную в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.
8. **Маслов Д.В., Вылгина Ю.В., Крупнова Ю. В.** «Методика оценки качества деятельности вуза на основе результатов обследования заинтересованных сторон». Свидетельство об отраслевой регистрации разработки в «Отраслевом фонде алгоритмов и программ». Номер государственной регистрации в «Национальном информационном фонде неопубликованных документов» 02068195.00013-01.

Н.В. Панкова

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ

Уровень образования населения, развитость системы подготовки специалистов, а также условия, создаваемые для реализации интеллектуального потенциала общества становятся важнейшими факторами, определяющими успех страны. Правительства ряда государств ищут пути повышения эффективности систем образования в своих странах, справедливо полагая, что в этой сфере кроется основное конкурентное преимущество их стран.

На современное развитие систем образования оказывают воздействие следующие факторы, которые можно отнести к глобальным, поскольку они характерны для большинства государств: массовое стремление к получению образования; форми-

рование общества знаний, что подразумевает регулярное обновление и дополнение «базового» образования в связи с возросшей динамикой развития общества и технологий; разнообразие потребностей общества и, соответственно, требований к системам образования — содержанию, объему, формам и методам получения знаний; либерализация административного управления образованием со стороны государства; демографический спад, изменение демографической структуры населения: увеличения доли более взрослого и пожилого населения, по сравнению с долей населения «традиционного» студенческого возраста; необходимость учета в образовательной политике потребностей



старших возрастных групп; дефицит государственных ресурсов, необходимых для поддержки и развития системы образования; развитие инновационных образовательных технологий; интернационализация рынка образовательных услуг.

Отмеченные факторы определяют три взаимосвязанных тенденции в сфере образования: повышение образовательного уровня населения; интернационализация образования; активное развитие самоуправления учебных заведений; «автономизация» образования.

Далее отметим, что, например, массовое стремление населения к получению высшего образования стало глобальной тенденцией, проявляющейся в большинстве экономически развитых стран мира. Так, увеличение доли людей с высшим образованием наблюдается во всех странах ОЭСР. По данным ОЭСР, в 1997 г. около 14% европейцев в возрасте 25–34 лет имели высшее образование, тогда как в 2005 г. этот процент составляет 21%.

Очевидно, ключевую роль в формировании рассматриваемой тенденции сыграли такие факторы как требования рынка труда и рассмотрение высшего образования как «социального лифта», гарантирующего определенный подъем материального уровня и качества жизни, в том числе и для тех, кто может быть отнесен к социально уязвимой части населения.

Сегодня в странах Европы доля рабочих мест для специалистов с высшим образованием достигает 30–40%, а наличие высшего образования поднимает уровень доходов дипломированных специалистов не менее чем в 1,5–2 раза. При этом высшее образование часто рассматривается работодателями как необходимая начальная ступень для освоения профессиональных обязанностей. Фактически речь идет о необходимости получения образования в течение всей жизни на массовом уровне.

Вместе с тем следует учесть, что расширение доступности образования сопровождалось, весьма существенным изменением его содержания. Во многих странах в последнее время наблюдается повышение статуса всех учреждений, реализующих учебные программы для выпускников школ. Многие колледжи в Англии, школы профессионального обучения в Германии и Швейцарии, институты во Франции стали считаться «полноценными» вузами, а их выпускники — специалистами с высшим образованием, приравненным по статусу к университетскому. Рост невузовских образовательных учреждений (колледжей и технологических институтов), дипломы которых вначале не были приравнены к дипломам о получении высшего образования, во

многих европейских странах и в США пришелся на 70-е – 80-е годы. Тенденция к уравниванию квалификации некоторых дипломов, вручаемых выпускникам колледжами и технологическими институтами, со статусом университетских дипломов сложилась лишь к концу 90-х. К этому времени, по-видимому, и следует относить появление такого понятия как «массовый» университет.

Адекватно ли повышения статуса образовательных учреждений уровню и содержанию их программ? Это дискуссионный вопрос, но, возможно, его надо учитывать при анализе соответствующей статистики за период более чем 5–10 лет.

Следует отметить существование такой проблемы, как, например, что считать высшим образованием, и какие образовательные учреждения считать вузами? В соответствии с современными международными стандартами классификации образования (МСКО), принятыми в 1997 году, высшее образование привязано к программе обучения, а не к типу учебного заведения (сопоставление российских и международных стандартов классификации уровней образования представлено ниже). В соответствии с МСКО, к программам высшего образования относятся программы, которым присваиваются квалификации 5А, 5В и 6. При этом если программа 5А подразумевает обучение в течение не менее 3-х лет и должна включать элементы исследовательской и теоретической подготовки, а программа 6 — фактически программа подготовки специалистов — исследователей, то программа 5В по классификации МСКО, ориентирована на практические, производственные навыки и может иметь продолжительность менее 3-х лет! (Хотя эксперты утверждают, что требования к квалификации 5А и 5В гораздо меньше отличаются друг от друга, чем от требований к программам более низкого уровня, формально не относящимся к программам высшего образования). О разногласиях по поводу классификации программ и институтов ярко свидетельствует следующий факт. По мнению Европейской комиссии, к университетам следует причислять все образовательные учреждения, осуществляющие обучение по программам высшего образования, тогда как по мнению Международной ассоциации университетов, к университетам следует относить только те учебные заведения, которые обладают правом присуждения степени не ниже доктора философии.

Основной акцент на прикладной характер преподаваемых курсов, применимость знаний после окончания обучения, относительно низкая стоимость обучения заявленные приоритеты «новых» университетов и технологических институтов, ко-

торые в борьбе за привлечение абитуриентов все более успешно конкурируют с фундаментальностью и универсальностью приобретаемых академических знаний, что является одной из «брендовых», качественных характеристик в первую очередь старых «классических» университетов. Об этом свидетельствует и растущая озабоченность правительств многих стран в отношении снижения популярности профессии ученого.

Проблема здесь видится в том, что общество знаний, с одной стороны, требует производства новых качественных и качественно новых знаний, для чего необходимо развитие фундаментальной науки и поддержка научных школ, пополнение их учеными - производителями новых знаний. С другой стороны скорость внедрения новых технологий требует постоянного обновления навыков специалиста, для которого становится приоритетом не глубокое освоение фундаментальных научных дисциплин, а умение оперативно усваивать и применять постоянно новые знания на практике. Ограниченность материальных и временных ресурсов не позволяют одновременно и на массовом уровне в программах обучения эффективно сочетать фундаментальность с практичностью. Фундаментальность обходится намного дороже и далеко не всегда бывает востребована после завершения учебы. Отсюда и успех «массовых» вузов, дающих практически навыки и знания за меньшие деньги и в более короткие сроки, чем «классические» университеты, а также популярность дополнительного образования всех уровней.

В тоже время, несмотря на расширение образовательных возможностей в целом, многие сектора высшего образования сохранили элитарность, и, как правило, неравенство доступа в виде институциональных барьеров. Так, в странах континентальной Европы (например, в Германии, Голландии, Швейцарии) первичный отбор кандидатов на поступление в «классические университеты», медицинские вузы и некоторые, наиболее престижные факультеты технологических институтов фактически осуществляется в 12 лет. В этом возрасте ребенок после тестов направляется продолжать обучение в том или ином типе школы или по той или иной программе. При этом окончание лишь определенного типа школ (программ обучения) дает право поступать в наиболее престижные вузы. Очевидно, (и это подтверждено социологическими исследованиями), что результаты отбора определяются в первую очередь социальными условиями. И хотя, например, в Германии существуют специальные дополнительные программы для

преодоления существующих институциональных барьеров, по оценкам экспертов, шансы на получение университетского образования у детей из социально неблагополучных семей продолжают оставаться весьма низкими.

Безусловно, интернационализация становится все более значимым фактором государственной политики и стратегии университетов. При этом интернационализация высшего образования имеет несколько аспектов, в том числе: применение сопоставимых стандартов обучения, конкуренция со стороны зарубежных вузов, конкуренция за привлечение к обучению иностранных студентов на платной основе, контроль качества образовательных продуктов.

Очевидно, интернационализация образования представляет собой составную часть процесса глобализации. Унификация всех видов технологий и технологических процессов, социально-политическая трансформация европейских стран в направлении экономического и политического единения на основе общих социокультурных ценностей привели к потребности в создании широкого межстранового образовательного пространства. Признаками интернационализации высшего образования стала массовая мобильность студентов и преподавателей, а также широкое использование информационных технологий в процессе обучения, что радикально облегчило доступ к удаленным, в том числе и зарубежным образовательным и исследовательским ресурсам.

Наиболее существенное влияние интернационализации на взаимоотношения вузов с государством проявляется не только в наличии иностранных студентов и участии студентов и ППС в международных исследовательских программах. Интернационализация (как и все явления связанные с глобализацией) задает определенные стандарты, на которые вузы, находящиеся в условиях конкуренции, вынуждены ориентироваться и с которыми вынуждено, так или иначе, считаться государство.

Следствием и в тоже время стимулом для дальнейшего развития интернационализации в политике европейских государств стал Болонский процесс, направленный на достижение сопоставимости систем высшего образования в странах-участницах.

Вместе с тем связь процессов интернационализации и унификации стандартов образования не однонаправлена и неоднозначна. Вовлеченность институтов высшего образования различных стран в глобальное взаимодействие действительно превращает их в «систему сообщающихся сосудов», но это не означает подмену частных, специфических



для национальных систем образования задач задачами глобальными и общими. Подтверждение этого тезиса можно обнаружить при анализе хода интернационализации в Германии и Нидерландах. Системы высшего образования в этих странах весьма далеки от «Болонской модели» и воплощают жестко стратифицированную, сложную и поделенную на множество соподчиненных сегментов «континентальную модель» системы образования.

Так, в частности, переориентация на приоритеты Болонского процесса отнюдь не нивелировала центральной задачи голландской системы образования сохранения преемственности между средним и высшим образованием. Профессиональные школы не получили статуса университетов, а диплом «специалиста» не вытеснен дипломом «бакалавра». Традиционные для этой страны формы высшего образования сохраняются. Интернационализация же выражается в стремительном развитии альтернативных сегментов рынка образовательных услуг, рассчитанных «на экспорт». В Нидерландах за последние несколько лет сектор «международных вузов» и специализированных «международных университетских программ» стал сопоставим с традиционными формами высшего образования - университетским (ВО) и высшим профессиональным (НВО). Все международные институты предлагают курсы на английском языке, приглашаются преподаватели из всех голландских университетов. Наиболее успешными в этом отношении считаются бизнес-школы Deventer Business School (DBS) и Dutch Delta Business School (DDBS).

Интернационализация как непосредственно (через мобильность студентов и ППС), так и идеологически (через установление международных стандартов) также является важным источником автономизации вузов. Их выход на глобальный рынок образовательных услуг и связанное с этим требование поддержания конкурентоспособности приводят к модификации моделей управления. На наш взгляд, под «автономизацией» образования следует понимать повышение финансовой и административной независимости вузов от государства. Автономизация проявляется, прежде всего, в повышении самостоятельности вузов во всех сферах управления - от кадровой и административно-финансовой политики, до планирования приема студентов, содержания и объема учебных курсов и определения приоритетных направлений научных исследований.

В этой связи следует отметить, что автономизация ни в коем случае не должна воспринимать-

ся как полная независимость вузов от государства. Во-первых, предоставление вузам значительной финансовой и административной автономии сопровождается повышением контроля качества образования: при выполнении количественных показателей — государство заинтересовано в обеспеченности страны рабочей силой, уровень квалификации которой соответствовал бы потребностям социального и экономического развития. Автономизация вузов с одной стороны и усиление контроля качества обучения с другой, представляют собой два взаимодополняющих процесса, позволяющих поддерживать баланс интересов в новой системе функционирования университетов. Во-вторых, в большинстве стран государство продолжает финансировать не менее 70% бюджетов вузов. При этом развитие тех или иных форм и методов привлечения внебюджетных источников зависят от многих обстоятельств, диктуемых как возможностями конкретного вуза, так и государственной политикой.

Изменения в сторону автономизации в сфере государственного управления системой высшего образования, связанные с обозначенными глобальными тенденциями, характерны практически для всех европейских государств. С разной степенью интенсивности реформы начали проводиться с конца 70-х годов и, прежде всего, были вызваны начавшейся «массовизацией» высшего образования. И хотя во всех случаях реформы носили скорее эволюционный, чем революционный характер, проходя несколько этапов, связанных с практическими экспериментами и внесением временных поправок в законодательство, с конца 90-х годов наблюдается относительная активизация реформаторской деятельности. Это может быть связано с тем, что до конца 90-х годов реформы были направлены в первую очередь на экстенсивное развитие образования, что было вызвано массовым стремлением к продолжению образования после окончания школы. Объединение Европы, нарастание глобализации и сопровождающей ее интернационализации высшего образования, а также социально-экономические факторы, прежде всего дефицит государственных ресурсов и наблюдаемый в большинстве стран ЕС демографический спад и изменения возрастной структуры населения, потребовали системных изменений. Эти изменения затронули, прежде всего, такие ключевые сферы как административное управление и управление финансовыми ресурсами. Иницируя изменения в отношениях с вузами, все европейские государства продолжали следовать таким ключевым политическим целям как выполнение образованием роли соци-

ального регулятора; обеспечение качества образования; повышение финансовой эффективности в секторе высшего образования.

На наш взгляд, необходимо создавать условия для реализации стратегических приоритетов в образовательной политике. При этом, например, использовать методы реализации политики равенства образовательных возможностей - полная либо частичная бесплатность образования, субсидии и займы на образование, льготы определенным категориям граждан, государственная система переподготовки и повышения квалификации кадров. Вполне возможно, что именно государство должно устанавливать правила приема, согласно которым распределение студентов по вузам и специальностям осуществляется на основе результатов школьных либо общегосударственных экзаменов. Кроме того, наряду с качеством, государство, безусловно, должно стремиться к повышению финансовой эффективности системы образования, то есть способствовать максимальному удовлетворению таких требований как обеспечение социальной регуляции и повышение качества в условиях бюджетных ограничений.

Вместе с тем в настоящее время в России не существует обоснованной программы реформирования сферы образования. Основные реформы охватывают лишь некоторые составляющие сферы образования и не представляют собой единую модель. Некоторые из инициатив государственных органов по реформированию не подтверждены соответствующими механизмами реализации.

Кроме того, не является профессиональной структура подготовки специалистов, нет прогноза потребности в кадрах. Наряду с этим отсутствуют единое образовательное пространство, единые профессиональные и образовательные стандарты, единые образовательные программы, а также не существует системы подтверждения квалификации. По мнению автора, логично выделить в процессе реформирования системы образования три блока:

- стратегический, направленный на определение основных принципов предназначения и развития системы образования;
- практический, направленный на разработку основных принципов функционирования системы образования;
- стабилизационный, направленный на сохранение и предотвращение распада существующей системы образования.

Стратегический блок. Основной задачей при реализации этого блока является: создание национальной образовательной доктрины образования.

В качестве основных целей национальной доктрины образования предлагается определить:

- интересы, права и обязанности российских граждан, образовательных учреждений, бизнес-сообщества и государства в сфере образования;
- цели, задачи и стратегические направления развития образования в РФ, содержание деятельности и средств по их реализации;
- модели взаимодействия государства, бизнес-сообщества, общества и учебных учреждений в сфере образования.

Доктрина образования Российской Федерации должна основываться на следующих принципах:

1. Образование является основным фактором повышения благосостояния человека, производительности и конкурентоспособности экономики страны.
2. Управление образованием должно быть направлено на обеспечение взаимодействия государства, бизнес-сообщества и общества в интересах динамичного развития экономики, повышения качества образования и учета интересов общества.
3. Необходима обоснованная и профессиональная финансовая политика государства в области образования.
4. Образование должно обеспечивать равнодоступность получения образования; преемственность процессов обучения; адаптированность образования к динамично изменяющимся условиям рынка и потребностям общества, а также формироваться с учетом необходимости адресной материальной поддержки обучающихся – особо одаренных и талантливых людей, учеников из многодетных семей.

При этом развитие образования должно формировать единое образовательное пространство РФ; базироваться на рациональных принципах предоставления государственных образовательных услуг (права и условия); обеспечивать непрерывность и качество образования в течение всей жизни граждан РФ; основываться на современных образовательных технологиях. Для этого требуются разработка и соблюдение единых законодательных требований к функционированию как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. В результате должны удовлетворяться потребности человека в образовании; обеспечиваться равные стартовые возможности в сфере образования. Тем самым, будет гарантирована подготовка новых поколений граждан к требованиям современного рынка трудовых ресурсов. Особое внимание нужно уделять созданию условий для обучения социально незащищенных групп населения и расширению их занятости в реальном секторе экономики.



Разработка методики составления государственных и региональных прогнозов потребности в кадрах на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу. Прогноз потребности в кадрах является основанием для двух процессов:

— формирования государственного заказа на подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров;

— информирования населения о прогнозируемой потребности в кадрах в разрезе профессий (специальностей) в целях формирования сознательного отношения к выбору профессии, профилю и уровню получаемого образования.

В настоящее время прогнозы потребности в кадрах экономики в целом отсутствуют. Так, например, можно ознакомиться с прогнозами потребности в кадрах на региональном уровне, но чаще всего данные прогнозы ограничиваются определением потребности для бюджетной сферы. Поэтому необходима разработка методики составления государственных и региональных прогнозов потребности в кадрах на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу, с учетом потребности в кадрах реального сектора экономики. Структура формирования прогноза должна осуществляться на региональном уровне и корректироваться на государственном [2].

Практический блок. Основной задачей блока является создание модели функционирования образования и определяется:

- системой государственного заказа;
- разработкой профессиональных стандартов и квалификационных требований;
- внедрением системы тестирования профессиональных знаний, навыков и умений учащихся и их сертификации;
- системой подготовки и оценки качества преподавательского состава;
- созданием нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность профессиональных учреждений;
- формирование требований к учебной документации и программам трудового обучения в общеобразовательной школе.

Система государственного заказа. Государственный заказ на подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров, обеспеченный бюджетным финансированием, должен являться основным инструментом государственного воздействия на управляемые процессы формирования, воспроизводства и развития кадрового потенциала. На наш взгляд, государственный заказ на подготовку кадров должен определяться прогнозом потребности в кадрах региона, сводиться

и корректироваться Министерством по образованию и науке РФ с учетом предложений Министерства экономического развития и торговли РФ и Министерства финансов РФ, при участии представителей бизнес-сообщества.

Разработка профессиональных стандартов и квалификационных требований, нормативов финансирования образовательных учреждений. Существующие профессиональные стандарты и квалификационные требования не в полной мере соответствуют требованиям, предъявляемым к выпускникам образовательных учреждений. Наблюдаются существенные различия между полученным образованием и требованиями, предъявляемыми к выпускникам сферой производства. Для того, чтобы ликвидировать образовавшийся пробел необходимо переработать существующие профессиональные стандарты и квалификационные требования. С этой целью необходимо объединить существующие стандарты и требования по отраслевому признаку и выделить перечень специальностей, занятых во многих отраслях промышленности.

Профессиональные стандарты и квалификационные требования должны быть разработаны с привлечением представителей образования и науки, государственных служб, бизнес-сообщества, юристов, высококвалифицированных специалистов. Кроме того, на основе новых стандартов и квалификационных требований необходимо разработать и ввести в практику методику расчета нормативов подушевого бюджетного финансирования, что позволит достигнуть прозрачности финансирования учреждений образования. В частности, учреждения образования будут иметь равные условия бюджетного финансирования, участвовать в планировании и исполнении бюджета, что приведет к необходимой конкуренции внутри отрасли.

Внедрение системы тестирования профессиональных знаний, навыков и умений учащихся и их сертификации. В целях контроля качества обучения необходимо внедрение системы тестирования профессиональных знаний, навыков и умений на начальном, промежуточном и итоговом этапе обучения.

Система тестирования профессиональных знаний, навыков и умений должна быть разработана с привлечением представителей образования и науки, государственных служб, бизнес-сообщества, высококвалифицированных специалистов и осуществляться независимыми комиссиями при Министерстве образования и науки РФ, в состав которых должны входить представители отраслевых союзов работодателей. При этом на комиссии должны быть возложены обязанности проведения сер-

тификации специалистов (независимо от уровня имеющегося образования) с выдачей документов государственного образца.

Система подготовки и оценки качества преподавательского состава. Высококачественное обучение в профессиональных учреждениях и подготовка квалифицированных специалистов могут быть осуществлены только преподавательским составом, имеющим высокий профессиональный уровень и навыки работы в соответствующих отраслях экономики. Преподавательский состав профессиональных образовательных учреждений должен пройти новую аттестацию на соответствие вышеуказанным требованиям с выдачей документа государственного образца.

С целью повышения уровня образования и профессиональных навыков преподавательского состава и равнозначного признания их уровня на всей территории России необходимо создать учебные центры повышения квалификации в различных отраслях промышленности с едиными системами и программами обучения.

Создание нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность профессиональных учреждений. В связи с введением новых стандартов и квалификационных требований необходимо внести изменения и разработать новые нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность профессиональных учреждений. Нормативно-правовые документы должны быть разработаны с привлечением представителей образования и науки, государственных служб, бизнес-сообщества, юристов, высококвалифицированных специалистов.

Определение требований к программам трудового обучения в общеобразовательной школе. В результате отсутствия преемственности между общеобразовательными и профессиональными программами в существующей системе образования у выпускников общеобразовательных учреждений (основного и основного (полного) общего образования) не формируется необходимая профессиональная ориентация и навыки трудовой деятельности. Учащиеся испытывают серьезные затруднения в выборе жизненного пути, соответствующего их способностям, желаниям, творческим и трудовым наклонностям.

Обучение учащихся производится на устаревшей материально-технической базе. Учебно-методическое обеспечение не соответствует запросам рынка. Преподавательские кадры не прошли соответствующей переподготовки. Ощущается также существенная нехватка квалифицированных педагогических кадров. Необходима также разработка

учебно-образовательных программ, направленных на преемственность между общеобразовательными и профессиональными программами [3].

Стабилизационный блок. Данный блок направлен на устойчивое развитие системы образования. Реализация данного блока должна начаться в первую очередь или параллельно с другими блоками.

В соответствии с представлениями автора, наиболее благоприятные условия для реализации непрерывного образования могут сложиться в новых образовательных структурах — интегрированных образовательных комплексах, реализующих образовательные программы разных ступеней и уровней (начального, среднего и высшего образования), позволяющих обеспечить подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов.

Отличительной особенностью системы интегрированных образовательных комплексов являются:

- сопряжение уровней профессиональной подготовки в рамках единых образовательных программ;
- многоуровневость и открытость образовательного пространства;
- завершенность каждого уровня образования (получение специальности, присвоение квалификации);
- переход с одного уровня обучения на другой по результатам контроля знаний на конкурсной основе;
- многообразие форм и методов подготовки, создание и освоение новых педагогических технологий, опирающихся на современные информационные и телекоммуникационные ресурсы;
- вариативность учебного процесса;
- ориентации на развитие фундаментальных и прикладных исследований как неотъемлемой составной части подготовки специалистов университетского уровня;
- установление тесных взаимоотношений с производственными структурами и рынком труда; преемственность в изучении дисциплин профессиональных образовательных программ разного уровня.

Создание интегрированных образовательных комплексов позволит повысить качество образования всех уровней; сократить сроки подготовки специалистов; создать новую стратегию управления финансовыми и материальными ресурсами, обеспечить их оптимальное освоение, снизить себестоимость подготовки специалистов; повысить эффективность использования кадрового потенциала, в том числе кадров высшей квалификации; обеспечить возможность выбора студентами



траектории профессиональной подготовки, отвечающей их возможностям; осуществить единство требований в оценке качества знаний студентов, обучающихся по программам различных уровней; оптимизировать использование научно-производственной и учебно-лабораторной базы [1].

Наряду с этим, сущность новой государственной политики Российской Федерации в области

образования должна состоять в переходе от преимущественно отраслевого к преимущественно региональному развитию системы образования и соответственно — от отраслевого федерального управления к совместному федерально-региональному управлению профессиональными учебными заведениями при соблюдении принципов единого образовательного пространства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Материалы Российского общественного совета по развитию образования (РОСПО). www.rosro.ru;

2. **Никипелов А. Д.** Государство и рыночные институты в современной российской экономике. Доклад на Конгрессе РАСХН, 14.02.2004.

3. **Федоров И.** «Интеграция образования и науки: ключевые аспекты». rsr-online.ru.

В.В. Ким

ОСОБЕННОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЖИТЕЛЯМИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В настоящее время руководство страны и регионов уделяет особое внимание развитию отрасли «Образование». В условиях глобализации образования активно обсуждаются такие проблемы, как доступность образования, соответствие образовательных стандартов потребностям меняющегося рынка труда, качество образования, перспективы развития национальных образовательных систем и др.

Исторически сложились и продолжают сохраняться диспропорции в экономическом положении регионов, ведущие и к «географическому» неравенству образовательных возможностей. Для выравнивания образовательного потенциала субъектов Российской Федерации требуется приоритетная поддержка образования в депрессивных регионах. Северные регионы страны, как правило, относятся к депрессивным регионам и нуждаются в особом внимании и поддержке государства и правительства. Принимая во внимание, что северные территории России являются многонациональными и на их территориях в основном проживают коренные народы, в том числе малочисленные на-

роды Севера, растущий разрыв в темпах развития отдельных регионов может представлять угрозу для стабильности всей страны.

За годы советской власти сформировалась политика государственного протекционизма по подготовке кадров коренных народов Севера, механизм реализации которой выражался в выделении целевых мест в учебных заведениях и государственной поддержке в период обучения (содержание на полном государственном обеспечении). Подготовка кадров для северных территорий осуществлялась с 1925 года на рабфаке Ленинградского университета, с 1926 года в Ленинградском институте живых восточных языков (ЛИЖВЯ), с 1930 года в Ленинградском педагогическом институте им. А.И. Герцена. В январе 1930 года на базе рабфака при Ленинградском университете и ЛИЖВЯ был создан институт народов Севера, главным направлением работы которого считалась подготовка кадров высшей квалификации из коренных народов Севера для обеспечения деятельности северных педучилищ. В последующие годы для подготовки кадров из числа

коренных народов Севера выделялись места в институтах, техникумах и училищах Ленинграда, Москвы, Новосибирска, Хабаровска, Магадана, Комсомольска – на – Амуре и др.

Освоение природных богатств северных территорий в середине прошлого века, развитие промышленности, транспорта и культурное строительство привели к резкому изменению жизни. Потребность в кадрах пополнялась за счет «пришлого» населения. Выпускники профессиональных учебных заведений центральных районов страны направлялись на работу по распределению в северные регионы. Такая политика обеспечивала все отрасли хозяйства отдаленных территорий квалифицированными кадрами. Население на Севере страны увеличилось почти втрое, изменился этнический состав. Длительные этнокультурные контакты народов Севера привели к тому, что они стали многоязычными, а языком межнационального общения стал русский язык.

Сложившаяся в советское время система профессионального образования предполагала получение высшего и «элитного» среднего профессионального образования в крупных населенных пунктах в центральных районах страны. Образовательные учреждения, как правило, реализовывали подготовку специалистов по одному или небольшому числу направлений, кроме университетов. В отдаленных северных регионах в основном функционировали учреждения среднего и начального профессионального образования по массовым специальностям и профессиям, подчинявшиеся различным ведомствам, отсутствовала единая сеть. Открытие учреждений профессионального образования широкого профиля в северных регионах считалось нецелесообразным, т.к. требовало больших затрат. Благодаря последовательной политике советского государства большое количество представителей коренных народов Севера получили высшее и среднее профессиональное образование в крупных городах Советского Союза. Однако были и негативные последствия такого подхода:

- не все студенты-северяне были готовы и выдерживали новую жизнь в других регионах, бросали обучение;

- после долгих лет учебы в центральных регионах страны северяне теряли связь с малой родиной и, получив образование, не все возвращались в родные места, оставаясь в более благоприятных климатических условиях.

В сложных экономических условиях переходного периода (90-е годы XX века) было закрыто

большое количество предприятий и военных гарнизонов в регионах Севера, произошел резкий отток «пришлого» населения, особенно граждан тех стран, которые стали «ближним зарубежьем». Отток населения привел к острому дефициту квалифицированных кадров, а в учреждениях образования к тому, что многие школы отдаленных северных поселений остались без преподавателей – предметников: учителей физики, химии, биологии, иностранных языков и др. Как следствие, выпускники этих школ становились все менее конкурентоспособными при поступлении в высшие и средние профессиональные учебные заведения страны. В связи с тяжелым экономическим положением, сокращением бюджетных, целевых мест в профессиональных учебных заведениях, сокращением государственной поддержки обучения коренных народов Севера, жители северных регионов оказались лишенными возможности получения профессионального образования в центральных районах страны.

Кадровая политика северных территорий в области образования в этот период главным образом была направлена:

- на составление заявок и получение целевых внеконкурсных мест в вузах и ссузах страны;

- оказание постоянной материальной поддержки абитуриентам и студентам (оплата проезда к месту учебы, оплата за проживание в общежитии, выплата стипендий и др.).

Основная часть абитуриентов выбирала такие направления подготовки, как экономика, медицина, история, юриспруденция и др. Меньше были востребованы инженерные и технические направления подготовки. В связи с этим северные территории ежегодно теряли определенное количество целевых мест. Это обусловлено тем, что:

- низкий уровень жизни коренных народов, особенно в отдаленных поселениях, не позволял содержать студента вдали от родных мест;

- не было возможности направлять для поступления по 2–3 абитуриента на одно место (для конкурсного отбора, согласно правилам приема в вузы);

- школы отдаленных поселений в связи с отсутствием педагогических кадров и слабой материальной базой не могли подготовить конкурентоспособных абитуриентов особенно по естественно-математическим дисциплинам и сдаче ЕГЭ;

- реальная жизнь демонстрировала потребность в кадрах, трудоустройство и гарантированную заработную плату специалистов не технического направления;



— недостаточная профессиональная ориентированность абитуриентов;

— недостаточная активность и массовость абитуриентов-северян, в том числе в связи с влиянием иной ценностной ориентацией жизни и деятельности северян, занимающихся традиционными отраслями хозяйства.

В целях устранения сложившихся диспропорций и развития учреждений профессионального образования северные регионы начали реформирование образования. Решая проблему подготовки кадров, регионы пошли по двум направлениям: изменение системы профессионального образования и открытие филиалов вузов и ссузов на своей территории.

Апробирован и обобщен опыт создания и образовательной деятельности многоуровневых многопрофильных учебных заведений: Якутского государственного инженерно-технического института, Муравленковского многопрофильного колледжа, Таймырского колледжа, Чукотского многопрофильного колледжа и др. Главными целями создания новых моделей учреждений профессионального образования являлись: устранение несоответствия структуры подготовки кадров их спросу на региональном рынке труда, диспропорций и дублирования в подготовке кадров, обновление и создание современной материально-технической базы и интенсивная информатизация. Анализ работы учреждений образования показал перспективность создания и развития многопрофильных многоуровневых учебных заведений в условиях динамичных экономических изменений, происходящих в северных регионах, и миграции населения и выявил следующие тенденции:

— создание более гибкой системы профессионального образования, способной работать по заказу в соответствии с потребностями регионального рынка труда;

— появление более широкого выбора и свободы у абитуриентов и студентов отдаленных северных территорий (выбора специальности и направления подготовки; продвижения по горизонтали и по вертикали и др.);

— появление многоуровневой системы профессионального образования, которая является наилучшим вариантом обучения северян, так как способствует постепенному переходу от одного уровня образования к другому, от общегуманитарного образования к профессионально-направленному и научно-исследовательскому уровням;

— закрепление молодежи и специалистов в северных территориях.

Открытие и деятельность филиалов вузов и колледжей в северных регионах, как правило, сыграли положительную роль и дали возможность многим тысячам людей в период экономической нестабильности получить высшее и среднее профессиональное образование на «своей» территории. В филиалах профессорско-преподавательским составом «головного» вуза и преподавателями «головного» колледжа фактически оказывалась методическая помощь, проводилась стажировка преподавателей, так как многие филиалы работали на базе учреждений общего или профессионального образования, были подготовлены руководители филиалов колледжей и вузов на местах. Многие из педагогических работников северных территорий благодаря деятельности филиалов включились в научную и исследовательскую работу, принимали очное и заочное участие в конференциях и форумах разного уровня, защитили диссертации. Учреждения профессионального образования начали издательскую деятельность. Таким образом, следует сделать вывод, что открытие филиалов способствовало включению регионов Севера в широкое образовательное пространство страны. Основным недостатком работы филиалов можно назвать то, что каждый филиал работал в интересах своего образовательного учреждения, в большинстве случаев не создавая в филиалах современную материальную базу, необходимую для более качественной подготовки специалистов, не подготавливая профессорско-преподавательский состав.

В современных условиях наблюдаются существенные изменения в системе профессионального образования: усиление контроля государства за качеством подготовки специалистов, рост конкуренции между образовательными учреждениями, рост конкуренции среди специалистов в связи с глубокими структурными изменениями в сфере занятости, потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке, возрастание межрегионального и международного сотрудничества и др. На региональном уровне приобретен значительный модернизационный и инновационный опыт. Накоплен ценнейший ресурс для перехода к началу системных инновационных изменений в российском образовании в целом и кардинальных изменений на федеральном уровне. Учитывая печальный опыт «ухода государства» из образования в конце XX века и фактическое решение проблем регионами или самими образовательными учреждениями, в разработке и реализации современной образовательной политики государства значительную роль должны играть регионы. Реальные достижения возможны

только при сохранении единых принципов реформирования по всей стране и при сочетании разнообразия конкретных подходов в отдельных регионах, исходя из одинакового набора задач, средств и темпов осуществления.

На Дальневосточном международном экономическом форуме отмечалось, что в Сибири и на Дальнем Востоке сложилась парадоксальная ситуация между наличием огромных природных ресурсов и крайне низким уровнем жизни населения. Миграционная убыль наносит ущерб количеству и качеству экономически активного населения, изменяя его возрастной, интеллектуальный и профессиональный состав. Сокращение уровня государственной поддержки отдаленных и северных территорий уменьшило возможности компенсации повышенных издержек производства и жизнеобеспечения, привело к трудностям в формировании постоянного населения, его оттоку в регионы, более благоприятные для проживания и профессиональной самореализации.

В целях улучшения подготовки кадров и более полного обеспечения ими потребностей регионов Сибири, Дальнего Востока и Севера России необходимо изменить стратегию в области образования. Назрела реальная необходимость создания системы образовательного взаимодействия северных регионов нашей страны и в перспективе, северных регионов мира, которая позволяла бы сравнивать и понимать опыт и достижения отдельных территорий. Особую роль в этой системе могли бы играть «базовые» учреждения профессионального образования северных территорий по выявлению и распространению передового опыта, координации инновационной деятельности, методической и ресурсной поддержки, развертыванию экспериментальной работы по реформированию профессионального образования, исследовательской деятельности студентов и поддержки научной деятельности преподавателей.

В условиях модернизации для расширения возможностей в получении образования высокого уровня населением северных регионов страны образовательная инфраструктура может включать следующее.

1. Подготовка специалистов в северных регионах. Усиление внимания к проблемам подготовки кадров для северных территорий за годы социально-экономического реформирования, их научное изучение выявили необходимость формирования центров по подготовке квалифицированных кадров на своих территориях, в том числе для традиционных отраслей хозяйственной деятельности коренных народов Севера. Десятки учебных заведений на мес-

тах, таких как Югорский университет (Ханты-Мансийск), Таймырский колледж, Чукотский многопрофильный колледж и другие, в условиях реальной жизни способны удовлетворить основные потребности в специальной подготовке студентов без отрыва от этнических корней и среды обитания. Такие центры необходимо оснастить современным оборудованием, создать современную материальную базу, в том числе информационную и сформировать состав квалифицированных педагогических кадров, способных к мобильной успешной работе в новых условиях. Внедрить новые информационные технологии, дистанционное обучение с целью интенсификации учебно-воспитательного процесса, повышения его эффективности и качества. Для успешной работы необходимы широкие партнерские отношения с ведущими вузами страны и с профильными предприятиями.

Партнерские отношения многих учреждений образования Севера уже сложились в условиях работы с филиалами вузов на своей территории. Примером таких отношений является опыт совместной научно-образовательной деятельности Чукотского многопрофильного колледжа и Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (СПбГПУ). Университет начал работу в г. Анадыре Чукотского автономного округа в 1998 году, подготовил более 300 специалистов с высшим образованием. В феврале 2007 года впервые на Чукотке была проведена видеоконференция с использованием Интернет — технологий для защиты выпускных работ в системе on-line студентами университета, обучающимися по программе заочного обучения в городе Анадыре. Выпускники заблаговременно направили по электронной почте на кафедру предпринимательства и коммерции СПбГПУ дипломные проекты, доклады и раздаточный материал. Под руководством заведующего кафедрой «Предпринимательство и коммерция» СПбГПУ профессора В.А. Дуболазова все полученные материалы были рассмотрены руководителями дипломных проектов и на заседании кафедры, подготовленные рецензии и рекомендации направлены студентам по электронной почте. Чукотский многопрофильный колледж в соответствии с договором о совместной научно-образовательной деятельности обеспечил проведение защиты в системе on-line. Учитывая разницу во времени, работа ГАК началась в Санкт-Петербурге 8.00 часов, а в Анадыре — 17.00 часов. Организаторы и участники защиты выпускных работ в системе on-line отметили большие возможности данной технологии в получении образования жителями отдаленных территорий.

2. Подготовка специалистов в культурно-образовательных центрах северных регионов.

В культурно-образовательных центрах северных регионов (Магадане, Хабаровске, Якутске и др.) в значительной степени возможно удовлетворение образовательных потребностей проживающего населения по большинству массовых профессий и специальностей в условиях, близких к условиям проживания. Повышение социально-экономической роли субъектов Российской Федерации приводит к тому, что университет оказывается в центре развития региона. Такие университеты, как Северный международный университет (Магадан), Якутский государственный университет, Хабаровский государственный университет и другие благодаря исследовательской и научной работе, связанной с жизнью региона выполняют роль посредников в решении конкретных проблем региона. Именно в условиях тесной связи с социально-экономическими проблемами региона традиционная функция университета по подготовке специалистов для отраслей народного хозяйства дополняется его активной деятельностью по передаче новых технологий в промышленность и бизнес.

3. Подготовка специалистов в крупнейших центрах науки, образования и культуры Российской Федерации. Подготовка кадров для Север-

ных территорий в крупнейших центрах науки, образования и культуры Российской Федерации (Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и др.) может быть ограничена сферой целевой подготовки и переподготовки специалистов высшей квалификации. В крупнейшие центры целесообразно направлять:

- наиболее способных и трудолюбивых для обучения в аспирантуре и докторантуре;

- наиболее способных к политической деятельности, талантливых и активную молодежь для получения элитного образования и подготовки политической и экономической элиты, деловых кругов региона и современной России.

Образование для коренных малочисленных народов Севера в настоящее время является фактором реального выживания, сохранения этнической идентичности и уникальных выработанных многовековой практикой способов взаимодействия человека с природой. Профессиональная подготовка населения, постоянно проживающего на Севере, возможна только при заинтересованной, целенаправленной поддержке государством учреждений образования. В современных условиях необходима координация усилий всех заинтересованных сторон в вопросах подготовки кадров в рамках потребностей регионов.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АВАГИНА Ольга Игоревна — аспирант кафедры управления судостроительным производством СПбГМТУ.

АЛИЕВ Сефер Насирович — кандидат экономических наук, докторант кафедры экономики и управления в строительстве Дагестанского государственного технического университета.

АМИРХАНОВА Лилля Рифовна — доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Башкирской академии государственной службы и управления.

БЕДРИНА Светлана Львовна — доцент кафедры информатики, инженерной и компьютерной графики Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.

БЕЛОУСОВ Андрей Валериевич — кандидат экономических наук, докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента СПбГУЭиФ.

БЕЛЯЕВА Татьяна Анатольевна — заведующая учебной лабораторией кафедры «Стратегический менеджмент» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

БЕЛЯНСКИЙ Евгений Юрьевич — аспирант кафедры управления производством Калининградского государственного технического университета.

БИРЮКОВА Людмила Ивановна — старший преподаватель кафедры управления качеством Мордовского государственного университета им.Н.П. Огарева.

БОГДАЛОВА Елена Вячеславовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики бизнеса и финансов Астраханского государственного технического университета.

БРЯНЦЕВ Дмитрий Витальевич — доцент кафедры экономической теории Астраханского государственного технического университета, кандидат экономических наук.

ВЕРБОВАЯ Юлия Николаевна — соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики Поморского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

ВИЛЛО Надежда Юрьевна — старший преподаватель кафедры исследования операций в экономике Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета

ВИНОГРАДОВ Максим Александрович — старший преподаватель кафедры информационных и вычис-

лительных систем Санкт-Петербургского государственного университета путей сообщения.

ВИТКОВСКАЯ Наталья Николаевна — соискатель ученой степени кандидат экономических наук Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.

ВОЛЧКОВА Ирина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета.

ВОРОЖБИТ Ольга Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.

ВЫЛГИНА Юлия Вадимовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Ивановского государственного энергетического университета, заместитель директора научного центра бенчмаркинга и совершенствования.

ГАБРИЕЛЯН Анаит Рафаеловна — кандидат химических наук, магистрант, каф.ИСЭМ СПбГПУ.

ГОЛИКОВА Татьяна Алексеевна — кандидат экономических наук, министр здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

ГУСЫНИНА Юлия Сергеевна — аспирантка кафедры прикладной математики и исследования операций в экономике Пензенской государственной технологической академии.

ДЕРКАЧЕНКО Олег Валентинович — аспирант отдела надёжности Московского Центрального научно-исследовательского института Министерства обороны РФ.

ДЕГТЕРЕВА Виктория Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

ДЖУМОВ Алексей Михайлович — аспирант Института экономики РАН.

ЖОЛНЕРЧИК Светлана Семеновна — кандидат экономических наук, руководитель дирекции информатизации и компьютеризации Центра управления реформой ОАО РАО ЕЭС России.

ЖУЛЕВА Ольга Игоревна — аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Мурманского государственного технического университета.

ЗАЙЦЕВА Елена Евгеньевна — старший преподаватель кафедры математических методов и информатики в экономике Волгоградского государственного университета.

ЗВЯГИНА Елена Михайловна — аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

ЗУБКОВ Александр Фёдорович — кандидат технических наук, профессор, директор института промышленной экономики, информатики и сервиса Пензенской государственной технологической академии.

ИЗМЕСТЬЕВ Александр Анатольевич — старший преподаватель кафедры экономики и управления бизнесом Байкальского государственного университета экономики и права.

КИМ Вера Васильевна — кандидат психологических наук, доцент, председатель комитета по социальным вопросам и региональной политике.

КЛЮЧАРЕВА Наталья Сергеевна — доцент кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

КОПАЦКАЯ Светлана Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления социальной сферой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

КОРЖЕВА Ирина Юрьевна — старший преподаватель кафедры производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения.

КОРИЦКИЙ Алексей Владимирович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Сибирского университета потребительской кооперации, г. Новосибирск.

КОСУМОВА Хеди Газалиевна — старший преподаватель кафедры экономики и управления Грозненского нефтяного института, соискатель кафедры Дагестанского государственного технического университета.

КОХ Лариса Вячеславовна — кандидат экономических наук, зав. кафедрой финансов и налогов Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, доцент, докторант кафедры МЭО МВШУ СПбГПУ.

КРАКОВСКАЯ Ирина Николаевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и логики ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева».

КРЫМОВ Аслан Сайфудинович — аспирант кафедры информационных систем в экономике Дагестанского государственного технического университета.

МАМОНОВ Валерий Иванович — кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства НГУЭУ.

МАРАХОВСКИЙ Александр Сергеевич — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

МАСЛОВ Дмитрий Владимирович — доцент кафедры менеджмента и маркетинга Ивановского государственного энергетического университета, кандидат экономических наук, директор научного центра бенчмаркинга и совершенствования.

МЕЛЕХИН Андрей Владимирович — аспирант кафедры информационных систем в экономике Дагестанского государственного технического университета.

МИНАЕВ Николай Николаевич — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета.

МОЛЧАНОВА Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита Астраханского государственного технического университета.

МОНГУШ Ольга Николаевна — соискатель ученой степени кандидата наук по кафедре «Экономика строительства» Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.

МУХАНОВА Наталья Викторовна — доцент кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

МУХАМЕДОВА Татьяна Олеговна — соискатель кафедры производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета.

НОСОВА Ирина Леонидовна — соискатель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит» Астраханского государственного технического университета.

ОМАРОВ Эльмар Альбертович — аспирант кафедры государственного и муниципального управления Дагестанского государственного технического университета.

ПАНКОВА Нина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры прогнозирования и планирования экономических и социальных систем ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов».

ПАНОВА Елена Николаевна — старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

ПАШИГОРЕВА Галина Ивановна — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

ПЕТРОВСКИЙ Виктор Иванович — доцент кафедры рекламы и маркетинга Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар.

ПИСКУНОВА Светлана Викторовна — аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Ставропольского государственного университета.

ПОЛУЭКТОВ Владимир Александрович — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства НГУЭУ.

ПТУХА Николай Иванович — кандидат психологических наук, член-корреспондент Международной Академии акмеологических наук.

ПУСТЫЛЬНИК Петр Наумович — кандидат экономических наук, кандидат технических наук, доцент кафедры основ производства Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена.

РОДИОНОВ Дмитрий Григорьевич — профессор кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

РОХАМ Мехрдад — кандидат экономических наук, докторант кафедры ИСЭМ СПбГПУ

СААКЯН Армэн Коляевич — доцент Северо-Западного государственного заочного технического университета, доктор социологических наук.

САЛИМОВА Татьяна Анатольевна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой управления качеством Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева.

СЕЛЕЗНЕВ Юрий Николаевич — кандидат экономических наук, директор ФГОУ «ГЦИПК».

СОБОЛЕВА Ирина Владимировна — кандидат технических наук, заведующая кафедрой общей экономики Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики

СТОЛЕТНИЙ Вадим Михайлович — аспирант кафедры экономики и логистики Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета).

СУЛОЕВА Светлана Борисовна — профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук.

ТИХОМИРОВ Дмитрий Викторович — аспирант кафедры ценообразования и оценочной деятельности Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

ТОРОПЦЕВ Евгений Львович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

УСТИНОВА Мария Владимировна — старший преподаватель кафедры экономики и управления городс-

ким хозяйством факультета экономики и менеджмента Томского государственного архитектурно-строительного университета.

ФЕДОСЕЕВ Сергей Владимирович — профессор кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

ХАЙКИН Марк Михайлович — докторант кафедры экономики и управления социальной сферой СПбГУ-ЭФ, кандидат экономических наук, доцент.

ХАНДАМОВА Эва Фризовна — доцент кафедры рекламы и маркетинга Кубанского государственного технологического университета, кандидат филологических наук, доцент.

ХАНУХОВА Светлана Алиловна — старший преподаватель кафедры экономики и управления Дагестанского государственного университета.

ЦИЦИЛИНА Вероника Михайловна — старший преподаватель кафедры рекламы и маркетинга КубГТУ.

ЧААДАЕВ Виталий Константинович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и управления предприятиями связи Поволжской государственной академии связи и информатики, вице-президент Группы компаний «СТАРТ».

ЧЕПЛАГИНА Наталья Валентиновна — старший преподаватель кафедры общей экономики Крестьянского государственного университета им. Кирилла и Мефодия, Санкт-Петербург.

ЧЕРНЫШЕВА Лариса Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

ЧЕРЕПОВИЦЫН Алексей Евгеньевич — доцент кафедры организации и управления Санкт-Петербургского государственного горного института.

ШАГАЕВ Александр Евгеньевич — соискатель кафедры менеджмента Башкирской академии государственной службы и управления.

ШАНЫГИН Сергей Иванович — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

ЩЕПАКИН Михаил Борисович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой рекламы и маркетинга КубГТУ.

ЮДНИКОВА Елена Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

ЯКОВЛЕВА Елена Анатольевна — доцент кафедры «Финансы и денежное обращение», ФЭМ, СПбГПУ.

ЯФИЗОВ Ринат Вазыхович — соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита Астраханского государственного технического университета.

АННОТАЦИИ

Шаныгин С. И. КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ФОРМАЛИЗОВАННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Предложена методология моделирования экономических объектов. Рассмотрены особенности моделирования. Разработана комплексная модель деятельности организации.

Хайкин М. М. УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье анализируется сущность, роль и место сферы услуг в современной системе экономических отношений, исследуются актуальные проблемы сферы услуг в процессе воспроизводства человеческого капитала, рассматривается функционирование сферы социальных услуг как условие воспроизводства человеческого капитала.

Пустыльник П. Н. ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Разрушение отраслевого управления промышленными предприятиями привело к формированию мезоэкономики путем создания интегрированных корпоративных структур на основе логистического подхода с применением информационных технологий. Это минимизировало нестабильность экономической среды, характерной для рыночной экономики.

Бедрина С. Л. РЕИНЖИНИРИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

Рассмотрены проблемы по совершенствованию системы управления в высшей школе. Предложена методика по проведению реинжиниринга бизнес-процессов на основе информационных технологий для социально-экономических систем.

Хандамова Э. Ф. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В РАЗВИВАЮЩЕМСЯ РЫНОЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ.

Рассмотрены социокультурный и экономический аспекты организационной культуры в трансформирующемся рыночном пространстве. Предложено понимание коммуникационного поля как интегратора социально-экономических явлений с имманентно присущей ему способностью объединять различные мотивации в интересах развития системы.

Богдалова Е. В., Мухамедова Т. О. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА.

Рассмотрены проблемы развития предпринимательства в сфере туризма на современном этапе рыночных отношений, являющиеся одними из важных объектов теоретических и прикладных исследований. В полной мере это относится к процессу формирования туристской инфраструктуры, соответствующего сегмента рынка труда, системы государственного регулирования туристской деятельности.

Щепакин М. Б., Цицилина В. М. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА.

Рассмотрены методические аспекты оценки использования различных видов ресурсов на пищевых предприятиях. Предложен и обоснован методический подход к интеграции совокупности показателей в рамках различных подсистем управления в единый интегральный показатель оценки эффективности использования ресурсов применительно к предприятиям хлебопродуктового подкомплекса Краснодарского края.

Родионов Д. Г., Дегтерева В. А. ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ЗАДАЧИ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.

Решение проблем повышения уровня жизни населения является не только и не столько задачей администрации федерального уровня, но и региональных и муниципальных администраций. Являясь частью региональной социально-экономической политики, повышение уровня жизни населения предполагает решение множества социально экономических задач.

Бирюкова Л. И., Салимова Т. А. ПРИМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ МОДЕЛИ САМООЦЕНКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.

Рассмотрено содержание отраслевой модели самооценки деятельности предприятий телекоммуникационного комплекса России, представлены результаты исследования эффективности применения инструмента самооценки в организациях-участниках конкурса Министерства информационных технологий и связи РФ в области качества.

Родионов Д. Г., Чернышева Л. А. КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОЛИТИКИ СГЛАЖИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ.

В статье рассмотрены вопросы классификации регионов для целей политики сглаживания инвестиционной неоднородности.

Минаев Н. Н., Устинова М. В. МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ.

Автором в статье делается попытка обосновать подходы к выбору и последующему эффективному управлению территориями для инновационного прорыва, через применение системы оценки стартовых инновационных возможностей регионов и последующего единообразного мониторинга, с применением шкалы EIS «Европейской шкалы инноваций».

Ворожбит О. Ю. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Рассмотрены проблемы обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности. Разработаны методологические основы исследования конкурентоспособности. Предложены процедуры и методика количественной оценки конкурентоспособности для практического применения в сфере предпринимательства.

Волчкова И. В., Минаев Н. Н. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.

В работе проводится краткий обзор основных проблем, стоящих в области стратегического планирования в Российской Федерации. В статье приводится методика оценки стартовых условий развития экономических территорий.

Брянцев Д. В. ДИНАМИКА РЕАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (на примере АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ).

Рассмотрена динамика заработной платы и производительности труда в строительстве Астраханской области и России, в номинальном и реальном выражении. Выявлена взаимосвязь между реальной заработной платой и производительностью труда.

Череповицын А. Е., Федосеев С. В. ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ОСНОВЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Рассмотрены факторы и принципы формирования кластеров конкурентоспособности нефтегазового комплекса. Выделены нефтегазовые центры экономического роста на Северо-Западе России. На основе данных программы комплексного освоения углеводородного сырья на Северо-Западе России проведена оценка совокупного (мультипликативного) экономического эффекта от развития нефтегазовых центров экономического роста.

Копецкая С. А. РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ И СТРАТЕГИЯ КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.

Культура и культурное наследие могут рассматриваться и как продукт и как ресурс, играя роль рычага экономического развития. Комплексное развитие региона в условиях конкурентного федерализма представляет собой ряд последовательных мер по реализации региональной экономической, социальной, культурной политики.

Коржева И. Ю. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Данная статья раскрывает основные вопросы которые помогут разрешить экономические проблемы муниципального самоуправления, такие как планомерное распределение бюджетных средств, на всех уровнях власти, совершенствование доходной части бюджетов муниципальных образований, а также подготовка высококвалифицированных специалистов.

Жолнерчик С. С., Вилло Н.Ю., Панова Е.Н. МЕХАНИЗМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ).

Рассмотрены проблемы разработки надлежащих мер по обеспечению доступности электроснабжения для населения страны. Проведены специализированные исследования для определения оптимальной нормы потребления в местных условиях.

Изместьев А. А. АНАЛИЗ ФОРМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

Рассмотрены и сопоставлены известные формы территориально-отраслевой организации производства. Намечены направления дальнейшего изучения факторов и закономерностей территориально-отраслевой организации производства.

Авагина О. И. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

В статье рассмотрены вопросы управления и учета затрат на обеспечение качества продукции в условиях судостроительных предприятий. Предложена методика распределения организационно-оценочных расходов на качество в условиях судостроительных предприятий Северо-Западного региона.

Беляева Т. А. МОДЕЛИ СТРУКТУРНОЙ И ФАКТОРНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.

Рассмотрены вопросы обеспечения сбалансированности производственной программы и трудовых ресурсов предприятия. Предложен комплекс экономико-математических моделей по обеспечению сбалансированности, реализация которого позволит уменьшить издержки производства и повысить конкурентоспособность предприятия.

Жулева О. И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.

В статье описываются перспективы формирования и развития холдинговых структур как одного из основных направлений интеграции предприятий рыбной промышленности России. Такие структуры могут способствовать восстановлению технологической цепочки «добыча – переработка – сбыт», позволяют сохранить предприятиям, входящим в него юридическую самостоятельность и, вместе с тем, заставляют их работать на достижение общего положительного эффекта.

Мамонов В. И., Полуэктов В. А. ВЗАИМОСВЯЗЬ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВКИ КОМПЛЕКТНОЙ ПРОДУКЦИИ С ИЗДЕРЖКАМИ РЕГУЛИРОВАНИЯ.

В представленной статье сформулирована задача максимизации надежности поставки комплекта при заданном уровне допустимых издержек. Для ряда распределений получены конечные формулы и зависимости.

Рохам М., Габриелян А. Р. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ И ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

В работе проведен сравнительный анализ рынка информационных систем управления предприятием и показана целесообразность разработки. Проанализированы современные методологии и технологии проектирования информационных систем (ИС). Проведено моделирование бизнес-процессов малого предприятия, разработана методика логического и физического проектирования модели данных.

Белянский Е. Ю. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА В УПРАВЛЕНИИ СЕТЕВОЙ КОМПАНИЕЙ.

В статье рассмотрены основные модели корпоративных центров по версии специалистов консалтинговой компании «МакКинзи». Проведен анализ и предложены рекомендации по применению данных моделей для крупных компаний сетевой розничной торговли.

Столетний В. М. РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.

В настоящей статье автор предлагает усовершенствованную систему управления проектно-ориентированной организацией, реализованную посредством системы контроллинга с расширенной за счет методологии управления проектами инструментальной вооруженностью.

Соболева И. В., Чеплагина Н. В. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы развития бизнеса и его безопасности. Особое внимание при этом было уделено малому бизнесу. Предложены методика диагностирования состояния бизнеса и методы воздействия (в том числе профилактики) на бизнес для практического применения в сфере предпринимательства.

Чаадаев В. К. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ.

Радикальность перемен присущих методу реинжиниринга бизнес-процессов, предопределяет высокий риск получения отрицательных результатов. В статье анализируются и обобщаются основные причины неудач проектов реинжиниринга, рассматриваются подходы снижения рисков посредством включения в методику проведения реинжиниринга бизнес-процессов механизмов учета ресурсного потенциала организации.

Птуха Н. И. РОЛЬ ОБРАЗНОЙ СФЕРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА РУКОВОДИТЕЛЯ.

В статье показано что, качество, эффективность и профессионализм управленческой деятельности напрямую зависит от процесса формирования системы образного представления руководителем своей профессиональной деятельности и его роли в данной деятельности.

Виноградов М. А. АЛГОРИТМ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО СПОСОБА ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МОБИЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ С ПОДСИСТЕМАМИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Ставится задача выбора оптимального способа взаимодействия мобильных объектов с подсистемами управления, определяется пространство показателей оценки для этой предметной области, выполняется их классификация.

Амирханова Л. Р., Шагаев А. Е. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПТИМАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ АВТОМОБИЛЬНОГО СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА.

Статья посвящена решению задачи определения оптимального количества оборудования в сервисной службе предприятия. Предложен критерий оптимизации — сумма потерь от простоев оборудования и снижения темпов производства из-за отсутствия необходимого количества производственных мощностей.

Ключарева Н. С. ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ФОРМИРУЮЩИМ ЕЕ ФАКТОРАМ.

Представлена экономико-математическая модель, позволяющая оценить вклад каждого из факторов в формирование стоимости промышленного предприятия с учетом существующих зависимостей между ними.

Сулоева С. Б., Муханова Н. В. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОДУКТОВОЙ ПРОГРАММЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА.

Рассмотрены проблемы формирования оптимальной продуктовой программы промышленного предприятия в системы стратегического и оперативного контроллинга с использованием моделей агрегатного планирования.

Алиев С. Н. АДАПТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Рассматриваются оригинальные принципы организации планирования и оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов соответственно основанные на адаптивной технологии формирования планов и оценки прибыльности сравниваемых проектов с учетом рисков, связанных с ее получением.

Косумова Х. Г., Крымов А. С., Мелехин А. В. АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Исследуется проблема снижения инвестиционных рисков в условиях неопределенности. Для решения поставленной задачи предлагается использовать принципы адаптивного и ситуационного управления инвестиционными процессами и связанными с ними рисками.

Кох Л. В. ОБЪЕКТ ПРИЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.

В статье с теоретической точки зрения рассмотрены понятия «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция» и «банковская технология» в инновационной деятельности банка. Раскрыто взаимоотношение и взаимосвязь этих понятий.

Краковская И. Н. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.

В статье рассмотрены основные требования к процессам инвестирования в человеческий капитал, использование принципов управления человеческими ресурсами, инвестиционного менеджмента и менеджмента бизнес-процессов в управлении процессами инвестирования в человеческий капитал организации.

Витковская Н. Н. КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.

В статье показана роль и особенности инноваций в реализации стратегии устойчивого развития региона.

Молчанова О. В., Яфизов Р. В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОРЯДКА РЕПАТРИАЦИИ ИНОСТРАННОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ.

Проведен анализ состояния требований о репатриации иностранной валюты и валюты РФ и влияние этих требований на внешнеэкономическую деятельность резидентов.

Голикова Т. А. РАЗВИТИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

В статье рассматриваются формы финансовой поддержки субъектов РФ в виде предоставления межбюджетных трансфертов из различных федеральных фондов. Предложены меры, направленные на создания стимулов для улучшения качества управления региональными финансами.

Молчанова О. В., Носова И. Л. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА.

Авторами в статье рассматриваются основные различия составления отчета о прибылях и убытках в соответствии с МСФО и российскими стандартами бухгалтерского учета. Проведен сравнительный анализ порядка признания и отражения доходов, порядка представления аналитической структуры расходов по МСФО, отражения себестоимости продаж.

Пискунова С. В. СТРУКТУРНО-ОТРАСЛЕВАЯ ДЕФОРМАЦИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА.

Автором проведен подробный анализ группы структурных угроз доходной части бюджета, включающих отраслевую дифференциацию налоговых поступлений. Проведен статистический фактаж, подтверждающий наличие деформационных процессов структуры российского бюджета и развития кризисогенных факторов в бюджетной сфере. Составлена матрица угроз отраслевой структурной деформации (топливно-сырьевой зависимости бюджета).

Джумов А. М. КОНЦЕПТУЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.

Проблема оценки эффективности формирования и использования финансово-ресурсного потенциала экономики теснейшим образом связана с эффективностью функционирования системы консолидированных финансов. В статье раскрыт методологический подход к оценке эффективности системы консолидированных финансов. Уточнены методологические принципы определения эффективности системы консолидированных финансов, дополнен состав факторов, влияющих на эффективность функционирования системы консолидированных финансов.

Вербова Ю. Н. ПРОБЛЕМЫ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.

Рассмотрены узловые проблемы регулирования рентных отношений на территории России. Предложены направления совершенствования рентных отношений в России в целях перехода к эффективному механизму изъятия природной ренты как предпосылки осуществления более сильной социальной политики.

Яковлева Е. А. ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АКТИВОВ.

Рассмотрены вопросы реструктуризации (замены) активов как еще одной формы финансирования инвестиционного процесса промышленного предприятия. Предприятие, в процессе реструктуризации избавляется от наименее рентабельных с точки зрения его операционной функции активов, заменяя их на активы, обладающие более высокой рентабельностью. В общем виде данная модель может быть представлена в виде оптимизационной задачи. Указанный подход к финансированию основывается на так называемом принципе «замены активов».

Монгуш О. Н. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

В работе показано, что оплата труда является вознаграждением за труд в денежной и натуральной форме, выплачиваемым работодателем наемному работнику в соответствии с трудовым законодательством и коллективными договорами. Рассмотрены особенности формирования системы оплаты труда в строительстве.

Юдникова Е. С. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В ТОРГОВЛЕ.

В статье рассмотрены вопросы касающиеся эволюции предпринимательства, сущности предпринимательской деятельности и выявлены ключевые факторы успеха предприятия в торговле, дана методика оценки по конкурентоспособности.

Белоусов А. В. КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК ЭЛЕМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.

Рассмотрены формы, индикаторы и методы конкурентного поведения предпринимательских структур в условиях неустойчивой бизнес-среды. Уточнены стратегические направления активизации предпринимательства с учётом факторов, определяющих конкурентное поведение, инвестиционную привлекательность предпринимательских структур.

Саакян А. К. ПОТРЕБНОСТИ И ИХ РОЛЬ В ПОВЕДЕНЧЕСКИХ НАУКАХ.

В статье проведена анализ терминологического подхода к понятию «потребности» и рассмотрена их роль в поведенческих науках.

Хандамова Э. Ф., Щепакин М. Б., Петровский В. И. ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА.

В статье рассмотрены вопросы формирования коммуникационных сетей в условиях развивающегося рынка.

Омаров Э. А., Ханухова С. А. СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ МАРКЕТИНГОМ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Предлагается методика формирования ситуационного управления инновационным маркетингом туристического предприятия. Рассмотренный подход позволяет эффективным образом управлять инновационной деятельностью предприятия с учетом потребностей рынка и имеющихся у него потенциальных возможностей.

Пашигорева Г. И., Звягина Е. М. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ.

В статье раскрываются понятия и элементы конкуренции, конкурентных преимуществ, конкурентных отношений, ориентированных на предприятия по оказанию услуг.

Торопцев Е. Л., Мараховский А. С. МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ МОДЕЛЕЙ

В работе рассмотрены два метода, позволяющих сформировать оптимальную траекторию развития макросистем. Выделение устойчивых подсистем позволяет применять стандартные методы оптимизации к ним и тем самым добиваться сбалансированного экономического роста.

Тихомиров Д. В., ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Приведен анализ проблем, связанных с применением имитационной модели и анализом чувствительности стоимости компании к факторам на примере международных сделок по слияниям и поглощениям. Рассмотрены компоненты стоимости компании и возможности достижения синергетических эффектов в таких сделках, а также сравнение методов оценки стоимости с помощью построенной модели.

Корицкий А. В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

Проведён эконометрический анализ взаимосвязи образования и урбанизации с уровнем доходов занятых в регионах России за период 2000-2005 гг. Выявлены статистически значимые связи уровня образования занятых в экономике регионов, доли занятых с высшим образованием в общем числе занятых и переменных, характеризующих особенности экономики урбанизированных регионов и северных регионов, с уровнем доходов занятых в экономике регионов России.

Зайцева Е. Е. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Приведен пример расчета тарифов на электроэнергию, основанный на модели тарифного меню для населения. Модель позволяет согласовать интересы различных субъектов розничного рынка электроэнергии. Используются статистические данные о секторе бытовых потребителей в г. Волгограде.

Зубков А. Ф., Деркаченко О. В., Гусынина Ю. С. ПОСТРОЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНОЙ МОДЕЛИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ С УЧЁТОМ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИХ СОСТОЯНИЙ.

Разработана модель эксплуатации технических систем с помощью марковских случайных процессов. Получены математические зависимости для определения коэффициента технического использования и вероятностной оценки стоимости нахождения изделий в состояниях эксплуатации.

Вылгина Ю. В., Маслов Д. В., Селезнев Ю. Н. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ: МОДЕЛИ СОВЕРШЕНСТВА.

Рассматривается применение метода организационной самооценки в практике вуза на примере Ивановского государственного энергетического университета. По результатам самооценки с использованием критериев модели EFQM приведена методика оценки сильных сторон деятельности вуза и выявления направлений для улучшений.

Панкова Н. В. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ.

В статье рассматриваются тенденции развития высшего образования в европейских странах и факторы, оказывающие влияние на деятельность образовательных учреждений. В статье также уделяется внимание проблемам формирования единого образовательного пространства Российской Федерации; обеспечения непрерывности и повышения качества образования на основе современных образовательных технологий.

Ким В. В. ОСОБЕННОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЖИТЕЛЯМИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.

В статье приводятся историческая информация и основные проблемы развития профессионального образования в Северных регионах. Рассмотрены цели и тенденции создания многопрофильных учреждений в Северных регионах.

ANNOTATION

Shanygin S.I. The CONCEPT of CONSTRUCTION of COMPLEX SYSTEM of the FORMALIZED MODELS of ACTIVITY of the ORGANIZATION.

Is offered methodology of modelling of economic objects. Features of modelling are considered. The complex model of activity of the organization is developed.

Haikin M.M. CONCEPTUAL BASIS OF HOUSEHOLD MANAGEMENT.

The article offers author's approach to the essence of the household management process; household is studied as a social sphere organization of a certain type; the content of the structural parts of the economic activity of the household is analyzed: managerial, production, marketing, financial, infrastructural.

Pustyl'nik P.N. THE INFORMATION-LOGISTICAL ASPECT OF ECONOMICAL SYSTEM'S MANAGEMENT IN THE TRANSITIONAL ECONOMY.

Breakdown of sectoral management of industrial organizations spiraled to the formation of mezo-economy by creating corporate structures based on logistical approach using information technologies. This minimized the instability of economical environment, which is typical for market economics.

Bedrina S.L. CARRYING OUT OF REENGINEERING OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS ON THE BASIS OF INFORMATION TECHNOLOGIES.

Problems on perfection of a control system in the higher school are considered. The technique on carrying out of reengineering business-processes on the basis of information technologies for social and economic systems is offered.

Khandamova E. F. CONCEPTUAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN DEVELOPING MARKET SPACE.

It is considered the social and cultural aspects of organizational culture in transformed market space. It is offered the understanding of communication field as an integrator social and economic phenomena with immanent ability to unite different motivations in the interests of the development of system.

Y.V. Bogdalova T.O. Mukhamedova THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE SPHERE OF TOURISM.

Considered are the problems of the development of business in the sphere of tourism at the present stage of the market relations, being the important objects of the theoretical and applied researches. In full measure it concerns the process of the forming of the tourist infrastructure, the corresponding segment of the labour market, the system of the state regulation of tourist activity.

Shepakin M.B., Cicilina V.M. METHODOLOGICAL APPROACH OF THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF USE OF RESOURCES AT ENTERPRISES HLEBOPRODUKTOVOGO OF THE SUBCOMPLEX.

Are considered methodical aspects of an estimation of use of various kinds of resources at the food enterprises. The methodical approach to integration of set of parameters within the limits of various subsystems of management in a uniform integrated parameter of an estimation of efficiency of use of resources with reference to the industrial enterprises of Krasnodar territory is offered and proved.

Rodions D.G., Degtereva V.A. POSITIVE TENDENCIES of CHANGE of the STANDARD OF LIVING of the POPULATION: PROBLEMS of REGIONS and MUNICIPAL FORMATIONS.

Decision of problems of increase of a standard of living of the population is not only and not so much a problem of administration of a federal level, but also regional and municipal administrations. Being a part of regional social and economic policy, increase of a standard of living of the population assumes the decision of set of socially economic problems.

Birukova L.I., Salimova T.A. APPLICATION OF BRANCH MODEL OF THE SELF-ESTIMATION IN THE ORGANIZATIONS OF THE TELECOMMUNICATION COMPLEX OF RUSSIA.

The maintenance of branch model of a self-estimation of activity of the enterprises of a telecommunication complex of Russia is considered, results of research of efficiency of application of the tool of a self-estimation in the organizations-participants of competition of the Ministry of information technologies and are presented to communication of the Russian Federation in the field of quality.

Rodionov D.G., Tchernysheva L.A. KLASSIFIKATSIIA OF REGIONS FOR THE PURPOSES OF POLICY OF SMOOTHING OF INVESTMENT HETEROGENEITY.

In clause questions of classification of regions for the purposes of policy of smoothing of investment heterogeneity are considered.

Minaev N.N., Ustinova M.V. MONITORING AS THE TOOL OF MANAGEMENT OF TERRITORIAL INNOVATIVE PROCESSES.

In article the author tries to ground approaches to the choice and the following effective management by territories for innovatory break-through use of the evaluation system of the starting innovatory possibilities of regions and the following identical monitoring with use of EIS.

Vorozhbit O.Y. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES of MAINTENANCE of COMPETITIVENESS FISHERY ACTIVITY.

Problems of maintenance of competitiveness fishery activity are considered. Methodological bases of research of competitiveness are developed. Procedures and a technique of a quantitative estimation of competitiveness for practical application in sphere of business are offered.

Volchkova I.V., Minaev N.N. APPROACHES TO THE ESTIMATION OF STARTING CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF VARIOUS TYPES OF ECONOMIC TERRITORIES.

The short review of the basic problems facing to strategic planning in the Russian Federation is spent. In article the technique of an estimation of starting conditions of development of economic territories

Brjantsev D.V. DYNAMICS OF THE REAL WAGES AND LABOUR PRODUCTIVITY IN CONSTRUCTION (ON AN EXAMPLE OF THE ASTRAKHAN AREA).

Is considered dynamics of a wages and labour productivity in construction of the Astrakhan area and Russia, in nominal and real expression. The interrelation between a real wages and labour productivity is revealed.

Cherepovitsyn A.E., Fedoseev V.S. THE FORMING OF POINTS OF ECONOMIC GROWTH ON BASIS OF COMPETITIVENESS CLUSTER IN OIL AND GAS COMPLEX OF NORTH-WEST OF RUSSIA.

In article factors and principles of competitiveness clusters formation of an oil-and-gas industry are considered. The oil-and-gas centers of economic growth in Northwest of Russia are defined. On the basis of data of the complex program of development of oil and gas resources in Northwest of Russia the estimation of cumulative (multiplicate) economic benefit of development of the oil-and-gas centers of economic growth is lead.

Kopatskaya S.A. REGIONALISATION AND CONTEMPORARY CULTURAL POLICY IN RUSSIA.

Culture and cultural heritage are looked as a product and as a resource in order to be a factor of development of national economy. A complex development of regions in conditions of competitive federalism carries out in practice through regional economic, social and cultural policy.

Korzeva I.Y. PROBLEMS of DEVELOPMENT of MUNICIPAL SELFMANAGEMENT In CONDITIONS of MARKET ECONOMY.

Given clause opens the basic questions which will help to resolve economic problems of municipal self-management, such as systematic distribution of budgetary funds, at all levels of authority, perfection of a profitable part of budgets of municipal formations, and also preparation of highly skilled experts.

Zholnerchik S.S., Villo N. J., Panova E. N. MECHANISMS AND METHODS OF SOCIAL SUPPORT OF THE POPULATION REGARDING GRANTING SERVICE OF ELECTROSUPPLY.

Problems of development of appropriate measures on maintenance of availability of electrosupply for the population of the country are considered. Are carried out specialized researches for definition of optimum norm of consumption in local conditions

Izmestjev A.A. ABOUT FORMS OF THE TERRITORIALLY-BRANCH ORGANIZATION OF MANUFACTURE.

Known forms of the territorially-branch organization of manufacture are considered and compared. Directions of the further studying of factors and laws of the territorially-branch organization of manufacture are planned.

Avagina O.I. ACCOUNTING OF QUALITY ASSURANCE COSTS AT SHIPYARDS.

This article covers aspects of quality assurance costs management and accounting at shipbuilding/shiprepair yards. The methodology for organizational and accounting costs allocation at Russian North-Western Region shipyards is presented with in the article.

Belyaeva T. A. STRUCTURAL AND FACTORIAL EQUATION OF PRODUCTION PROGRAM AND LABOR RESOURCES.

Questions of maintenance of equation of the production program and labor resources of the enterprise are discussed. The complex of economic-mathematical models for maintenance of equation, which realization will allow to reduce production costs and to raise competitiveness of the enterprise, is offered.

Zhuleva O. PERSPECTIVES OF HOLDING STRUCTURES' DEVELOPMENT IN RUSSIAN FISH INDUSTRY.

In the paper perspectives of holding-structures' creating and development has been described as one of the main ways of integration of Russian fish companies. These structures can help to dispose the technological system "fishing-ground – processing – market-sale", allow staying member-companies juridical independent, can assist during this process and at the same time can make them working for achievement of general effects.

Mamonov V.I., Poluektov V.A. THE INTERRELATION OF RELIABILITY OF DELIVERY OF COMPLETE PRODUCTION WITH COSTS OF REGULATION.

In presented clause is formulated a problem of maximization of reliability of delivery of the complete set at the set level of admissible costs. For of some distributions final formulas and dependences are received.

M. Roham, A. R. Gabrielyan THE COMPLEX METHODS AND DEVELOPMENT OF INTEGRATED INFORMATION SYSTEM FOR SMALL BUSINESS ENTERPRISE MANAGEMENT.

This paper proposes method for modeling integrated information system (IS) for small business management. For this purpose, the authors identified the reengineering goals and objectives of the small businesses, applying Structured Analysis and Design Technique to model an integrated IS. Also they suggested a small business process model, a method for designing model data and received all necessary records for functional model and data model design.

E. Belyanskiy ROLE OF THE CORPORATE CENTER IN RETAILING COMPANY'S MANAGEMENT AND DEVELOPMENT.

The main models of the corporate centers according to McKinsey version are considered in the article. The basic recommendations about definition of the corporate center's model for retailing companies are given in the article

Stoletny V. M. THE IMPLEMENTATION OF CONTROLLING SYSTEM IN ENGINEERING ORGANIZATIONS.

An advanced project-oriented organization management system actualized by means of controlling system with expanded tooling due to methodology of project management is proposed in the article herein by the author.

Soboleva I.V., Cheplagina N.V. RESEARCH OF FACTORS RENDERING INFLUENCES ON DEVELOPMENT OF BUSINESS AND ITS SAFETY OF THE ENTERPRISE.

Problems of development of business and its safety are considered. The special attention thus has been given to small business. The technique of diagnosing of a condition of business and methods of influence (including preventive maintenance) on business for practical application in sphere of business are offered

Chaadaev V. K. ORGANIZATIONAL MAINTENANCE OF REENGINEERING BUSINESS-PROCESSES ON THE BASIS OF DESIGN MANAGEMENT.

Radicalism of changes inherent in a method of reengineering of business-processes, predetermines high risk of reception of negative results. In article principal causes of failures of projects of reengineering are analyzed and generalized, approaches of decrease in risks by means of inclusion in a technique of carrying out of reengineering of business-processes of mechanisms of the account of resource potential of the organization are considered.

N. I. Ptuha THE ROLE OF FIGURATIVE SPHERE IN FORMATION OF PROFESSIONALISM OF THE HEAD.

In clause it is shown that, quality, efficiency and professionalism of administrative activity directly depends on process of formation of system of figurative representation by the head of the professional work and its role in the given activity.

Vinogradov M. A. THE ALGORITHM FOR CHOOSING THE OPTIMAL WAY OF COMMUNICATION BETWEEN MOBILE OBJECTS AND FACTORY'S CONTROL SUBSYSTEMS.

The problem of choosing the optimal way of communication between mobile objects and factory's control subsystem is posed. The evaluation indexes for the described field are defined and classified.

Amirhanova L.R., Shagaev A.E. DEVELOPMENT OF A TECHNIQUE OF OPTIMUM USE OF PRODUCTIVE CAPACITIES OF THE AUTOMOBILE SERVICE CENTER.

The article is dedicated to decision of task of the definition the optimal quantity of lifting gears in service. The optimization criterion — the sum of the losses are due to lifting gears's stopping and deficiency of the necessary productive capacity, which result in decrease of the production's tempo, — has been proposed there is.

Klyuchareva N.S. SENSIVITY ESTIMATION OF VALUE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE TO FACTORS FORMING IT.

The economic-mathematical model is presented, allowing to estimate each factor's contribution in forming the value of the industrial enterprise in view of existing dependences between them.

Suloeva S.B., Mukhanova N.V. THE CHOICE OF THE OPTIMUM GROCERY PROGRAM OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN SYSTEM OF CONTROLLING.

Problems of formation of the optimum grocery program of the industrial enterprise in systems of strategic and operative controlling with use of models of modular planning are considered.

Aliiev S.N. ADAPTIVE PLANNING AND THE ESTIMATION OF EFFICIENCY INVESTMENTS - INNOVATIVE PROJECTS.

Original principles of the organization of planning and an estimation of efficiency investments - innovative projects the formations of plans accordingly based on adaptive technology and estimations of profitability of compared projects in view of the risks connected with its reception are considered

Kosumova Kh. G., Krimov A. S., Melekhin A. V. THE ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE INVESTMENT RISKS OF THE INNOVATIVE PROJECT.

The problem of the reducing the investment risks in the tokens of uncertainty is investigated. To solve the problem it is advised to use the principles of adaptive and situational management of the investment processes and the related risks.

Kokh L.V. INNOVATIVE BANKING PRODUCTS, SERVICES, OPERATION AND TECHNOLOGIES: THEORETICAL ASPECTS.

In the article such as "banking products", "banking services", "banking operation" and "banking technologies" in the innovative banking activity are considered in theoretical point of view. The interrelation and intercommunication of these concepts are revealed.

Krakovskaya I.N. PRINCIPLES OF HUMAN CAPITAL INVESTING PROCESS MANAGEMENT.

The author considers the basic requirements of human capital investing process, an application of Human Resource Management, Investment Management and Business Process Management principles for Human Capital Investing Process Management.

Vitkovskaya N.N. ROLE OF INNOVATIONS IN REALIZATION OF STRATEGY OF STEADY DEVELOPMENT OF REGION.

In clause is shown a role and features of innovations in realization of strategy of steady development of region.

Molchanova O.V., Jafizov R.V. STATE REGULATION OF THE ORDER OF REPATRIATION OF FOREIGN AND NATIONAL CURRENCY.

The analysis of a condition of requirements about repatriations of a foreign currency and currency of the Russian Federation and influence of these requirements on foreign trade activities of residents is carried out.

Golikova T.A. DEVELOPMENT OF DISTRIBUTIONAL RELATIONS IN THE BUDGET SYSTEM OF RUSSIAN FEDERATION.

The article describes the forms of financial support of Subjects of the Russian Federation by means of interbudgetary transfers from different federal foundations. Measures are proposed to develop motives to increase the quality of control over regional finances.

Molchanova O.V., Nosova I.L. THE FINANCIAL REPORTING OF THE ENTERPRISE: THE RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICE.

In article by authors main differences composition of income statement in accordance with IAS and Russian accounting standards are considered. Comparative analysis procedure of confession and accounting of incomes, procedure of presentation analytical structure of expenses in accordance with IAS, procedure inclusion cost of sales are conducted.

Piskunova S. V. STRUCTURAL — BRANCH DEFORMATION OF THE BUDGET REVENUE PART.

The author carries out the detailed analysis of group of structural threats of the budget revenue part, including branch differentiation of tax revenues. It is carried out statistical researching, confirming presence of deformation processes in structure of the Russian budget and development of crisis factors in budget system. The matrix of threats of branch structural deformation (fuel-raw dependence of the budget) is made by author.

Dzhumov A. M. CONCEPTUAL BASES of the ESTIMATION of the SYSTEM EFFECTIVENESS of the CONSOLIDATED FINANCIAL POTENTIAL of the NATIONAL ECONOMY.

The Problem of an estimation of efficiency of formation and use of financial-resource potential of economy теснейшим is connected by image with efficiency of functioning of system of the consolidated finance. In clause the methodological approach to an estimation of a system effectiveness of the consolidated finance is opened. Methodological principles of definition of a system effectiveness consolidated are specified

Verbovaya Y. N. THE MAIN PROBLEMS OF RENTAL RELATIONS IN MODERN TIMES IN ROSSIA.

The main problems of regulating rental relations on the territory of Russia are considered. Measures of improvement of rental relations with the aim of switcheing over to the effective mechanism of withdrawl natural rent as a precondition for realization of more effective social policy are suggested.

Jakovleva E. A. OPTIMIZATSIJA OF FORMS OF FINANCING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AT RE-STRUCTURING ACTIVES.

Let's consider questions of re-structuring of actives as one more form of financing of investment process of the industrial enterprise. The Enterprise, during re-structuring gets rid of the least profitable from the point of view of its operational function of actives, replacing them on the actives possessing higher profitability. In a general view the given model can be presented in the form of optimizatsija problems. The specified approach to financing is based on a so-called principle of «replacement of actives «.

Monguch E. S. FEATURES of FORMATION of SYSTEM of the PAYMENT In CONSTRUCTION.

In work it is shown, that the payment is compensation for work in the monetary and natural form, the paid employer to the hired worker according to the labour legislation and collective agreements. Features of formation of system of a payment in construction are considered.

Judnikova E. S. METHODOLOGICAL APPROACHES THE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE STRUCTURE IN TRADE.

The article discusses variuos approaches to the difinition of competitiveness of an enterprise, describes specificities of competition in the sphere of trade. The author suggests a new approach to the key factors of success for trade enterprise and their evaluation, provides the major criteria to define strategis and tactical aims of firms in competition.

Belousov A. V. COMPETITIVE BEHAVIOUR OF ENTERPRISE STRUCTURES AS THE ELEMENT OF INVESTMENT APPEAL.

Forms, indicators and methods of competitive behaviour of enterprise structures in conditions unstable business-environment are considered. Strategic directions of activization of business in view of the factors defining competitive behaviour, investment appeal of enterprise structures are specified.

A. K. Saakjan NEED AND THEIR ROLE IN BEHAVIOURAL SCIENCES.

In clause it is lead the analysis of the terminological approach to concept of «need» and their role in behavioural sciences is considered

Handamova E.F., Shchepakina M.B., Petrovsky V.I. FORMIROVANIE OF COMMUNICATION NETWORKS IN CONDITIONS OF A DEVELOPING MARKET.

In clause questions of formation of communication networks in conditions of a developing market are considered.

Omarov M. A., Khanuhova S.A. THE SITUATIONAL MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE MARKETING OF THE TOURIST ENTERPRISE.

The methodic of formation of the situational Management of the innovative Marketing of the tourist enterprise is demonstrated. The method murder consideration allows the effective management of the innovative activity of the enterprise accokoling to the market requirements and its potential opportunities.



Pashigoreva G.I., Zvyagina E. M. THE M. MODERN FORMS OF THE COMPETITION IN SPHERE OF SERVICES.

In clause reveal concepts and elements of a competition, competitive advantages, the competitive attitudes focused on the enterprises on rendering of services.

Toroptsev E.L., Marakhovsky A.S. OPTIMAL MANAGEMENT AND GDP EVALUATION IN STOCHASTIC MACROECONOMIC SYSTEMS.

This article tells about the management in dynamic models of macroeconomic systems of balance type, which have two parts – deterministic and stochastic. Depending on the level of the stochastic part two regimes of management are analyzed – disturbed on the mathematical expectation and non-disturbed. For every regime the way of the optimal management of the final demand is suggested.

Tikhomirov D.V. THE USE OF A SIMULATION MODEL AND SENSITIVITY ANALYSIS IN BUSINESS VALUATION IN CROSS-BORDER MERGERS AND ACQUISITIONS.

The article investigates the problems of usage a simulation model and sensitivity analysis in cross-border mergers and acquisition deals. It also considers the components of the company value in these deals and comparison of valuation methods using build-up simulation model.

Koritskij A.V. ECONOMETRY THE ESTIMATION OF INFLUENCE OF FORMATION ON INCOMES OF THE POPULATION OF REGION.

The analysis of interrelation of formation and a urbanization with a level of incomes borrowed in regions of Russia for the period Are revealed statistically significant communications of an educational level of the regions borrowed in economy, shares borrowed with higher education in the general number borrowed and the variables describing features of economy of urbanized regions and northern regions, with a level of incomes borrowed in economy Is lead econometric.

Zaytseva E.E. SIMULATION OF THE PRICE MECHANISM TO COORDINATE THE INTERESTS OF THE RETAIL ELECTRICITY MARKET AGENTS.

An example of electricity tariffs calculation, based on a tariff menu model for households is presented. The model allows coordinate interests of various agents of the retail electricity market. Statistical data about household sector of consumers in Volgograd city are used.

Zubkov A.F., Derkachenko O.V., Gusynina J.S. CONSTRUCTION of LIKELIHOOD MODEL of OPERATION of TECHNICAL SYSTEMS In view of COST INDEXES of THEIR CONDITIONS.

The model of operation of technical systems by means of марковских casual processes is developed. Mathematical dependences for definition of factor of technical use and likelihood estimation of cost of a finding of products in conditions of operation are received.

Vilgina Yu.V., Maslov D.V., Seleznev Yu.N. RAISING EFFECTIVENESS IN PRACTICE OF MANAGING EDUCATIONAL PROCESSES: EXCELLENCE MODELS.

It is consider application of self-assessment method in university management practice on an example of the Ivanovo State Power University By results of a self-assessment against the EFQM Model Criteria the technique of evaluation of strengths areas and areas for improvement is adduced.

Pankova N.V. GLOBAL TENDENCIES IN THE SPHERE OF MANAGING EDUCATION.

In the article tendencies of the development of high-degree education, which influence on the practice of educational establishments, are considered. In the article the attention is drawn on the problems of organization of unified educational space of Russian Federation; provision of continuity and raise of educational quality on the basis of modern educational technologies.

Kim V.V. PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE PROFESSIONAL EDUCATION IN THE NORTH REGIONS OF OUR COUNTRY

Historic information and main problems of the development of the professional education in the North regions of our country are given in this article.

The purposes and tendencies of creation of multi-professional institutions in the North regions are examined and shown here.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГУ

№ 4' 2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Телефон редакции 297-18-21, 294-47-72

E-mail: economy@spbstu.ru

Дизайн обложки *О.Г. Ручка*

Корректор *О. Слепцова*

Компьютерная верстка *Е.Г. Фортиной, Н.В. Стасевой*

Директор Издательства Политехнического университета А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 5.12.2007. Формат 60×84 ¹/₈. Бум. тип. № 1.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 40,5. Уч.-изд. л. 23,5. Тираж 400. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.

Издательство Политехнического университета,

член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.

Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.