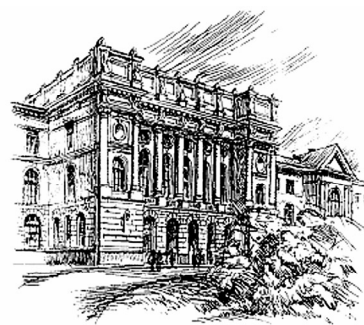


2(96)/2010



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Алферов Ж.И., академик РАН; Васильев Ю.С., академик РАН (председатель);
Костюк В.В., академик РАН; Лопота В.А., чл.-кор. РАН;
Окрепилов В.В., чл.-кор. РАН; Рудской А.И., чл.-кор. РАН;
Терещенко Г.Ф., академик РАН; Федоров М.П., чл.-кор. РАН;
Фортков В.Е., академик РАН.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Васильев Ю.С., академик РАН (главный редактор); Арсеньев Д.Г., д-р техн. наук, профессор;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор (зам. гл. редактора);
Боронин В.Н., д-р техн. наук, профессор; Глухов В.В., д-р экон. наук, профессор;
Дегтярева Р.В., д-р истор. наук, профессор; Иванов А.В., д-р техн. наук;
Иванов В.К., д-р физ.-мат. наук, профессор; Козловский В.В., д-р физ.-мат. наук, профессор;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН (зам. гл. редактора), Юсупов Р.М., чл.-кор. РАН.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

Окрепилов В.В., чл.-кор. РАН — председатель;
Елисеева И.И., чл.-кор. РАН;
Клейнер Г.Б., чл.-кор. РАН;
Максимцев И.А., д-р экон. наук, профессор;
Некрасова Т.П., д-р экон. наук, профессор;
Окороков В.Р., д-р экон. наук, профессор;
Федотов А.В., д-р экон. наук, профессор.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

Глухов В.В., д-р экон. наук, профессор — председатель;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор — зам. председателя;
Васильева Е.Ю., канд. экон. наук, доцент;
Кобзев В.В., д-р экон. наук, профессор;
Лопатин М.В., канд. экон. наук, профессор;
Медников М.Д., д-р экон. наук, профессор;
Силкина Г.Ю., д-р экон. наук, профессор — отв. секретарь;
Счисляева Е.Р., д-р экон. наук, профессор.

Журнал выходит под научно-методическим руководством Российской академии наук с 1995 г.

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

Журнал издается в четырех сериях:
Наука и образование;
Физико-математические науки;
Экономические науки;
Информатика, телекоммуникации, управление.

Журнал зарегистрирован в Госкомпечати РФ. Свидетельство № 013165 от 23.12.94.

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

Журнал включен в базу данных "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ), размещенную на платформе Национальной электронной библиотеки на сайте <http://www.elibrary.ru>.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Адрес редакции и издательства: Россия, 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29.
Тел. редакции серии: (812) 297-18-21.

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2010

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Карасева Л.А. Модернизация в условиях кризиса социально-экономического управления	9
Шкреттиенко О.В. Социальное партнерство власти, бизнеса и общества как инструмент повышения качества жизни	16

Региональная экономика

Бутенко Я.А. Реализация политики сглаживания асимметрии развития региона как механизм повышения конкурентоспособности территории	19
Цымбаленко С.В., Орлинская О.Г., Янукян А.П. Сравнительная характеристика социально-экономического положения населения в регионах (на примере Южного федерального округа) ...	24
Киселев И.К. К вопросу о причинах различия в социально-экономическом развитии регионов (на примере Центрального федерального округа)	31
Жангуразов К.Б., Темукуев Т.Б. Об институциональной трансформации рынков электроэнергии (на примере Северо-Кавказского региона)	36
Мингалева Ж.А., Игошев М.В. Институциональные условия формирования региональной стратегии повышения здоровья населения	40

Отраслевая экономика

Колобова Т.Ю., Нестеренко А.В. Структурные проблемы агробизнеса в России	45
Королев В.А., Чумачков Д.В. Институциональный методологический подход к рыночной трансформации в сфере недвижимости	48
Игошев М.В. Механизм влияния системы физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие региона	52
Махова Е.А. Особенности вмененных издержек реализации газа потребителям внутреннего рынка России	57
Моглячев А.В. Ситуационное управление в сфере тарифного регулирования коммунального комплекса региона	60
Суворов С.С. Особенности развития рынка химической промышленности России	65
Богачева Н.Л. Регулирование стратегического развития субъектов сервиса в условиях нестабильной экономики	68

Экономика и менеджмент предприятия

Моттаева А.Б. Экономико-организационные аспекты формирования стратегии развития промышленного предприятия	72
Солдатенкова Е.В. Основные этапы разработки функциональных стратегий предприятия в рамках рыночного и ресурсного подходов	78

Голофаст В.Л., Миллер А.Е. Интегральная оценка эффективности изменений производственной деятельности предприятий	83
Мичурина О.Ю. К вопросу о классификации сетевых организаций	89
Мамедов Э.Э. Управление затратами в системе менеджмента качества строительной организации	94
Бродов А.А., Штанский К.Д. К вопросу об использовании металлургическими предприятиями потенциала отраслевой науки	98
Чеботарев В.Е. Особенности адаптивности организационного поведения промышленного предприятия	102
Кривякин К.С. Механизм организации использования резервов производственной мощности предприятия	105
Ритман Э.А. Гармонизация производственного процесса современного промышленного предприятия	109
Богданова М.Ф., Горчакова Л.И. Основные принципы создания стратегических систем управления	111

Инновации и инвестиции

Мингалева Ж.А., Подгорнова Е.В. Государственные инвестиции в инфраструктуру как фактор регионального экономического развития	115
Кулакова Н.Г. Управленческий учет инновационного потенциала предприятия	119
Байчоров А.С. Информационные технологии в управлении инновационными проектами в электроэнергетике	123
Валинурова А.А. Теоретические аспекты функционирования систем сетевых платежей	129

Финансы, налоги, бухгалтерский учет

Свеженцева И.Н., Машкина Н.А. Экономическая оценка эффективности внедрения банковских платежных карт на предприятии	134
Акинина В.П., Таточенко Т.В. Анализ финансовой устойчивости банков на основе кластеризации	137
Гузикова Л.А. Методологическая база изучения и управления развитием системы ипотечного жилищного кредитования	142
Сивкова Н.И. Проблемы системы налогообложения малого бизнеса	148
Волкова Ю.Б. Анализ методов оценки материально-производственных запасов организации	151
Косырева Е.И. Денежные потоки электроэнергетической компании и механизмы управления ими	156

Предпринимательство и маркетинг

Шлафман А.И. Эволюция научной теории сотрудничества предпринимательских структур	162
Боровкова Вик.А., Боровкова Вал.А. Мероприятия повышения эффективности функционирования системы риск-менеджмента в предпринимательских структурах	167

Карапетян А.Р. Система формирования организационной культуры в сфере торгового пред- принимательства	172
Тихонов Д.В. К вопросу о вероятностном подходе в медиапланировании	176
Аксенова О.А., Никифорова В.М. Подход к оценке сайтов региональных туристских админи- страций	181
Пустыльник П.Н., Сычева О.С. Оценка конкурентоспособности малого полиграфического предприятия на основе метода анализа иерархий	189

Риск-менеджмент

Котов В.И. Сравнительная оценка степени риска инвестиционных проектов	195
Киричева М.Г. Особенности проявления рисков инвестирования в высокотехнологичных отраслях промышленности	199
Котов В.И. Свойства функций чувствительности инвестиционного проекта к рискам	203

Экономико-математические методы и модели

Ильин И.В., Соколицына Н.А. Экономико-математическая модель определения краткосрочного и долгосрочного кредитов под внеоборотные и оборотные активы	210
Терешин О.В. Планирование потребности в комплектующих изделиях для производства авторемонтных работ	214
Александров В.Т. К вопросу о совершенствовании модели дисконтирования денежных потоков в задачах оценки стоимости имущества	217
Федорова Е.И. Предпосылки формирования модели стратегического управления агропро- мышленным комплексом (на примере Республики Хакасия)	222

Экономика и управление в образовании

Поддубный А.В. Статистическое мышление как основа для принятия решений в системе управления качеством подготовки специалистов	226
---	-----

CONTENTS

Theoretical bases of economy and management

Karaseva L.A. <i>Modernization in the environment of socioeconomic management crisis</i>	9
Shkrebtienko O.V. <i>A social partnership of the state, business and society as a tool to improve the quality of life</i>	16

Regional economy

Butenko Ya.A. <i>Realization policy smoothing region asymmetry as a mechanism to improve the competitiveness of the territory</i>	19
Tsybalenko S.V., Orlinckaya O.G., Yanukyan A.P. <i>Comperative description of social-economic situation of population in Sounh Fediral Okrug</i>	24
Kiselev I.K. <i>About the reasons of distinctions in social and economic development of russian regions</i>	31
Zhangurazov K.B., Temukuev T.B. <i>About transformations of the markets of the electric power (on the example of the north Caucasian region)</i>	36
Mingaleva Z.A., Igoshev M.V. <i>Conditions of formation of regional strategy of increase of health of the population.</i>	40

Branch economy

Kolobova T.Y., Nesterenko A.V. <i>The structural problems of agribusiness in Russia.</i>	45
Korolev V.A., Chumachkov D.V. <i>Institutional methodological approach to market transformation in real estate sphere</i>	48
Igochev M.V. <i>The mechanism of the influence of the branch of health-improving physical culture and sport in the regional economic and social development</i>	52
Makhova E.A. <i>Features of the made costs of realization gaz to consumers of home market of Russia</i>	57
Moglyachev A.V. <i>The situational management in sphere of tariff regulation of the regional municipal complex</i>	60
Syvorov S.S. <i>Features of development of the market of the chemical industry of the russian federation</i>	65
Bogacheva N.L. <i>Regulation of the strategic development of the subjects of service in a volatile economy</i>	68

Economy and management of the enterprise

Mottaeva A.B. <i>Economic and organizational problems of building a strategy of development of industrial enterprises</i>	72
Soldatenkova E.V. <i>Principal stage of functional strategy design of companies in the context of market and resourse concepts.</i>	78

Golofast V.L., Miller A.E. <i>Enterprises production activity changes effectiveness integral appraisal</i>	83
Michurina O.Yu. <i>To the question on classification of the network organizations</i>	89
Mamedov E.E. <i>Costs management in quality management system of the building firm.</i>	94
Brodiv A.A., Shtansky K.D. <i>To the question on use by the metallurgical enterprises of potential of the branch science.</i>	98
Tchebotaryov V.E. <i>Features of adaptability of organizational behaviour of the industrial enterprise</i>	102
Krivyakin K.S. <i>The mechanism of organization of regulation of use of reserves of capacity of the enterprise</i>	105
Ritman E.A. <i>Harmonization of the production process of modern industrial enterprise</i>	109
Bogdanova M.F., Gorchakova L.I. <i>Main principles for development of strategic management system.</i>	111

Innovations and investments

Mingaleva Z.A., Podgornova E.V. <i>Public investment in the infrastructure as the factor of regional economic development</i>	115
Kulakova N.G. <i>Management accounting of the innovative potential of enterprise</i>	119
Bajchorov A.R. <i>Information technology in management of innovation projects in electricity</i>	123
Valinurova A.A. <i>The theoretical aspects of network payment system functioning</i>	129

The finance, taxes and book keeping

Svezhentseva I.N., Mahskina N.A. <i>The economic estimation efficiency of introduction bank cards in payment system at the enterprise</i>	134
Akinina V.P., Tatochenko T.V. <i>Analysis of the financial stability of banks in the context of globalization based on clustering.</i>	137
Guzikova L.A. <i>The methodological base of studying and management of development of hypothecary housing crediting system.</i>	142
Sivkova N.I. <i>Problems of system of the taxation of the small-scale business.</i>	148
Volkova Y.B. <i>The analysis of methods of the estimation of is material-industrial stocks of the organization.</i>	151
Kosyreva E.I. <i>The monetary streams of the electropower company and mechanism of management of them.</i>	156

Business and marketing

Shlafman A.I. <i>Evolution of main process in conception of collaboration.</i>	162
Borovkova Vict.A., Borovkova Val.A. <i>Measures of raising effectiveness of the risk-menegement system in entrepreneurial structures.</i>	167
Karapetyan A.R. <i>System of formation of organizational culture in sphere of trade business.</i>	172
Tikhonov D.V. <i>To the question on the likelihood approach in media planning.</i>	176
Aksenova O.A., Nikiforova V.M. <i>Approach to estimation of regional tourist authorities' websites.</i>	181

Pustynnik P.N., Sychev O.S. <i>The estimation of competitiveness of the small polygraphic enterprise on the basis of the method of the analysis of hierarchies</i>	189
---	-----

Risk-management

Kotov V.I. <i>Comparative estimation of degree of risk of investment projects</i>	195
Kiricheva M.G. <i>Peculiarities of manifestation of investment risk in high-tech industries</i>	199
Kotov V.I. <i>Properties of functions of sensitivity of the investment project to risks</i>	203

Economic-mathematical methods and models

Il'yin I.V., Sokolitsyna N.A. <i>An economically-mathematical model of determining the short- and long-term credits for fixed and circulating capital</i>	210
Tereshin O.V. <i>Planning of demand in complete sets for production of the automobile service works</i>	214
Aleksandrov V.T. <i>To the question on perfection of model of discounting of monetary streams in problems of estimation of cost of property</i>	217
Fedorova E.I. <i>Preconditions of formation of model of strategic management of agriculture (on the republic Khakassia example)</i>	222

Economy and management in education

Poddubniy A.V. <i>Statistics reasoning as the basis for decision-making in the system of quality management training</i>	226
--	-----

МОДЕРНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ситуация, в которой пребывает экономика России последние пятнадцать лет, иррациональна. Ставшие популярными слова «модернизация», «инновации», «национальные проекты» превратились в расхожие фразы.

Развернувшийся кризис бросил очередной вызов субъектам и институтам социально-экономического управления всех уровней. Серьезность данной ситуации усугубляется тем, что современный кризис, начавшийся как финансовый, по мере развития обнаружил свой всесторонний, комплексный, глубокий и продолжительный характер [2]. Однако социально-экономическое управление в России оказалось не готовым адекватно противостоять этому вызову. Проведение антикризисной политики государства в этих условиях должно быть ориентировано на соединение стабилизационных мер с мерами, направленными на модернизацию реального сектора экономики. Но этого, к сожалению, не произошло. Прошедший год продемонстрировал призывы к модернизации, но реально – застой в экономике.

Данная ситуация высветила проблемы социально-экономического управления. Масштабы и значимость этих проблем свидетельствуют о кризисе социально-экономического управления, который во многом определяет российскую специфику современного кризиса. Вместе с тем эта актуальная тема выпала из внимания специалистов в общей дискуссии о путях преодоления кризиса и модернизации экономики. Поэтому определим и проанализируем основные формы кризиса социально-экономического управления:

- кризис адекватности системы управления экономическим реалиям;
- кризис компетентности органов управления;
- кризис адекватности интересов органов управления интересам и целям прогрессивного социально-экономического развития России;
- кризис бюрократической системы.

Кризис адекватности системы управления экономическим реалиям. Симптомы этой формы кризиса социально-экономического управления зафиксированы исследованиями общественного мнения и сформулированы ведущими социологами. В первую очередь речь идет о том, что население ориентируется на стратегии выживания: «затянуть пояса», снизить потребление, экономить. Но в эти защитные стратегии поведения очень сложно встраиваются предложения инновационного пути развития, пусть и интересные по содержанию основных идей. Более того, «призывы к модернизации, как ни парадоксально, подчеркивают колоссальную разницу между тем, как все должно быть в “цивилизованной стране”, где мы хотим жить, и как все есть на самом деле. Это погружает людей в атмосферу уныния <...> в тот момент, когда от людей требуется готовность действовать, менять свою жизнь», – к такому выводу пришел генеральный директор ВЦИОМ Валерий Федоров [3, с. 14].

Мы далеки от мысли, что не следует предлагать принципиально важных для страны стратегий развития. Наоборот, это просто необходимо. Но призывы должны подкрепляться адекватными механизмами, которые и формировали бы социальную базу для инновационных практик и направляли бы усилия общества на реализацию стратегии модернизации.

Специфика социально-экономического управления предполагает взгляд на общество как на особый сложный организм. Его структура всякий раз определяется структурой экономических отношений. Анализ экономических отношений, которые объективно «поддерживают» существующую структуру, позволяет:

- определить объективную направленность процессов, происходящих в экономике;

– оценить потенциал ее социально-экономического развития, реализовать который и призвано государственное управление.

Вместе с тем представления об экономике, как это видно из предпринимаемых Правительством РФ антикризисных мер, либо иллюзорны, либо сознательно идеализируются.

Идеализация присуща дискуссиям о модернизации экономики России. В действительности не определены ключевые основы инновационного сценария развития и сохраняется, программируется в качестве приоритетного инерционный сценарий.

Даже ведущие нефтяные компании если и задумываются над внедрением новаций, то только в части разработок, позволяющих продолжать наращивать прибыли за счет транспортировки нефти. В сферах же нефтепереработки, охраны окружающей среды и т. д. за последние годы серьезных вложений не наблюдалось (ни в оборудовании, ни в инновационные технологии). С точки зрения экономики понятно, почему так происходит. Другой вопрос – почему государство не включает экономические рычаги для достижения декларируемых целей развития и не ориентирует менеджмент на инновации, тем более, что большинство данных компаний являются государственными.

Неосознанная идеализация имеет под собой основу – отсутствие адекватного организационно-экономического механизма для решения поставленных задач. Механизмы, традиционные для современных развитых рыночных экономик, в условиях трансформации не работают.

Участие государства в управлении компаниями должно рассматриваться как реализация социально-экономической нормы, сформированной и заданной целями общественного развития и включающей в себя адекватные экономический, финансовый, организационный механизмы их обеспечения. Тогда и контроль за расходованием средств станет реальным, а не мнимым. Четкое отслеживание успехов и корректировка неудач станут необходимыми атрибутами этого механизма. Иначе не преодолеть «близорукий прагматизм» корпоративного менеджмента, опирающийся на простые экономические критерии, в рамках которых стратегические задачи государства не могут быть осознаны и решены.

По аналогии можно оценить попытки государства подтолкнуть малый и средний бизнес

к разработке и внедрению новаций. «Такие простые механизмы стимулирования инноваций, как создание инфраструктуры и раздача денег, по сути дела инновационность экономики дестимулируют, т. к. в отсутствие спроса ведут к ложным целям и неэкономическим критериям по инвестициям» [4, с. 96–97].

Можно упомянуть и меры государственной поддержки «тонущим» банкам. Не случайно Г. Попов отмечает: «Отсутствие реального контроля со стороны правительства привело к тому, что за один месяц после начала государственной поддержки тонущим банкам “утопающие” ухитрились вывести за границу десятки миллиардов долларов» [5, с. 117]. На наш взгляд, проблема не только в отсутствии контроля. Главное в том, что эти меры не содержали экономического механизма реализации государственной поддержки банковской системы. Предложенные финансовые меры не были подкреплены учетом сложной структуры сложившихся экономических интересов субъектов деятельности банковской системы, а потому не обеспечили поставленных целей.

Именно экономический механизм направляет субъектов деятельности на реализацию не только своих интересов, но и через деятельность на решение тех задач, которые ставит Правительство РФ.

Кризис компетентности органов управления. Слабым звеном социально-экономического управления является перенос технологий и инструментов менеджмента из бизнеса на управление социальными и экономическими процессами в рамках страны и регионов. На практике это приводит к активизации и усилению своего рода «технократизма» в управлении социально-экономическими процессами.

В первую очередь «технократизм» проявляется в предлагаемой обществу модернизации. В устах политиков, представителей исполнительной власти она выглядит, прежде всего, как техническая. Но модернизация должна проходить в таких организационно-экономических, хозяйственных формах и нормах, которые затронули бы социально-экономические, общественные отношения, модернизируя их. В этом смысле можно отчасти согласиться с социологом Леонтием Бызовым, считающим, что корни нашей отсталости лежат «в сфере архаики общественных отношений, недееспособности институтов,



вынуждающей людей все основывать на личной договоренности, а не на праве» [6, с. 15–16].

«Технократизм» обнаруживается и в популяризации мифа о том, что правовая, финансовая, экономическая и другие экспертизы есть панацея от всех бед, что они могут заменить скрупулезное изучение механизмов социальности, в том числе и в экономических процессах. Подобные представления особенно опасны по отношению и к предпринимательской и инновационной деятельности, которые по своей природе являются нестандартными, творческими, разрушительными (в части устоявшихся норм).

В структуре социально-экономического управления эксперты по экономическим, финансовым, маркетинговым вопросам часто оперируют лишь соответствующими хозяйственными и правовыми нормами. На этой основе рождаются рекомендации, законопроекты, инструкции, не опирающиеся на глубинное осознание взаимодействия экономических интересов различных субъектов. В результате возникает естественный скепсис со стороны бизнеса и населения. Это недоверие понятно.

С позиции бизнеса предлагаемые управленческие решения оказываются неэффективными или не срабатывают в полной мере. Более того, подобный подход приводит к развитию стихийного мышления хозяйствующего субъекта, к действию по ситуации, что прямо противоречит логике функционирования предпринимательской деятельности.

С позиции населения подобные решения вызывают отторжение, крайнюю степень недовольства и непонимания (достаточно вспомнить реакцию на повышение тарифов на коммунальные услуги).

Наблюдается среди специалистов, работающих в сфере государственного управления, и недооценка экономико-теоретических знаний, особенно в случаях, когда кажется, что они противоречат реалиям. Они склонны скорее «подогнать» теорию под действительность, нежели «проблематизировать» существующие в экономической жизни правовые и хозяйственные нормы.

Инновационное развитие и модернизация неразрывно связаны с процессами программирования и проектирования, а социально-экономическое управление – с управлением программами и проектами. В связи с этим необходимо рас-

смотреть в рамках заявленной темы проблемы компетентности органов управления в этих процессах.

На наш взгляд, одной из наиболее актуальных проблем является сведение управления проектами, программами, в целом реформами к управлению финансовыми потоками. Другими словами, инструменты социально-экономического управления используются лишь в части координации денежных потоков. Подтверждением тому могут служить неэффективность расходования средств по действующим государственным и региональным социально-экономическим программам, управление грантами и др. Противоречивый характер носит освоение новых и развитие уже обжитых территорий.

Для примера представим парадоксы российского опыта социального программирования и освоения территорий [8]:

1. Национальные проекты, несмотря на огромные средства, направляемые в них, так и не обнаружили ключевой системообразующий замысел, понятный и принимаемый гражданским сообществом. Пока они осуществляются в логике «латания дыр».

Аналогично территории, несмотря на многочисленные целевые программы развития, во многом демонстрируют стихийно сложившийся вектор жизнедеятельности. Разрозненные «точки роста» решают лишь локальные проблемы.

2. Реализация отдельных инвестиционных проектов (часто при содействии государственных и муниципальных структур), вполне эффективная с точки зрения частного интереса, не всегда приводит к повышению, а подчас и снижает уровень жизненной и деловой активности населения территории.

3. При наличии неудовлетворенных потребностей уже сформировавшихся новых целевых групп потребителей (инвесторов и др.) накопленные ресурсы территорий практически не используются, хотя и могут быть направлены на их реализацию.

В основе этих парадоксов лежит проблема государства как собственника денежных средств и имущества, выделяемых под проект или для осуществления реформы.

Как известно, экономический аспект предоставления денежных средств состоит в том, что собственник должен быть уверен – объект его собственности (деньги) будет использован с наи-

большей отдачей (в нашем случае – с точки зрения реализации государственных интересов). В действительности в большинстве случаев проекты, программы, бизнес-планы концептуально и проектно оформляются только для того, чтобы получить государственные деньги и израсходовать их в отведенные сроки.

Это справедливо и при решении проблемы контроля использования финансовых средств, имеющего также экономическую составляющую. Необходимо преодолеть затратный подход при проведении социально-экономической оценки результатов деятельности и вклада проекта, целевых программ и т. п. в решение социальных проблем как на местном, региональном, так и национальном уровнях. Оценке должна подлежать фактическая результативность, а не только проектная. Речь не идет о том, что оценка результатов, эффективности, общего вклада в развитие региона или страны не проводится вовсе, но зачастую это всего лишь оценка намерений, изложенная в проектах на получение грантов, программах и т. д.

Более того, экономическая и финансовая оценки часто оказываются невольно скрытыми и от общественности, и от непосредственных участников проектов.

Слабость управления по затратам связана с тем, что создаваемые программы не содержат экономического механизма, нацеленного на оптимальный социально-экономический результат. В нем отсутствуют элементы экономического и иного стимулирования деятельности субъектов, вовлеченных в реализацию. Получается, что все управленческие вопросы решаются с помощью финансирования.

Однако механизмы стимулирования деятельности экономических субъектов (например, налоговые) принесут эффект, если будут, во-первых, адекватны (и по форме, и по размеру) масштабу замысла и уровню развития социально-экономической среды; во-вторых, увязаны со стратегическим видением места и роли проекта, программ и др. в решении социальных проблем и, как следствие, с целями и направлениями стимулирующего воздействия.

Как известно, оптимальный эффект возможен только при наличии выбора, поиска лучшего варианта среди альтернативных. Поэтому, подерживая конкурсные основы предоставления денежных средств как важнейший элемент их

распределения, отметим, что механизм конкурсов срабатывает, когда он прозрачный, открытый и обеспечивает выбор наилучших проектов как по замыслу, так и по эффективности его воплощения.

Аналогичная ситуация с использованием государственного имущества в социально-экономическом управлении. Здесь хотелось бы выделить следующие ключевые проблемы:

- управление государственным имуществом практически не встроено в процессы проведения социально-экономической политики государства (развитие территорий, государственных целевых программ и т. д.);
- управление государственным имуществом негибко, мало чувствительно к социально-экономическим процессам, находящимся в состоянии трансформации;
- управление имуществом по-прежнему «пообъектно». Управление имуществом как комплексом в интересах развития территории, реализации социально-экономических программ в рамках существующего законодательства весьма сложно.

Анализируя вопрос компетентности органов управления, обратимся к дискуссии *об институциональных формах* координации и поддержки социальных проектов.

По-нашему мнению, эффективна та институциональная форма, которая опираясь на соответствующее законодательство, способна использовать основные элементы (рычаги) воздействия – социальные, экономические, финансовые, организационные, правовые в их оптимальном сочетании. Критерием оптимального сочетания мер поддержки является соответствие институциональной структуры доминирующим проблемам тех или иных социальных групп, развития территорий, социально значимых отраслей экономики.

Экономическая или финансовая составляющие этих мер могут быть или системообразующими, или обслуживающими другую доминирующую составляющую (например, образовательную или исследовательскую). Тогда государственная и муниципальная поддержки должны быть направлены на создание и развитие тех институциональных форм, которые адекватны сложившейся ситуации. При этом важным условием является осуществление постоянного мониторинга проблем и соответствующая корректировка ведущих институциональных форм. И в



этом смысле появляется еще один критерий эффективности – институциональные формы должны обеспечивать накопление и реализацию социально-экономических потенциалов проектов.

Например, представляются весьма важным и своевременным создание по инициативе государства и поддержка консалтинговых компаний особого типа. В их задачи должны входить:

- зондирование внешней среды, распознавание и оценка новационных идей, наилучшим образом задающих вектор разрешения ключевых проблем территории, региона, социальных групп и т. п., формирование поля предпринимательских идей;
- разработка концепций и проектов, основанных на новых предпринимательских идеях, позволяющих комплексно осваивать территории, вовлекать в экономический оборот землю, находящуюся в руках разных собственников, решать другие сложные социально-экономические проблемы;
- формирование общего рабочего пространства проектов для соединения всех заинтересованных субъектов их осуществления, и в первую очередь инвесторов, проектируя и апробируя новые организационные институты – взаимодействия основных «игроков», вбрасывания и продвижения проектов к внутренним и внешним их участникам (прямым и косвенным).

Сегодня многие осознали, что без учета и увязки множества подчас разнонаправленных интересов социально-экономических агентов эффективная и быстрая реализация любого проекта невозможна. Поэтому принципиальным становится проведение экспертизы целеполагания и активности ведущих социально-экономических субъектов, влияющих на осуществление проекта. Ее проведение позволяет формировать пространство интересов главных фигур, которые в будущем могут способствовать или препятствовать реализации проекта. Тогда можно будет встраивать проекты в сложившуюся систему интересов региона, раскрывать бизнес-потенциал территории в конкретной внешней среде и на этой основе не клонировать уже успешные проекты, а генерировать и осуществлять дополняющие их идеи. Заинтересованные субъекты (предприниматели, инвесторы, собственники земельных участков, муниципалитеты, население) смогут не только увидеть, но и удовлетворить свои интересы, получить бонусы от синергетического эффекта.

В итоге появится возможность не только выявлять существующие и потенциальные точки роста, но и распознавать среди них своеобразную «зону притяжения», формирующую направление развития и модернизации.

Сомнение в компетентности органов управления возникает, когда игнорируется идея подготовки профессионалов. А этот вопрос имеет важнейшее значение как для общества, так и для государства. Так, в высказывании А.Эфроса: «Профессионализм – это способность ощущать действие и его развитие. Профессионализм – это тяга к изживанию в себе поверхностного, тяга к углубленности. Профессионализм – это подвижность внешняя и внутренняя» [9]. Речь идет не просто о компетентных специалистах, а об инициативных, креативных, думающих, способных и готовых к самообразованию и развитию работников. Без них не состоятся ни модернизация, ни инновационное развитие общества, ни новая модель экономики, чувствительной к развитию на основе знаний. Без них не появится «спрос» на Знание и Науку, не сформируется принципиально новое отношение общества к интеллектуальным, моральным результатам деятельности. «Интеллектуальная деятельность, идея творчества никогда не процветала бы в западных странах, если бы на это не было спроса. А это достигается осознанием в обществе самоценности творческой деятельности, осознанием того, что она создает уникальные вещи, новые знания и т. д. – все то, что по-настоящему значимо, что связано с будущим» [10, с. 50].

Конечно, возможна реализация концепции образования для избранных, для незначительного круга институтов высшей школы. Но куда важнее разворот реформ российского образования всех уровней на формирование и развитие личности. Если, конечно, изначально не ставится задача воспроизведения социальной структуры, характерной для индустриальных экономик, где как раз востребованы узкие специалисты, исполнители заданной управленческой нормы.

За лозунгами о «новой» высшей школе подчас скрывается идея превращения преподавателей в ремесленников, готовящих ремесленников. Если студент работает в рамках норм, не обеспечивающих постижение смысла и технологии самообразования и саморазвития, то преподаватель и само высшее образование не выполняют своей миссии. А выпускаемые специалисты беспомощ-

ны в постиндустриальном обществе, где востребованы гибкость и восприимчивость к стремительно меняющимся технологиям.

Но может быть все-таки «довериться не оболваненному человеку и вместе с ним поднять остальные сферы нашей жизни. В системном, структурированном культурном пространстве иначе формируются не только авторы, зрители, но и работодатели, наемные работники. От этого зависит общий уровень конкурентоспособности общества» [11, с. 9]. Как известно, экономика не существует сама по себе, она часть единой системы жизнедеятельности людей.

Кризис адекватности интересов органов управления интересам и целям прогрессивного социально-экономического развития России. Особый вопрос социально-экономического управления – это формирование элиты, элиты, определяющей политику развития страны не на словах, а на деле.

Наконец-то появились работы, в которых пытаются исследовать основные черты современной российской элиты и проблемы формирования ответственной элиты. В первую очередь, это работы, опирающиеся на социологические исследования [13]. Здесь подчеркнем лишь социально-экономический аспект проблемы.

Социальный опрос показывает, что ведущим признаком элиты является признак «влияние», обозначающий властный уровень, в то время как признаки «репутация» и «авторитет» играют гораздо меньшую роль в рейтинге представителей элиты [13, с. 34–35]. Это отражение того, что сегодняшний слой российской элиты состоит в основном из представителей властной группы в ущерб представителям иных групп, не менее значимых для формирования национальной элиты.

Социальная ориентация экономических и политических механизмов функционирования общества «концентрируется на вопросах раздела и перераспределения общественного богатства между элитными группами» [14, с. 43], а не на решении стратегических задач, значимых для развития российского общества. Продолжается процесс размежевания интересов частного бизнеса, не располагающего административным ресурсом, и чиновников, желающих сохранить неформальный контроль над доходами частного бизнеса. Возникла и воспроизводится внешне похожая на рынок система общественных связей,

сутью которой является внеэкономическое воздействие.

За 2009 год усилилась тенденция к атомизации общества. «Можно сказать, что Россия сегодня – это пыле- или пескообразный социум. Слитность россиян – это слитность пылинок. Собственно, у населения нет ничего позитивно объединяющего, кроме самых общих символов <...> Песок не может никого поддерживать, на нем нельзя ничего строить» [15]. Это вывод одного из ведущих социологов – Бориса Дубина, руководителя социально-политических исследований Левада-центра.

Действия существующих органов управления не способны обеспечить механизм общественно-нормального воспроизводства. И тогда какие бы цели и задачи выхода из кризиса не ставились, реализация норм, задаваемых таким государством, будет наткаться на сопротивление, поскольку не имеет поддержки у представителей других страт общества, а затем, как следствие, рождать иррациональные, деформированные рыночные отношения и т. п.

Кризис бюрократической системы. Подтверждением данной формы проявления кризиса социально-экономического управления является развернутая программа преодоления коррупции в системе государственного управления.

По объему взяток и откатов Россия прочно вошла в тройку самых коррумпированных стран мира. Треть бюджета расходуется по карманам нечистоплотных чиновников. Из-за засилья несправедливости в обществе без правил «общезития» деформируются функции денег: в такой аморальной экономике «каждый чувствует себя одиноким атомом, окруженным тотальной коррупцией», к такому выводу приходит Александр Ослон, президент фонда «Общественное мнение» [17]. В рамках обсуждаемой нами проблемы особое значение имеет его мнение о том, что ресурсы для инновационных практик и, следовательно, для модернизации в России имеются (все зависит от конкретных регионов), но на пути к модернизации стоит вечный российский барьер – коррупция [17].

В этих условиях актуализируется необходимость более глубокого теоретико-экономического исследования объективных основ существования и функционирования бюрократии, а также ее модификации и деформации. Практическая актуальность этих вопросов обусловлена тем, что при



сохраняющемся отчуждении государственного аппарата общественная дискуссия о его роли в антикризисных действиях порождает миф о бюрократической системе как о единственном механизме, который способен обеспечить наименее болезненный выход из сложившейся ситуации. Это относится и к вопросу о выборе между двумя сценариями модернизационного развития: авторитарным и либеральным.

Определим бюрократию как структурно организованные отношения посредством собственного взаимодействия, качественно и количественно предопределенного требованием управляемой ею социально-экономической среды [18].

Бюрократическое отношение – это отношение соподчиненности, отношение властное по своему проявлению. Одна сторона отношения представлена тем, кто находится сверху, а другая – тем, кто находится в связи нормативного подчинения. Бюрократическое отношение в явном виде не несет в себе экономического содержания. И если экономическая природа существования бюрократической системы как компонента управляемой ею социально-экономической среды явно выражена, то ее внутреннее экономическое содержание на данном уровне отношений непосредственно не определяется. Но как только возникает проблема осуществления, функционирования этого отношения, возникает и внутреннее понимание того, что без учета возможностей реализации частных интересов субъектов отношения оно, собственно, невозможно: экономическое становится самодостаточной характеристикой отношений бюрократии. По сути своей это отношение нормативной подчиненности, обусловленное таким подчинением, которое обеспечивает на общественно нормальном уровне решение частного интереса подчиняющегося.

Бюрократическая система потенциально несет в себе и условия своей деформации. Это обнаруживается в стремлении бюрократа достроить и перестроить пространство собственной деятельности, когда нормативное его существование перестало быть рациональным с позиции реализа-

ции его экономического интереса. Такая перестройка бюрократических отношений не только деформирует внутреннее пространство бюрократической системы, но и способна разрушить управляемую социально-экономическую среду.

То, что право называет размытием механизма использования законов и инструкций, то, что социологи и историки называют загниванием бюрократической структуры управления, экономисты вынуждены определять как следование собственным интересам и выбор экономически предопределенного поведения.

Наиболее яркое политико-экономическое явление указанного процесса – коррупция государственного аппарата и менеджмента корпораций. В ней выражен конкретный механизм фактически социально приемлемого способа перераспределения доходов (хотя и противоправного), объективно снижающего социальное напряжение экономически активной части населения.

Исключение коррупции из жизни общества исторически означает модернизацию страны и ее экономики для достижения качественно иной структуры развития. В этом направлении формирование гражданского общества может стать своеобразным противовесом и элементом механизма, снижающим потенциал коррумпированности бюрократической системы. Соответствующие общественные институты уже складываются сегодня при активном участии самой управленческой элиты. Но реального влияния на принятие стратегически важных для страны решений они не оказывают.

Как и когда будут решаться поставленные здесь проблемы социально-экономического управления – покажет время. Однако очевидно, что честные и открытые дискуссии в рамках экономической теории по ключевым проблемам развития России могут внести свою лепту в их разрешение. Принципиально важно построить диалог между наукой и властью, найти модель сосуществования, обеспечивающую сотрудничество на пути модернизации и инновационного развития нашей страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семенов А.С. Управление инновациями. М., 2008.
2. Аганбегян А. Кризис: беда и шанс для России. М.: АСТ: Астрель, 2009. 285 с.
3. Федоров В. Утеряна перспектива // Конец эпохи удач. 2009. № 32. С. 14.
4. Что должно быть основой инновационного развития России? // Вестник СНК «Стратегия и конкурентоспособность». 2008. № 4. С. 96–99.
5. Попов Г. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопросы экономики. 2008. № 12.

6. Бызов Л. Распутье–2009 // Конец эпохи удач. 2009. № 32. С. 15–16.
7. Дондурей Д., Серебренников К. Культурные обязательства есть! Государственная политика в сфере культуры: проблемы и решения // Искусство кино. 2009. № 9. С. 5–14.
8. Зинатуллин А.М., Карасева Л.Н., Смирнов С.Н. Парадоксы российского опыта освоения территорий // Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика. 2008. № 18. С. 4–19.
9. Эфрос А.В. Книга четвертая. М.: Парнас, 1993. С. 94.
10. Иноземцев А. Класс интеллектуалов // Гордон А. Диалоги. М.: Предлог, 2005.
11. Миндели Н.А. Инновационный менеджмент. М., 2006.
12. Новиков А. Холодно, пока холодно... // Наша власть: дела и лица. Общероссийский ежемесячный журнал политических и деловых кругов. 2008. № 11 (91). С. 3.
13. Сумма идеологий. Мировоззрение и идеология современной российской элиты / Под ред. М. Тарусина. М.: Ин-т обществ. проектир., 2008. 297 с.
14. Социально-экономические модели в современном мире и путь России: В 2 кн./ Междунар. ассоциация акад. наук; РАН; Под ред. К. И. Миккульского. М.: Экономика, 2005. Кн. 1.
15. Дубин Б. Песчаная Россия // Конец эпохи удач 2009. № 32. С. 16.
16. Особый русский путь или новое пораженчество? [Материалы круглого стола] // Вестник аналитики. 2008. № 2. С. 181–199.
17. Ослон А. Центры кипучести // Конец эпохи удач. 2009. № 32. С. 14–16.
18. Карасева Л.А., Кунтыш В.А. Экономические основы бюрократии // Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика. 2006. Вып. 3. № 10 (27). С. 118–127.

УДК-66.3 (2 Рос), 124

Шкробтиенко О.В.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

В современных условиях, когда происходит реструктуризация экономики Российской Федерации, связанная с кардинальными изменениями во всех отраслях, актуализируется проблема качества жизни, которая рассматривается как концептуальная основа социально-экономических программ общегосударственного и регионального развития.

По мнению мыслителей, политиков, экономистов, наступивший XXI век является веком качества [1]. Качество жизни признано международным сообществом одним из главных показателей, характеризующих развитие стран и народов. Отстают в прошлое ориентиры только на научно-технический прогресс, на построение тех или иных моделей индустриального развития. Сложилось достаточно устойчивое мнение, что экономический рост не может служить единственным мерилом прогресса и благосостояния, необходимо также обеспечить создание хорошей социальной и экологической среды. Поиск новых путей экономического развития привел к осознанию, что только качество жизни может в наибольшей степени соответствовать новым требо-

ваниям цивилизационного развития, так как является интегральной качественной характеристикой жизни людей, раскрывающей по отношению к обществу в целом критерии его жизнедеятельности, условия жизнеобеспечения, а также условия жизнеспособности общества как целостного социального организма [2].

Качество жизни характеризует эффективность всех сторон жизнедеятельности человека, фактический уровень удовлетворения его материальных, духовных и социальных потребностей, уровень его интеллектуального, культурного и физического развития, степень обеспечения комплексной безопасности жизни с учетом субъективной оценки индивида ее различных сторон.

Важнейшими задачами в обеспечении качества жизни в соответствии с рекомендациями ООН провозглашаются:

- обеспечение физического и морального здоровья общества;
- обеспечение качественными товарами;
- охрана окружающей среды;
- увеличение затрат на поддержание ресурсного потенциала страны.



Повышение качества жизни должно рассматриваться как основной приоритет всех уровней власти, как общечеловеческая идея, способная существенно повлиять на весь ход развития России в XXI веке. Приоритетом в обществе и государстве должны стать каждый конкретный человек и его семья. Ясно, что необходимы целенаправленные действия со стороны государства по повышению уровня благосостояния населения, поддержке семьи, материнства и детства, укреплению здоровья людей, повышению уровня их образованности, возрождению нравственности и духовности. Единый интегральный показатель успеха такого курса – это повышение качества жизни населения.

Фактически качество жизни является своеобразным индексом удовлетворенности населения тем, как государство исполняет свои обязанности перед гражданами. Людям нужна жизненная перспектива. Планировать и обеспечивать следует не ограничения и бедность, а благосостояние. Необходимо сменить ориентиры с чисто экономических на определяющие качество жизни, тем более что у России ресурсы для этого есть.

Наличие большого числа данных, принимаемых во внимание при оценке качества жизни, с одной стороны, и ограниченные возможности обобщить наборы разнообразной информации, с другой, диктуют необходимость использования интегральных показателей качества жизни. Их разработка – одна из важнейших задач региональной политики в области обеспечения и улучшения качества жизни.

Степень интеграции обобщенного показателя качества жизни может быть различной – от статистически регистрируемых отчетных показателей, имеющих «синтетический» характер типа средней продолжительности жизни, величины среднедушевых расходов, уровня безработицы и т. п., до интегрального индикатора высшего уровня, синтезирующего все основные (более частные) аспекты качества жизни населения.

Что же может стать, образно говоря, тем рычагом, взявшись за который можно перевернуть сложившуюся ситуацию в пользу создания условий для планомерного устойчивого повышения качества жизни? Безусловно, для обеспечения стабильного повышения качества жизни граждан России необходимы механизм социального, делового и политического партнерства, наличие соответствующей полной, достоверной и объективной информации о динамике этого процесса, специальная структура, занимающаяся анализом

этой информации и выработкой научно обоснованных рекомендаций, направленных на повышение качества жизни.

Такой механизм должен определять приоритеты в области социально-экономического управления и обеспечивать высокое качество жизни основной массы населения страны. В настоящее время повышение благосостояния населения находится под постоянным вниманием Правительства Российской Федерации, а также местных органов власти.

Социальное партнерство как механизм конструктивного взаимодействия трех общественных секторов (государства, бизнеса и сообщества некоммерческих организаций и общественных движений) на протяжении столетия использовалось в странах с развитой рыночной экономикой для выхода из кризисов и ускорения социально-экономического развития территорий. Возникнув как механизм разрешения конфликтов, поиска точек соприкосновения и общих позиций между государством в лице органов власти, работодателями и профсоюзами работников, социальное партнерство постепенно превращается в инструмент общественного участия в планировании будущего территории, способствующий экономической стабильности и развитию.

Для России внедрение механизмов социального партнерства стало актуальным с развитием рыночных отношений и отделением бизнеса от государства. В условиях недоверия общества и к коррумпированной власти, и к криминальному бизнесу возросла социальная напряженность между властью, бизнесом и обществом.

На фоне несостоятельности предлагаемых обществу реформ (административной, муниципальной, жилищно-коммунальной) особую актуальность приобретает необходимость выстраивания системы взаимодействия и взаимовыгодного сотрудничества между органами власти, общественными организациями и бизнесом.

На этапе коренной ломки, структурных преобразований всей экономики именно взаимодействие трех общественных секторов способно содействовать реализации программ социально-экономической модернизации с наименьшими издержками и потерями.

Само партнерство подразумевает отношения на равных, учет мнения и соотнесенность интересов и целей власти, бизнеса и гражданского общества – ведущих субъектов социально-политического взаимодействия. Но готовы ли стороны к взаимодействию, социальному парт-

нерству? Существует мнение, что цели, преследуемые участниками социального партнерства, находятся в противоречии.

Бизнес по своей природе стремится к эффективности, к концентрации материальных благ и прибыли, используя в этих целях давление на власть и общество. Население, стремясь к обеспечению своего благополучия, заинтересовано в справедливости, в равномерном распределении благ, отторгая возможность сосредоточения основных ресурсов страны в распоряжении узкого круга бизнес-элиты. Власть же в лице институтов государства призвана обеспечивать гармонию интересов как бизнеса, так и населения.

Каждый участник социального партнерства имеет свои сугубо специфические задачи и свою цель, достижение которой является приоритетом. Важно понимать, что партнерства не может быть там, где нет общего интереса. В чем же заключается общий интерес государства, бизнеса и общества? Он заключается в так называемом развитии человеческого потенциала и улучшении качества жизни.

В нашей стране все показатели, связанные с уровнем жизни, существенно понизились. Поэтому все три сектора должна объединять заинтересованность в том, чтобы поправить существующее положение дел.

Что же препятствует развитию социального партнерства в России? В первую очередь – несовершенство законодательства. Сегодня у нас, по сути дела, существуют три отдельных, слабо соотносящихся друг с другом законодательства, регулирующие жизнь бизнеса, вопросы, связанные с властью, и вопросы некоммерческого сектора. При этом последнее законодательство функционирует слабее прочих.

В связи с этим отношение к социальному партнерству неоднозначное. Многие видят в нем ключ к экономическому прорыву. Другие усматривают в таком партнерстве угрозу государству, высказывая опасения по поводу того, что право-

вая непроработанность данного процесса может привести к очередному «прокачиванию» бюджетных средств в коммерческие структуры.

При всей важности технологии осуществления межсекторного взаимодействия формирования гражданского общества в стране идет недостаточно успешно «из-за отсутствия технологии эффективного и долговременного взаимодействия всех участников социального партнерства» [3].

В связи с этим первоочередной задачей является выработка реальных механизмов соответствующего взаимодействия общественных организаций, государства и бизнеса. Для этого необходимы новые законодательные акты, разработка мер по созданию механизма регулирования процессов взаимодействия органов власти и бизнеса, обеспечение контроля за выполнением заключаемых договоров и соглашений. Причем контрольные функции должны осуществляться совместно органами власти, бизнеса и негосударственными общественными организациями.

Иными словами, требуется формирование юридически проработанных социальных технологий, которые у нас уже начинают разрабатываться, а порой и воплощаются в жизнь. Здесь обычно выделяют следующие формы взаимодействия: социальный заказ; целевое финансирование конкретных организаций, осуществляющих социально значимую деятельность; конкурсное размещение государственных и муниципальных грантов среди государственных и негосударственных НКО; создание ассоциированных структур для решения конкретных задач; подписание временных и долгосрочных соглашений о сотрудничестве; создание общественных советов различного функционального назначения [4].

Именно эти формы гражданской активности могут стать отправной точкой возрождения страны, повышения качества жизни, преодоления кризисных процессов и тенденций, а социальное партнерство станет нормой во взаимоотношениях секторов российского общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Белобрагин В.Я.** Социальная ответственность предприятий – новый подход к системам управления // Стандарты и качество. 1999. № 5.
2. **Щеглов И.Т.** Система управления качеством научно-промышленного потенциала Тамбовского региона: Моногр. Тамбов, 2004.
3. **Корякин С.В., Васильев Д.Н.** Комплексный подход к социальным технологиям как способ увели-

чения эффективности социальной политики // Решение социальных проблем городов: технологии взаимодействия органов местного самоуправления и некоммерческих организаций. Новосибирск, 2000.

4. **Автономов А.С., Виноградова Т.И., Замятин М.Ф., Хананашвили Н.Л.** Социальные технологии межсекторного взаимодействия в современной России: Учебник / Под ред. А.С. Автономова. М., 2003.

УДК 332.025.1

Бутенко Я.А.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ СГЛАЖИВАНИЯ АСИММЕТРИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Органы регионального и муниципального управления столкнулись сегодня с проблемой асимметрии развития территорий региона, которая с каждым годом усугубляется все больше из-за сохраняющейся тенденции роста процесса иммиграции и урбанизации населения, в основном находящегося в трудоспособном возрасте, роста неперспективных поселений, неравномерного размещения комплексов материального и нематериального производства, неравномерного распределения инвестиций по муниципальным образованиям (МО) региона. В свою очередь, умеренная асимметрия развития МО региона может позитивно отражаться на развитии территории. По этой причине возникает необходимость определения не только уровня асимметричности развития территорий, но и порогового значения асимметричности, на основании которых будет корректироваться региональная политика асимметрично развивающейся территории с целью ее развития.

Для равномерного динамичного развития региона необходимо создание благоприятных условий для развития промышленного комплекса, бизнеса на территории всех МО субъекта Российской Федерации. Одним из основных условий для осуществления предпринимательской деятельности на конкретной территории является уровень асимметричности развития данной территории с точки зрения бизнес-сообщества и органов власти [1, с. 46–52]. Кроме того, проживающее на территории региона население оценивает МО с точки зрения его привлекательности по социальным, экономическим, экологическим и ряду других факторов. Результаты оценки асимметрии развития МО населением окажут влияние на принятие решения о смене места жительства либо закреплении на определенной территории. На сегодняшний день для России и всех субъектов РФ чрезвычайно актуальна проблема

миграции населения. Это обусловлено низким уровнем жизни и слабой привлекательностью территорий для населения. Исходя из вышеизложенного асимметрию можно разделить на два вида:

- экономико-институциональную – для органов власти, для которых асимметрия развития территории является определяющим фактором для разработки и реализации целевых программ; для бизнеса и предпринимателей, т. е. юридических или физических лиц, для которых асимметрия уровней развития территорий является определяющим фактором привлекательности МО для ведения дела;
- социально-экономическую – для населения, для которого уровень асимметрии развития МО является определяющим фактором для проживания на данной территории.

Представим последовательность расчета уровня асимметрии МО региона:

1. Анализ статистических показателей, характеризующих уровень развития МО региона.
2. Выбор приоритетных факторов муниципальных районов, обуславливающих его привлекательность для реализации пилотных региональных проектов, для ведения бизнеса и для проживания населения.
3. Выделение среди показателей факторов минимального (при его благоприятном влиянии на развитие территории) или максимального (при неблагоприятном влиянии) значения в зависимости от влияния на общий рейтинг территории.
4. Приравнивание минимального или максимального значения по каждому из факторов единице и деление остальных значений показателей для других МО на значение показателя, приравненного единице. Таким образом, все показатели факторов приводятся к безразмерному виду и характеризуют собой дифференцированные факторные рейтинги каждого из районов области

(позитивные со знаком «+»; негативные со знаком «-»):

$$D(\delta)_{ij} = \frac{x(\delta)_{ij}}{x(\min)_i}; \quad (1)$$

$$D(\eta)_{ij} = \frac{x(\eta)_{ij}}{x(\max)_i}, \quad (2)$$

где $D(\delta)_{ij}$, $D(\eta)_{ij}$ – дифференцированные рейтинг i -го фактора j -го МО, оказывающего соответственно благоприятное и неблагоприятное влияние на развитие территории; $x(\delta)_{ij}$, $x(\eta)_{ij}$ – показатели благоприятного и неблагоприятного i -го фактора j -го МО; $x(\min)_i$, $x(\max)_i$ – минимальный и максимальный показатели i -го фактора по всем МО при его соответственно благоприятном и неблагоприятном влиянии на развитие территории.

5. Суммирование дифференцированных факторных рейтингов по каждому району и определение интегральных количественных рейтингов:

$$I_j = \sum D(\delta)_{ij} + \sum D(\eta)_{ij} + = \sum \frac{x(\delta)_{ij}}{x(\min)_i} + \sum \frac{x(\eta)_{ij}}{x(\max)_i}, \quad (3)$$

где I_j – интегральный количественный рейтинг j -го МО.

6. Определение групп МО региона по уровням их развития на основании полученных интегральных количественных рейтингов (рис. 1).



Рис. 1. Группы МО по уровню их социально-экономического и экономико-институционального развития

На рисунке $I_{\min}$, $I_{\max}$ – минимальный и максимальный интегральные показатели; $[I_1; I_2]$ – интервал, ограничивающий группу равномерно-развивающихся МО региона. Показатели I_1 и I_2 можно рассчитать по следующим формулам:

$$I_1 = \frac{3I_{\min} + I_{\max}}{4}; \quad (4)$$

$$I_2 = \frac{I_{\min} + 3I_{\max}}{4}. \quad (5)$$

7. Графическое представление результатов расчетов. Рассмотрим процедуру построения диаграммы (рис. 2), в которой количество осей соответствует числу МО, расположенных на территории региона. Во-первых, вдоль каждой оси откладывается интегральный показатель, рассчитанный для соответствующей территории. Во-вторых, на каждой оси отмечаются рассчитанные показатели I_1 и I_2 , которые соединяются между собой. Следовательно, МО, вошедшие во внутренний круг, являются отстающими, во внешний – передовыми и соответственно в среднем кругу расположены равномерно-развивающиеся территории.

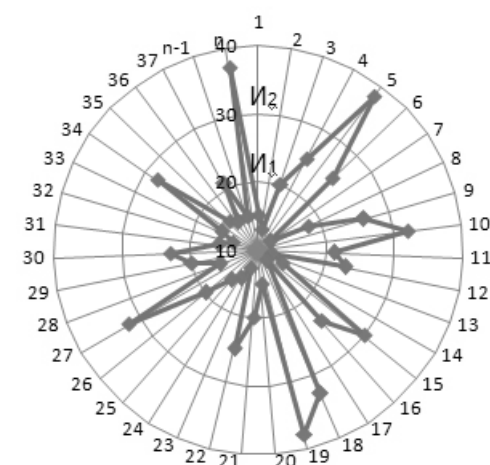


Рис. 2. Графическое представление экономико-институциональной и социально-экономической асимметрии развития МО региона

На основании интегральных количественных рейтингов можно определить коэффициент асимметрии развития региона, который можно рассчитать на основе коэффициента вариации, используемого для характеристики однородности исследуемой совокупности.

Коэффициент вариации определяется по формуле $V = \frac{\sigma}{\bar{x}} 100\%$, где σ – среднее квадратическое отклонение; $\bar{x}$ – средняя арифметическая взвешенная.

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 f_i}{\sum f_i}},$$

$$\bar{x} = \frac{(x_1 f_1) + (x_2 f_2) + \dots + (x_n f_n)}{f_1 + f_2 + \dots + f_n} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i},$$

где x_i – варианта (конкретное значение варьирующего признака); f_i – частота (численности отдельных вариантов или каждой группы ряда).

Таким образом, средняя арифметическая взвешенная асимметричности развития территорий будет рассчитываться по формуле

$$\bar{A} = \frac{\frac{1}{2} f_1 \mathbf{A} + \frac{1}{2} f_2 \mathbf{B} + \frac{1}{2} f_3 \mathbf{B}}{\sum f_i}, \quad (6)$$

где f_1, f_2, f_3 – количество муниципальных образований, имеющих интегральный количественный рейтинг асимметрии соответственно в интервалах $[I_{\min}; I_1]$, $[I_1; I_2]$, $[I_2; I_{\max}]$, обозначенных здесь $\mathbf{A}, \mathbf{B}, \mathbf{B}$.

Основываясь на этих данных, можно рассчитать коэффициент асимметричности развития территории по формуле

$$K_A = \frac{\sqrt{\left(\frac{I_{\min} + I_1}{2} - \bar{A}\right)^2 f_1 + \left(\frac{I_1 + I_2}{2} - \bar{A}\right)^2 f_2 + \left(\frac{I_2 + I_{\max}}{2} - \bar{A}\right)^2 f_3}}{\sqrt{\sum f_i \bar{A}}} 100 \%, \quad (7)$$

Статистическая совокупность считается приемлемо однородной, если коэффициент вариации не превышает 33 %, следовательно, числовое значение порога асимметричности равняется 33 %. Если коэффициент асимметричности региона не достигает порогового значения, асимметричность развития региона считается в пределах нормы, что не требует политики сглаживания асимметрии. Если коэффициент асимметричности превышает пороговое значение, то уровень асимметрии считается критическим, следовательно в данном случае органам власти необходимо корректировать региональную и муниципальную политику с учетом сглаживания сильной асимметрии развития территорий.

Учитывая изложенное, отметим, что отношение к асимметричности территории не может быть однозначным. Доведенная до крайности, она вполне может стать причиной дестабилизации региона, ведущей к разрушению его целостности. Но асимметричность имеет и свои досто-

инства, которые нужно учитывать в неменьшей степени, чем ее возможные недостатки. Таким образом, данная методика, определяя степень асимметрии внутрирегиональных территорий, будет способствовать разработке региональной политики сглаживания уровней развития МО, что отразится на качестве жизни населения и на развитии самого субъекта федерации.

Степень влияния уровня экономико-институциональной и социально-экономической асимметрии на конкурентоспособность территории можно определить посредством корреляционного анализа (выявим эту зависимость на примере муниципальных районов Омской области). Конкурентоспособность МО региона складывается из показателей уровня жизни и инвестиционной привлекательности территории:

$$K_{\text{МО}} = M_{\text{ПС}} V_{\text{ПС}} + M_L V_L + M_{I_q} V_{I_q} + M_Q V_Q, \quad (8)$$

где $K_{\text{МО}}$ – конкурентоспособность МО; M_i – место показателя; V_i – весомость показателя; ПС – покупательная способность населения; L – уровень безработицы; I_q – реальные объемы инвестиций; Q – число убыточных предприятий. Данным показателям присваиваются веса:

- показателю покупательной способности населения (ПС) – учитывает взаимосвязь двух рынков (товаров и услуг, труда) – 0,5;
- показателю безработицы (L) – имеет существенные погрешности, так как в условиях кризиса не учитывает долю скрытой безработицы – 0,2;
- показателю объема реальных инвестиций (I_q) – свидетельствует о действительной инвестиционной привлекательности региона, следовательно, и об эффективности регионального хозяйствования – 0,7;

показателю количества убыточных предприятий (Q) – говорит об их слабой адаптированности в силу различных причин к функционированию в условиях рыночной экономики – 0,3.

Поскольку выявить сравнимый измеритель конкурентоспособности в обобщенной форме сложно по причине несводимости к общему знаменателю различных процессов, отраженных в функциональных параметрах, то рассчитать конкурентоспособность территории можно на основании ранжирования муниципальных районов по численным значениям каждого из частных пока-

зателей с определением соответствующего места территории. После чего занятое муниципальным районом место умножаем на весовое значение каждого показателя и все суммируем. Вес показателя определяется его влиянием на всю группу показателей уровня жизни и инвестиционной привлекательности территории. Согласно данной методике муниципальный район, набравший меньшее количество баллов, считается более конкурентоспособным (табл. 1). Таким образом, наиболее конкурентоспособным районом

в Омской области является Омский, а наименее конкурентоспособным – Усть-Ишимский. По методике оценки асимметрии развития МО региона находим экономико-институциональную и социально-экономическую асимметрию муниципальных районов Омской области. На основании полученных результатов определяем с помощью корреляционного анализа взаимосвязь асимметричности развития муниципальных районов региона и их конкурентоспособности (табл. 2).

Таблица 1

Конкурентоспособность муниципальных районов Омской области

Муниципальный район	Покупательная способность населения		Уровень безработицы		Удельный вес инвестиций в основной капитал		Доля убыточных организаций в общем числе организаций района		Конкурентоспособность
	млн руб.	место	% от ЭАН	место	%	место	%	место	
Азовский	127,5	15	22,5	9	3,2	11	66,7	25	21,2
Большереченский	143,4	11	18,4	5	1,8	19	50,0	7	16,2
Большеуковский	44,4	32	41,2	30	1,7	20	33,3	3	30,9
Горьковский	111,2	18	37,0	29	1,4	25	100,0	32	34,4
Знаменский	70,1	29	29,1	21	1,6	23	50,0	8	30,3
Исилькульский	236,4	4	25,6	14	3,0	13	50,0	9	12,7
Калачинский	258,3	3	20,8	7	8,1	2	50,0	10	6,7
Колосовский	62,4	30	34,2	26	3,2	10	50,0	11	27,5
Кормиловский	133,2	14	24,3	12	8,0	3	62,5	23	17,5
Крутинский	95,6	22	25,5	13	2,3	16	50,0	12	23,6
Любинский	203,7	6	28,3	20	1,6	22	54,5	18	21,2
Марьяновский	133,3	13	16,0	2	6,2	5	33,3	4	10,1
Москаленский	134,5	12	21,2	8	2,0	18	50,0	13	18,7
Муромцевский	118,9	16	27,9	19	2,0	17	54,5	19	24,3
Называевский	150,0	8	46,3	31	0,3	32	50,0	14	27,2
Нижеомский	87,1	26	31,3	24	2,5	15	50,0	15	28,3
Нововаршавский	149,6	9	31,6	25	1,3	26	66,7	26	27,7
Одесский	95,2	24	27,0	18	1,6	21	0,1	1	24,3
Оконешниковский	80,8	27	23,6	11	0,6	31	66,6	24	35,3
Омский	589,6	1	10,7	1	4,6	8	32,3	2	4,5
Павлоградский	95,5	23	26,8	17	5,0	7	60,0	22	24,3
Полтавский	98,4	21	16,6	4	3,1	12	55,6	20	22,1
Русско-Полянский	106,6	19	19,4	6	1,1	29	66,7	27	30,4
Саргатский	101,1	20	31,1	23	1,4	24	33,3	5	25,7
Седельниковский	57,7	31	26,3	16	5,8	6	50,0	16	25,9
Таврический	212,6	5	23,3	10	2,7	14	35,7	6	11,9
Тарский	281,6	2	16,2	3	10,5	1	57,1	21	8,3
Тевризский	89,7	25	36,4	28	6,6	4	66,7	28	28,1
Тюкалинский	149,3	10	29,2	22	1,2	28	85,7	31	29,9
Усть-Ишимский	74,7	28	48,4	32	1,0	30	66,7	29	41,1
Черлакский	150,2	7	25,9	15	1,2	27	66,7	30	26,3
Шербакульский	115,1	17	34,5	27	3,2	9	50,0	17	22,6

Таблица 2

Данные корреляционного анализа по муниципальным районам Омской области

Муниципальный район	Экономико-институциональная асимметричность ($x_{эп}$)	Социально-экономическая асимметричность ($x_{сэ}$)	Конкурентоспособность территории (y)	$x_{эп,y}$	$x_{сэ,y}$	$x_{эп}^2$	$x_{сэ}^2$	y^2
Азовский	169,2	50,9	21,2	3587,0	1079,1	28628,6	2590,8	449,4
Большереченский	91,4	21,3	16,2	1480,7	345,1	8354,0	453,7	262,4
Большеуковский	58,1	26,8	30,9	1795,3	828,1	3375,6	718,2	954,8
Горьковский	63,9	21,3	34,4	2198,2	732,7	4083,2	453,7	1183,4
Знаменский	59,4	28,3	30,3	1799,8	857,5	3528,4	800,9	918,1
Исилькульский	291,1	26,6	12,7	3697,0	337,8	84739,2	707,6	161,3
Калачинский	633,0	47,5	6,7	4241,1	318,3	400689,0	2256,3	44,9
Колосовский	146,2	27,1	27,5	4020,5	745,3	21374,4	734,4	756,3
Кормиловский	156,7	24,9	17,5	2742,3	435,8	24554,9	620,0	306,3
Крутинский	127,8	20,9	23,6	3016,1	493,2	16332,8	436,8	557,0
Любинский	1177,9	22,1	21,2	24971,5	468,5	1387448,4	488,4	449,4
Марьяновский	206,3	20,1	10,1	2083,6	203,0	42559,7	404,0	102,0
Москаленский	287,0	29,0	18,7	5366,9	542,3	82369,0	841,0	349,7
Муромцевский	130,2	20,1	24,3	3163,9	488,4	16952,0	404,0	590,5
Называевский	126,8	32,8	27,2	3449,0	892,2	16078,2	1075,8	739,8
Нижеомский	94,5	26,2	28,3	2674,4	741,5	8930,3	686,4	800,9
Нововаршавский	145,6	41,7	27,7	4033,1	1155,1	21199,4	1738,9	767,3
Одесский	91,2	29,6	24,3	2216,2	719,3	8317,4	876,2	590,5
Оконешниковский	55,4	19,2	35,3	1955,6	677,8	3069,2	368,6	1246,1
Омский	1019,6	81,7	4,5	4588,2	367,7	1039584,2	6674,9	20,3
Павлоградский	122,1	20,5	24,3	2967,0	498,2	14908,4	420,3	590,5
Полтавский	210,0	20,1	22,1	4641,0	444,2	44100,0	404,0	488,4
Русско-Полянский	105,8	25,1	30,4	3216,3	763,0	11193,6	630,0	924,2
Саргатский	99,4	22,2	25,7	2554,6	570,5	9880,4	492,8	660,5
Седельниковский	168,4	23,4	25,9	4361,6	606,1	28358,6	547,6	670,8
Таврический	298,9	33,6	11,9	3556,9	399,8	89341,2	1129,0	141,6
Тарский	205,5	51,5	8,3	1705,7	427,5	42230,3	2652,3	68,9
Тевризский	65,4	22,0	28,1	1837,7	618,2	4277,2	484,0	789,6
Тюкалинский	106,4	26,7	29,9	3181,4	798,3	11321,0	712,9	894,0
Усть-Ишимский	59,0	16,9	41,1	2424,9	694,6	3481,0	285,6	1689,2
Черлакский	192,7	23,3	26,3	5068,0	612,8	37133,3	542,9	691,7
Шербакульский	114,6	22,5	22,6	2590,0	508,5	13133,2	506,3	510,8
Итого	6879,5	925,9	739,2	121185,2	19370,1	3531525,9	32138,2	19370,4

Рассчитываем коэффициенты корреляции для экономико-институциональной и социально-экономической асимметрии: $r_{эл} = -0,5$ и $r_{сэ} = -0,6$.

Полученные значения корреляционных коэффициентов демонстрируют тесную обратную связь между асимметрией развития муниципальных районов и конкурентоспособностью территории. Это позволяет сделать вывод о том, что при сокращении одной переменной будет на-

блюдаться рост другой. Следовательно, чем меньше асимметричность территории, тем выше ее конкурентоспособность. Корректируя региональную политику асимметрично развивающегося региона, направляя ее на сглаживание сильной степени асимметричности развития внутрирегиональных территорий, региональные и муниципальные органы власти будут таким образом увеличивать конкурентоспособность региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бутенко Я.А. Муниципальные образования региона: расчет уровня асимметрии // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 12. С. 46–52.

2. Омский областной статистический ежегодник: Стат. сб. Ч. I / Под ред. А. А. Агеенко. Омск: Омкстат, 2008. 400 с.

3. Омский областной статистический ежегодник: Стат. сб. Ч. II / Под ред. А. А. Агеенко. Омск: Омкстат, 2008. 375 с.

4. Официальный сайт Правительства Омской области. URL: www.omskportal.ru

УДК 332.05+330.101.541(470.6)

Цымбаленко С.В., Орлинская О.Г., Янукян А.П.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Ввиду субъективных и объективных причин регионы России по уровню социально-экономического развития их составляющих весьма неоднородны [1, 4, 6]. Следствием неоднородности развития являются ценовой диспаритет, замедление экономического роста территориальных единиц разного уровня, процесс дальнейшей дифференциации территорий по уровню экономического развития и т. п. Неоднородность субъектов регионов (далее – субъект, субъект региона, региональный субъект, административно-территориальная единица) по уровню их социально-экономического развития иногда принимает крайние формы – регионального сепаратизма, изоляционизма, дезинтеграции экономического пространства России и т. п. Эти явления говорят о недостаточной разработанности соответствующих концептуальных основ и методологической базы регионального развития, отвечающих основам формирования социально-

ориентированной рыночной экономики современной России. Неравномерность эволюционной динамики краев, областей Юга России создает нерадужные перспективы их развития на многие годы вперед, что и обуславливает актуальность изучения воздействия неоднородности экономического пространства на параметры социально-экономического развития.

Понятие «социально-экономическое развитие региона» многофакторно, что порождает трудности для нахождения комплексного критерия оценки. Существуют различные подходы к определению критериев уровня социально-экономического развития составляющих региона, к измерению степени и динамики их развития. Для этого обычно предлагается построение рейтинговых оценок и интегральных характеристик их социально-экономического развития, которые описывают уровень развития региона по различным направлениям (экономический по-



тенциал, экономическая безопасность, инвестиционно-инновационная привлекательность, конкурентные позиции и т. д.). Методика подобных исследований, как правило, основывается на анализе таких категорий, как экономико-географическое положение объекта региона, ресурсно-производственный и трудовой потенциал, бюджетно-финансовые отношения в нем, внешне-экономические связи, инвестиционная деятельность и др.

Одним из первых в России был рейтинг административно-территориальных единиц по уровню социально-экономического развития и специализации, предложенный Министерством экономики и торговли РФ. Данный рейтинг характеризовал объекты по 15 социально-экономическим показателям, по каждому показателю составлялись итоговые рейтинги, согласно рейтингу все объекты подразделялись на пять групп в зависимости от социально-экономического положения: с уровнем развития выше среднего, со средним уровнем развития, ниже среднего, низким и крайне низким развитием. В подобных рейтинговых оценках производилось сравнение основных макроэкономических показателей без ориентации на степень значимости сравниваемых показателей в аспекте социально-экономического развития субъекта региона [10].

С развитием региональной науки появлялись интегральные рейтинги развития региональных субъектов, где каждый макроэкономический показатель имел свой вес. Например, в основу рейтинга, представленного «The Global Competitiveness Report», положено восемь комплексных факторов, состояние которых определяет возможности долговременного роста экономики страны или региона. В данной модели каждый комплексный фактор имеет свой вес и оценивается целой группой макроэкономических показателей: открытость экономики (вес 16,7 %, 13 показателей); государство (вес 16,7 %, 22 показателя); финансы (вес – 16,7 %, 24 показателя); инфраструктура (вес 11,1 %, 16 показателей); технология (вес 11,1 %, 23 показателя); управление (вес 5,5 %, 23 показателя); труд (вес 16,7 %, 17 показателей); институты (вес 5,5 %, 23 показателя) [1].

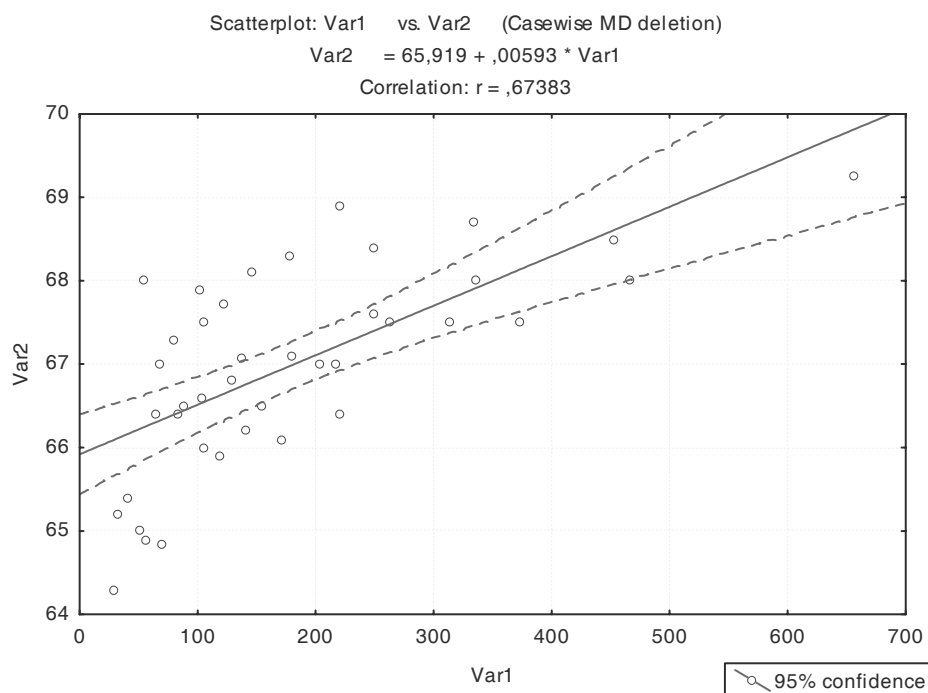
Несмотря на большое количество исследований по данной проблеме, остается открытым вопрос – какие макроэкономические показатели, характеризующие уровень социально-экономического развития субъекта региона, считать

определяющими, а какие, возможно, и не включать в модель оценки во избежание нарушения качества выборки [9]. В некоторых моделях оценки региональных субъектов присутствует научная обоснованность применяемых показателей с учетом степени их влияния на экономику и социальную сферу, но расчеты степени значимости (вес показателей) зачастую не оглашаются: не всегда ясно, какие макроэкономические показатели легли в основу той или иной методики. Более того, как показывают расчеты, степень влияния одного и того же макроэкономического показателя на социально-экономическое состояние различна в каждом субъекте региона [11].

Прикладной характер большинства исследований по данной проблеме создает предпосылки к преобладанию нормативного подхода к подобным исследованиям. При этом научная обоснованность зависимости уровня и качества жизни населения от экономической ситуации в субъекте региона относится к числу исключительно важных, но малоисследованных проблем региональной экономики.

В отечественной и зарубежной экономической литературе отмечается, что продолжительность жизни населения субъекта региона зависит от темпов роста и уровня развития в нем экономики [1]. Иными словами, продолжительность жизни населения субъекта региона адекватна качеству и уровню жизни. Для подтверждения данной теории произведем корреляционный анализ темпов роста ВРП и ожидаемой продолжительности жизни при рождении (см. рисунок). Для подтверждения этой теории произведем корреляционный анализ и оценку связи между ВРП и ожидаемой продолжительностью жизни при рождении.

В расчет мы взяли именно показатель ВРП по абсолютному значению, а не в пересчете на душу населения, поскольку, как показывает практика, зачастую в субъектах, имеющих средние значения показателя ВРП по абсолютному значению, уровень жизни выше, чем в субъектах-лидерах по показателю ВРП в пересчете на душу населения. Это обстоятельство может объясняться тем, что, как правило, субъекты с высокими показателями ВРП с точки зрения территориальной организации хозяйства являются поляризованными и имеют в своей территориальной структуре крупные агломерации, в которых проживает



«Корреляционная зависимость роста ВРП и ожидаемой продолжительности жизни населения в субъектах ЮФО

(по оси Ox – значения ВРП субъектов ЮФО в млрд руб., по оси Oy – значения ожидаемой продолжительности жизни при рождении в годах)

большинство населения. Как известно, в больших городах социальная инфраструктура более развита по сравнению с небольшими населенными пунктами. Развитость социальной инфраструктуры (бассейны, спортивные стадионы, крупные медицинские центры и т. п.) в значительной мере определяет уровень и качество, а иногда и продолжительность жизни [1]. Например, ВРП Архангельской и Мурманской областей сопоставим с ВРП Республики Татарстан в пересчете на душу населения, ВРП Чукотского автономного округа в пересчете на душу населения в два раза выше и приблизительно равен ВРП республики Татарстан и Санкт-Петербурга вместе взятых. Но в то же время республика Татарстан и Санкт-Петербург по индексу развития человеческого потенциала находятся на четвертом и третьем месте соответственно, Мурманская, Архангельская области и Чукотский автономный округ – соответственно на 28, 22 и 72-м.

Поскольку для корреляционного анализа требуется большое количество анализируемых значений показателей (при парной корреляции не менее 25), в расчет примем показатели по со-

ставляющим ЮФО. Если мы для анализа возьмем очень большой период времени, то полученные данные не будут актуальны, так как в течение продолжительного периода времени (20–25 и более лет) существенно изменяются макроэкономические показатели каждой единицы, рыночная конъюнктура, происходит смена поколений и т. п. [2]. Для анализа выберем сопоставимые административно-территориальные единицы ЮФО по уровню их социально-экономического развития и природно-климатическим условиям [4], см. табл. 1, 2.

Для расчета корреляционной зависимости между исследуемыми показателями воспользуемся программой Statistica 7.

Рисунок показывает хотя и не очень тесную, но явную корреляционную связь (коэффициент корреляции $r = 0,674$) между темпами роста ВРП и продолжительностью жизни населения.

Для оценки значимости полученного коэффициента корреляции (т. е. подтверждения того, что коэффициент корреляции не равен нулю и между исследуемыми показателями действительно существует корреляционная связь, и что

Таблица 1

ВРП некоторых субъектов ЮФО, млн руб.

Региональный субъект	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Краснодарский край	217728	248565	313624	372930	465873	655298
Ставропольский край	80534	101383	122235	146569	178737	221119
Астраханская область	40995	50660	56711	70128	84675	105063
Волгоградская область	104341	128622	154338	203232	249147	333856
Ростовская область	14077	171849	221168	263052	336010	453061

Таблица 2

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в некоторых субъектах ЮФО

Региональный субъект	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Краснодарский край	67,3	67,3	67,4	67,5	68,4	69,2
Ставропольский край	67,1	66,9	67,5	67,7	68,7	68,25
Астраханская область	65,3	65,0	65,0	64,8	66,0	67,0
Волгоградская область	66,6	66,8	66,5	67,0	69,9	68,9
Ростовская область	66,0	66,2	66,1	66,9	67,5	68,4

это не просто случайное математическое совпадение) воспользуемся критерием Стьюдента [8]:

$$t_p = (|r| / \sqrt{1-r^2}) \sqrt{n-2}, \quad (1)$$

где r – коэффициент корреляции; n – число наблюдений.

Получим: $t_p = (0,674 / \sqrt{1-0,454}) \sqrt{40-2} = (0,674 / 0,734) 6,16 \approx 5,66$.

При уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $40 - 2 = 38$ табличное (критическое) значение распределения Стьюдента составляет $t_{кр} = 2,03$ [7, с. 494]. Полученное неравенство $|t_p| > t_{кр}$ свидетельствует о значимости коэффициента корреляции (т. е. между исследуемыми показателями существует корреляционная связь) между значениями ВРП и ожидаемой продолжительности жизни населения в субъекте региона [7].

Для оценки существенности корреляционной связи между рассматриваемыми макроэкономическими показателями воспользуемся критерием Фишера [5]:

$$F_{расч} = \frac{R^2(n-m)}{(1-R^2)(m-1)}, \quad (2)$$

где n – число наблюдений; m – число параметров уравнения; R^2 – коэффициент детерминации.

Получим:

$$F_{расч} = (0,674)^2 (40-2) / (1-0,674^2) (2-1) \approx 32,37.$$

Табличное значение критерия Фишера [7] для данных параметров составляет 13,29. Получим $F_{расч} > F_{табл}$, следовательно, наше предположение о существенности корреляционной связи между ВРП и ожидаемой продолжительностью жизни при рождении подтверждается.

Как показывают расчеты, между ВРП и ожидаемой продолжительностью жизни в субъекте региона существует тесная корреляционная зависимость. Приняв допущение о том, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении и ВРП являются важнейшими характеристиками социально-экономического развития регионального субъекта, можно определить набор наиболее значимых макроэкономических показателей и построить модель социально-экономической оценки [9].

Выявить наиболее значимые для целей оценки субъекта региона макроэкономические показатели можно посредством корреляционного ана-

лиза показателей ВРП с анализируемыми макроэкономическими показателями. Наиболее значимые из них те, у которых значение коэффициента корреляции близко к 1 или к -1. После выявления корреляционных зависимостей между ВРП и иными макроэкономическими показателями, характеризующими социально-экономическое положение субъекта региона, можно сделать вывод о том, в какой мере экономика и социальное благополучие жителей региона зависят от темпов роста тех или иных макроэкономических показателей.

По результатам данного анализа можно сделать вывод о том, какие субъекты наиболее остро нуждаются в привлечении инвестиций в реальный сектор экономики и инвестиции в реальный сектор каких дадут максимальный социально-экономический эффект.

Произведем корреляционный анализ ВРП с основными макроэкономическими показателями уровня социально-экономического развития субъекта региона, оценим значимость и существенность корреляционной связи между ними [4] (табл. 3).

Для того, чтобы приступить к корреляционному анализу связей между ВРП и показателями, представленными в табл. 3, мы должны учесть действие закона больших чисел, гласящего, что все закономерности формируются и проявляются при большом числе единиц совокупности [3].

Оптимальным объемом исходной совокупности считается число наблюдений в 5–6 раз превышающее количество параметров в уравнении регрессии [3]. Для увеличения объема совокупности мы можем произвести корреляционный анализ по данным за 10, 15 и более лет, но тем самым мы нарушим качество выборки, поскольку полученные данные не будут актуальными в виду глубокой ретроспективности проводимого исследования. Для соблюдения условия репрезентативности выборки мы предлагаем принять в расчет значения макроэкономических показателей, приведенных в табл. 3, за пять лет с разбивкой по полугодиям.

Проанализировав корреляционные связи между ВРП Ставропольского края и макроэкономическими показателями, мы определили показатели, имеющие тесную корреляционную связь с ВРП региона.

Для наглядности результаты исследований представлены в виде табл. 4.

Макроэкономические показатели, у которых оценка существенности и/или значимости корреляционной связи с ВРП неудовлетворительна, не войдут в состав предлагаемого нами индекса социально-экономического развития субъекта региона.

Определив наиболее значимые макроэкономические показатели, характеризующие социально-экономическое положение субъекта региона,

Таблица 3

Основные показатели социально-экономического развития Ставропольского края

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВРП, млн руб.	80535	101383	122235	147019	180830	178737
Среднедушевые денежные доходы/прожиточный минимум	1,86	1,98	2,40	2,72	2,91	3,69
Индекс развития человеческого потенциала	0,741	0,745	0,748	0,752	0,760	0,761
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	67,1	66,9	67,5	67,7	68,7	69,5
Сальдо консолидированного бюджета, млн руб.	-254	330	-172	-291	1234	2693
Поступление иностранных инвестиций, тыс. долл. США	59566	13832	18364	61038	26155	295142
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	33891	34028	33177	35102	41561	55372
Ввод в действие общей площади жилых домов, м ² на 1000 чел.	216	232	238	258	294	350

Таблица 4

Корреляционная связь ВРП с некоторыми макроэкономическими показателями уровня социально-экономического развития регионального субъекта

Показатели	Коэффициент корреляции	Оценка существенности корреляционной связи $F_{\text{расч}}; F_{\text{табл}}$	Оценка значимости корреляционной связи $t_{\text{расч}}; t_{\text{кр}}$
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	0,674	32,37 > 13,29	34,6 > 2,03
Среднедушевые денежные доходы / прожиточный минимум	0,956	36,56 > 7,71	12,22 > 2,45
Ввод в действие общей площади жилых домов, м ² на 1000 чел. в год	0,909	123,23 > 7,71	121,2 > 2,45
Сальдо консолидированного бюджета, млн руб.	0,742	4,40 < 7,71	5,98 > 2,45
Поступление иностранных инвестиций, тыс. долл. США	0,493	1,20 < 7,71	2,57 > 2,45
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	0,745	4,70 < 7,71	6,54 > 2,45
Индекс развития человеческого потенциала	0,963	269,20 > 7,71	4,44 > 2,45

мы предлагаем рассчитать значение *индекса социально-экономического развития* субъекта региона по следующей формуле:

$$I_{\text{с-э р}} = \frac{r(M_1 / M_{1\text{max}}) \pm r(M_2 / M_{2\text{max}}) \pm \dots \pm rn(M_n / M_{n\text{max}})}{n}, \quad (3)$$

где M – значение анализируемого макроэкономического показателя в оцениваемом объекте; M_{max} – максимальное значение макроэкономического показателя среди региональных субъектов России; n – количество макроэкономических по-

казателей в модели; знак «+» или «-» зависит от знака коэффициента корреляции между рассматриваемым макроэкономическим показателем и ВРП объекта региона; r – коэффициент линейной корреляции между ВРП и анализируемым макроэкономическим показателем.

Значения предлагаемого нами индекса будут находиться в интервале [0; 1], чем ближе значение индекса к 1, тем лучше социально-экономическое положение регионального субъекта.

Максимальные значения отобранных нами макроэкономических показателей для включения в модель приведены в табл. 5 [4].

Таблица 5

Максимальные значения макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое положение в России в 2007 году

Макроэкономические показатели	Максимальное значение по России	Субъект, в котором зарегистрировано это значение
ВРП, млн руб.	2 785 335,600	Тюменская область
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	76,020	Республика Ингушетия
Среднедушевые денежные доходы/прожиточный минимум	9,702	Тюменская область
Индекс развития человеческого потенциала	0,893	Тюменская область
Ввод в действие жилых домов, м ² общ. пл. в год на 1000 чел.	1172,000	Московская область

Рассчитаем индекс социально-экономического положения Ставропольского края (СК) по состоянию на 2007 год по формуле (3):

$$I_{с-э р СК} = 0,674 (ОПЖ_{СК}/ОПЖ_{РИ}) + 0,956 \times \left(\frac{Ср.-душ. дох. СК}{Прож. мин. СК} / \frac{Ср.-душ. дох. Т обл}{Прож. мин. Т обл} \right) + 0,963 (ИРЧП_{СК}/ИРЧП_{М обл}) + 0,909 (\text{ввод жил. дом. в СК}/\text{ввод жил. дом. в Моск. обл.})/4.$$

Подставив данные табл. 4 и 5, получим:

$$I_{с-э р СК} = 0,674(69,5 / 76,02) + 0,956(2,59 / 9,7) + 0,963(0,761 / 0,893) + 0,909(350 / 1172) / 4 = 0,49.$$

Предлагаемый нами индекс социально-экономического развития субъекта региона большой смысловой нагрузки в себе не несет – он служит для сравнения социально-экономического положения субъектов регионов России. В случае низкого значения приведенного индекса (по сравнению с другими субъектами) можно произвести его факторный анализ (чем ближе к единице каждое слагаемое индекса, тем выше развита исследуемая категория) и на этой основе определить «слабые места» в экономике субъекта региона с целью их устранения и оптимизации его социально-экономической сферы. Индексы социально-экономического развития некоторых субъектов ЮФО приведены в табл. 6.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

Рассматриваемые субъекты ЮФО заметно отличаются по уровню социально-экономического развития. Наилучшее социально-экономическое положение имеет Краснодарский край. Астраханская и Ростовская области примерно равны в своем социально-экономическом положении и заметно отстают от уровня Краснодарского края. Аутсайдерами являются Ставропольский край и Волгоградская область.

Таблица 6

Индексы социально-экономического развития некоторых субъектов ЮФО за 2007 год

Региональный субъект	Значение индекса социально-экономического развития
Краснодарский край	0,613
Ставропольский край	0,490
Астраханская область	0,584
Волгоградская область	0,489
Ростовская область	0,541

Основные различия социально экономического развития составляющих ЮФО в исследуемом периоде – различия в величине денежных доходов населения и объемах ввода в эксплуатацию общей площади жилых домов. Различия в величине денежных доходов населения между лидирующим субъектом (Ростовская область) и субъектом-аутсайдером (Ставропольский край) составляют 10 %, что не оказывает существенного негативного воздействия на их социально-экономическое положение. Гораздо более мощное негативное воздействие оказывают существенные различия по объему ввода в эксплуатацию жилых домов: разница между лидирующим Краснодарским краем и аутсайдером – Ставропольским краем составляет недопустимо высокие 207 %.

Развитие рынка доступных ипотечных кредитов, участие государства и местных властей в вопросах обеспечения жильем малоимущего населения могло бы существенно сократить диспропорции в социально-экономическом развитии административных территорий ЮФО.

Глобальный экономический кризис и его последствия наиболее сильно затронули отрасль строительства и банковский сектор, следствием чего стало замедление темпов строительства и повышение кредитных ставок. Под влиянием этих факторов различия в социально-экономическом развитии составляющих ЮФО в ближайшие годы могут заметно увеличиться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акинин П.В., Рязанцев С.В. Экономика Ставропольского края. Ставрополь: Ставроп. кн. изд-во, 2007. 480 с.
2. Бююль А., Цефель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и

восстановления скрытых закономерностей. СПб.: ДиаСофтЮП, 2005. 608 с.

3. Гладилин А.В., Цымбаленко Т.Т., Цымбаленко С.В. Корреляционное моделирование экономических процессов. Ставрополь, 2008. 80 с.



4. Данные Росстата о социально-экономическом положении регионов ЮФО за 2002–2007 годы.
5. **Палий И.А.** Прикладная статистика. М.: Высш. шк., 2004. 176 с.
6. **Цыбаленко С.В., Цыбаленко Ю.В., Янукия А.П.** Оценка уровня развития регионов Южного федерального округа // Сб. науч. тр. по матер. Междунар. науч.-практ. конф., г. Ставрополь, 21–22 мая 2009 г. Т. 2. С. 69–72.
7. **Цымбаленко Т.Т., Байдаков А.Н.** Методы математической статистики в обработке экономической информации. М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2007. 200 с.
8. **Шмойлова Р.А.** Теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2003. 656 с.
9. **Янукия А.П.** Актуальные вопросы оценки социально-экономического положения регионов ЮФО // Современное гуманитарное знание о проблемах социального развития: Матер. XVI годичного науч. собрания проф.-препод. состава. Ставрополь: НОУ ВПО СКСИ, 2009. 560 с.
10. **Янукия А.П.** Вопросы оценки социально-экономического положения региона: Сб. науч. тр.: В 2 т. По матер. Всерос. науч.-практ. конф., г. Ставрополь, 16–18 февр. 2009 г. Т. 1. С. 24–29.
11. **Янукия А.П.** Сравнительная характеристика социально-экономического положения регионов Южного федерального округа // Сб. науч. тр. по матер. Всерос. науч.-практ. конф., г. Ставрополь, 16–18 февр. 2009 г. Т. 1. С. 153–159.

УДК 332.142.2

Киселев И.К.

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ РАЗЛИЧИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Регионы России существенно различаются по уровню социально-экономического развития. В современных условиях они могут повысить этот уровень благодаря инвестициям, за счет которых создаются новые предприятия и дополнительные рабочие места, осваиваются передовые технологии и обновляется основной капитал, обеспечивается выход на рынок новых видов товаров и услуг. Основная же проблема сегодня состоит в том, что основные инвестиции и другие ресурсы экономики сосредотачиваются в наиболее развитых регионах, другие же испытывают их острый дефицит и переходят в разряд отстающих. Так, в 2005 году душевое производство ВРП в трех наиболее экономически развитых субъектах ЦФО превышало среднестатистический уровень в 1,3 раза. Экономические аутсайдеры увеличили свое отставание от среднего показателя по ЦФО с 2,8 в 2000 до 3,3 раз в 2005 году. Еще одним доказательством увеличения внутрирегиональных различий является тот факт, что в 2000 году три субъекта ЦФО из 17 (в расчет не берется г. Москва) обеспечивали более 40 % ВВП округа, а в 2005 году – уже более 46 %, тогда как три наименее развитых соответственно 8,2 и 6,9 % ВВП округа. Приведенные

факты свидетельствуют о том, что существующие методы, применяемые для регулирования внутрирегионального развития, не обеспечивают выравнивания уровня социально-экономического развития субъектов регионов. И сегодня это важнейшая государственная проблема.

Таким образом, комплекс мер по выравниванию уровня социально-экономического развития субъектов регионов должен в первую очередь оказывать прямое воздействие на причину создавшейся дифференциации между ними. Инвестиции – это своего рода плоды, которые регионы пожинают от проводимой политики, но при этом главным основанием для притока инвестиций является наличие необходимых условий, среди которых выделяют существующие нормы законодательства, предлагаемые налоговые и иные льготы. Однако при наличии перечисленных условий в нескольких из них встает другой вопрос – какой наиболее подготовлен к инвестициям с точки зрения имеющейся инфраструктуры? Активное развитие существующего потенциала территории за счет привлечения инвестиций может происходить только при условии, что потребности всех хозяйствующих субъектов в инфраструктурных услугах будут удовле-

ны. Безусловно инфраструктурный комплекс территории – это не самоцель, но средство управления территориальным развитием и лимитирующий фактор, определяющий темпы и направленность развития территории. Производственная инфраструктура, обладая устоявшимся общепризнанным набором отраслей, о чем не раз говорилось многими исследователями [2, с. 33–35; 7; 9, с. 9–18], определяет границы производственной деятельности и, в свою очередь, возможность размещения определенного производства на территории субъекта региона.

Для выяснения инвестиционно-привлекательных регионов с точки зрения обеспеченности их производственной инфраструктуры мы провели исследование субъектов Центрального федерального округа. Основным методом исследования – кластерный анализ, на основе которого мы попытались провести типологизацию субъектов ЦФО по уровню развития производственной инфраструктуры. Типология позволяет более успешно формировать суждения, делать выводы и давать определенные рекомендации, так как тенденции объективнее, глубже и достовернее просматриваются в однородных группах, аналогом которых является кластер и типологическая группа, а примером могут служить работы известных российских ученых [1, 3–5, 8].

В данном исследовании базой сравнения служат показатели, отражающие состояние сфер производственной инфраструктуры, среди которых выделяем: производство и распределение электроэнергии, газа и воды, что имеет высокую степень приоритетности для всех отраслей территориального хозяйства; транспорт – возможности использования транспортной системы как средства регулирования территориального развития распространяются на весь хозяйственный комплекс; материально-техническое снабжение как характеристика мощности территориальной логистической системы; научно-технический уровень обрабатывающих производств, выраженный через интенсивность обновления основных фондов.

Показатели, характеризующие состояние производственной инфраструктуры, разделены на три группы:

- показатели, отражающие инвестиции в отрасли инфраструктуры. Это обусловлено тем, что значение инфраструктуры в жизни общества определяется через понятия «издержки обще-

ства» и «накладные расходы». В определении швейцарских экономистов Р. Фрея и Я. Штоллера инфраструктурными являются расходы, которые хотя и служат общим благам, представляют собой инвестиции, так как соответствуют настоящим затратам, дающим отдачу в будущем;

- показатели, характеризующие потенциал отрасли производственной инфраструктуры, выраженный в объемных показателях. К их числу относятся стоимость основных фондов по полной учетной стоимости обрабатывающих производств, производство электроэнергии, грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности, оборот оптовой и розничной торговли;
- качественные показатели, характеризующие эффективность использования и состояние потенциала отрасли производственной инфраструктуры. Нами использовались степень износа основных фондов обрабатывающих производств, степень износа основных фондов предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, густота автомобильных дорог общего пользования, доля оптовой и розничной торговли в валовой добавленной стоимости.

В связи с тем, что производственная инфраструктура напрямую влияет на производство, отдельной составляющей оценки производственной инфраструктуры будет результат деятельности обрабатывающих производств, рассмотренный по трем показателям: объем отгруженных товаров собственного производства, сальдированный финансовый результат деятельности промышленных предприятий, рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) обрабатывающих производств.

По указанному набору показателей производится кластеризация субъектов ЦФО. Разнородность используемых показателей в кластерном анализе устраняется путем их нормирования, что дает возможность рассматривать множество исходных данных практически произвольной природы.

Исследовались 17 субъектов ЦФО по 15 показателям, характеризующим отрасли производственной инфраструктуры. Субъект ЦФО выступал в качестве объекта, характеризваемого определенными значениями каждого из 15 показателей. Алгоритм кластерного анализа позволил

сравнить субъекты между собой по всему набору показателей.

Для кластеризации субъектов ЦФО использовался метод средних. Полное описание алгоритма можно найти в работе Хартигана и Вонга [10].

После получения результатов кластерного анализа методом *k*-средних следует проверить правильность кластеризации. Для этого рассчитываются средние значения для каждого кластера. При хорошей кластеризации должны быть получены сильно отличающиеся средние для всех измерений или хотя бы большей их части. Характеристикой, которая указывает меру различия между кластерами, является коэффициент вариации. В наших расчетах для большинства показателей разных кластеров коэффициент вариации выше допустимого уровня находится в пределах 36–137 %, что говорит о существенных различиях между кластерами и подтверждает правильность кластеризации.

Сравнение субъектов осуществлялось по средним кластеров по каждому показателю, для чего проводили их ранжирование. Каждому показателю присваивался порядковый номер (ранг) в ряду, который упорядочен (ранжирован) по его

уровню и содержанию. В одних случаях чем выше значение показателя, тем ниже ранг (к примеру, сальдированный финансовый результат), в других – чем выше значение показателя, тем выше ранг (к примеру, степень износа основных фондов). Таким образом, самый низкий ранг (1) отражает наилучшее состояние, самый высокий – наихудшее.

О сходстве или различии между состояниями производственных инфраструктур субъектов можно судить, сравнивая кластеры, к которым они отнесены. Всего выделено восемь кластеров. В фрагменте табл. 1 приведен перечень субъектов ЦФО с их основными характеристиками в соответствии с распределением по кластерам. Причем кластеры представлены в порядке понижения уровня развития производственной инфраструктуры.

Представляет интерес состав и других кластеров, не указанных в табл. 1: Липецкая область (кластер 2), Рязанская и Тверская области (кластер 6), Белгородская, Владимирская и Ивановская области (кластер 4), Костромская и Курская области (кластер 8), Калужская и Орловская области (кластер 5).

Таблица 1 (фрагмент)

Характеристика инвестиционной привлекательности субъектов ЦФО

Кластер	Субъекты ЦФО	Особенности	
		положительные	отрицательные
3	Московская область	Практически по всем показателям опережает другие кластеры	Высокая степень износа основных фондов предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (6)
1	Воронежская, Смоленская, Тульская, Ярославская области	Характеризуется высокими инвестициями в основной капитал предприятий транспорта (2), а также существенным оборотом оптовой и розничной торговли (2)	Высокая степень износа основных фондов обрабатывающих производств (7). Этот кластер наименее однороден, характерны наибольшие различия между регионами кластера
7	Брянская и Тамбовская области	Самые низкие результирующие показатели деятельности обрабатывающих производств (8). Основные фонды имеют самые низкие характеристики среди других кластеров (8), то же самое можно сказать о предприятиях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Кластер характеризуется также самыми низкими инвестициями в основной капитал предприятий оптовой и розничной торговли (8) при довольно низком обороте торговли (6)	Транспорт – это единственная составляющая производственной инфраструктуры, которая соответствует среднему уровню (5, 4)

О различии между кластерами можно судить по мере евклидова расстояния между ними. Кластер 3 наиболее отличный от всех остальных кластеров, причем его отличие практически одинаково (3,08–3,45); наименьшее его отличие – от кластера 2 (3,08), наибольшее – от кластера 7 (3,45). Рассматривая евклидово расстояние между кластерами, выявили наиболее близкие кластеры – 1 и 4 (0,529105), 1 и 7 (0,494755), а также 4 и 5 (0,4098).

Для подготовки практических мер необходимо иметь количественное представление о величине различия между объектами (субъектами ЦФО) внутри кластера. Количественную оценку различия-схожести объектов внутри кластера дает мера плотности их расположения. Мы применили среднюю квадрата расстояний между объектами отдельного кластера. Чем меньше эта величина, тем кластер более однороден по всем характеристикам объектов. По этому критерию наиболее плотные кластеры – 2 и 3, так как состоят из одного объекта, далее идут кластеры 5 (1,7), 7 (2,0), 1 (2,23), 4 (2,43), 6 и 8 (3,3). Основываясь на приведенных данных, можно сделать вывод, что наиболее однородными являются кластеры с самой развитой (2 и 3) и наименее развитой (5 и 7) производственными инфраструктурами. Другие же кластеры характеризуются наименьшей однородностью.

На основе обозначенных особенностей кластеров можно выделить следующие типы производственной инфраструктуры в контексте инвестиционной привлекательности субъекта ЦФО:

- локомотив роста – это отрасли производственной инфраструктуры, которые будут определять динамику внутрирегиональной экономики. Локомотивом считается отрасль, для значения которой выполняется следующее условие: значение < внутрикластерной средней и медианы по всем отраслям производственной инфраструктуры, а также значение < средней и медианы конкретной отрасли в целом по ЦФО;
- резерв роста – отрасли производственной инфраструктуры, потерявшие или еще не приобретшие лидирующего положения в кластере. Это отрасли, имеющие высокий вес в экономике кластера, но отстающие в силу недостаточных инвестиций, характеризующих эффективность использования и состояние потенциала отрасли производственной инфраструктуры. К резерву роста относятся отрасли, значение которых меньше или равно внутрикластерной медиане;

- стагнация роста – отрасли производственной инфраструктуры с низким уровнем развития (рангом), что может обусловить их дальнейшее отставание и в то же время накладывает существенные ограничения на развитие производств в субъекте. Соответствует значению, превосходящему среднее и медианное внутрикластерные значения по всем отраслям, а также среднее и медианное значения отдельной отрасли в целом по ЦФО.

Результат деятельности обрабатывающих производств как прямое отражение, итог, получаемый при определенном состоянии производственной инфраструктуры, учитывается при определении типа отрасли (его значение включается при расчете средней и медианы).

Типы отраслей производственной инфраструктуры с точки зрения инвестиционной привлекательности субъекта ЦФО представлены в табл. 2, где локомотив роста выделен жирным шрифтом, резерв роста – курсивом, стагнация роста – подчеркиванием.

Особое внимание необходимо уделить тому факту, что есть кластеры, имеющие одинаковые локомотивы роста (кластеры 4, 6 и 8 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; кластеры 1, 3 и 4 – транспорт; кластеры 3 и 6 – материально-техническое снабжение), резервы роста (кластеры 3, 4, 5 и 8 – научно-технический уровень обрабатывающих производств; кластеры 2 и 7 – транспорт; кластеры 1, 5, 7 и 8 – материально-техническое снабжение), а также стагнации роста (кластеры 1 и 6 – научно-технический уровень обрабатывающих производств; кластеры 1, 2, 3, 5 и 7 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; кластеры 5, 6 и 8 – транспорт; кластеры 2 и 4 – материально-техническое снабжение). В этих случаях необходимо синхронизировать оказываемые воздействия как между схожими кластерами, так и между полярными с целью получения наибольшей эффективности от инвестиционной политики регионов. Также это позволяет лучше согласовывать направления их поддержки из федерального центра.

На основе проведенного исследования выделены группы, характеризующиеся различным состоянием производственной инфраструктуры и, как следствие, отличающиеся по объемам инвестиций, уровню жизни и другим показателям. Также были определены типы отраслей производственной инфраструктуры, которые и обус-

Таблица 2

Типы отраслей производственной инфраструктуры субъектов ЦФО

Показатели, отражающие состояние производственной инфраструктуры	Кластер								Среднее по ЦФО	Медиана по ЦФО
	1	2	3	4	5	6	7	8		
Результат деятельности обрабатывающих производств	3,67	1,67	1,67	4,33	4,67	5,67	7,33	7	4,5	4,5
Научно-технический уровень обрабатывающих производств	<u>4,33</u>	2,67	<i>1,33</i>	4,33	5	<u>5,33</u>	<u>8</u>	5	4,5	4,67
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	<u>4,67</u>	<u>4,33</u>	<u>2,67</u>	4	<u>7,67</u>	2,33	<u>7,33</u>	3	4,5	4,17
Транспорт	3	4	1	3,67	<u>6,67</u>	<u>5,33</u>	5,33	<u>7</u>	4,5	4,67
Материально-техническое снабжение	3,67	<u>4,67</u>	1	<u>5,67</u>	6,33	2,67	5,33	6,67	4,5	5
Среднее по кластеру	3,87	3,47	1,53	4,4	6,07	4,27	6,66	5,73		
Медиана по кластеру	3,67	4	1,33	4,33	6,33	5,33	7,33	6,67		

ловливают различие в социально-экономическом развитии субъектов регионов. Существуют отрасли («локомотивы роста»), которые не создают препятствий для притока инвестиций, а наоборот, являются положительным фактором инвестиционной привлекательности субъекта региона относительно других отраслей производственной инфраструктуры данного кластера. Это говорит о том, что в любом случае есть кластер, который обладает наилучшими характеристиками по той или иной отрасли, поэтому определение типа отрасли носит относительный характер. Однако внутри кластера, именно на «локомотивы роста» необходимо опираться при разработке и реализации стратегии развития субъекта региона, фокусируя в них финансовые, административно-управленческие, человеческие и другие ресурсы, а затем осуществлять последующее распространение инновационной активности на другие отрасли. В то же время в каждом кластере есть отрасль,

которая тормозит, препятствует притоку инвестиций и соответственно не позволяет субъекту региона выйти на более высокий уровень развития – это стагнация роста. Эти отрасли требуют особого внимания уже не только со стороны региональных властей, но и со стороны федерального центра.

Благодаря определению групп субъектов региона, меры их отличия друг от друга, а также типов отраслей производственной инфраструктуры, появляется возможность выделения территорий, в отношении которых должны быть сформулированы различные цели социально-экономического развития и установлены различные меры их достижения в соответствии с принадлежностью к тому или иному инфраструктурному типу. Все это направлено на достижение одной генеральной цели – выравнивания уровня социально-экономического развития регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вардомский Л.Б. Внешние факторы территориально-структурных изменений в России // Проблемы прогнозирования. 1997. № 1.
2. Васильев Н.М. К вопросу оценки деятельности производственной инфраструктуры (на примере автомобильного транспорта и дорожного хозяйства) // Проблемы развития производственной инфраструктуры: Тез. докл. первого Всесоюз. сем. М., 1981. С. 33–35.
3. Выбор стратегии и моделирование региональной экономики / Под. ред. Ходачека В.М., Столбова Г.Ф., Ипатова Ю.М. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2000.
4. Гладкий Ю.Н., Чистобанов А.И. Основы региональной политики: Учебник. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
6. Лексин В.Н. Методы и практика системного регулирования регионального и хозяйственного развития. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
7. Политическая экономия: Словарь / Под ред. Ожерельева О.И. и др. М.: Политиздат, 1990. 607 с.
8. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Рук. авт. кол. и отв. ред. А.Г. Гранберг. М.: Экономика, 2000.
9. Селезнев А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность России (методологические вопросы анализа и интегральной оценки) // Экономист. 1996. № 2. С. 9–18.
10. Hartigan J.A., Wong M.A. Algorithm 136. A k-means clustering algorithm. Applied Statistics. Vol. 28, Nr. 100. 1978.

УДК 338.012

Жангуразов К.Б., Темукуев Т.Б.

ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА)

В результате реформирования дочерних зависимых обществ ОАО «РАО ЕЭС России», действовавших на территории семи республик Северного Кавказа и совмещавших деятельность по передаче и продаже электроэнергии, были образованы энергосбытовые компании (ЭСК): ОАО «Дагестанская ЭСК», ОАО «Ингушэнерго», ОАО «Каббалкэнерго», ОАО «Карачаево-Черкесскэнерго», ОАО «Калмэнергобыт», ОАО «Севкавказэнерго», ОАО «Нурэнерго». Между тем их связь с сетевыми компаниями сохранена, так как ОАО «МРСК Северного Кавказа» представляет собой сетевую компанию, на которую возлагалась ответственность за надежность и качество функционирования распределительно- сетевого комплекса, а также за формирование эффективной модели региональной электроэнергетики в целом. Такая форма взаимоотношений связана с тем, что структурные преобразования в электроэнергетической отрасли Северо-Кавказского региона проходили по так называемому небазовому варианту реформирования, суть которого заключалась в сохранении единого центра управления сетевыми и сбытовыми компаниями в силу кризиса неплатежей и сложной социально-экономической обстановкой, характерной для субъектов Северо-Кавказского федерального округа. Таким образом, ОАО «МРСК Северного Кавказа» на основании заключенных договоров о передаче полномочий единоличного исполнительного органа осуществляет управление этими ЭСК.

Реформирование электроэнергетической отрасли в России выявило ряд проблем, с которыми столкнулись ЭСК в процессе деятельности на оптовом и розничном рынках электрической энергии.

В результате поэтапного снижения объемов электроэнергии, поставляемых на оптовом рынке электрической энергии (мощности) (ОРЭМ) по регулируемым договорам, увеличивается объем электроэнергии, приобретаемый ЭСК по свобод-

ным ценам. По всем ЭСК в 2007 году было куплено по регулируемым договорам 9819,44 ГВт·ч, а в 2008 году – 9086,38 ГВт·ч. Темпы либерализации составили соответственно 4,7 и 15,1 %, т. е. весь этот объем обращался на нерегулируемом секторе ОРЭМ.

Существуют следующие сегменты ОРЭМ, на которых обращаются «высвобожденные» согласно графику либерализации объемы электрической энергии (мощности): рынок на сутки вперед, балансирующий рынок и рынок мощности (разделенный со II полугодия 2008 года на несколько отдельных секторов).

Рынок на сутки вперед (РСВ) – это система отношений в рамках ценовых зон оптового рынка электроэнергии между участниками ОРЭМ, связанная с поставкой (потреблением) электроэнергии в объемах, определенных по результатам конкурентного отбора ценовых заявок на сутки вперед.

Объемы электроэнергии, не включенные в регулируемые договоры, обращаются на РСВ по договорам купли-продажи электроэнергии, заключенным с ЗАО «Центр финансовых расчетов».

Цены на покупку (продажу) электроэнергии на РСВ определяются ОАО «Администратор торговой системы» по результатам конкурентного отбора ценовых заявок на сутки вперед на каждый час следующих суток в зависимости от соотношения спроса и предложения электроэнергии. Значительное влияние на изменение цены на РСВ оказывают следующие факторы:

- изменение температурного режима – высокие цены в холодное время года и снижение цен в летний период;
- системные ограничения – резкое увеличение цен вследствие вывода в ремонт генерирующего оборудования либо линий электропередачи, повлекшего за собой уменьшение объемов продаваемой электроэнергии.

Кроме того, цены на РСВ меняются в зависимости от интервалов тарифных зон суток –

наблюдается снижение цен в часы ночного минимума и увеличение в пиковые часы.

На РСВ обращается наибольший объем электроэнергии, участвующей в свободных торгах. Сальдо покупки (продажи) за 2007 год составило 784,97, а за 2008 год – 1834,10 ГВт·ч. Таким образом, в 2007 году доля РСВ в общем объеме покупки составила 7,6, а в 2008 году – 17,1 %. При этом наибольшие объемы обращения, в натуральном выражении, от 70 до 75 % всего объема РСВ, приходятся на ОАО «Дагестанская ЭСК» и ОАО «Нурэнерго». Согласно требованиям существующих нормативных документов все объемы роста потребления, по сравнению с 2007 годом, приходится покупать на РСВ. В результате увеличивается удельный вес нерегулируемых объемов в общем объеме покупки электроэнергии для прочих категорий потребителей при трансляции нерегулируемых объемов на розничный рынок. Это особенно проявляется по Республике Дагестан и Чеченской Республике из-за высоких (восстановительных) темпов развития экономики.

Балансирующий рынок – сфера обращений-отклонений, определенных в результате конкурентного отбора ценовых заявок для балансирования системы и (или) определенных по факту производства (потребления) электрической энергии на основе данных коммерческого учета. Цены покупки и продажи электроэнергии для балансирования системы определяются ОАО «Администратор торговой системы» для каждого часа суток фактической поставки электроэнергии с использованием равновесных узловых цен и индикаторов стоимости диспетчерских объемов. В результате применения индикаторов стоимости диспетчерских объемов цена покупки электроэнергии в БР на один и тот же час, как правило, превышает цену продажи. Окончательная цена на покупку (продажу) электроэнергии на БР формируется по итогам месяца. Таким образом, на БР покупаются и продаются объемы отклонения фактического почасового потребления от планового.

Сальдо покупки (продажи) на балансирующем рынке за 2007 год составило 104,82, а за 2008 год – 1,30 ГВт·ч. Таким образом, в 2007–2008 годах доля балансирующего рынка общем объеме покупки (продажи) не превышала 1 %.

Рынок отклонений мощности – это сфера обращений отклонений мощности, определяемой

по базе плановых величин мощности согласно прогнозируемому балансу электрической энергии и мощности и фактическому потреблению мощности в расчетном периоде (рассчитываемом согласно регламентам ОРЭМ и на основе данных коммерческого учета).

Цены покупки (продажи) мощности рассчитываются на основе итоговой стоимости мощности с учетом качества мощности в расчетном периоде по регулируемым договорам, скорректированным коэффициентами. В случае превышения фактического объема мощности над плановым более чем на 2 % (при покупке недостающих объемов), применяется коэффициент 1,05, в случае превышения планового объема мощности над фактическим более чем на 2 % (при продаже избыточных объемов) применяется коэффициент 0,95.

На конечную цену покупки (продажи) мощности существенное влияние оказывают следующие факторы:

- снижение стоимости мощности, поставляемой по регулируемым договорам в случае невыполнения поставщиком обязательств по обеспечению готовности своего генерирующего оборудования к выработке электрической мощности установленного качества;
- распределение небаланса стоимости покупки (продажи) мощности на ОРЭМ, причем значительное различие цен наблюдается только при небольших объемах покупки (продажи) мощности.

В случае если фактический объем потребления мощности ЭСК отличается от объема приобретенного по регулируемым договорам, объем отклонения покупается либо продается в секторе торговли отклонениями мощности. Сальдо покупки (продажи) на секторах рынка мощности за 2007 год составило –849,98, а за 2008 год –406,01 МВт. Таким образом, в 2007 году доля рынка мощности в общем объеме покупки составила –4,7, а в 2008 году –2,2 %. Несмотря на это, по ЭСК существует существенный дисбаланс. Принятие дефицитного баланса мощности привело к покупке недостающих объемов мощности по ОАО «Дагестанская ЭСК», ОАО «Ингушэнерго» и ОАО «Нурэнерго». Основные объемы продажи мощности в секторе торговли отклонениями мощности приходились на ОАО «Каббалкэнерго» и ОАО «Севкавказэнерго», т. е. на ЭСК, приобретающие часть объемов потребления элек-

троэнергии и мощности у региональных генерирующих компаний.

Наиболее существенная проблема функционирования ЭСК на ОРЭМ – резкий рост цены покупки электроэнергии на РСВ. В субъектах Северного Кавказа наблюдается значительное увеличение свободной цены на РСВ в 2008 году от 147,6 до 194,1 % по сравнению с 2007 годом. При этом следует отметить, что практически по всем ЭСК цена покупки на РСВ в 2008 году значительно превышает цену покупки на ОРЭМ, утвержденную органом госрегулирования. Средневзвешенные нерегулируемые цены за 2008 год, участвующие в расчете предельного уровня нерегулируемых цен, превышают цены, учтенные органами госрегулирования при утверждении тарифов в регионе на 561 % (Республика Дагестан), на 181 % (Карачаево-Черкесская Республика), на 139 % (Чеченская Республика), на 92 % (Республика Ингушетия).

Для сохранения удовлетворительного финансового состояния ЭСК необходимо всю сумму превышения фактической стоимости над плановой транслировать на потребителей розничного рынка электроэнергии. Таким образом, в 2007 году ЭСК предъявили к оплате нерегулируемые объемы на сумму 845,88 млн р. (или 11,8 % от фактической стоимости электроэнергии). В 2008 году в связи с запуском конкурентного рынка мощности и увеличением доли либерализации произошел заметный рост стоимости электроэнергии, приобретаемой ЭСК на ОРЭМ. В целом по всем ЭСК по итогам 2008 года ожидается увеличение стоимости покупки электроэнергии и мощности с ОРЭМ в 3,4 раза по сравнению с 2007 годом, т. е. стоимость нерегулируемой составляющей для потребителей розничного рынка составила 2851,14 млн р. (или 16,7 % от фактической стоимости покупки).

К середине 2009 года в соответствии с [1] проведен очередной этап либерализации объемов, приобретаемых на ОРЭМ (по регулируемым ценам можно было максимально поставлять только 50 % электроэнергии, без учета объемов поставляемых населению). С учетом ежегодной тенденции роста цен, как регулируемых, так и в свободных секторах, и увеличивающейся доли покупки электроэнергии и мощности по нерегулируемым ценам в общем объеме покупки на ОРЭМ задолженность на ОРЭМ за 2007 год со-

ставляла 2396,20 млн р., а за 2008 год – 3421,68 млн р. Существующая модель функционирования розничного рынка предполагает трансляцию нерегулируемых объемов электрической энергии и цен, сформированных на оптовом рынке электроэнергии потребителям розничного рынка, в том числе региональным сетевым компаниям. Однако реализация данного механизма сопряжена с весьма значительными рисками, которые по итогам 2007 года увеличили задолженность розничного рынка на 404,94 млн р., а за 2008 год – на 930,27 млн р., при этом размер совокупной задолженности к 1 января 2009 года составил 9448,4 тыс. р. В 2009 году ожидается рост стоимости покупки не ниже уровня текущего года, что приведет к еще большему увеличению задолженности ЭСК перед поставщиками на ОРЭМ.

Увеличение объемов электроэнергии и мощности, приобретаемых на свободных секторах оптового рынка, на фоне сохраняющейся тенденции роста цен влечет за собой рост стоимости электроэнергии, продаваемой конечным потребителям, ухудшая платежные показатели на розничном рынке, увеличивая тем самым неликвидную задолженность ЭСК по нерегулируемым обязательствам перед поставщиками на ОРЭМ.

Учитывая региональные особенности, связанные с низкой платежеспособностью потребителей и негативным отношением региональных властей к вопросам либерализации, применение предельных уровней нерегулируемых цен оказывается проблематичным. На ухудшение платежных показателей на розничном рынке оказывает влияние в том числе неспособность предприятий ЖКХ и финансируемых из бюджетов различных уровней организаций обеспечить платежи по нерегулируемым ценам, ввиду того что в составе их расходов на коммунальные услуги не учитывается нерегулируемая составляющая покупной электроэнергии.

Анализ деятельности ЭСК на оптовом и розничном рынках электроэнергии демонстрирует постоянное ухудшение результатов их работы. Очевидно, что условия их функционирования неадекватны существующей модели и структуре рынка электроэнергии. По мере либерализации рынка вышеперечисленные факторы будут увеличивать свое отрицательное воздействие на основные показатели работы ЭСК.

Стремясь уменьшить негативные последствия продолжающегося кризиса неплатежей на ОРЭМ, Правительство РФ приняло постановление [2] внесшее изменения в правила функционирования оптового рынка на территории Северо-Кавказских республик. Для покупателей электрической энергии (мощности), функционирующих на этих территориях, в 2010 году максимальный объем электрической энергии и мощности на ОРЭМ будет поставляться по регулируемым ценам (тарифам) на основании регулируемых договоров и должен составлять 100 % базового прогнозного объема электрической энергии и базового прогнозного объема мощности. Базовый прогнозный объем электрической энергии для указанных покупателей определяется исходя из объема потребления электрической энергии, утвержденного в установленном порядке прогнозном балансе на 2010 год. То есть в течение 2010 года устанавливаются особые условия поставки электрической энергии и мощности, предусматривающие при определенных условиях взимание платы с потребителей только по фиксированной регулируемой цене. Это решение несомненно должно улучшить платежеспособность ЭСК перед поставщиками на ОРЭМ, но не сможет привести к системной стабилизации.

Организационно-правовым механизмом долгосрочной стабилизации финансового положения ЭСК, управляемых ОАО «МРСК Северного Кавказа», может стать включение территорий, где они осуществляют свою деятельность, в перечень неценовых зон оптового рынка.

В России существует две подобные неценовые зоны: первая – Амурская область, Приморский и Хабаровский края, Южно-Якутский район Республики Саха (Якутия), Еврейская автономная область, вторая – Республика Коми, Архангельская и Калининградская области, в которых изначально сохранены регулируемые отношения, так как сформировать конкурентную среду при монопольном положении отдельных участников и наличии ограничений на переток активной мощности в ценовую зону (слабые электрические связи) было невозможно.

Создание подобной неценовой зоны на Северном Кавказе позволит участникам, функционирующим на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка, покупать электрическую энергию в полном объеме от прогнозного баланса на основании регулируемых договоров по тарифам, установленным органами госрегулирования.

Благодаря большей стабильности регулируемых тарифов снижаются финансовые риски ЭСК, связанные с волатильностью и многофакторной обусловленностью цен на свободных секторах, зависимостью от действий генерирующих компаний, использующих свою рыночную власть при их установлении. Результатом станет уменьшение стоимости электроэнергии, транслируемой на розничном рынке, что выразится в снижении цен для конечных покупателей. Это особенно важно в условиях неблагоприятного социально-экономического положения в Северо-Кавказском федеральном округе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ от 07.04.2007 г. № 205 «О внесении изменений в некоторые акты правительства российской федерации по вопросу определения объемов продажи электрической энергии по свободным (нерегулируемым) ценам» // Российская газета. 2007. № 79.
2. Постановление Правительства РФ от 21.12.2009 г. № 1045 «О внесении изменений в акты Правительства Российской Федерации в связи с установлением особенностей функционирования оптового рынка элек-

трической энергии (мощности) в переходный период и ценообразования в отношении услуг по передаче электрической энергии по единой национальной (общероссийской) электрической сети» // Российская газета. 2009. № 251.

3. **Тукенов А.А.** Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции. М.: Энергоатомиздат, 2005. 416 с.

4. **Стофт С.** Экономика энергосистем. Введение в проектирование рынков электроэнергии. М.: Мир, 2006. 623 с.

УДК 332.145

Мингалева Ж.А., Игошев М.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

Повышение внимания к физической культуре и спорту на всех уровнях государственной власти и управления, наметившееся в последнее время, не случайно. Сегодня в обществе происходит кардинальное переосмысление системы индивидуальных и общественных ценностей.

Сегодня мир столкнулся с тем, что экологическая инфляция все интенсивнее съедает те доходы, которые должны служить научно-техническому и гуманитарному прогрессу, социальной стабильности, культурному и духовному обновлению общества, физическому здоровью людей [10]. Для России эта проблема стоит еще острее, поскольку накладывается на задачи создания эффективной социально-экономической политики, поиска инвестиций для укрепления здоровья нации, т. е. преобразования всего способа жизнедеятельности общества [7, 10].

При этом соответствующие изменения должны быть внесены и в парадигму управления [11]. Поскольку сегодня управление представляет собой единую систему методов (экономических, финансовых, социальных, политических, правовых, духовно-культурных и т. п.) воздействия на объект на единой концептуальной основе, от правильности теоретической постановки вопросов и их решения зависит весь комплекс управляющих воздействий, а следовательно, и возможность достижения целей. В то же время если управление сводится к абсолютизации одних, например финансовых или экологических, показателей, то при усложнении объекта оно становится неадекватным ему, разрушающим его целостность и жизнеспособность.

Именно с этой проблемой и столкнулось мировое сообщество. Сегодня идет борьба с последствиями патологической модели развития, разрушившей природу, сферу жизнеобитания людей, а также подорвавшей в значительной степени физическое и моральное здоровье населения многих стран. Главной же проблемой (и бе-

дой) российской парадигмы управления на всех уровнях иерархии, по мнению многих ученых и практиков, является односторонний, линейный подход к социальному и духовному здоровью нации [6, 8].

Попытка пересмотреть указанный односторонний подход к здоровью российской нации предпринята в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, где в том числе была определена и роль физической культуры и спорта в формировании и развитии человеческого потенциала России. Свое продолжение основные положения Концепции нашли в Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1101-р от 7 августа 2009 г. [1].

Однако реализация положений Концепции и Стратегии, а также принятой ранее федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.01.2006 № 7) [2] и запланированного в их рамках комплекса мероприятий затруднена целым рядом институциональных препятствий. В частности, существующие в России правовая и нормативная базы в области физической культуры и спорта не позволяют осуществить права каждого гражданина России на занятия физической культурой и спортом, а также создают препятствия по реализации положений Стратегии. Так, для развития массовой физической культуры и спорта важной задачей является создание спортивных клубов в образовательных учреждениях, по месту жительства населения, на предприятиях и в организациях. В то же время в России и ее регионах отсутствует нормативная база по созданию и функционированию таких учреждений, а разработка примерного положения о спортивном клубе на-



ходится лишь в Плане мероприятий по реализации в 2009–2015 годах. Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года. [3]. Кроме того, что данный документ (Положение о спортивном клубе) по своему статусу является межведомственным нормативным правовым актом, а ответственными за его разработку и принятие являются Минспорттуризм России, Минобрнауки России, заинтересованные федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области физической культуры и спорта, физкультурно-спортивные организации. Многообразие ответственных и заинтересованных лиц, отсутствие адекватной институциональной структуры и действенного институционального механизма принятия подобных решений существенно затрудняют разработку и принятие данного документа.

Что же касается органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, ответственных за развитие физической культуры и спорта, то здесь наблюдается значительная дифференциация институциональных условий и инфраструктуры поддержки физической культуры и спорта. Например, в Пермском крае (и ряде других субъектов РФ) руководство в области развития физической культуры и спорта на региональном уровне возложено на Агентство по спорту и физической культуре Пермского края, в штате которого чуть более десятка человек. В отличие от этого во многих других субъектах и Приволжского федерального округа, и Уральского в структуре аппарата управления территориями созданы соответствующие министерства с достаточной кадровой, финансовой, властной поддержкой мероприятий в области физической культуры и спорта. Закономерно, что результативность их деятельности выше, а показатели физического благополучия населения на этих территориях лучше, причем не только по сравнению с показателями в Пермском крае, но и в целом по России. Так, выраженные позитивные тенденции по снижению уровня смертности трудоспособного населения (мужчины в возрасте 16–59 лет, женщины в возрасте 16–54 года) от внешних причин демонстрируют:

- при первоначальном уровне смертности ниже среднероссийского – республики Башкортостан, Калмыкия, Мордовия, Тюменская, Саратовская области;

- при первоначальном уровне смертности, близком к среднероссийскому, – Республика Татарстан, Чувашская Республика, Оренбургская, Челябинская области;

- при первоначальном уровне смертности выше среднероссийского (с высокой смертностью) – республика Карелия, Удмуртская Республика, Республика Тыва, Свердловская, Иркутская области [5].

Что касается Пермского края, то устойчивое снижение численности населения трудоспособного возраста Прикамья продолжается уже несколько лет. В 2008 году численность трудоспособного населения уменьшилась еще на 17,3 тыс. человек, причем сокращение произошло уже на 41 территории края против 35 территорий в 2007 году [12]. Пермский край относится к группе регионов с высокой смертностью (выше среднероссийского уровня), но по разным группам населения демонстрирует разные тенденции: выраженные позитивные тенденции по снижению уровня смертности трудоспособного населения от внешних причин среди женщин в возрасте 40–59 лет; тенденции, близкие к среднероссийским, по всем группам мужчин и выраженные негативные тенденции по группе женщин в возрасте 20–39 лет. Таким образом, ситуация со смертностью трудоспособного населения в Пермском крае хуже, чем у ближайших соседей и в среднем по России, что еще раз заставляет обратить внимание на создание институциональных условий для улучшения здоровья населения края, принятия соответствующей стратегии и программы деятельности, в том числе на основе развития физической культуры и спорта.

Отсутствие в субъектах РФ организационно-властных структур, способных в полной мере выполнять возложенные на них функции, а также многократно возросшие в свете принятия указанной Стратегии задачи в области развития физической культуры являются важнейшим институциональным препятствием на пути развития физической культуры и спорта в нашей стране.

Неадекватность существующей институциональной структуры требованиям и задачам современного развития физкультуры и спорта проявляется также в том, что в предыдущие годы во многих субъектах РФ были разорваны вертикальные связи республиканских, областных и краевых центров с муниципальными образованияами, на которые в рамках разграничения пол-

номочий и были возложены основные функции по организации и проведению физкультурно-спортивной работы. Так, например, в Пермском крае нарушено взаимодействие между краевой исполнительной властью и органами местного самоуправления целого ряда муниципальных образований; в ряде городских округов Пермского края (г. Александровск, г. Губаха и ряд других) были упразднены городские (районные) спорткомитеты, а также должности специалистов по физической культуре и спорту. Это привело к сокращению кадров и, как следствие, к резкому снижению основных показателей развития физической культуры и спорта в крае [12].

Еще одной важной, а может быть, и ключевой проблемой из области институциональных является пренебрежительное, часто крайне небрежное отношение большинства российских граждан к своему здоровью, здоровью своих близких. В результате происходит снижение качества жизни людей, в том числе за счет увеличения количества различных заболеваний, рост социальных аномалий (алкоголизма, наркомании, преступности), ухудшение физического здоровья значительной части населения. А ведь именно нормы поведения, обычаи, традиции, существующие в данном обществе (коллективе, семье) в отношении конкретного социального или экономического явления, составляют основу функционирования общества.

Общество людей – это социальная система, члены которой взаимодействуют друг с другом через повторяющиеся операции. Общество самостоятельно решает многие проблемы, разрабатывая определенные нормы поведения. Социальные нормы налагают определенные обязательства и координируют ожидания. Например, распространение в обществе идеологии здорового образа жизни, призыв к отказу от вредных привычек, поддержанию физического здоровья предполагают, что граждане, придерживающиеся таких норм поведения, будут соблюдать их добровольно, чувствовать ответственность как за свое здоровье, так и за здоровье других людей. Но, в свою очередь, они будут ожидать и от окружающих, и от государства всемерной поддержки здорового образа жизни, поощрения занятий физической культурой и спортом, причем поощрения не декларативного, а реального. Таким образом, поддержание социальных норм требует их непосредственного проведения в жизнь, поэтому государство придает

некоторым нормам силу закона (упомянутая выше Стратегия).

Однако нормы бывают эффективными лишь в том обществе и именно в том контексте, в котором они появились. Принуждение к выполнению социальных норм со стороны государства может создать нестабильность относительно издержек принуждения. Порождая такую нестабильность, общество может прийти к чрезмерно высокому уровню принуждения (заставлять всех делать по утрам зарядку, как в армии) или оказаться в ситуации абсолютного непринуждения (как сейчас у нас). Таким образом, принудительное проведение норм в жизнь часто не достигает оптимального результата. В целом государственное вмешательство может повысить эффективность действия норм, если эти нормы соответствуют требованиям и тенденциям развития общества или не имеют негативных последствий для него.

Все вышеизложенное требует повышенного внимания федеральных и региональных властей к созданию адекватных новым задачам развития институциональных условий функционирования отрасли физической культуры и спорта на фоне общего требования возрастания роли и влияния физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие общества, широкого распространения среди населения идеалов здорового образа жизни и заботы о своем здоровье.

Основная работа в этом направлении должна идти, на наш взгляд, по следующим направлениям:

1. Совершенствование нормативно-правовой базы в области развития физической культуры и спорта, включая разработку региональных и муниципальных программ развития физической культуры и спорта в рамках как общей региональной социально-экономической политики, так и федерального законодательства.
2. Создание институциональной инфраструктуры для развития физической культуры и спорта в каждом конкретном регионе.
3. Налаживание частно-государственного партнерства в сфере физической культуры и спорта, в том числе активное привлечение предпринимателей к поощрению своих работников, занимающихся физической культурой и спортом, и т. д.
4. Широкое распространение среди различных групп населения (особенно среди подрас-

тающего поколения и людей трудоспособного возраста) идеологии здорового образа жизни, физической культуры и спорта; создание системы норм и традиций в области физической культуры и спорта.

5. Формирование в регионе эффективной отраслевой модели управления, в которой будут четко распределены и согласованы компетенции и полномочия, функции и ответственность всех региональных субъектов физкультурной и спортивной деятельности.

Основными принципами построения новой модели регионального управления отраслью физической культуры и спорта, на наш взгляд, должны быть:

- *принцип сотрудничества* – усиление взаимодействия между всеми заинтересованными субъектами, в том числе органами государственной власти и управления, населением, общественными организациями, бизнесом, системой здравоохранения, образования, органами внутренних дел, институтами рынка труда, профсоюзами, другими министерствами и ведомствами и пр. Инструментом реализации данного принципа выступает частно-государственное общественное партнерство, основанное на доверии между обществом, властью и бизнесом;
- *принцип иерархии связей* – усиление роли региональных органов власти в организации и проведении физкультурно-спортивной работы, осуществлении координации с муниципальными образованиями. Это позволит оптимизировать вертикальные связи региональных центров с муниципалитетами;
- *принцип демократии* – развитие общественных начал в управлении отраслью физической культуры и спорта. Общественные организации обладают большими возможностями привлекать внебюджетные средства для развития физкультурно-спортивной инфраструктуры, а также задействовать в работе волонтеров;
- *принцип ответственности*, поскольку необходимо четкое понимание того, на каких административно-территориальных уровнях принимаются те или иные решения для эффективного управления территориями в интересах граждан. В этих условиях важное значение приобретает реализация модели общественного договора между обществом и властью, который закрепляет взаимные обязанно-

сти сторон и порождает полноценную ответственность власти перед местным сообществом. В новой региональной модели управления отраслью физической культуры и спорта возрастает ответственность общественных физкультурных организаций за развитие видов спорта, привлечение максимального количества людей к занятиям физической культурой и спортом;

- *принцип экономической эффективности*, предполагающий применение экономических механизмов финансирования и софинансирования развития инфраструктуры физической культуры и спорта, направленный на обеспечение максимальной удовлетворенности населения объемом и качеством предоставляемых физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг, решение общечеловеческих проблем. В этой связи, как уже отмечалось, принципиальное значение приобретает включенность местного сообщества в процессы реализации приоритетных направлений регионального социально-экономического развития;
- *принцип приоритета личности*, означающий, что в соответствии с современной концепцией управления необходим переход на качественно иной уровень человеческой субъективности, когда, с одной стороны, каждая отдельная личность становится субъектом управления, ответственной за все происходящее вокруг, а с другой – требуется активное государственное вмешательство в процесс формирования каждой личности, поскольку в современных условиях важной задачей и функцией государства является коррекция индивидуальных предпочтений в соответствии с требованиями устойчивого развития, здорового образа жизни, повышения качества человеческого капитала.

В заключение сформулируем основные задачи по реформированию системы управления отраслью физической культуры и спорта в современных условиях.

1. Расширение круга ответственности и создание системы взаимоотношений со всеми заинтересованными субъектами. Система должна не только предусматривать ответственность, но и давать необходимые полномочия в управлении (включая управление финансированием каждого конкретного направления: оздоровительные ус-

луги, массовый спорт, спорт высших достижений и пр.).

2. Разработка комплекса плановых показателей по развитию конкретных направлений физической культуры и спорта, в том числе интегрированных показателей физического здоровья.

3. Внедрение системы экономического обоснования бюджета отрасли, включая проведение предварительных публичных слушаний, разработку консолидированного решения, защиту проекта в законодательном собрании края.

4. Укрепление исполнительной дисциплины.

5. Разработка принципов и показателей деятельности организаций в сфере оказания услуг по физической культуре и спорту, дающих право на получение госзаказа (или социального заказа).

6. С целью развития массового спорта создание любительских (местных) спортивных

клубов в учебных заведениях, по месту жительства.

7. Изменение методов управления спортом высших достижений, в том числе создание краевых клубов по отдельным видам спорта с привлечением внебюджетных средств.

8. Расширение и активная популяризация спортивно-массовых мероприятий, пропаганда массовых марафонов и т. д.

Реализация этих и ряда других мероприятий позволит, на наш взгляд, улучшить механизм управления отраслью физической культуры и спорта в регионах, обеспечивая целевую функцию данной отрасли – повышение физического здоровья населения, совершенствование человеческого капитала, и будет способствовать социально-экономическому развитию страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года (Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1101-р от 7 августа 2009 г.).

2. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации № 7 от 11.01.2006 г.).

3. План мероприятий по реализации в 2009–2015 годах Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года (Утв. Приказом Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации № 905 от 14 октября 2009 г.).

4. **Алексеевский В.С.** Социокультурная концепция общей теории менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 2.

5. **Антонова О.И.** Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Вопросы статистики. 2007. № 10. С. 17–21.

6. **Иванов В.Н.** Управленческая парадигма XXI века // Специалист. 2003. № 4.

7. **Молл Е.** Российский менталитет и управление // Вопросы экономики. 2000. № 8.

8. **Прохоров А.П.** Перспективы развития российской модели управления // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 2.

9. **Саханова А.Н.** Новая парадигма государственного управления «GOOD GOVERNANCE»: пример Японии как перспектива для стран СНГ // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 1.

10. **Стародубов В.И., Иванова А.Е.** Анализ изменений и прогноз смертности населения в связи с мерами демографической политики // Социальные аспекты здоровья населения. 2008. № 3.

11. **Токарев В.** Гипотеза о новой парадигме управления // Проблемы теории и практики. 2001. № 3.

12. URL: http://www.permkrai.ru/development_strategy/zadachi/chel_pot/stab/smer/

СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРОБИЗНЕСА В РОССИИ

Структура системы агробизнеса в развитых странах существенно отличается от структуры в России. Отличия прослеживаются, во-первых, в соотношении объемов подразделений, входящих в систему агробизнеса, во-вторых, в уровне развития инфраструктуры агробизнеса, в-третьих, в системе связей между структурными элементами системы агробизнеса, что обуславливает актуальность и значимость данного направления исследований в современных условиях.

Доля сектора непосредственно сельского хозяйства в агробизнесе по-прежнему остается высокой. Удельный вес сельского хозяйства, оцениваемый по количеству занятых, в целом составляет более 30 %, в то время как в развитых странах удельный вес данного подразделения в системе агробизнеса – лишь около 15 %. В то же время удельный вес секторов по переработке и реализации продукции в развитых странах в два раза больше, чем в России.

Ограниченное количество предприятий сегодня составляет маркетинговую цепочку движения сельскохозяйственной продукции от производителей к потребителям или на мировые рынки. В России же при пока что низком уровне конкуренции на рынке маркетинговых услуг для сельского хозяйства производители сразу же после уборки урожая попадают в зависимость от элеваторов, хранилищ, транспортной системы. Высокие монопольные тарифы на услуги по хранению, перевозке ведут к тому, что производители получают более низкую плату за свою продукцию, что иногда ведет к потерям части урожая [2].

При сравнении системы агробизнеса в России с таковой в развитых странах обращает на себя внимание ограниченное число институтов инфраструктуры, обслуживающих этот сектор. Целая сеть финансово-кредитных учреждений в развитых странах оказывает услуги сельскому хозяйству, обеспечивает его финансовую и производственную гибкость. Практически 100 %

фермеров в развитых странах используют кредиты в той или иной форме. Государство также работает в данном сегменте рынка, но не замещает рыночный механизм, а корректирует так называемые «провалы» рынка.

Особо следует отметить систему информационного обеспечения сельскохозяйственных производителей в развитых странах. Новый этап в развитии данной сферы связан с информационными технологиями. Сегодня через систему Интернет фермеры получают информацию от прогнозов погоды до динамики цен на ведущих биржах. По каналам Интернета происходит установление контактов между контрагентами, а также сделки по купле-продаже.

Все структурные элементы любой системы должны иметь регулярные связи между собой. В условиях командно-административной экономики связи между подразделениями агробизнеса устанавливались и поддерживались централизованно. В процессе реформирования экономики старая система связей была разрушена, изменились принципы установления подобных связей, порядок их закрепления, появились новые экономические субъекты. Однако новая четкая система связей между контрагентами российского аграрного сектора пока еще не сформирована. И, следовательно, в современных условиях пока еще отсутствует целостность системы, называемой агробизнесом [3].

В России малым формам агробизнеса оказывается государственная поддержка из федерального бюджета и бюджета края, региона в виде субсидирования процентных ставок по кредитам, полученным ими на собственное развитие. Вместе с тем их использование могло быть более эффективным, если бы была отработана система сбыта продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, организовано их обеспечение товарами и услугами на приемлемых условиях. Так, в боль-

шинстве личных хозяйств используются крайне несовершенные технологии, ощущается недостаток в снабжении качественным семенным материалом, обеспечении высокопродуктивным скотом, кормами, средствами химизации, а также оказании консультационных услуг.

Важным инструментом решения этих проблем, на наш взгляд, является создание сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов по заготовке, сбыту, переработке продукции личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Как показывает практика, наиболее жизнеспособны сельскохозяйственные потребительские кооперативы, учредителями которых являются финансово-устойчивые сельскохозяйственные организации, предприятия переработки и др. Примером в Ставропольском крае могут послужить кооперативы «Содружество», «Мельпродснаб» Петровского, «Колос» Александровского, «ЮВЭН» Георгиевского, «Молоко» Советского, «Форус» Апанасенковского района и ряд других [1].

Агробизнес занимает особое положение среди других отраслей народного хозяйства (на сегодняшний день в целом по стране оно составляет около 40 млн человек – работники сельского хозяйства, члены их семей, лица, постоянно проживающие в сельской местности).

Проведенные нами исследования показывают, что наибольший интерес вызывают следующие организационно-правовые формы аграрных предприятий:

- частные формы организации, в том числе частное предпринимательство, частное предприятие, КФХ;
- хозяйственные общества (не корпоративные), в том числе общество с полной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, коммандитное общество, общество с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества, в том числе акционерное общество открытого типа, акционерное общество закрытого типа;
- сельскохозяйственные кооперативы, в том числе производственный сельскохозяйственный кооператив, обслуживающий сельскохозяйственный кооператив.

Перечисленные формы организации аграрного бизнеса можно условно разделить на две группы: формы, основывающиеся на частной собственности и обособленном хозяйствовании,

и формы, где частная собственность используется совместно.

Как показывает анализ, полнее специфике сельскохозяйственной отрасли отвечают хозяйственные общества некорпоративного типа (т. е. неакционерные). Наиболее перспективной формой применительно к сельскохозяйственной отрасли можно считать общество с ограниченной ответственностью.

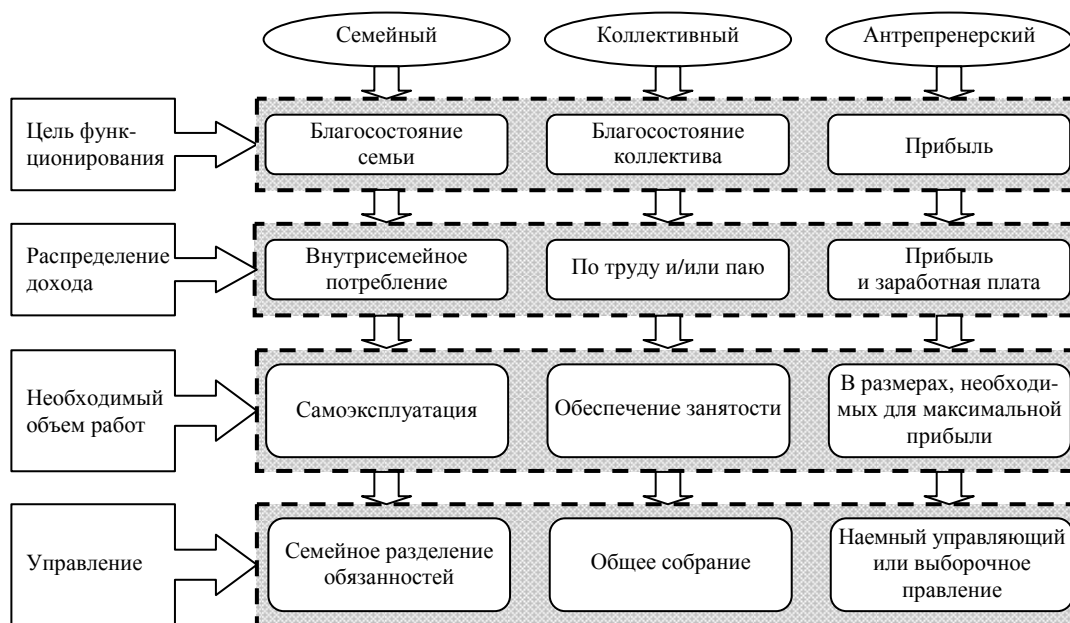
В России не получила пока широкого распространения сельскохозяйственная кооперация, несмотря на целый ряд бесспорных преимуществ, развитие кооперативных форм организации в сельскохозяйственном секторе сдерживается. Недостатком, сдерживающим развитие кооперативных форм организации сельскохозяйственных предприятий, является правовая неопределенность имущественных отношений, возникающих между кооперативом и его членами [4].

Однако именно эту организационно-правовую форму следует рекомендовать в качестве основной в процессе реструктуризации коллективных сельскохозяйственных предприятий, а также в качестве базовой для построения сельскохозяйственных производственных систем на базе средних и крупных коллективных сельскохозяйственных предприятий и их объединений в случае недостатка финансовых ресурсов.

В гораздо большей степени интересам сельскохозяйственного производства соответствуют формы, основанные на частной собственности. К ним относятся: частное предпринимательство, частное предприятие, ЛПХ, КФХ. Заметим, что «частное предпринимательство» и «частное предприятие» в наших условиях это несколько разные понятия. Так, первое, в отличие от второго, не всегда подразумевает создание юридического лица.

Следует отметить, что для сельскохозяйственных предприятий малых и средних размеров наиболее подходящим вариантом оказывается частное предприятие, для предприятий средних и крупных размеров – сельскохозяйственный производственный кооператив или общество с ограниченной ответственностью.

Изучив и обобщив имеющиеся в экономической литературе мнения исследователей по данной проблеме, мы предлагаем различать три организационно-производственных типа сельскохозяйственных предприятий, которые представлены на схеме.



Предлагаемая систематизация организационно-производственных типов сельскохозяйственных предприятий

Семейное сельскохозяйственное предприятие – предприятие, управляемое преимущественно одной семьей.

Коллективные сельскохозяйственные предприятия предполагают совместное владение работниками средствами производства и совместное управление хозяйством. Коллективные формы – общинно-родовые хозяйства были первыми формами ведения хозяйства человечеством, и сегодня они кое-где сохраняются, хотя в большинстве случаев носят переходный характер.

Антрепренерские сельскохозяйственные предприятия – это, как правило, крупные сельскохозяйственные предприятия, собственники которых чаще всего лично не участвуют в производстве, но организуют управление и используют значительное количество наемного труда.

Сегодня антрепренерских предприятий в развитых странах не так уж и много. К ним относятся корпорации несемейного типа. Можно отнести к антрепренерскому типу предприятия также колхозы, совхозы и госхозы, существовавшие в рамках социалистических экономик. В этом случае антрепренером, предпринимателем выступало государство. Колхозы, по законодательству – кооперативные предприятия, фактически были собственностью государства.

Границы между описанными выше тремя типами сельскохозяйственного предприятия до-

вольно гибки. Существует большое количество смешанных, переходных типов хозяйств. Крупные фермы, оставаясь юридически семейными предприятиями, фактически могут быть уже антрепренерскими, базирующимися на наемном труде. Изначально созданные как коллективные предприятия, они очень часто оказываются зависимыми от государственной поддержки в такой степени, что фактически перерождаются в государственные предприятия и тем самым становятся антрепренерскими. С другой стороны, к примеру, многие французские коллективные предприятия на практике являются семейными фермами.

Семейное хозяйство в отличие от антрепренерского в своей деятельности максимизирует не прибыль, а иную функцию полезности, учитывая личное свободное время фермеров. Более того, как было показано, фермеры часто не расстаются с землей, даже если она не приносит денежного дохода. Семья видит иные, нефинансовые выгоды в сохранении своей фермы. Аналогично, коллективные хозяйства могут продолжать функционировать даже в случае их экономической неэффективности хотя бы только для сохранения минимальной занятости и минимальных доходов для своих членов. Антрепренерская ферма обязана приносить собственнику среднюю норму прибыли, в противном случае

она продается (если это, конечно, не государственное предприятие).

На предприятиях различных типов существенно различаются и формы управления. В семье это решается естественным распределением обязанностей между ее членами. В коллективных предприятиях управление построено на демократических началах, на принципах принятия решений общим собранием, выборности руководства и т. д. Антрепренерские хозяйства могут быть устроены различным образом: ферма может находиться в собственности одной семьи, причем не обязательно фермерской, или в собственности акционеров. Однако и в том и в другом случае оперативное управление производством осуществляет наемный управляющий, имеющий определенную самостоятельность в хозяйственных решениях.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в течение более десятилетия реформ аграрного сектора в экономике России не сфор-

мировалась полноценная система агробизнеса, соответствующая условиям рыночной экономики. В качестве конкретных мер в решении данной задачи можно предложить следующие:

- создание надежных механизмов реализации прав частной собственности на землю, что должно стать базой для реформирования форм хозяйствования, естественного отбора наиболее эффективных производителей, развития арендных и залоговых отношений, системы контрактов;
- развитие конкурентных отношений на рынке маркетинговых услуг сельскохозяйственной продукции, создание благоприятных условий для частных инвесторов в данной сфере;
- развитие институтов инфраструктуры агробизнеса, закрепление рыночных принципов их функционирования;
- формирование системы информационного обеспечения сельскохозяйственных производителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Трухачев В.И.** Социально-экономические условия устойчивого развития аграрного сектора: [Монография]. Ставрополь: Агрус, 2005. 328 с.
2. **Удовыденко В.И.** Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства // Аграрная наука – сельскохозяйственному производству Ставропольского края. Ставрополь, 2000. С. 106–110.

3. **Ушачев И.** Роль и место сельского хозяйства в экономике России // АПК: Экономика, управление. 2005. № 5. С. 24–32.
4. **Шнайдер В., Вермель Д.** Агропредприятие предпринимательского типа // АПК: Экономика, управление. 2005. № 3. С. 33–41.

УДК 330.837

Королев В.А., Чумачков Д.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Прогнозирование последствий мировых финансового и продовольственного кризисов, обсуждение целесообразности вступления России в ВТО, принятие приоритетных национальных проектов возродили интерес к экономическим проблемам сферы недвижимости, которые, собственно, не новы и давно известны. Не решаются они в основном потому, что принимаемые меры направлены на ликвидацию не причин,

приводящих к негативным процессам, а их следствий.

Традиционно данная сфера не рассматривается в качестве экономического локомотива, что обусловлено игнорированием мультипликативного характера отрасли, обладающей значительным потенциалом роста. Из пятнадцати укрупненных промышленных отраслей, выделенных в межотраслевом балансе, десять имеют производ-



ственные связи типа «продукт – продукт» со сферой недвижимости, а значит, любые изменения в последнем влекут цепную реакцию во всех смежных отраслях народного хозяйства, причем в более значительных масштабах, что обусловлено сопряженностью этих отраслей. В то же время хозяйственная практика нашей страны являет собой яркое доказательство того, что данный потенциал еще очень далек от реализации. Причина такого состояния сферы недвижимости неразрывно связана со спецификой формальных и неформальных институтов, конституирующих системы стимулов и матрицы поведения экономических агентов. Адекватность сложившейся институциональной иерархии и, прежде всего, ее высших ступеней в экономической системе общества является обязательным условием оптимальности его функционирования.

Доминирующей экономической системой современного общества является рыночная экономика, представляющая собой взаимосвязанную совокупность рынков, охватывающих все сферы жизнедеятельности общества.

Рынок недвижимости – необходимый структурный элемент экономической системы, без которого она не может получить целостной завершенности. В силу этого без эффективного рынка недвижимости, безусловно, регулируемого выработанными современной экономической цивилизацией методами и рычагами, нормального функционирования данной сферы обеспечить невозможно.

Номинальное наличие рынка недвижимости не является достаточным условием его оптимальности. Причина «обманутых ожиданий» кроется в принципиальном отличии теоретической эффективности рынка от эффективности его реального функционирования. Последняя зависит от совокупности регулирующих рынок формальных и неформальных норм и ограничений, обусловленных эффектом предшествующего пути развития (path-dependency).

В силу этого только подробнейший анализ эволюции собственности как структурообразующего института, в контексте ее влияния на формирование рынка, может дать информацию, необходимую для разработки конструктивных механизмов выхода из институциональных ловушек, препятствующих становлению полноценного рынка недвижимости как необходимого структурного элемента рыночной экономики.

Впервые в истории экономической мысли проблему эволюционности экономической динамики сформулировал А. Маршалл. В дальнейшем фундаментальные основы эволюционной экономической теории были разработаны Й. Шумпетером. Современная эволюционная экономическая теория берет свое начало в трудах А. Алчиана, Р. Нельсона и С. Уинтера.

Исследованию проблемы исторической обусловленности и неоднозначности результатов экономических трансформаций посвящены исследования представителей неозволюционной экономической теории П. Дэвида и Б. Артура. Основы методологии исследования экономических реалий сквозь призму институтов были заложены в трудах первых институционалистов – Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла и развиты современными представителями школы – Дж. Ходжсоном, У. Сэмюэлсом, Г. Аткинсоном.

Определение институтов как ограничений деятельности экономических агентов получило широкое распространение в рамках неoinституционализма или новой институциональной экономики и детально освещено Р. Коузом, К. Менаром, В. Ни, Г. Саймоном и другими учеными.

При анализе эволюции институциональной структуры экономических систем важно учитывать, в рамках какого хозяйственного порядка происходят данные процессы. Концептуальные методологические основы исследования хозяйственных порядков и их классификации представлены в работах В. Ойкена, В. Репке, Э. де Сото.

Теория транзакционных издержек как целостная научная концепция разработана Й. Барцелем, Г. Демсецем, С. Чангом. На протяжении истории существования этого теоретического направления предлагались различные определения транзакционных издержек и предпринимались попытки дать их классификацию. Большинство исследователей транзакционные издержки понимают как издержки функционирования системы. Однако общепринятой классификации этих издержек не сложилось, каждый исследователь обращает внимание на наиболее интересные для него элементы. Дж. Стиглер выделяет «информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Й. Барцель – «издержки измерения», П. Милгром и Дж. Роберте – «издержки влияния», Г. Хансманн –

«издержки коллективного принятия решений». К. Далман видит в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

В отечественной научной литературе исследования в рамках институциональной экономической теории широкое распространение получили сравнительно недавно. Всплеск внимания к институциональной методологии в 90-х годах XX века обусловлен, прежде всего, тем, что теоретическое осмысление фундаментальных экономических трансформаций, происходящих в России, невозможно объяснить только на базе неоклассических теорий. Более того, отдельные аспекты социально-экономической трансформации наиболее адекватно могут быть исследованы с позиций институционально-эволюционного подхода, в российской экономической науке представленного работами В. Маевского, В. Потеревича.

Описание и развитие категории «институциональная ловушка» осуществил В. Полтерович, основные идеи которого были конкретизированы и развиты учеными-экономистами – А. Амосовым, В. Андреффов, Е. Балацким, А. Дынкиным, Р. Капелюшниковым, Р. Нуреевым, А. Олейником, В. Римским, А. Яковлевым. Роль институтов вообще и института собственности в частности как необходимых элементов экономической системы России достаточно глубоко исследована О. Белокрыловой, О. Германовой, Р. Капелюшниковым, С. Кирдиной, Ю. Латовым, Р. Нуреевым, А. Олейником, В. Тамбовцевым, А. Шаститко и другими учеными. Всестороннему исследованию истории института земельной собственности и его современного состояния посвящены работы А. Горского, В. Ключевского, Л. Милова, Л. Черепнина и многих других ученых. Исследуемая проблема влияния эволюции института собственности на формирование рынка недвижимости России еще мало разработана, однако так или иначе ее касаются многие отечественные ученые, в их числе Н. Кресникова, Е. Серова, Л. Тимофеев, Н. Шагайда.

В ряду основных задач наших исследований – на основе ретроспективного анализа эволюции института собственности выявить особенности влияния данного процесса на формирование рынка недвижимости, определить средне-

срочные перспективы дальнейшего его развития и разработать механизмы выхода из институциональных ловушек, являющихся следствием закрепления субоптимальных институтов и препятствующих реализации потенциала роста в сфере недвижимости России.

Цель данного исследования обусловила также необходимость постановки и решения следующих этапных задач, отражающих логическую структуру и последовательность предпринятых исследований:

- сравнение механизмов институциональных изменений в контексте динамики транзакционных издержек;
- оценка роли «естественного отбора» правил в формировании институциональной структуры общества;
- выявление места и роли собственности в процессе формирования матриц экономического поведения;
- определение особенности генезиса форм собственности в современной России;
- оценка уровня и динамики транзакционных издержек функционирования рынка недвижимости России;
- определение перспектив развития российского рынка недвижимости в среднесрочном периоде;
- разработка мер по элиминированию источников положительной динамики транзакционных издержек и обеспечению эффективного функционирования института собственности.

Институциональные изменения экономики, представляющие собой процесс качественных преобразований правил и норм поведения экономических субъектов, определяющих вектор развития экономической системы, развивающихся эволюционно, зависящих от предшествующей траектории развития и случайных исторических событий, могут приводить экономическую систему общества в состояние институциональных ловушек, устойчивых во времени.

Оптимальность функционирования хозяйственной системы (порядка) детерминирована качественными особенностями сложившейся институциональной структуры, зависящей от характера институтов ее конституирующих. Комплементарность института собственности (института высшего порядка) экономической системе общества является необходимым условием эффективности рынка недвижимости.



Сложившийся в ходе институциональной эволюции количественный и качественный состав пучка прав собственности определяет величину транзакционных издержек функционирования рынка недвижимости: отсутствие любого из базовых правомочий (право владения, право пользования, право управления и право на доход) ведет к невозможности его легального существования и приводит к возникновению провалов регулирования.

Эволюция института собственности в России характеризуется явным эффектом зависимости от предшествующей траектории развития национальной институциональной структуры, обусловившим устойчивое во времени существование институтов-ловушек, препятствующих становлению института частной собственности на землю как обязательного условия становления полноценного рынка недвижимости.

Многочисленные реформы, призванные повысить эффективность сферы недвижимости в России, в силу объективных и субъективных причин не могли привести к конструктивным результатам, так как игнорировали совокупность эволюционно возникших субоптимальных институтов, детерминирующих высокий уровень издержек формирования рынка недвижимости, что требует дальнейших теоретических исследований, дающих релевантное объяснение эволюции института собственности в российских условиях.

Формирование полноценного, оптимально функционирующего, учитывающего общественные интересы рынка недвижимости сельскохозяйственного назначения является обязательным условием повышения конкурентоспособности нашей страны в условиях мирового финансового кризиса, как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Методологический подход к институциональным рыночным трансформациям рынка недвижимости состоит в концептуальном обосновании необходимости осуществления ретроспективного анализа эволюции института собственности в России, позволяющего выявить теоретические концепты, дающие релевантное объяснение процессам формирования и устойчивости субоптимальных институтов, с целью выработки конструктивных мер, направленных на повышение эффективности рынка недвижимости. Если данный подход транспонировать к условиям

конкретного макрорегиона с учетом его состояния и особенностей, то будет получена система экономических показателей и индикаторов в данной сфере, а именно:

- обоснована необходимость исследования эволюции института земельной собственности в целях разработки механизмов выведения сферы недвижимости из институциональных ловушек, являющихся следствием закрепления субоптимальных институтов, препятствующих реализации потенциала роста, заложенного в данной сфере, посредством элиминирования источников положительной динамики транзакционных издержек;
- предложен критерий эффективности эволюционного процесса, заключающийся в отборе институтов, способствующих поступательному движению общества посредством реализации их генетической способности минимизировать совокупные транзакционные издержки и, применительно к институту собственности, снижать издержки спецификации прав собственности с учетом специфики российских институтов регулирования рынка недвижимости;
- доказана значимость конфигурации «пучка» прав собственности в контексте специфического национального институционального режима как критерия оптимальности функционирования рынка недвижимости и динамики транзакционных издержек: полный набор правомочий субъекта права является необходимым условием существования легального рынка недвижимости, любое усечение «пучка» (особенно в случае уменьшения количества базовых правомочий) способствует прогрессированию процесса размывания, детерминирующего положительную динамику величины издержек и, как следствие, субоптимальность рынка недвижимости;
- выявлены институты-ловушки, детерминированные совокупностью формальных и неформальных норм и ограничений, обусловленных эффектом зависимости от предшествующего пути развития (path dependence), бывшие на определенных исторических этапах барьером на пути возникновения частной собственности в сфере недвижимости и представлявшие собой институты: «власти – собственности», «коллективной собственности», «долевой собственности», обусловившие закрепление сращенности властного статуса и экономических

- прерогатив, распространение таких ментальных установок, как правовой нигилизм, безынициативность, отсутствие уважения к чужой собственности и рачительного отношения к земельным ресурсам;
- определены среднесрочные перспективы развития рынка недвижимости России, состоящие в дальнейшем развитии рыночной инфраструктуры, совершенствовании нормативно-правовой базы, способствующие закреплению более прозрачных механизмов его функционирования, несмотря на неизбежное сокращение инвестиционного спроса, вызванное влиянием мирового финансового кризиса;
- предложен учитывающий историко-генетические особенности эволюции института собственности комплекс мер, направленных на элиминирование источников положительной динамики трансакционных издержек и обеспечение повышения эффективности функционирования рынка недвижимости: введение четких санкций за нарушение прав собственности и субоптимальное использование ресурсов; повышение качества

землеустроительных работ; применение упрощенной процедуры постановки на кадастровый учет; разработка системы стандартных и полных требований к документам, необходимым для регистрации прав и сделок; стимулирование сокращения масштабов долевой собственности и создания неформальных норм, способствующих формированию ментальных установок эффективного собственника.

Таким образом, институциональный методологический подход к рыночной трансформации в сфере недвижимости и разработка теоретико-методологических основ анализа процесса эволюции структурообразующего института собственности в контексте динамики трансакционных издержек позволит использовать результаты исследования: для обоснования и принятия норм земельных законов и управленческих решений в сфере законодательства; при разработке концепций для повышения эффективности функционирования рынка недвижимости; для экономического регулирования и оптимального использования; для развития ипотеки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макконнел К., Брю Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. В 2 т. Баку: Азербайджан, 1992. Т. 2. 400 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные измене-

ния и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

3. White L.H., What Kind of Monetary Institutions Would a Free Market De-liver // London, Cato Journal. 1990. Vol. 9, N 2.

УДК 332.145

Игошев М.В.

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ СИСТЕМЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

В настоящее время человечество начинает осознавать, что накопленное на предыдущих этапах развития благосостояние общества и комфорт среды обитания, успехи в научно-технической области сопровождаются разрушением духовных ценностей, снижением культуры, а также привели к усиливающейся безнравственности, росту социальных аномалий (алкоголизма, наркомании, преступности), ухудшению физического здоровья значительной части людей. Это-

му способствовала и создаваемая в обществе иллюзия всемогущества медицинской науки: если детально изучить устройство каждого отдельного органа, то, синтезировав новое лекарство, можно легко вылечить любой орган, а следовательно, можно «отремонтировать» и весь человеческий организм. Однако при этом забывается, что человеческий организм, как и здоровье человека в целом, – это сложная комплексная система, целостность которой достигается толь-



ко на основе природосообразности, т. е. здорового образа жизни. В современных условиях снижение качества жизни людей (например, увеличение количества сердечно-сосудистых, нервно-психических, желудочно-кишечных заболеваний, заболеваний опорно-двигательного аппарата и др.) зависит не только от уровня благосостояния конкретного человека или семьи (объективных факторов), но и от субъективных, в первую очередь от культурно-образовательного уровня семьи, отдельного человека, что выражается в неправильном питании, нерациональном образе жизни, неправильном лечении и самолечении, пренебрежении профилактикой заболеваний и т. д.

В мировом сознании все больше утверждает мнение, что «человечество стоит на пороге глубочайшего кризиса» – кризиса самого образа жизни [5]. Академик Н. Н. Моисеев писал, что это системный кризис, который нельзя охарактеризовать каким-либо одним обстоятельством, ибо вся структура социальных отношений, все основные стимулы и стремления человека, привитые человеку тысячелетиями «присваивающей» цивилизации, приходят в противоречие с возможностями планеты, с самими законами ее развития [6]. Таким образом, человечество объективно столкнулось с проблемой, которая обязательно должна быть решена в XXI веке, – задачей скорейшего перехода от состояния экологической и гуманитарной катастрофы к экологической и социальной гармонии, к формированию социэкономии. В связи с этим возникла настоятельная необходимость в смене как парадигмы общественного развития, так и парадигмы управления обществом.

Действуя в таком направлении, России, как и миру в целом, в первую очередь необходимо сформулировать и принять новую логику ноосферного мышления, образа жизни и управления [4, 8]. В этой связи в основу современной парадигмы управления должны быть заложены принципы профилактики социального и физического здоровья, социального и духовного возрождения, а не профилактики и лечения уже имеющихся болезней. Поэтому российскому обществу необходима мощная государственная программа естественного духовного, психического и физического оздоровления общества, где приоритет должен принадлежать физическому и духовному здоровью каждого человека. И основой такой

программы должно стать активное развитие физической культуры и спорта.

В то же время такой подход заставляет обратить внимание на экономические факторы в сфере физической культуры и спорта, которые в современных условиях начинают приобретать все более важное значение наряду с ее социальной ролью. Это можно аргументировать ростом и усилением в развитых странах мира следующих явлений:

- повышение трудоспособного возраста населения (повышение возраста выхода на пенсию) за счет широкого использования физической культуры и спорта для профилактики заболеваний и укрепления здоровья населения;
- широкое вовлечение в занятия физической культурой и спортом трудоспособного населения с целью сокращения расходов бизнеса и государства на оплату больничных листов и уменьшения потерь рабочего времени в общем и все возрастающем количестве часов нетрудоспособности работников (в том числе государственных служащих);
- увеличение активности и творческого долголетия людей за счет активных занятий физической культурой и спортом в странах, где данная сфера является объектом внимания общества и государства;
- значительный рост доходов от спортивной индустрии и спортивных зрелищ, от оказания физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг;
- активное развитие во многих странах мира физкультурно-оздоровительной и спортивной инфраструктуры с учетом интересов и потребностей населения;
- развитие рынка физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг.

Эти чисто экономические проявления современных функций и назначения сферы физической культуры и спорта дополняют многочисленные социальные и культурные функции и существенно меняют основные теоретические и практические подходы к пониманию места и роли сферы физической культуры и спорта. Сегодня уже можно говорить о появлении экономической заинтересованности граждан в поддержании и улучшении своего здоровья как основы материального благополучия. В экономически развитых странах эта заинтересованность по сути оформилась в устойчивую, целостную систему поведения.

Таким образом, физическая культура и спорт в настоящее время становятся все более важным элементом современной социэкономике и оказывают существенное влияние на формирование основных тенденций развития экономики и общества.

Такой подход в целом коррелируется с весьма распространенной в настоящее время в теории и практике регионального управления концепцией человеческого капитала, которая занимается исследованиями взаимосвязей между инвестициями в человека и доходами, которые получают индивиды, фирмы и государство от этих инвестиции [1]. Однако в подавляющем большинстве исследований по теории развития человеческого капитала акцент делается на анализе инвестиций преимущественно в две сферы экономики – здравоохранение и образование. Но дело в том, что многие затраты, в частности на здравоохранение, можно значительно снизить и оптимизировать за счет финансирования развития сферы физической культуры и спорта.

Физическая культура и спорт выполняют превентивные меры, не допуская развития многих заболеваний, а значит, снижая затраты на их лечение: общеизвестно, что занятия физической культурой и спортом являются эффективным средством профилактики многих неинфекционных заболеваний (сердечно-сосудистых, заболеваний опорно-двигательного аппарата, ишемической болезни сердца, диабета, ожирения и т. д.) и вредных привычек (пьянства, табакокурения, токсикомании и т. д.), а также общего поддержания и укрепления здоровья (повышение иммунитета), что, в свою очередь, позволяет более эффективно бороться с целым рядом инфекционных заболеваний (гриппом, ОРВИ и т. д.), снижая риск заболевания в период эпидемии и/или ускоряя процесс выздоровления.

Таким образом, развитие физической культуры и спорта является важным элементом повышения общего здоровья населения региона и страны в целом и может способствовать успешной реализации национального проекта «Здравоохранение». В частности, широкое внедрение в российскую систему здравоохранения практики домашних врачей тормозится у нас в стране из-за наличия у большей части населения целого «букета» заболеваний, лечить которые врачам общей практики достаточно сложно. В то же время

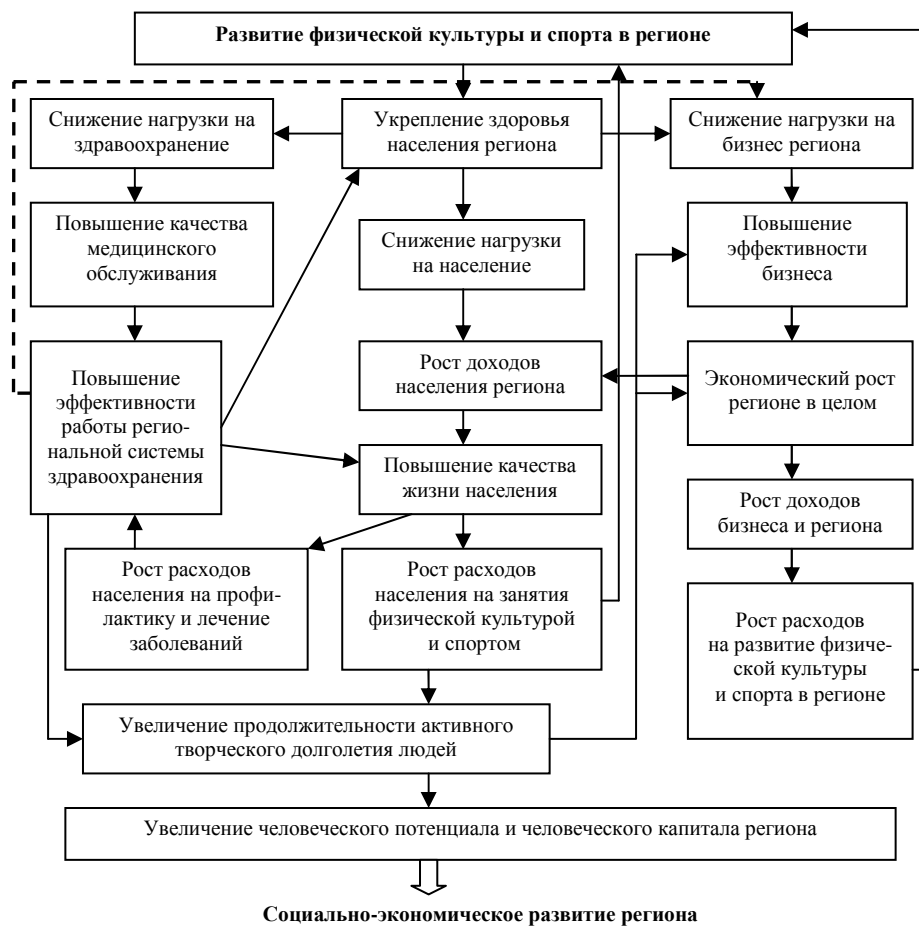
укрепление здоровья населения приводит к более узкой дифференциации заболеваний, сводя их к сезонным (вспышка гриппа, ОРВИ и пр.) и, по сути, хроническим заболеваниям, которые контролируют узкие специалисты. Это значительно облегчает работу врачей общей практики и позволяет повысить эффективность их труда, а следовательно, и улучшить качество медицинского обслуживания, что в свою очередь положительно влияет на ход лечения заболеваний, возникновение осложнений после болезни, развитие сопутствующих заболеваний, а значит, и повышает в целом качество здоровья населения, в том числе трудоспособного.

С другой стороны, укрепление здоровья трудоспособного населения позволяет существенно снизить социальную и экономическую нагрузку и на бизнес. Так, по оценкам зарубежных исследователей, в США ежегодные потери от преждевременной смертности трудоспособного населения оцениваются примерно в 30 млрд долл. и эта величина из года в год возрастает, а в Канаде прямые и косвенные расходы общества на лечение заболеваний, вызванных физической пассивностью людей, составляют примерно 2,5 млрд долл. в год [9]. В результате в настоящее время в экономически развитых странах в регулярные занятия физкультурой и спортом вовлечено около половины их жителей (по разным странам – от 40 до 60 %) [3].

Таким образом, развитие физической культуры и спорта положительно влияет на все стороны (сферы) региональной экономики, увеличивая человеческий потенциал и человеческий капитал региона, создавая дополнительные факторы успешного социально-экономического развития и способствуя формированию в конечном счете такой модели социэкономике региона, которая соответствует современным тенденциям и перспективам развития общества в целом. В обобщенном виде влияние развития системы физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие региона показано на рисунке.

Общая система взаимоотношений в рамках представленной схемы:

1) целевой функцией сферы физической культуры и спорта является улучшение общего состояния здоровья населения в целом и его работающей части;



Влияние развития системы физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие региона

2) развитие физической культуры и спорта позволяет серьезно снизить функциональную и экономическую нагрузку на сферы здравоохранения (дешевле предупредить заболевание, чем его лечить) и бизнеса (дешевле организовать физкультурные пятиминутки на рабочем месте и оплатить работникам абонемент в спортзал, чем оплачивать дни нетрудоспособности, неся двойную потерю в виде неотработанных часов и оплаты больничного), а также населения в целом (дешевле регулярно заниматься физической культурой и спортом, чем оплачивать лечение различных заболеваний и испытывать постоянный стресс от опасности потери работы);

3) улучшение физического и морального здоровья населения и работников приводит к росту производительности труда, повышению эффективности бизнеса, а следовательно, к экономическому росту региона в целом;

4) общий рост доходов приводит к увеличению расходов всех субъектов региональной экономики, и в первую очередь населения, на занятия физической культурой и спортом, а также на профилактику и лечение заболеваний, на развитие спортивно-оздоровительной инфраструктуры;

5) итогом данного процесса является возрастание продолжительности активного творческого долголетия людей, увеличение человеческого потенциала и человеческого капитала региона и в целом социально-экономическое развитие региона.

При этом нужно отметить, что в представленной схеме первым шагом является именно исходное развитие сферы физической культуры и спорта по сравнению с фактом экономического роста. Отсутствие экономических условий в ситуации переходного периода и формирования рыночной экономики, часто приводимое отечественными функционерами от спорта в качестве

обоснования для объяснения бездействия в области развития физической культуры и спорта в России в последние десятилетия, не может быть принято в качестве аргумента. Нельзя обеспечить сначала экономический рост, а затем на его основе решать вопросы формирования здорового образа жизни и укрепления здоровья граждан – всегда может оказаться так, что рост будет недостаточен. Более того, в современных условиях снижение качества жизни людей (например, увеличение количества заболеваний опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечных, нервно-психических, сердечно-сосудистых заболеваний и др.) зависит не только от уровня благосостояния (объективных факторов), но и от субъективных факторов (неправильного питания, нерационального образа жизни в целом, неправильного лечения, пренебрежения профилактики заболеваний и т. д.). К тому же повышение уровня жизни (рост заработной платы, увеличение размеров социальных пособий, появление иных доходов) не может автоматически привести к улучшению образа жизни людей (его упорядочению, отказу от вредных привычек и пр.), особенно у части населения с первоначально низким культурно-образовательным уровнем, а чаще всего приводит к простому количественному росту объемов потребления материальных благ.

Более того, как показывает опыт зарубежных стран, использование физической активности и спорта в целях предупреждения заболеваемости требует незначительных дополнительных затрат государства. В результате в развитых странах мира наблюдается устойчивая тенденция повышения роли государства в развитии физической культуры и спорта, что необходимо учитывать и в нашей стране при разработке государственной социально-экономической политики и программ социально-экономического развития на уровне как федерации, так и отдельных регионов.

В целом влияние развития физической культуры и спорта на увеличение человеческого капитала и человеческого потенциала региона можно рассматривать по нескольким ключевым направлениям.

Во-первых, это улучшение здоровья населения и снижение смертности людей трудоспособного возраста. Как показывает статистика, в России в целом и ряде регионов ситуация в этой области очень тревожная. По данным за 2007 год, продолжительность жизни российского населения составляет 67,5 лет. Если сравнить эти показатели

со странами – старыми и новыми членами Европейского союза, то в настоящее время разница в продолжительности жизни мужчин соответственно 16 и 10 лет, женщин – 10 и 5,5 лет [3]. Например, в Пермском крае уровень смертности населения на 1000 населения (15,7) выше, чем в среднем по РФ (14,6) и по ПФО (15,2), при этом существенное влияние на динамику общей смертности (33–35 % от общего числа умерших) оказывает смертность населения в трудоспособном возрасте – 14,2 тыс. человек в 2007 году, среди которых 78 % мужчины [2]. Это соотносится и с худшими, чем в целом по России и по ПФО, показателями численности лиц, занимающихся физической культурой и спортом: доля населения, занимающегося физической культурой и спортом в Пермском крае, составляет 11,1 % от общего числа населения в РФ – 15,6 %, в ПФО – 14,3 %.

Во-вторых, улучшение здоровья подрастающего поколения, являющегося важным элементом человеческого потенциала региона и основой будущих работников. Именно от здоровья сегодняшних детей и подростков зависит качество трудоспособного населения в будущем. К сожалению, в этой области дела в России обстоят весьма тревожно. Наблюдается и резкое ухудшение здоровья детей: около 75 % дошкольников и школьников младших классов имеют серьезные отклонения в уровне здоровья, а среди старшеклассников здоровые дети составляют всего 10 %. Приблизительно у 50 % выпускников школ имеются два-три заболевания, более чем 50 % детей разного возраста страдают хроническими заболеваниями, которые во многом обусловлены недостаточной двигательной активностью. Резко прогрессируют болезни сердечно-сосудистой (рост на 17 %), костно-мышечной систем (рост на 20,9 %), психические расстройства (рост на 24,5 %), гипертония, болезни эндокринной системы, расстройства желудочно-кишечного тракта (рост на 25,5 %) [7]. По данным различных исследований, сегодня в России лишь около 10 % молодежи имеют уровень физического состояния и здоровья, близкий к норме, а дети имеют худшие показатели в росте, окружности грудной клетки, динамометрии, чем их сверстники 10–15 лет назад.

Таким образом, принятие радикальных мер по формированию положительных ценностных ориентиров у молодежи, включая неприятие вредных привычек и качественного улучшения состояния здоровья населения, становится абсолютно необходимым.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алексеевский В.С.** Социокультурная концепция общей теории менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 2.
2. **Антонова О.И.** Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Вопросы статистики. 2007. № 10. С. 17–21.
3. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе // Европейское региональное бюро ВОЗ. Копенгаген, 2005.
4. **Иванов В.Н.** Управленческая парадигма XXI века // Специалист. 2003. № 4.
5. **Моисеев Н.Н.** Еще раз о проблеме козволюции // Вопросы философии. 1998. № 8. С. 26.
6. **Моисеев Н.Н.** Логика динамических систем и развитие природы и общества // Вопросы философии. 1999. № 4. С. 10.
7. Офиц. сайт администр. Пермского края. URL: http://www.permkrai.ru/development_strategy/zadachi/chel_pot/stab/smer/
8. **Прохоров А.П.** Перспективы развития российской модели управления // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 2.
9. **Стародубов В.И., Иванова А.Е.** Анализ изменений и прогноз смертности населения в связи с мерами демографической политики // Социальные аспекты здоровья населения. 2008. № 3.

УДК 338.984:338.583

*Махова Е.А.***ОСОБЕННОСТИ ВМЕНЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК РЕАЛИЗАЦИИ ГАЗА
ПОТРЕБИТЕЛЯМ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА РОССИИ**

Для корпоративных форм управления, регулируемых государством, период глобальных преобразований в российской экономике вылился в кризис неплатежей. Не избежала его и газовая отрасль. Газпром оказался в числе крупных энергетических корпораций, оказавшихся на грани выживания и вынужденных изыскивать пути выхода из кризиса – дефицита денежных поступлений за поставленные ресурсы. Газовая отрасль в России, исторически сформировавшаяся как централизованная система, выжила, прибегнув к аутсорсингу – передаче непрофильных процессов сбыта обособленным юридическим лицам (региональным компаниям по реализации газа). В условиях мирового финансового кризиса своевременный и полный сбор средств за газ с потребителей является не только залогом финансовой устойчивости и платежеспособности газовой отрасли, сегодня уместно говорить о стабилизационных мерах в регулируемых отраслях народного хозяйства как о рычагах регулирования экономики России в целом [1].

Проблема неплатежей за отгруженный газ усугубляется недополучением прибыли региональных компаний по реализации газа (РКРГ), учтенной при формировании регулируемых цен,

в полном объеме. В силу специфичности товара реализация газа априорно обременена особым видом экономических издержек, обусловленных техническими, социальными и институциональными условиями обеспечения газом населения. Технические условия подразумевают погрешность приборов учета и систем измерений, социальные условия определяются факторами риска неплатежеспособности населения, несвоевременной оплаты газа. Особого внимания заслуживают институциональные условия, индуцирующие экономические издержки. Этот вид издержек формируется в отсутствие эффективных правовых норм, пресекающих проживание граждан без регистрации и нелегальное использование ими коммунальных ресурсов. Эти издержки имеют статус альтернативных (вмененных) издержек (opportunity costs) газового комплекса как издержки, отражающие ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. Принимая во внимание наличие приборов учета и более высокую цену реализации газа промышленным потребителям по сравнению с населением, не вызывает сомнения наличие существенной экономической выгоды реализации газа про-

мышленному комплексу. Специфичность газоснабжения состоит в безальтернативности использования ресурса в силу внеэкономических обстоятельств. В экономической литературе понимание термина «вмененные издержки» приводится как «издержки, отражающие ценность наилучшего из вариантов, от которого пришлось отказаться при экономическом выборе» [2, с. 531]. Особой характеристикой вмененных издержек газоснабжения является их эксплицитность. Они выражаются в стоимостной форме прямых убытков реализации газа населению. Последние образуются в связи с недополучением дохода (выручки) как количественной величины, характеризующей объем реализации.

Управление издержками эффективно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы в рамках управленческого учета. Тема управленческого учета в настоящее время является одной из самых дискуссионных в теории и практике управления в России. Само название «управленческий учет» переведено с английского языка дословно (в оригинале – *management accounting*) и содержит в себе некоторое противоречие, так как с точки зрения классической российской теории управления любой учет есть функция управления, поэтому учет по определению не может быть не управленческим. Это же обстоятельство определяет как минимум «двухведомственный» подход к вопросам регулирования управленческого учета на национальном уровне. С одной стороны, такая предметная область, как затраты, их классификации, учет, анализ, планирование и контроль, традиционно была предметной областью бухгалтерского учета и, как следствие, входит в компетенцию Министерства финансов Российской Федерации, которое отвечает за нормативное регулирование бухгалтерского учета в России. С другой стороны, вопросы совершенствования корпоративного управления российского бизнеса относятся к сфере компетенции иного ведомства – Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Организация управленческого учета – компетенция отдельно взятого предприятия, в связи с чем в данной области отсутствует нормативно-правовое регулирование. Основными объектами управленческого учета являются расходы (затраты, издержки) и доходы предприятия, а также результаты как сопоставление доходов и расхо-

дов. Кроме того, в управленческом учете обязательно выделяются такие объекты учета, как «центры ответственности», «центры возникновения затрат» и система внутренней отчетности.

Цель управленческого учета – помочь управляющим в принятии эффективных управленческих решений – реализуется в его задачах: формирование достоверной и полной информации о внутрихозяйственных процессах и результатах деятельности и предоставление этой информации руководству предприятия путем составления внутренней управленческой отчетности; планирование и контроль экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности; исчисление фактической себестоимости продукции (работ, услуг) и определение отклонений от установленных норм, стандартов, смет; анализ отклонений от запланированных результатов и выявление причин отклонений; обеспечение контроля за наличием и движением имущества, материальных, денежных и трудовых ресурсов; формирование информационной базы для принятия решений; выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия [3].

В рамках нашего исследования особого внимания заслуживает аспект полноты управленческой информации, поскольку обеспечение прозрачности расходов (издержек), связанных с реализацией газа, позволит составлять профиль себестоимости реализации газа в разрезе видов деятельности РКРГ и разрабатывать маршруты сокращения непроизводительных издержек. Непроизводительные издержки (затраты) в общем понимании – это расходы, в результате которых не производится продукция, потери от брака, убыль материалов, энергии, штрафы, пени [4]. Вмененные издержки реализации газа есть не что иное, как непроизводительные потери от брака, вызванного неудовлетворительным качеством управленческого учета, с точки зрения финансового учета – низким качеством аналитического учета. Это не вина, а беда РКРГ, поскольку в силу особенностей институциональной среды они лишены возможности влиять на размер вмененных издержек. Единственно возможный выход в текущей ситуации – изучение и систематизация факторов, влияющих на формирование небаланса газа, посредством чего представляется возможным выработать подходы к учету затрат на качество управленческого, ана-

литического учета и классифицировать их. Определение непроизводительного расхода топливно-энергетических ресурсов в российском законодательстве ограничено узкими рамками существующих ГОСТов и технических регламентов и трактуется как расход энергетических ресурсов, обусловленный несоблюдением требований, установленных государственными стандартами, а также нарушением требований, установленных иными нормативными актами, технологическими регламентами [5, 6]. Буквальная трактовка вышеназванной нормы свидетельствует о том, что отсутствие упоминания о вмененных издержках по реализации газа в формальных нормативных документах не позволяет им являться таковыми, что само по себе абсурдно.

Вмененные издержки имеют сложные характеристики и в существующей системе аналитического и управленческого учета не поддаются прогнозированию. Следует также принимать во внимание фактор нерелевантности вмененных издержек. Деление издержек на релевантные (имеющие существенное значение для конкретного решения) и нерелевантные вытекает из их неравнозначности при принятии решения. Нерелевантность вмененных издержек реализации газа не означает их несущественность. При всей значительности величины вмененных издержек, выражающихся в форме небаланса газа, РГРК

лишена возможности их избежать, отказавшись поставлять газ населению и передавая его полностью промышленным потребителям, имеющим приборы учета.

Проведенный анализ приводит нас к выводу, что вмененные издержки – рисковый, трудно управляемый феномен. Как уже было отмечено, в системе управленческого учета принято выделять центры возникновения затрат и центры ответственности. По отношению к конкретному центру ответственности затраты могут быть подконтрольными и неподконтрольными. Необходимо особо отметить, что для эффективного функционирования системы учета центр ответственности должен совпадать с центром возникновения издержек. В условиях хозяйственного порядка реализации газа центр ответственности не находит соотношения с местом возникновения издержек, что препятствует непосредственному управлению величиной непроизводительных затрат. Изложенное выше приводит к выводу о необходимости адаптации формы хозяйственного порядка к основному виду деятельности. Лишь в условиях отлаженного аналитического учета издержек, соответствующих центрам ответственности, возможна разработка методических подходов, обеспечивающих эффективные рычаги управления структурой и величиной непроизводительных затрат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ № 816 от 17.10.2009 г. «О внесении изменений в акты Правительства Российской Федерации в части совершенствования порядка расчетов за электрическую энергию (мощность), тепловую энергию и природный газ» // Собрание законодательства РФ. 26.10.2009. № 43, ст. 5066.
2. **Нуреев Р.М.** Курс микроэкономики: Учеб. для вузов. 2-е изд. М.: Норма, 2006. 576 с.
3. **Николаева С.А.** Управленческий учет: Пособие для подготовки к квалификационному экзамену на аттестат профессионального бухгалтера. М.: ИПБ-БИНФА, 2002. 176 с.
4. **Райзберг Б.А., Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.** Современный экономический словарь. М.: ИНФРА, 2006.
5. Федеральный закон № 28-ФЗ от 03.04.1996 г. «Об энергосбережении» // Рос. газета. 1996. 10 апр. (№ 68). (Собрание законодательства РФ. 08.04.1996. № 15, ст. 1551).
6. ГОСТ Р 51387–99. Энергосбережение. Нормативно-методическое обеспечение. Основные положения. (Утв. Постановлением Госстандарта РФ от 30.11.1999 г., № 485-ст).

УДК 621.5:519

Моглячев А.В.

СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Недовольство тарифной политикой, проводимой в регионе, как со стороны потребителей, так и со стороны организаций коммунального комплекса, во многом вызвано тем, что для всех участников рынка коммунальных услуг остаются неясными инструменты, используемые при установлении предельных индексов роста цен (тарифов), и, как следствие, устанавливаемые тарифы. Не меньше вопросов возникает и по расчету тарифов в связи с его закрытостью и сложностью, отсутствием у федеральных и региональных органов регулирования непосредственного контакта с потребителями и производителями услуг водоснабжения и водоотведения (ВиВ), а также в связи с трудностями оценки влияния тарифов на экономику региона и отдельных предприятий. Выходом из сложившейся ситуации может стать обоснованная долгосрочная тарифная политика, которая будет способствовать налаживанию рыночных отношений в сфере услуг ВиВ, стабильному обеспечению потребителей водой и поступательному развитию отрасли. Основные цели реализации тарифной политики приведены на рис. 1.

В этом отношении когнитивный подход является эффективным дополнением к традиционным инструментам, когда требуется активное участие экспертов в соответствующих предметных областях. Именно поэтому в технологию когнитивного анализа предлагается включить методы структуризации и обработки информации, средства когнитивного моделирования си-

туации, используя в качестве методической основы принципы ситуационного управления при реализации тарифной политики.

Под ситуационным управлением понимают управление, основанное на выявлении проблемных ситуаций и преобразовании имеющейся информации в управленческие решения, обеспечивающие их преодоление [4]. Задача такого управления – реагирование на критические ситуации, т. е. управляющее воздействие на объект управления с целью минимизировать влияние критических ситуаций на его функционирование и саму возможность их возникновения. Для управления в тарифной политике в сфере ВиВ региона критической ситуацией является прекращение подачи воды потребителям из-за отсутствия средств на производство, что может вызвать крайне негативные социально-экономические последствия.

Сущность концепции ситуационного управления в тарифной политике в сфере ВиВ сводится к следующему: каждому типу конкретной ситуации на рынке услуг ВиВ должна соответствовать своя процедура управления (сценарий) со своими критериями и методами принятия решения. В методе ситуационного управления обеспечиваются формирование модели объекта управления, построение процедуры управления им и поиск целесообразных решений по управлению. Метод ситуационного управления применяется тогда, когда сложность объекта управления и особенности решаемой задачи не позволяют строить математическую модель и ставить

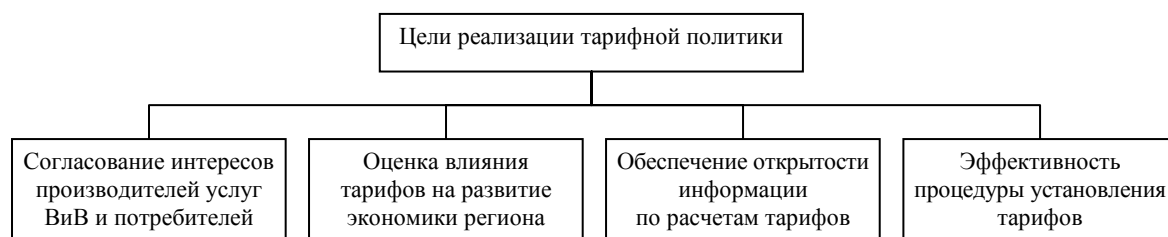


Рис. 1. Основные цели реализации тарифной политики

традиционную задачу, а также когда управление осуществляется в основном в условиях неопределенности и слабой структурированности проблемы. В таком случае возникает необходимость применения эвристических процедур использования качественной информации.

Система ситуационного управления должна дать ответ на следующие вопросы:

- как изменятся тарифы на услуги ВиВ в следующем году, если прогнозируется рост цен на ресурсы;
- как повлияет увеличение тарифов на услуги ВиВ на возмещение выпадающих доходов организациям коммунального комплекса и на уровень собираемости платежей за коммунальные услуги.

Для того чтобы определить, каким образом факторы воздействуют друг на друга, применяется технология SWOT-анализа.

Установив связи между факторами тарифной политики, необходимо определить вид связи и ее силу (интенсивность). Определение вида связи (положительная или отрицательная) зависит от вида внешнего воздействия на субъект (возможность или угроза). Классификация воздействий производится с помощью SWOT-анализа на этапе описания проблемной ситуации.

Одной из часто используемых методик проведения SWOT-анализа является методика с форматом в виде четырехпольной таблицы [3] (табл. 1).

На следующем этапе проводится количественный анализ с использованием системы балльной оценки.

Данную матрицу рекомендуется использовать экспертам, для того чтобы снизить негативное влияние слабых сторон и максимально эффективно использовать сильные стороны регулируемой сферы деятельности.

Таблица 1

Матрица четырехпольного SWOT-анализа

Сильные стороны сферы ВиВ	Возможности сферы ВиВ
1. Относительно постоянный спрос на услуги 2. Законодательно закреплённая обязанность потребителей оплачивать потреблённые услуги 3. Наличие квалифицированных кадров	1. Обновление основных фондов за счёт введения надбавок к платежам потребителей 2. Локально-монопольное положение организаций 3. Невозможность потребителей заменить или отказаться от потребления услуг
Слабые стороны сферы ВиВ	Угрозы сферы ВиВ
1. Высокий уровень постоянных издержек 2. Высокий уровень износа основных фондов 3. Низкая обеспеченность потребителей приборами учета услуг	1. Снижение собираемости платежей потребителей (в основном населения) в условиях финансово-экономического кризиса 2. Снижение объема реализации услуг 3. Принятие регулирующим органом решения о заморозке тарифов в условиях кризиса

Например, результаты исследований показали, что при сложившейся в Самарской области структуре затрат на производство и реализацию услуг водоснабжения увеличение цены на электроэнергию вызывает ответный прирост цен на сырье и материалы, работы и услуги, топливо, а значит, изменяет и стоимость других элементов затрат, входящих в общую себестоимость.

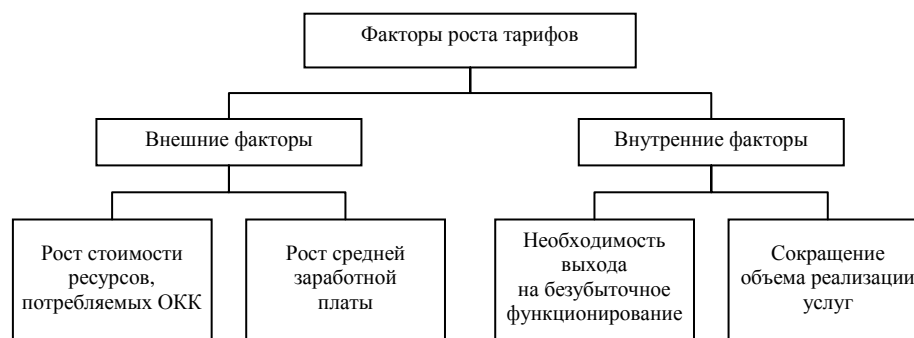


Рис. 2. Основные факторы роста тарифов на услуги ВиВ

После уточнения наличия связей между элементами себестоимости, их вида и силы для построения когнитивной модели формирования тарифов предлагается использовать импульсный подход.

Импульсом называется изменение значения вершины v в момент времени $t + 1$ под влиянием множества факторов когнитивной модели при условии, что в предыдущий момент времени ее значение было равно $v(t)$.

Рассмотрим, как различные факторы влияют на изменение цен (тарифов). Можно выделить следующие основные факторы роста тарифов на услуги ВиВ.

В качестве примера рассмотрим случай, когда в роли внешнего импульса выступает рост

тарифа на электроэнергию, при этом рост тарифа на услуги организации коммунального комплекса (ОКК) в сфере ВиВ в следующем регулируемом периоде должен обеспечить безубыточное функционирование ОКК. Безубыточное функционирование означает установление экономически обоснованных тарифов (ЭОТ), определяемых на основе производственных программ и финансовых потребностей ОКК, необходимых для выполнения производственной программы по регулируемым видам деятельности.

Динамика установленных и экономически обоснованных тарифов и реализации полезного отпуска услуг ВиВ в Самарской области представлена на рис. 3 и 4.

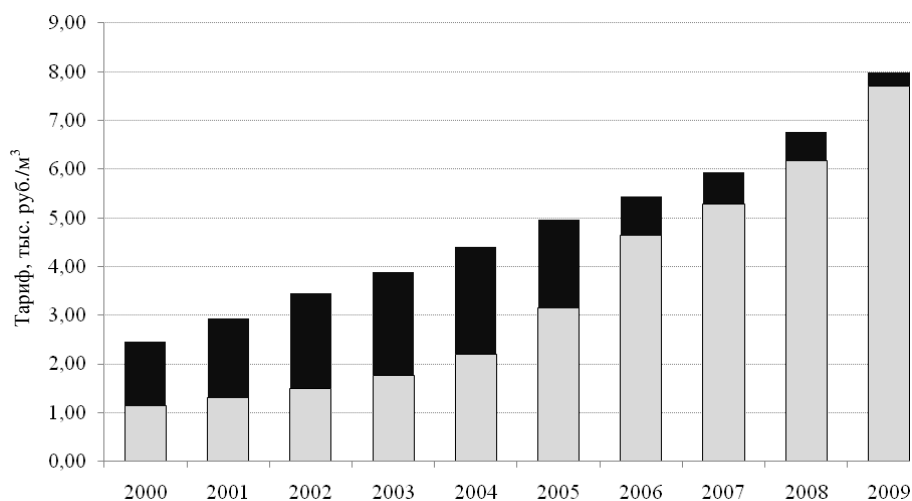


Рис. 3. Динамика установленных и экономически обоснованных тарифов на водоснабжение в городской местности Самарской области
□ – средний; ■ – экономически обоснованный

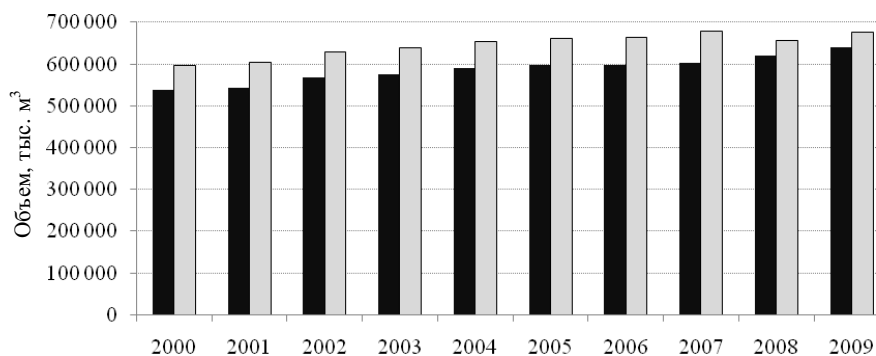


Рис. 4. Динамика реализации полезного отпуска услуг ВиВ по городской местности Самарской области
■ – реализация воды; □ – введенные стоки

Таблица 2

Варианты индекса роста тарифов на товары и услуги ОКК в сфере водоснабжения по городской местности в зависимости от изменения цен на электроэнергию, %

Показатели	Варианты изменения стоимости ресурсов					
	1	2	3	4	5	6
Увеличение тарифа на электроэнергию	0	10	15,0	20	25,0	30
Увеличение затрат по элементам себестоимости:						
затраты на оплату труда	0	0	0	0	0	0
отчисления на социальные нужды	0	0	0	0	0	0
ремонт и техническое обслуживание	0	4,0	6,0	8,0	10	12,0
амортизацию	0	0	0	0	0	0
цеховые расходы	0	4,8	7,2	9,6	12,0	14,4
прочие прямые расходы	0	3,2	4,8	6,4	8,0	9,6
общексплуатационные расходы	0	4,0	6,0	8,0	10	12,0
Индекс изменения тарифов на товары и услуги ОКК в сфере водоснабжения	107,8	113,0	115,6	118,2	120,8	123,4

Индекс изменения тарифов на товары и услуги ОКК в сфере водоснабжения по городской местности представлен в табл. 2.

Соотношение роста тарифов на электроэнергию и воду представлено на рис. 5.

Согласно результатам исследований, 25 %-е увеличение тарифа на электроэнергию, при условии

достижения экономически обоснованного уровня тарифов для бездотационного функционирования, приводит к увеличению стоимости 1 м³ воды на 21 и 34 % соответственно по городской и сельской местности. При увеличении тарифа на услуги ВиВ на 1 р./м³ впадающие доходы организаций коммунального комплекса снижаются на 1,4 млрд р.

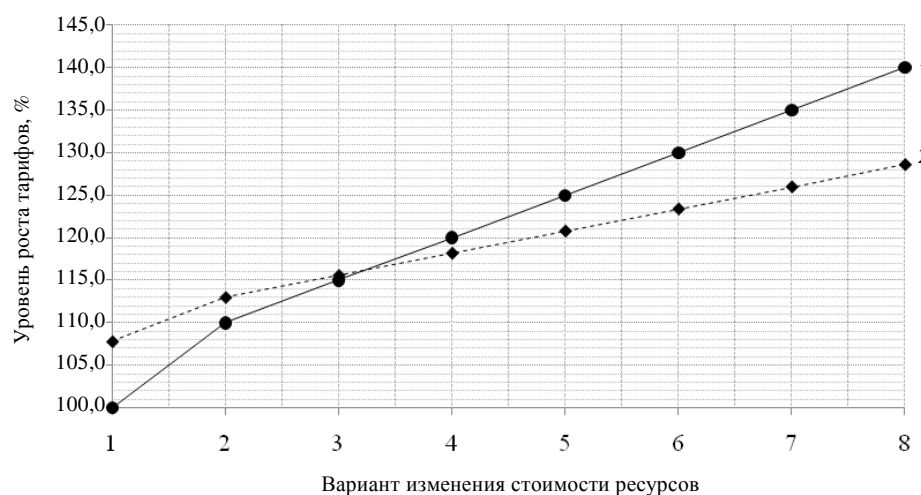


Рис. 5. Зависимость роста тарифов на воду в городской местности от роста тарифов на электроэнергию:

1 – электроэнергия; 2 – услуги ОКК в сфере водоснабжения

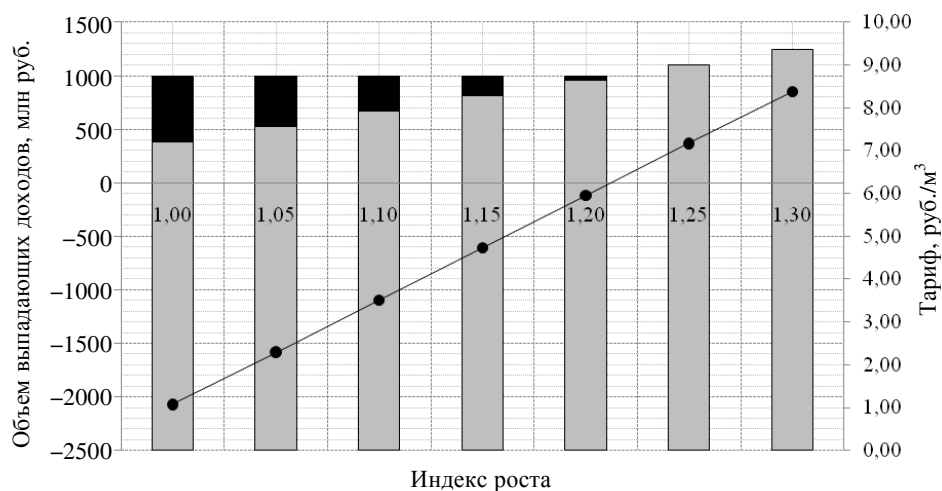


Рис. 6. Зависимость размера выпадающих доходов ОКК по услугам ВиВ в 2010 году по Самарской области от уровня роста тарифов:

□ – введенные стоки; ■ – реализация воды; ● – выпадающие доходы

Зависимость выпадающих доходов ОКК от индекса роста тарифов в сфере ВиВ представлена на рис. 7.

Увеличение тарифов ОКК в сфере ВиВ на 21 % в условиях финансово-экономического кризиса впервые за последние 5 лет приводит через взаимосвязь факторов к уменьшению фактического уровня оплаты услуг ВиВ, по оценкам экспертов, на 1,8 %, притом что платежеспособность населения остается практически неизменной, тогда как ее уменьшение компенсируется бюджетной поддержкой населения.

Подтверждается также необходимость соотношения темпов роста тарифов на услуги ВиВ с темпами роста доходов и бюджетной поддержки населения, причем не только со средними показателями по региону, но и с показателями по отдельным группам населения.

Сегодня теоретическому развитию и практическому применению инструментария когнитив-

ного моделирования посвящены работы многих российских ученых. Наиболее актуальной областью исследований является разработка систем поддержки принятия решений с использованием когнитивной технологии. Основным направлением здесь можно назвать разработку подсистем структуризации знаний, так как применяемые алгоритмы структуризации зачастую плохо поддаются формализации, подвержены влиянию субъективного фактора и, как следствие, не могут быть автоматизированы.

Представленные нами результаты использования когнитивной технологии для целей реализации тарифной политики в сфере ВиВ региона еще раз подтверждают актуальность создания подобных систем, которые в перспективе будут способствовать выработке обоснованных, стратегически грамотных управленческих решений на региональном и федеральном уровнях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Боровиков В.П., Ивченко Г.И. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде WINDOWS. М.: Финансы и статистика, 1999. 442 с.
2. Ерофеев Е.Л., Чернов А.Г., Ротарь В.Г., Лукьянец А.А., Шумский А.А. // Регион: экономика и социология. 2005. № 3.
3. Гайденко Т.А. Маркетинговое управление. 3-е изд. М.: Эксмо, 2008. 512 с.
4. Чекинов Г.П., Чекинов С.Г. Ситуационное управление: состояние и перспективы // Информационные технологии. 2004. № 2.



УДК 621.34:519.2

Суворов С.С.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Главным фактором, способствовавшим выходу российских химических предприятий в 1998 году из затянувшегося кризиса, было падение курса рубля, которое не только уменьшило себестоимость российской химической продукции, но и сделало недоступной значительную часть импорта. В выигрыше оказались практически все подотрасли химического комплекса, ориентированные как на внешний рынок, так и на отечественных потребителей. Эта тенденция сохранялась около трех лет: с 1999 по 2002 год объем производства увеличился в 1,5 раза, уровень загрузки мощностей – на 24 %, инвестиции – на 31 %. Однако эффект девальвации был исчерпан в 2002 году. Развитие отрасли замедлилось, но стагнация так и не началась, напротив, последовала вторая волна роста. Этому способствовали война в Ираке и рост азиатских (в первую очередь китайской) экономик. Они спровоцировали рост цен на нефть, что потянуло за собой повышение цен на большую часть химических продуктов, в первую очередь на минеральные удобрения и продукцию нефтехимии, напрямую зависящие от цен на газ и нефть. В результате глобальных и локальных изменений в химической отрасли сложилась четкая структура себестоимости продукции химической промышленности по подотраслям (см. таблицу).

Основными путями повышения экономической эффективности производства в химической промышленности являются (в порядке уменьшения значимости): снижение ресурсоемкости (за счет увеличения выхода целевого продукта из сырья, переработки отходов производства/балласта в сопутствующие продукты); снижение удельных амортизационных отчислений (за счет внедрения производственных установок с повышенной единичной мощностью); снижение энергоемкости (за счет внедрения энергосберегающих технологий, энерготехнологических схем, использующих вторичные энергоресурсы); снижение затрат на персонал (путем комплексной автоматизации и сплошной механизации производства).

По данным Росстата, индекс химического производства в январе – июле 2008 года в сравнении с соответствующим периодом 2007 года составил 108,4 %. По накопленному за 7 лет (с 2001 по 2008 год) темпу роста производства отрасль существенно опережает показатели по промышленности в целом. Динамика потребления химической продукции на российском рынке и прогнозы до 2015 года показывают более чем благоприятные перспективы роста внутреннего спроса на продукцию химического комплекса со стороны российского промышленного производства, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей – потребителей продукции химических предприятий.

Структура себестоимости продукции в типичных подотраслях химической промышленности (%)

Статья затрат	Горно-химическая	Производство химических волокон	Основной химический синтез	Лакокрасочная	В целом по химической промышленности
Сырье и вспомогательные материалы	22,7	59,6	61,6	90,1	63,0
Топливо и энергоресурсы	18,1	10,4	8,7	1,7	11,1
Амортизация основных средств	18,8	9,9	9,5	1,6	13,0
Заработная плата с отчислениями	35,4	15,2	16,0	5,3	11,1
Прочие	5,0	4,9	4,2	1,3	1,8

Казалось бы, ситуация в отрасли вполне благополучная. Однако благополучие обеспечивается только за счет экспорта, благодаря которому в 2008 году была сформирована почти половина совокупной выручки предприятий отрасли, причем в отдельных секторах этот показатель превышал 80 % (калийные и фосфорные удобрения, капролактамы, ксилолы и др.). Тенденция замедления темпов роста производства в российском химпроме начала проявлять себя уже с 2000 года. Тогда же начался рост объема импорта продукции химической промышленности в Россию. Позиции иностранных компаний существенно усиливаются в сегментах конструкционных пластмасс, лакокрасочных материалов, резинотехнических изделий, синтетических волокон и нитей, химических средств защиты растений и др. Внутреннее же производство в этих сегментах либо сокращается, либо растет лишь символически. Этому способствует и структура производства в отечественном химпроме, основу которого составляет продукция с низкой степенью передела первичного сырья. Потребность же в высокотехнологичной продукции удовлетворяется главным образом за счет импорта.

В 2005 году стало снижать темпы производство минеральных удобрений – главный двигатель отрасли: рост оказался минимальным, а в ряде подотраслей начался спад. Тормозящим фактором стал и низкий спрос на отдельные виды продукции. Например, потребителем минеральных удобрений является сельское хозяйство, которое сегодня практически не покупает удобрения.

Аналогичная ситуация сложилась с производством химических волокон, спрос на которые связан с развитием текстильной промышленности. Конкуренция в легпроме очень высока, поэтому инвесторы не решаются вкладывать деньги в производство химволокна.

Сейчас все отрасли химического комплекса, за редким исключением, находятся в таком состоянии, что сохранить нынешние позиции через один-два года им уже будет непросто, несмотря на то что Россия располагает колоссальными ресурсами нефтегазового сырья, а уровень оплаты труда, нормативные штрафы за выброс загрязняющих веществ, стоимость сырья и энерготарифы у нас намного ниже, чем, например, в США, Японии или Германии. Фактор ценовой конкурентоспособности постепенно исчерпыва-

ется. Если раньше именно поставки россиян формировали нижнюю границу мировых цен, то в ближайшие годы эту роль возьмут на себя компании из стран Персидского залива и Северной Африки, где цены на природный газ уже ниже среднероссийских, но при этом минимальны издержки на транспортировку до экспортных портов.

Следствием роста российского потребительского спроса на высококачественные товары стал интенсивный приток иностранных инвестиций в производство стиральных порошков и чистящих средств. Первыми на российский рынок пришли в середине 1990-х годов фирмы Procter & Gamble и Henkel. Одновременно с наращиванием поставок эти компании сделали ставку на развитие местных производств. Благодаря покупкам наших предприятий и масштабным инвестициям в модернизацию, компания Procter & Gamble сейчас контролирует более 40 %, а Henkel – 20,5 % выпуска синтетических моющих средств (СМС). Чисто импортная продукция на российском рынке представлена прежде всего фирмами Reckitt Benckiser и Cussons. Большинство предприятий с отечественным капиталом вынуждены довольствоваться работой в нижнем ценовом сегменте рынка, где на значительный уровень рентабельности рассчитывать не приходится, и постепенно утрачивают свои позиции [1].

Среди товаров бытовой химии СМС играют ведущую роль. Примерно 40 % от общего объема средств бытовой химии, реализованных через розничную торговлю, приходится на долю СМС.

К СМС относятся моющие средства для стирки, а также средства, дополняющие их действие: отбеливатели, кондиционеры, соли для стирки, восстановители цвета, средства для замачивания, средства для удаления пятен. Выпускаются СМС бытового и технического назначения в трех агрегатных состояниях: жидком, порошко- и пастообразном. Выпуск СМС, включающий все ассортиментные группы, отслеживается по товарной композиции и мелкой фасовке. Потребительский рынок СМС ориентирован преимущественно на индивидуального потребителя. Более 90 % потребляемой продукции выпускается в мелкой фасовке и реализуется через розничную торговлю, остальное количество распределяется по прачечным, коммунальным хозяйствам, промышленным предприятиям и другим организациям.

В силу специфики применения СМС наиболее устойчивым сегментом рынка остаются домашние хозяйства, на которые приходится более 90 % суммарного потребления СМС.

В последние годы российский рынок СМС демонстрирует значительный рост, причинами которого является рост уровня доходов населения и изменения в культуре потребления товаров бытовой химии. В период с 2001 по 2008 год рынок вырос в 1,5 раза и, по прогнозам экспертов, будет продолжать расти.

Тем не менее уровень потребления СМС в России остается одним из самых низких в Европе. Так, по данным социологов и медицинских работников, уровень потребления моющих средств в различной товарной форме должен составлять не менее 7 кг в год. В России потребление на душу населения составляет около 4 кг, в то время как среднее потребление стирального порошка в Германии составляет 10–12 кг в год, в Великобритании – 14,2, во Франции – 15,6, в странах Северной Америки – 28 кг.

Сегодня в России развитие рынка обеспечивается за счет роста производства продукции. Выпуском СМС в нашей стране занимаются около 70 предприятий, расположенных в 30 регионах. Их производственные мощности составляют, по разным оценкам, от 940 тыс. т до 1,2 млн т, перспектива роста мощности – 10–15 % в год. При этом среди производителей заметно выделяются пять крупнейших, на которые приходится максимальная доля мощностей (рис. 1).

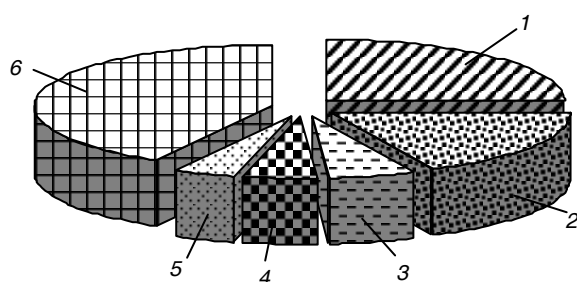


Рис. 1. Распределение имеющихся производственных мощностей по выпуску СМС на предприятиях России [3]:

1 – Procter & Gamble (25 % всех мощностей); 2 – Henkel (18 %); 3 – «Нэфис косметикс» (6 %); 4 – «Сода» (5 %); 5 – «Аист» (4 %); 6 – другие (42 %)

В настоящее время рынок бытовых средств делят между собой международные и российские производители. В России, как и на мировом рынке бытовых моющих средств, наблюдается устойчивая тенденция расширения зоны присутствия ведущих мировых производителей. Наиболее типичной стратегией вхождения в новые рынки стало приобретение небольших убыточных предприятий. По экспертным данным, в 2005 году в общероссийском производстве доля отечественных производителей составила 30,8 %, доля предприятий с участием иностранного капитала – 69,2 % (рис. 2), в то время как в 2000 году отечественным предприятиям принадлежало более 2/3 рынка, иностранным – 1/3.

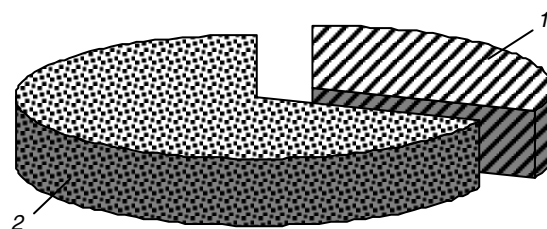


Рис. 2. Структура российского рынка синтетических моющих средств в 2007 году:

1 – отечественные производители (31 %); 2 – предприятия с участием иностранного капитала (69 %)

Необходимо отметить, что разделение всей совокупности СМС на средства отечественного производства и зарубежного весьма условно, так как крупные зарубежные компании-производители располагают свои производственные мощности на территории нашей страны.

Так, Procter & Gamble выкупил крупнейшее предприятие по производству моющих средств – «Новомосковскбытхим», а Henkel – предприятия «Эра» (гг. Тосно и Энгельс) и ОАО «Пемос» (г. Пермь). Еще один крупный иностранный игрок – Unilever владеет ЗАО «Аист». Импортная продукция поставляется прежде всего компаниями Reckitt Benckiser и Cussons.

Из российских предприятий выдерживают конкуренцию с мировыми гигантами лишь те, кто вовремя разрабатывает грамотную маркетинговую политику, следует тенденциям рынка, изучает потребительский спрос. Чтобы отвоевать несколько процентов рынка, наши производители вынуждены разрабатывать собственные бренды или копировать известные иностранные. Ряд

таких предприятий – ООО «Нэфис» (г. Казань), ОАО «Весна» (г. Самара) – продолжают увеличивать производство как по объему, так и по ассортименту.

Другие отечественные предприятия, допустившие маркетинговые просчеты, не выдерживают конкуренции и терпят банкротство. Так, косметический концерн «Калина» закрыл и выставил на продажу завод по производству порошка в Омске. «Московский завод СМС» продал свой бренд «Биолан» компании «Нэфис косметикс» и свернул производство. Как утверждают участники рынка, на стадии закрытия находятся еще как минимум четыре завода по производству порошка.

Видно, что интернациональные компании вытесняют с рынка отечественных производителей за счет гибкой маркетинговой стратегии и массовой рекламной поддержки своих марок. По данным AC Nielsen, в январе–апреле

2006 года на российском рынке СМС международные компании занимали 58,1 % физического и 67,2 % стоимостного объема продаж, а в аналогичном периоде 2005 года – соответственно 53,6 и 65,2 %. Эксперты прогнозируют дальнейшее укрепление лидеров на этом рынке.

Таким образом, можно отметить, что ключевой особенностью развития рынка химической промышленности в России на современном этапе является развитие новых производств, сформированных на основе слияния отечественных мощностей и зарубежного опыта управления предприятиями отрасли. Иностранный менеджмент и иностранный капитал с успехом адаптируют отечественные технологии к условиям современного рынка, при этом остается надеяться на то, что в России будут реализованы ведущие инновационные технологии и управленческие алгоритмы, переняв которые и отечественный бизнес сможет эффективно развиваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. URL: <http://www.rb.ru/biz/markets/show/99/> – (Бизнес-справочник «Химия»).
2. Радужные галлюцинации производителей бытовой химии. URL: <http://www.adme.ru/business/>
3. Рынок синтетических моющих средств стремительно развивается. URL: <http://www.rcc.ru/Rus/Conferences/?ID=466627>

УДК 332

Богачева Н.Л.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Соединение факторов спроса и предложения должно осуществляться путем регулирования всех отраслей сферы сервиса в интересах развития страны в целом, региона и муниципального образования в частности, что обусловлено необходимостью соблюдения принципа единства экономического пространства.

Координация и регулирование деятельности в большинстве отраслей сферы сервиса развитых зарубежных стран происходит при участии частного и частично государственного и муниципального секторов.

Государственное и муниципальное регулирование осуществляется по двум основным направлениям. Первое связано с корректировкой рыночного саморегулирования путем составления планов (прогнозов), государственных и муниципальных программ с учетом достаточно высокой степени стихийности осуществляемых сейчас соотношений в системах «спрос – предложение» на многие важные виды выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Второе направление обеспечивает осуществление социальных программ и социальное ориентирование рыноч-



ной экономики. Рыночное саморегулирование без должного государственного вмешательства приводит к росту монополизации, ускорению расслоения населения страны на богатых и бедных, сокращению тех отраслей, которые не являются источниками получения ежеминутной прибыли в сфере сервиса (здравоохранение, образование, бытовые, туристические услуги и т. д.).

Таким образом, государственное (муниципальное) регулирование в сфере сервиса может осуществляться путем воздействия на расширение рынка услуг и осуществления соответствующей социальной политики. Влияние на расширение рынка услуг требует разработки рыночной стратегии продвижения продукта услуг всех отраслей сферы сервиса. Стратегия представляет собой выбор долгосрочной оптимальной модели поведения на рынке услуг исходя из его особенностей. При любом стратегическом подходе соответствующие воздействия со стороны государственного, муниципального сектора при взаимодействии с частными секторами обязательны.

Воздействие со стороны государственных и муниципальных органов власти и управления различных уровней является определяющим в становлении организационно-экономического механизма управления отечественной сферой сервиса.

Конкретные задачи, которые могут быть отнесены к государственному регулированию в условиях нестабильной экономики, следующие:

- принятие решений по разработке организационно-экономической и социальной политики в области развития сферы сервиса, а также подготовка и принятие плана такого развития;
- создание условий для решения проблем социального, адресного оказания услуг;
- разработка программ развития государственного, муниципального и частного секторов;
- обеспечение эффективного инвестирования государственного и частного секторов;
- обеспечение постоянного контроля за ходом и направлением развития всех отраслей сервиса, учитывая их перспективность не только в социальной жизни региона и конкретной территории, но и в экономике страны в целом.

За частным сектором, как правило, закрепляется создание объектов и служб (предприятий общепита всех категорий, предприятий розничной торговли всех видов реализуемых товаров, гостиниц разного уровня доступности, коммерческих туристических объектов и т. д.).

Государственное регулирование сферы сервиса региона в условиях нестабильной экономи-

ки должно руководствоваться, на наш взгляд, следующими принципами [4]:

- содействие деятельности и создание благоприятных условий для ее развития;
- определение и поддержка приоритетных для территории направлений деятельности в сфере сервиса;
- формирование представления территории как объекта с гармоничной благоприятной средой обитания;
- осуществление поддержки и защиты участников (объектов и субъектов) рынка услуг.

При этом основными целями государственного регулирования деятельности субъектов сферы услуг должны быть:

- обеспечение права граждан на доступность услуг по времени, месту и стоимости, а также права на отдых, свободу передвижения и иных прав при получении услуг, в том числе комплексного и одновременного характера;
- охрана окружающей природной среды;
- создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление жителей, работников и гостей конкретной территории ответственности;
- развитие индустрии большинства отраслей сферы сервиса, обеспечивающей потребности лиц, находящихся на территории ответственности;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение доходов государства, муниципального образования и граждан;
- развитие международных контактов;
- сохранение объектов гражданского и жилищного назначения, рациональное использование природного и культурного наследия.

Приоритетными направлениями государственного регулирования деятельности в сфере сервиса являются поддержка и развитие самостоятельного предпринимательства социальной направленности.

Определим конкретные направления государственного и муниципального регулирования деятельности сферы сервиса.

Оно осуществляется путем:

- создания нормативных правовых актов, направленных на совершенствование отношений в сфере индустрии сервиса;
- содействия в продвижении продукта субъектов отраслей сферы сервиса на внутреннем и мировом рынках услуг;
- защиты прав и интересов участников рынка услуг, обеспечения их безопасности;
- лицензирования, технического регулирования и сертификация услуг отраслей сферы сервиса;

- прямых бюджетных ассигнований на разработку и реализацию целевых программ развития отраслей сферы сервиса; налогового и таможенного регулирования; представления льготных кредитов, установления налоговых и таможенных льгот объектам сферы сервиса, обеспечивающим пешеходную доступность населению конкретного микрорайона, а также организациям сервиса, предоставляющим услуги социального характера неограниченному кругу лиц;
- содействия кадровому обеспечению деятельности всех сфер сервиса;
- развития научных исследований в сфере создания подлинной индустрии сервиса, оснащенной современными системами новой техники и технологии;
- содействия участию предпринимателей сферы сервиса и их объединений в международных программах обмена.

Поскольку клиент получает, как правило, комплекс услуг, предоставленных ему в определенном месте, деятельность муниципалитетов по поддержке бесперебойности в оказании этих услуг может иметь достаточно большое значение как на местном, так и на региональном (межрегиональном) уровне.

Территория должна содержать все основные типы сооружений сферы сервиса. Владельцы их должны быть наделены всеми полномочиями нормативно-технического характера для обеспечения соответствующего уровня жизни населения, экономии его личного времени, обеспечения качественными продуктами питания и организации культурного досуга людей. Имеются налицо, таким образом, единый рынок предложения услуг и большое разнообразие конкурентоспособных рыночных единиц.

Муниципальные задачи по оказанию услуг могут быть при этом следующими.

На местном (сельское поселение) и муниципальном (районном) уровне:

- планирование местности и создание условий для развития соответствующей инфраструктуры для организации различного типа массовых мероприятий;
- маркетинг (рыночное предложение местности);
- координация работы субъектов сервиса с целью обеспечения комплексности оказываемых услуг в вопросах режима работы по доступности услуг в контактной зоне;
- бесплатная информация населения о характере и видах услуг социального характера в регионе и их сопровождение.

На внутрирегиональном (край, область, крупный город, городской район мегаполиса) и региональном (федеральный округ) уровнях:

- развитие территории ответственности, региональное планирование, мероприятия по сохранению природы и культуры;
- анализ рынка, разработка концепции маркетинга;
- меры по осуществлению кооперации и представлению интересов в объединенных службах, управлениях;
- профессиональные консультации, организация внутри территориального маркетинга услуг;
- работа с прессой и транспортными предприятиями, организация услуг предприятиями жилищного и гостиничного комплексов, объектов общественного питания и посредниками.

Пользуясь предложенной выше классификацией, в условиях мирового кризиса можно соответствующим образом структурировать решения, принимаемые на уровне руководства конкретного субъекта сферы сервиса.

Решения, связанные с использованием производственно-технического потенциала, можно отнести к текущим, реализуемым оперативно в реальном времени, а наиболее важные решения, касающиеся создания, пополнения, изменения этого потенциала, – к тактическим. Наконец, решения, которые определяют потенциал для развития воспроизводственной базы, можно назвать стратегическими [3].

Решения второго и третьего типов (тактические и стратегические) можно объединить для сферы сервиса общим термином «стратегические решения».

Необходимо отметить, что «стратегические» последствия могут иметь весьма различные решения, касающиеся номенклатуры и объемов производства услуг, отношений с поставщиками и потребителями, социального развития, оплаты труда и других сфер деятельности субъектов сервиса. Принятие нестратегических, оперативных, решений без опоры на стратегические установки лишает оперативные решения обоснованности и последовательности.

Рассмотрим место субъектов сервиса в указанной выше классификации по следующим, реально и теоретически обоснованным в мировой практике, относительно самостоятельным направлениям (видам) стратегий [2].

1. *Товарно-рыночная стратегия* – совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество оказываемых



услуг и способы поведения субъектов сервиса на конкурентном рынке.

2. *Ресурсно-рыночная стратегия* – совокупность стратегических решений, определяющих поведение субъекта сервиса на рынке услуг в условиях наличия производственно-финансовых ресурсов и государственно- муниципальных гарантий производства.

3. *Технологическая стратегия* – стратегические решения, определяющие динамику технологии субъектов сервиса и влияние на нее кризисных факторов экономики (эффективность внедрения новой техники и технологии в условиях нестабильной экономики в соотношении с текущей ценой рабочей силы).

4. *Интеграционная стратегия* – совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия субъектов сервиса в регионе с другими субъектами и объектами хозяйствования.

5. *Финансово-инвестиционная стратегия* – совокупность решений, определяющих способы привлечения (кредит, субсидия, дотация – субъекту или объекту сферы сервиса), накопления и целевого расходования финансовых ресурсов.

6. *Социальная стратегия* – совокупность решений, определяющих как тип и структуру коллектива работников субъектов сервиса, так и характер потребителя услуг, т. е. объекта сервиса, а также характер взаимодействия собственников этих субъектов с территориальными органами власти и управления.

7. *Стратегия управления* – совокупность решений, определяющих характер координации и регулирования деятельности субъектов сервиса при реализации избранной территориальными органами власти стратегии, при условии создания последними соответствующих организационно-экономических механизмов ее реализации.

8. *Стратегия реструктуризации* – совокупность решений по приведению производственно-технологической и организационно-управленческой структуры субъектов сферы сервиса в соответствие с изменившимися условиями и стратегией их функционирования в интересах как региона, так и собственников этих субъектов.

Разработка стратегии развития сферы сервиса должна предусматривать, на наш взгляд, ряд следующих этапов:

- уточнение границ действующих и проектируемых субъектов сервиса, их идентификацию в хозяйственной, деловой, административной и иных средах в системе рыночной экономики района (региона);
- анализ стратегического потенциала субъектов сервиса;
- определение в соответствии с потенциалом субъектов сервиса возможных зон хозяйствования с учетом обеспечения транспортной и пешеходной доступности для потребителей;
- анализ рынка услуг в сфере, определяемой стратегическим потенциалом каждого из субъектов хозяйствования;
- позиционирование каждого из субъектов сферы сервиса в зоне хозяйствования;
- определение совместимости технологических стратегий субъектов сервиса, участвующих в оказании услуг комплексного характера;
- предложение субъектам сервиса вариантов ресурсно-рыночной стратегии их развития на территории района, обеспечивающей минимизацию затрат за счет оптимизации партий поставки (логистический мультипликативный эффект);
- разработка предложений по поддержке субъектов сервиса в вопросах реализации ими согласованной с местными органами власти и управления своих финансово-инвестиционных стратегий;
- согласование вариантов социальной стратегии субъектов сервиса для объединения усилий по обеспечению качества труда и отдыха работников, занятых в этой сфере сервиса.

Таким образом, произведен анализ теоретических и методических положений государственного регулирования деятельности предприятий сервиса. Выявленные принципы позволяют обосновать границы взаимодействия предприятий сервисной сферы с потребителями и деловыми партнерами, что в свою очередь говорит о проявлении воздействия государственных рычагов регулирования в стратегическом планировании и развитии современных предприятий сферы услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Новаторов Э. Международные модели маркетинга услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 3.
2. Орлов М. Корпоративные потребители сервисных услуг климатического оборудования // Практический маркетинг. 2000. № 6.

3. Семенов В.М., Васильева О.Е. Сервис промышленных товаров. М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.

4. Челенков А.П. Маркетинг услуг: продукт // Маркетинг. 1997. № 6; 1998. № 1.

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Очевидно, что каждое предприятие должно разрабатывать ту стратегию, которая поможет ему выжить и эффективно развиваться в условиях быстро меняющейся внешней среды. В современной России скорость изменений настолько велика, что традиционные методы разработок не всегда им соответствуют. Нужны приемы, которые дают возможность сформировать более гибкую стратегию, позволяющую предприятию приспособляться к существующим и будущим изменениям.

В этой связи приобретает большую актуальность выбор стратегии развития на основе внедрения инноваций. По словам Е.Е. Макаровой, она направлена на обеспечение стратегической позиции, которая должна обеспечить длительную жизнеспособность предприятий в изменяющихся условиях [7]. В подтверждение этому Д. Б. Лебединская, там же, подчеркивает, что для экономики России инновации как мощный фактор выхода страны из экономического кризиса играют жизненно важную роль. Инновационная деятельность, призванная обеспечить устойчивое функционирование предприятия, должна занимать ведущее место в системе стратегических направлений развития.

Представляется интересным мнение Б. Санто [6], который отмечает, что термин «стратегия» претерпевает сегодня обесценивание; его употребляют и те, кто измеряет развитие прибылью и властью, имея в виду перераспределение согласно преобладающим ценностям, а не согласно закономерностям развития. С его точки зрения только правильная стратегия безостановочного инновационного продвижения вперед имеет шансы удержать и может улучшить позиции предприятия и его страны.

Анализ зарубежных публикаций показал, что понятие «инновационная стратегия», на-

пример на Западе, практически отсутствует. В отечественной экономической литературе выделяют стратегию *экономическую* и *инновационную*, при этом, как полагают В.М. Аньшин и А.А. Дагаев, экономическая стратегия – это комплексный процесс, состоящий из отдельных подсистем. Таким образом, по мнению указанных авторов, инновационная стратегия может быть определена как часть общей социально-экономической стратегии (рис. 1), поскольку она, с одной стороны, призвана регулировать функционирование инновационной сферы, т. е. относится к горизонтальной составляющей социально-экономической стратегии, с другой – включает отдельные экономико-мотивационные элементы (например, налоговое регулирование инновационной деятельности).

При этом инновационная стратегия предполагает реализацию стратегических установок на уровне национальной экономики, региональном уровне и уровне отдельных предприятий и организаций [6].

На наш взгляд, под стратегией развития на основе внедрения инноваций следует понимать генеральный план действий обоснованного экономического поведения, позволяющий в единое целое увязать цели предприятия и пути их достижения, при этом средствами достижения целей служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы предприятия на основе распределения ограниченных ресурсов организации предельно эффективным образом, так и их инновационное развитие. Первое обеспечивает постепенное наращивание ограниченных ресурсов и их сохранение, второе дает возможность резко повысить их уровень, преодолеть накапливающийся технологический разрыв, приобрести новое качество ресурсного потенциала.



Рис. 1. Уровни социально-экономической стратегии

Причем здесь правомерно утверждение Д.Б. Лебединской о том, что в настоящее время на большинстве промышленных предприятий инновационной стратегии не уделяют должного внимания. Тем не менее мировой исторический опыт неопровержимо доказывает, что эффективное и устойчивое развитие предприятия достигается за счет использования в хозяйственной деятельности открытий, изобретений, инноваций, обеспечивающих стратегические конкурентные преимущества и вместе с тем рост эффективности деятельности организаций. Исходя из анализа литературных источников [4, 5], сегодня принято говорить о четырех видах такой стратегии развития.

Кроме того, с нашей точки зрения, в современных условиях необходимо использовать понятие «экономический рост», и в этой связи правомерна стратегия экономического роста, соответствующая стратегии развития предприятия. Она должна учитывать не только производственные задачи, но и быть ориентированной на социальную направленность, целью которой является непосредственное удовлетворение общественных потребностей в продуктах, услугах, процессах более высокого качественного уровня, при этом обеспечивая экологическую безопасность региона. Все это требует активной инновационной деятельности.

В этой связи введем понятие «стратегия развития предприятия при активной инновационной деятельности». Данное понятие включает набор целевых установок и соответствующих им направлений деятельности, позволяющих на основе имеющихся ресурсов предприятия вести поиск новых возможностей их использования, разработку новых проектов, связанных с внедрением результатов инновационной деятельности, обеспечивающих конкурентные преимущества и укрепление финансового положения предприятия за счет информационного, технологического, а также экономического обновления.

Дополняя это определение, подчеркнем, что данная стратегия должна исходить из понимания целостности материально-вещественных, социально-психологических, социально-экономических, денежно-финансовых, технологических и других процессов, составляющих общественное воспроизводство. Выделение какого-то одного регулятора (скажем, монетарного) в качестве определяющего – неправомерно и непродуктивно.

По нашему мнению, целесообразно более подробно рассмотреть структурную схему стратегии развития предприятия при активной инновационной деятельности (рис. 2).

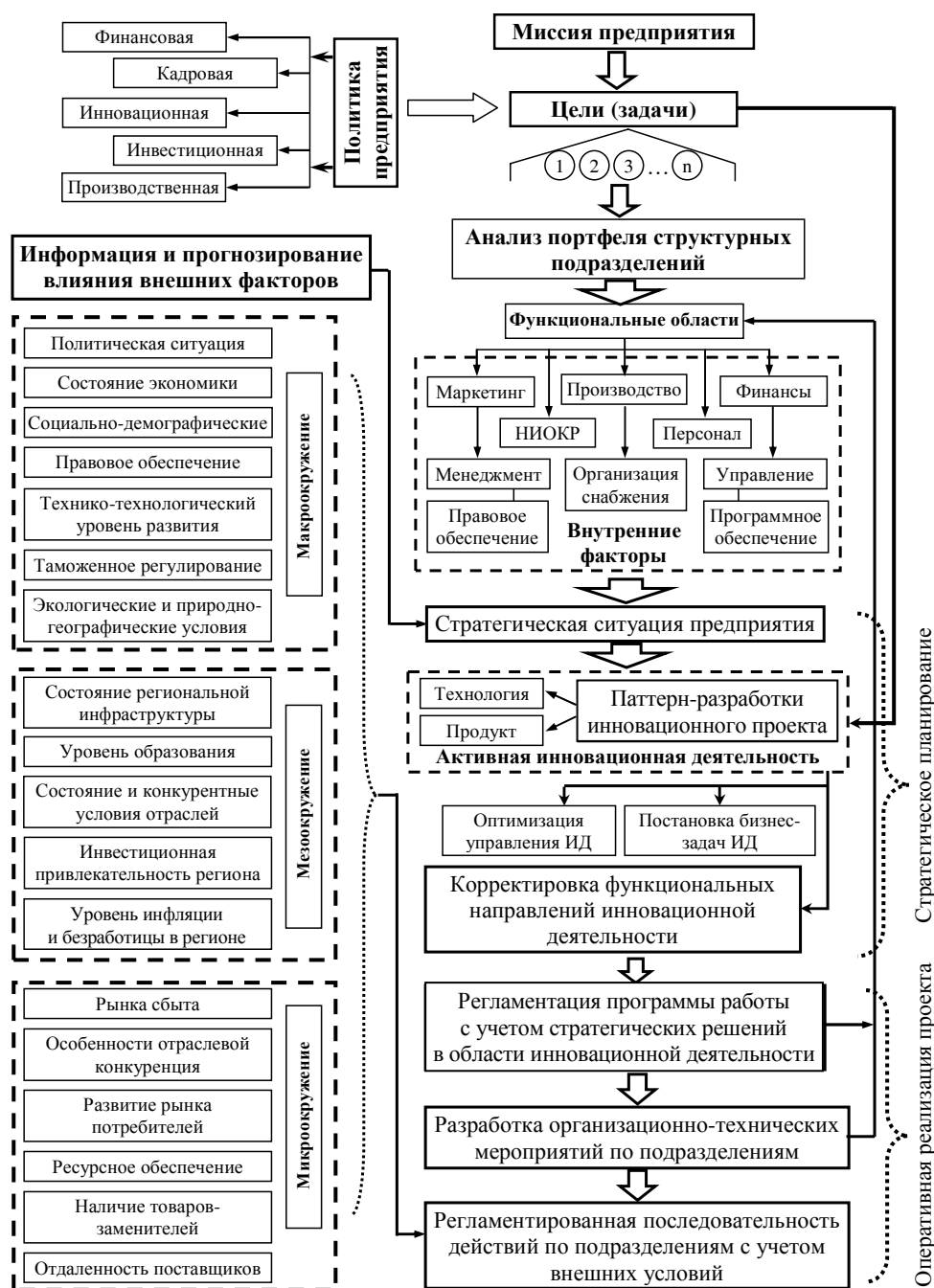


Рис. 2. Содержание стратегии развития предприятий при активной инновационной деятельности

Как отмечают Ю.П. Анисимов, В.Б. Артеменко, О.А. Зайцева [2, 3], не существует стратегии, единой для всех предприятий; каждое обладает своими особенностями, поэтому процесс ее выработки уникален. Он зависит от позиций на рынке, динамики развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого

товара, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов.

С нашей точки зрения, основополагающим моментом стратегического управления является миссия организации. Для отечественных предприятий такая характеристика принципиально нова, для фирм же промышленно развитых стран



данный раздел стратегического плана обязателен и разрабатывается детально [3].

По нашему мнению, миссия должна отражать общественное предназначение предприятия, перечень принципов и конкурентных преимуществ, сущность и основные направления деятельности, которые обеспечивают взаимоотношения предприятия с акционерами, поставщиками и потребителями продукции и услуг, обществом и другими субъектами рыночных отношений.

С учетом миссии формулируются генеральная и конкретные цели организации – общие и специфические, которые определяют, какие результаты и когда должны быть достигнуты, однако практически не показывают, каким образом они будут получены. На этом этапе целесообразно построить определенную иерархию в виде разнообразных целей, выделив три общих уровня, а при необходимости и подуровни, построив дерево целей. Вершину пирамиды, первый уровень, определяет главная цель, которая оказывает воздействие на направление развития предприятия, при этом в ее основе, по мнению ряда авторов, лежит достижение максимальной прибыли [1]. На втором уровне следует разграничить краткосрочные и долгосрочные цели, очерчивающие планы деятельности отдельных подразделений. Систему основных программных действий внутри каждого подразделения и их внутренних структур следует раскрыть на третьем уровне дерева целей.

Резюмируя вышеизложенное, мы считаем, что процесс целеполагания имеет двойственное значение, т. е. включает как количественную, так и качественную составляющую: нужно не только устанавливать управленческие ориентиры, такие, как «увеличение прибыли на 10 %», «снижение себестоимости на 15 %», «увеличение объема производства и продаж на 10 %», но и определять, за счет повышения эффективности каких ресурсов можно этого достичь. При этом следует учитывать, что в силу ограниченности внутренних ресурсов предприятия необходимо в первую очередь реализовывать те цели, которые обеспечивают максимально продуктивное использование этих ресурсов и достижение конкурентных преимуществ.

Кроме того, разрабатывая дерево целей, необходимо учитывать влияние политики предприятия, которая выражается в наборе правил, определяющих границы действий организации, а

также способствующих разрешению конфликтов между конкретными подразделениями организации.

По нашему мнению, важное значение в содержании стратегии развития имеет изучение факторов, которые в наибольшей степени влияют на эффективность ведения деятельности с учетом особенностей отдельного предприятия, а также позволяют получать всестороннюю информацию о показателях работы организации, ее стратегических и тактических возможностях, в сопоставлении с возможностями и угрозами внешней среды.

Стратегия развития при активной инновационной деятельности должна учитывать четыре уровня факторов:

- макроокружение (среда косвенного воздействия) – анализируются законы и проблемы экономики страны в целом (общественное богатство, принципы налогообложения, темпы роста национального дохода, рост доходов населения и т. д.);
- мезоокружение (среда косвенного воздействия) – целесообразно изучать крупные подсистемы народного хозяйствования (например, отрасли, промышленные или территориальные комплексы);
- микроокружение – анализируются факторы деловой среды (взаимоотношения с потребителями и поставщиками, относительная доля рынка, наличие и особенности конкурентов и т. д.);
- внутренние – позволяют более детально проанализировать работу предприятия, выявить существующие недостатки, способны определить дальнейшие стратегические действия внутри каждого подразделения.

Можно согласиться с мнением некоторых исследователей, что основная часть ошибок при разработке стратегии связана с неточным определением и оценкой влияния внешней среды. Это усиливает значимость данных условий и обуславливает необходимость постоянного отслеживания и анализа их состояния и динамики изменений. Поэтому каждый фактор внешней среды предприятия должен быть объектом анализа и мониторинга.

Таким образом, анализ внешних и внутренних факторов позволяет сформулировать общую стратегическую ситуацию, которая включает как положительные возможности в деятельности

организации в виде выявленных резервов производства, так и возможные отрицательные последствия отдельных факторов.

Итак, содержание стратегии предусматривает разработку плана, интегрирующего поставленные цели организации, ее политику, внутренние возможности, сильные и слабые стороны, а также потенциальные внешние угрозы в некий согласованный инновационный проект: продукт – процесс – технология. Это позволяет упорядочивать ресурсы и принимать решение об эффективном их размещении между регламентированными этапами создания и развития нового проекта, корректировать их распределение при изменении внешних и внутренних условий функционирования организации.

Исходя из этого, следует оптимизировать управление данным проектом, разграничивать функции и полномочия в каждом подразделении, занимающимся его реализацией. Наряду с этим разрабатываются бизнес-задачи инновационной деятельности, т. е. предполагаемые действия предприятия на конкретном рынке с учетом особенностей выводимого проекта. Они представляют набор действий, направленных на расширение доли рынка и соответственно объема продаж, завоевание конкурентных преимуществ и, как следствие, на наращивание прибыли.

Одним из основных составляющих элементов содержания стратегии развития при активной инновационной деятельности является корректировка функциональных направлений деятельности: управление, ассортиментная политика, ценовая ориентация, оптимизация сбыта, особенности продвижения продукции (работ, услуг) на рынке, использование информационных технологий и т. д. Данная корректировка способствует достижению поставленных бизнес-задач и представляет собой этап перехода от уровня стратегического планирования к оперативным планам по подразделениям.

В этой связи приобретает актуальность разработка пошаговой последовательности действий, т. е. формирование программы работы. Она включает стратегические решения в области инновационной деятельности, определяющие общее направление развития предприятия перед лицом прогнозируемых, непредсказуемых, а также и вообще неизвестных на данный момент событий. Именно они определяют виды и объем привлекаемых для решения задач ресурсов и

принципиальные паттерны их аллокации. Таким образом, с учетом стратегических решений программа позволяет ответить на вопрос, каким образом могут быть реализованы разработанные организацией инновационные проекты в определяемых ее политикой рамках. Она обеспечивает гарантии правильного использования ресурсов с учетом разработанного плана, а также позволяет отслеживать динамику развития проекта в избранном направлении с учетом воздействия внешних факторов.

Резюмируя вышеизложенное, считаем целесообразным представить наглядно влияние активной инновационной деятельности на экономический рост предприятия (см. рис. 3).

На основании приведенной схемы можно сделать вывод, что потребность в товаре либо технологии на рынке создает необходимую инновационную стратегию, объединяющую производственные, экономические, маркетинговые возможности организации, благодаря чему предприятие разрабатывает технологическую обоснованную программу выпуска нового продукта с отличительными особенностями. Однако только с учетом отношения покупателей к товарам, активности конкурентов, социально-политических групп, а также возможностей организации, консолидированных общей инновационной стратегией, можно создать позицию конкурентного успеха фирмы в производстве и коммерческой реализации товара, что в свою очередь обеспечит экономический рост предприятия.

Таким образом, начало процесса формирования конкурентного успеха фирмы при выведении на рынок нового продукта лежит в пересечении множеств маркетинговых и научно-технических решений. Наличие совместимых потребностей определенных рыночных сегментов и технологических возможностей их обеспечения создает фундамент инновационной стратегии.

Однако данная стратегия может не привести к экономическому росту предприятия, способствующему качественному преобразованию производственно-технической, финансово-экономической, инновационной и инвестиционной деятельности, если у организации отсутствуют возможности для организации производства с издержками, позволяющими использовать на рынке цены, совместимые с покупательной способностью населения, а также отвечающие отличительным особенностям продукта.

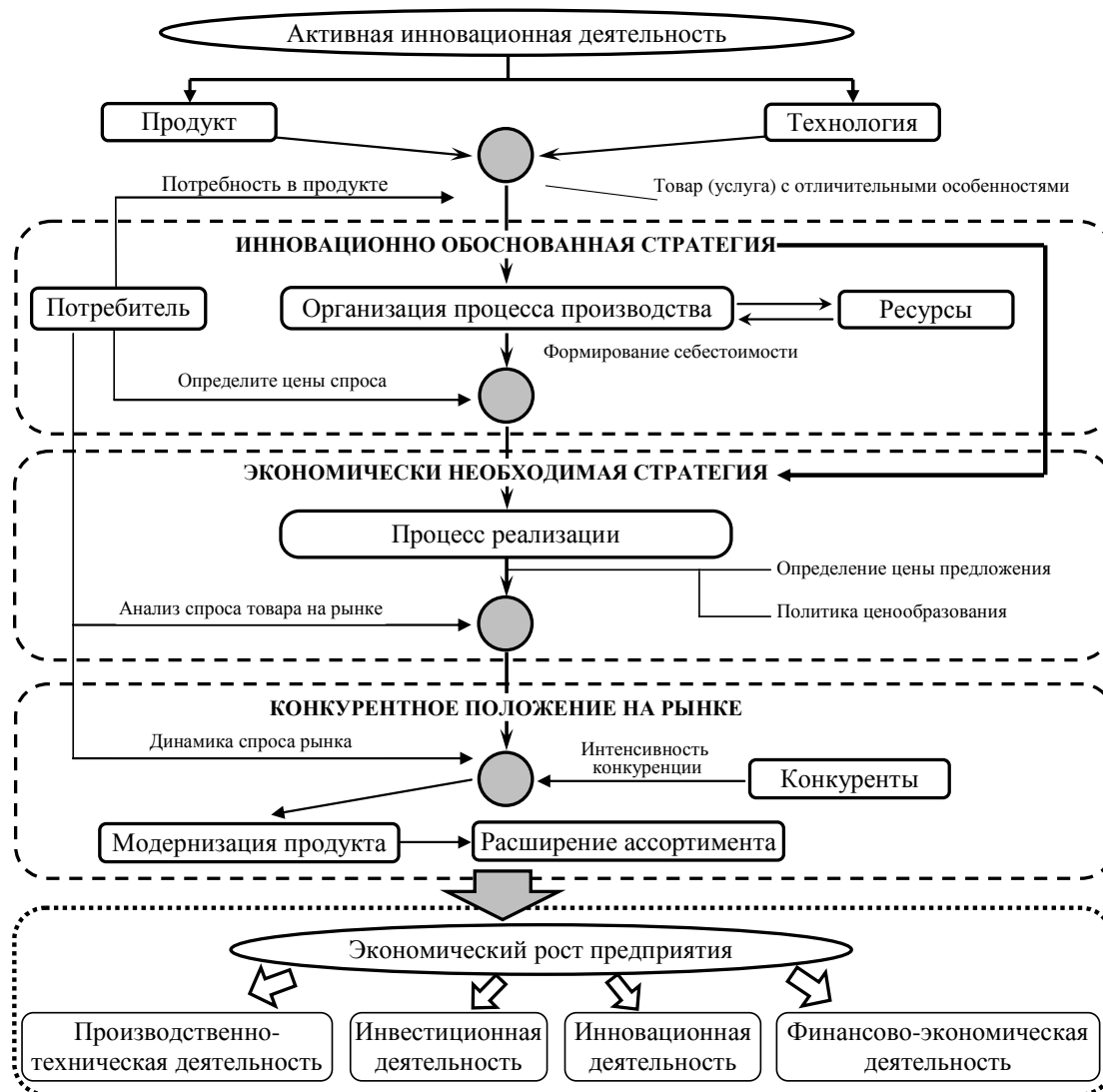


Рис. 3. Инновации как фактор экономического развития предприятия

Таким образом, первостепенное значение приобретает анализ внутренних и внешних показателей деятельности предприятия, как с экономической, так и с производственной и науч-

но-технической точек зрения, с целью оценки стратегии его развития, необходимой для моделирования при активной инновационной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гришин А.Г., Медников М.Д. Принципы построения диверсифицированных стратегий маркетинга предприятия: Тез. докл. науч.-практ. семинара. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1996.
2. Гитман Л. Дж., Джонс М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. М.: Дело, 1997. 1008 с.,
3. Глухов В. В. Менеджмент: Учебник. СПб.: Спец. лит., 1999. 700 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. /

- Науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. М.: Экономика, 1991. 239 с.,
5. Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнера; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуренского. СПб.: Питер, 2001. 1168 с.
6. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. М.: Прогресс, 1998.
7. URL: www.rbc.ru (Сайт Росбизнесконсалтинг).

УДК 338.242.2:004.832.28

Солдатенкова Е.В.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ РЫНОЧНОГО И РЕСУРСНОГО ПОДХОДОВ

Успех любой компании зависит от того, насколько она ориентирована на разработку и реализацию конкурентной стратегии (совокупности правил и приемов, которыми должно руководствоваться предприятие, если его целью является достижение и поддержание конкурентоспособности в соответствующей отрасли). Любая конкурентная стратегия – это потенциальная угроза для других, ориентированная на достижение конкурентных преимуществ, обеспечивающих наилучшее и устойчивое долговременное финансовое положение предприятия, а также завоевание прочных позиций на рынке. Удовлетворение потребностей покупателя – основной фактор успеха в любом деловом начинании и одновременно предпосылка жизнеспособности (прибыльности) отрасли и компаний, в нее входящих. Покупатели должны быть согласны платить за продукт сумму, которая превышает затраты на его производство, иначе в долгосрочной перспективе отрасль или компания не выживет.

По мнению сторонников рыночной ориентации, стратегический успех предприятия зависит от двух переменных: привлекательности отрасли, в которой предприятия конкурируют, и конкурентной позиции предприятия в этой отрасли. Величина прибыли находится в прямой зависимости от конкурентов, хотя определяется занимаемой позицией на рынке. Действие каждого из конкурентных факторов зависит от структуры, экономических и технических особенностей отрасли. Структура отрасли обычно достаточно стабильна, но может изменяться в процессе формирования или развития отрасли. Структурные сдвиги изменяют общее влияние конкурентных факторов и могут воздействовать на прибыльность компании как с положительной, так и с отрицательной стороны. Как правило, в условиях рынка свободной конкуренции компаниям крайне редко удается преуспеть более чем в одной конкурентной стратегии. Это возможно лишь в следующих случаях:

– конкуренты по каким-то причинам действуют недостаточно грамотно;

– себестоимость продукции зависит от доли рынка, принадлежащей данной компании. Специфика производства здесь такова, что низкая себестоимость возможна только при большом объеме производства, и в этом случае минимизируются затраты на дифференцируемость;

– компания начинает инновацию, которой нет у конкурентов. Этот фактор действует только до тех пор, пока конкуренты не начинают действовать так же.

Стратегия предприятия определяется видами его деятельности и совокупностью их взаимодействия. Необходимый состав видов деятельности, в свою очередь, формируется и изменяется, исходя из конкурентных возможностей предприятия, которые схематично изображаются в виде цепочки ценности (value chain) и системы ценности (value system) (рис. 1). Стратегия определяет направление деятельности предприятия, в рамках которого множество видов деятельности объединяется в свою цепочку ценности относительно конкурентов. Цепочки ценности отличаются видами деятельности по созданию, производству и реализации продукции на рынке и управлению этими процессами.

Важное значение при выборе и формировании конкурентной стратегии в рамках рыночного подхода приобретают стимулы, которые представляют собой структурные детерминанты отличий среди предприятий конкурентов в издержках или предпочтениях и поведении потребителя или группы потребителей. Большая часть значимых стимулов включает масштаб деятельности, накопление знаний в процессе деятельности, размещение производственных мощностей предприятия, определение времени инвестирования в процессе деятельности, степень интеграции предприятия, правительственное регулирование и т. д. Некоторая группа стимулов определяет как относительные издержки, так и дифференциацию.



Рис. 1. Цепочка ценности и система ценности

Процесс формирования стратегии отражает некоторую комбинацию первоначальных условий и творческого выбора. Основополагающие решения относительно стратегической ориентации предприятия разрабатываются на высшем уровне его руководства и носят самый общий характер. Конкретизация стратегического выбора применительно к реальной конкурентной ситуации в рыночных сегментах, реальным ресурсным и организационным возможностям предприятия осуществляется на среднем уровне руководства в рамках формирования конкурентной стратегии.

Понятие функциональной стратегии предприятия связано с функциональными службами (отделами) предприятия и используется для обозначения направления деятельности той или иной функциональной службы или отдела в рамках общей стратегии предприятия. В условиях рыночной экономики предприятиями разрабатываются главным образом следующие функциональные стратегии: стратегия маркетинга, финансовая стратегия, стратегия качества, инновационная стратегия, стратегия производства, социальная стратегия, стратегия организационных изменений, экологическая стратегия. Разработка функциональных стратегий в общем виде предполагает следующие шаги:

– определение роли, значения и конкретного содержания каждой функциональной службы (от-

дела) предприятия в рамках конкурентной стратегии;

- уточнение, каким образом выполнение данной службой (отделом) своей функции способствует развитию предприятия в соответствии с конкурентной стратегией;
- проведение четкого разграничения между функциями;
- изучение и критическая оценка потребляемых функциональными службами (отделами) средств в сравнении с соответствующим результатом деятельности функциональной службы (как правило, в практической деятельности это является трудно соразмеримым и не всегда удается измерить результат деятельности отдельных функциональных служб);
- ориентацию исполнителей всех функциональных служб на достижение целей предприятия;
- предупреждение возможных конфликтов, связанных с профессиональной компетентностью, профессиональной этикой и предпринимательством, при координации и согласовании функциональных стратегий.

Функциональные стратегии предприятия непосредственно связаны с осуществлением его конкурентной стратегии и имеют приоритетное значение для ее успешной реализации. Основные этапы формирования конкурентной стратегии предприятия представлены на рис. 2. Одним из



Рис. 2. Этапы формирования конкурентной стратегии предприятия

направлений поиска основ стратегического успеха предприятия является ресурсный подход формирования стратегии, который рассматривается как альтернатива рыночно-ориентированной схеме разработки стратегии. Рыночно-ориентированный подход недостаточно учитывает организационные, научно-психологические и социальные факторы поведения предприятия на пути реализации разработанной стратегии. В отличие от рыночного подхода, предполагающего определение потребности в ресурсах в зависимости от положения предприятия на рынке, ресурсный подход основан на утверждении, что рыночное положение предприятия обусловлено его ресурсным потенциалом, т. е. в основу выбора

стратегии положены ресурсы предприятия и способы управления ими. В рамках этого подхода конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе зависит от правильного выбора ресурсов и способности осуществлять их комбинацию оригинальнее и быстрее своих конкурентов, а также способностью комбинировать ресурсы со своими возможностями (квалифицированный персонал, технические средства и т. д.) и целями. В зарубежной экономической литературе оригинальное и эффективное сочетание ресурсов по сравнению с конкурентами получило название ключевой компетенции (key competencies) предприятия (от англ. competencies – компетенции, умения, способности).

Ключевая компетенция базируется на материальных и нематериальных компетенциях. В качестве материальных компетенций рассматриваются технические и технологические возможности предприятия (уникальная технология, высокоспециализированное оборудование и т. д.), которые служат основой для развития ключевых компетенций в стратегическом аспекте. Эффект от обладания материальными ключевыми компетенциями очевиден, нематериальные компетенции, включающие в себя функциональные компетенции и организационную культуру, напротив, трудно воспринимаются, так как не обладают вещественной формой в обычном представлении и в связи с этим не всегда четко просматриваются их роль и значение в достижении успеха предприятием.

Методика разработки конкурентной стратегии, ориентированной на ресурсный потенциал предприятия, должна включать ответы на следующие вопросы:

1. Какими ключевыми компетенциями располагает предприятие в настоящее время, как долго они сохраняют свою силу?
2. Каким образом указанные компетенции могут быть защищены, развиты и использованы в рамках общефирменной стратегии?
3. Как обеспечить устойчивые средства их защиты?
4. Может ли предприятие на базе имеющихся ресурсов создать их новые, оригинальные комбинации, которые в будущем могут быть трансформированы в ключевые компетенции?
5. Нужны ли предприятию новые материальные и нематериальные ресурсы для достижения в будущем стабильной конкурентоспособности, и какие инвестиции для этого требуются?
6. Каким образом должны создаваться новые ключевые компетенции – на основе несовершенства рынка ресурсов, собственных оригинальных решений или связей с партнерами?
7. Имеются ли несовершенные рынки факторов производства?
8. Каковы ключевые компетенции конкурентов предприятия, какие из них оно может использовать или нейтрализовать, а какие не поддаются воспроизведению?
9. Какими потенциальными возможностями должна располагать фирма для создания новых ключевых компетенций?

Обеспечение защиты ключевых компетенций осуществляется с помощью различных средств, таких как ограничение доступа к некоторым ресурсам, обеспечение невозможности их замены и ограниченной возможности использования оригинальной комбинации ресурсов.

Эффективность подобных мер достигается вследствие несовершенства рынка ресурсов, в условиях ограниченности доступа к необходимым ресурсам и преимущественного положения отдельных фирм в ресурсообеспечении, благодаря которому обеспечивается их конкурентоспособность. Защиту ключевым компетенциям также могут обеспечить:

- сложность и длительный период ключевых компетенций (например, сложные технологии, сети общественной связи, культура предприятия не так легко поддаются воспроизведению конкурентами);
- секретность или скрытность ресурсов;
- размеры предприятия (например, предприятия малых и средних размеров могут подвергаться финансовой, политической и рыночной санкциям со стороны более крупных предприятий);
- высокие издержки вследствие перехода конкурента от одного поставщика к другому;
- фактор времени в отношении скорости научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и продвижения продукта на рынок.

Ресурсно-ориентированный подход к выбору конкурентной стратегии не должен рассматриваться в качестве альтернативы рыночному, так как не может быть отделен от других структурных составляющих конкурентного преимущества, включающих масштаб деятельности, специализацию, оптимальную степень интеграции и т. д. Ценность ресурсов проявляется только в контексте осуществления определенных видов деятельности с целью достижения конкурентных преимуществ и связана со структурой отрасли и рыночной ситуацией. Связь между ресурсами и видами деятельности является более фундаментальной, тем не менее ресурсы занимают присущую им промежуточную позицию в цепочке причинности, стратегического успеха предприятия. Ресурсы возникают в результате либо осуществления видов деятельности предприятия в течение времени (нематериальные ресурсы), либо приобретения на рынке, либо определенной комбинации этих двух способов. Указанные спо-

собы и отражают приоритет управленческого выбора.

Рассмотренные методические подходы к формированию стратегии объединяет этапность ее выработки: определение целей и направлений развития предприятия, анализ внешнего окружения для предприятия, а также анализ внутренних возможностей, преимуществ и слабых сторон. Типовые конкурентные стратегии поведения классифицируются по степени их активности или агрессивности. Выбор каждой из перечисленных стратегий связан с определенной долей риска, возникающей из-за неадекватно оцененных возможностей конкурентов и собственного потенциала, конкурентной ситуации, непредсказуемых изменений в экономике, правом регулирования, технологии, экологии, обществе и политике.

В последнее десятилетие достижение весомых конкурентных преимуществ компаний часто связывают с перспективами глобализации предпринимательской деятельности. Размещение видов деятельности в других странах с целью использования конкурентных преимуществ этих стран позволяет компенсировать неблагоприятные условия в стране базирования предприятия. С данной точки зрения имеет смысл говорить о глобальной стратегии, ориентированной на мировой рынок и реализацию стандартизированной продукции или услуг на этом рынке; координа-

цию и интеграцию видов деятельности в масштабах всего мирового сообщества с целью использования возможностей международного разделения труда, преимуществ крупномасштабного производства и т. д. Необходимость формирования глобальной стратегии предприятием определяется в первую очередь степенью глобализации отрасли.

Таким образом, исходя из анализа конкурентной стратегии компании, ее положения на рынках сбыта продукции, конкурентоспособности продукции, можно ввести следующие градации рейтинговой оценки компаний по этому фактору:

- конкурентная стратегия компании эффективна, положение компании стабильно, продукция конкурентоспособна;
- конкурентная стратегия требует обоснования (доработки), положение компании временно-стабильное, продукция конкурентоспособна;
- отсутствие обоснованной конкурентной стратегии, положение компании нестабильно, часть продукции конкурентоспособна;
- отсутствуют положительные оценки по каждому фактору, компания и продукция неконкурентоспособны.

Перечисленные рейтинговые оценки могут быть выполнены по отношению к среднеотраслевым показателям компаний, выпускающих аналогичную продукцию, или с учетом динамики изменения конкретных факторных показателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корпоративная культура в современной экономике России. / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, М. К. Исаева, Е. Ю. Хрусталева // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 2.

2. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества // Пробл. теории и практики управления. 2004 № 4. С. 107–113.

3. Солдатенкова Е. В. Конкурентное преимущество как условие развития современного предприятия // Современ. предпринимательство: социально-экон. измерение: Монография / Под общ. ред. О. И. Кирикова. Кн. 19. Воронеж: ВГПУ, 2008. С. 234–247.

4. Шевцова В. Е. Конкурентная стратегия фирмы. // Микроэкон. предпосылки экон. роста. Вып. 2. М.: ЦЭМИ РАН, 2003.



УДК 658.01 (075.8)

Голофаст В.Л., Миллер А.Е.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Применение интегрального подхода – методически обоснованный прием, используемый при оценке эффективности изменений производственной деятельности и учете особенностей, присущих различным подсистемам промышленных предприятий. Специфика проблем, связанных с изменениями производственной деятельности, предполагает формирование системы оценочных параметров и методов их исчисления. Такая система призвана обеспечить: оценку кризисных ситуаций, сложившихся в социально-экономическом комплексе, в том числе и на промышленных предприятиях; оценку влияния кризисных ситуаций на развитие производственных структур и всей социально-экономической системы; выделение основных направлений и приоритетов социально-экономического развития промышленных предприятий; разработку и обоснование программно-целевых мероприятий по развитию производственной деятельности предприятий [3].

Промышленные предприятия целенаправленно разрабатывают и внедряют комплекс мероприятий, ориентированных на совершенствование планирования и управления хозяйственной деятельности, в том числе на совершенствование форм и методов оценки изменений, оказывающих существенное влияние на результаты производственной деятельности [4]. Создание и внедрение в производственную практику такой системы оценки изменений, которая позволит повысить заинтересованность предприятий в рациональном использовании всех имеющихся ресурсов, обеспечит реальные предпосылки для высокорентабельного производства [5].

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции, осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию во времени будут относиться те изме-

нения и факторы, которые непосредственно могут быть не учтены в расчетах, особенно воздействие технического прогресса [1, 6]. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т. д.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них на практике могут привести к прямым потерям или, например, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов, что, в свою очередь, приведет к подрыву репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, хода производства и к необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приведет уже к значительным потерям, относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства [2].

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах изменений, проводимых на промышленных предприятиях.

Проведенные исследования позволили дать теоретическое обоснование элементам и блокам обеспечения их функционирования подсистемы оценки, состав и взаимосвязь которых представлены здесь схематически. Для упрощения на схеме показаны только те элементы и подсистемы управления предприятием, которые непосредственно влияют на элементы оценки или, наоборот, испытывают это влияние на себе.

Если рассматривать эти связи применительно к подсистеме планирования, то наибольшее



Схема взаимосвязей элементов и блоков подсистемы оценки изменений

влияние на нее оказывает блок производственно-технической оценки изменений, что отражается на достоверном определении роста показателей деятельности предприятия.

При этом блок производственно-технической оценки изменений испытывает влияние целого ряда внутренних и внешних элементов. Подсистема планирования также оказывает влияние на блок инвестиционной оценки изменений. Эта связь проходит через общее взаимодействие подсистем планирования и оценки, через блок исследования перспектив развития предприятия и в итоге позволяет осуществить оценку изменений в его деятельности.

Предложенная схема способствует решению вопроса о сведении внутренних и внешних функций подсистемы оценки, увязки планирования, стимулирования, а также учета и контроля в единую систему обеспечения эффективности производственной деятельности и ориентации процесса управления на достижение конечных экономических целей.

Все это подчеркивает необходимость дальнейшего исследования и решения вопросов, связанных с оценкой производственной деятельности, определением ее динамичности.

Дальнейшее исследование системы оценки предполагает не только оптимизацию осуществляемых изменений, но и совершенствование самой методики оценки как определенного управленческого процесса. Кроме того, чтобы оптимизация этих изменений действительно обеспечивала заинтересованность в повышении эффективности производственной деятельности, нужна привязка к ним всех элементов и подсистем системы управления предприятием.

Основное преимущество работы в подсистеме оценки изменений – возможность детального анализа полученных данных. Подсистема оценки изменений обеспечивает высокую достоверность, оперативность получения управленческой информации (с различной степенью детализации при использовании на различных уровнях управления), качество управления изменениями, дает возможность сократить сроки и повысить надежность достижения результатов. Такая подсистема обеспечивает централизацию принятия решений, скрепляет полномочия с ответственностью, а также способствует накоплению навыков в управлении изменениями. Благодаря тому, что предприятия получают инструмент контроля и механизм обратной связи, процесс управления



изменениями становится оперативным. При условии соблюдения основных принципов результаты достигаются за счет гармонизации информационного пространства предприятия: устранения дублирования при вводе данных; сокращения времени на получение требуемой информации; устранения затрат на поддержку заменяемых систем.

Исследования показали, что формой, в пределах которой можно давать комплексную оценку влияния изменений на производственную деятельность предприятия, является экономический паспорт изменений производственной деятельности предприятия, роль которого полностью еще не раскрыта.

Процедурно формирование оценки эффективности изменений производственной деятельности предприятия включает несколько этапов, каждому из которых соответствуют свои требования: 1) определение формы выражения оценки изменений; 2) определение причин изменений; 3) выбор признаков изменений; 4) расчет величины изменений; 5) оценка результативности изменений производственной деятельности предприятия; 6) оценка экономических последствий изменений.

На первом этапе решается вопрос определения наиболее удобной, простой и понятной формы выражения оценки изменений. Наиболее достоверной формой для оценки влияния является паспорт изменений. Исследования показали, что паспорт изменений целесообразно составлять по форме, учитывающей следующие временные характеристики: величины изменений в базовом периоде; в году, предшествующем отчетному; собственно в отчетном году; отклонения величины изменений по всем периодам.

Из приведенных характеристик следует, что уровень изменений зависит от их динамики. Кроме этого можно отметить следующие достоинств

ва данной формы паспорта изменений: во-первых, появляется возможность оценки доли каждого вида изменений и его влияния на производственную деятельность предприятия; во-вторых, данная форма позволяет получить информацию об уровне изменений в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу; в-третьих, рассматриваемая форма в большей степени отвечает требованиям инновационного подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование всего спектра изменений с целью роста их отдачи. Исходя из этого, необходимо дать обоснование определения причин изменений.

Для производственной деятельности предприятий характерны три группы причин изменений: конструкторские, технологические и за счет изменения производственной трудоемкости. Для крупных промышленных предприятий возможно выделение четвертой – организационной группы изменений. Как правило, это связано с переспециализацией производственных подразделений предприятий.

Выбор признаков изменений осуществляется на основе классификатора изменений, который составлен исходя из причин изменений: снятие детали с производства *в результате конструкторских изменений*, постановка детали на производство *в результате конструкторских изменений*, передача деталей полностью по всем операциям из одного производственного подразделения в другое *в результате изменения технологии* и т. д. Каждый признак имеет классификационный номер и шифр причины, вызвавшей то или иное изменение.

Указанные признаки оказывают влияние как на весь объем производимой продукции, так и на отдельно взятые изделия. Расчет суммарной величины изменений осуществляется на четвертом этапе (табл. 1).

Таблица 1

Расчет суммарной величины изменений по номенклатуре изделий, тыс. руб.

Изменения	Наименование изделий				Итого
	А	Б	В	Г	
Конструкторские	+4,03	-4,81	+3,44	+30,46	+108,7
Технологические	+7,46	+9,80	+32,04	-13,38	+228,9
Производственной трудоемкости	+5,68	+22,27	+36,74	+12,79	+187,8
Суммарные за год	+17,17	+27,26	+72,22	+29,87	+777,5

На пятом этапе осуществляется интегральная оценка, что позволяет оценить основные стороны производственной деятельности предприятия и учесть наиболее важные факторы повышения результативности его функционирования.

Промышленные предприятия, занятые изготовлением основной продукции, осуществляют свою деятельность в рамках таких экономических объектов, как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства. Что касается выбора показателей результативности, то они определяются в соответствии с целями и особенностями их функционирования. Так, для предприятий можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих результативность изменений производственной деятельности в соответствующих подсистемах: фондоотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на один рубль продукции. Фондоотдача и производительность труда являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует прирост продукции за счет повышения производительности труда, во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработная плата включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на один рубль произведенной хозяйствующим субъектом продукции, и соответствует подсистеме производства. Однако следует отметить, что методика расчета этого показателя несколько отличается от остальных и требует необходимой постоянной корректировки. Поэтому в целях единообразия расчета всех показателей целесообразно в подсистеме производства использовать показатель, обратный показателю затрат на один рубль произведенной продукции. Этот показатель – затратноотдача, характеризующий производство продукции с одного рубля затрат.

Важным этапом в оценке интегрального уровня результативности изменений является

определение приоритета показателей. С системной точки зрения техническое развитие производства представляет собой такое изменение деятельности предприятия, при котором экономические связи увеличиваются не за счет числа самих элементов, а за счет изменения их качественных признаков. В основе интенсивного типа развития лежат изменения в техническом строении производства. Процессу развития производства соответствует не любое произвольное изменение в его техническом строении, а строго определенное, которое является объективной основой роста результативности изменений производственной деятельности предприятий, что находит свое выражение в динамике темпов роста показателей эффективности: $I_{п\tau} > I_{п\tau/3п} > I_{\phi} > I_3$ при условии, что $I_i > 0$. Здесь $I_{п\tau}$, $I_{п\tau/3п}$, I_{ϕ} , I_3 – соответственно темпы роста производительности труда, соотношения производительности труда и заработной платы, фондоотдачи, затратноотдачи. Предложенная система показателей охватывает наиболее существенные связи, реализуемые в процессе производства и наиболее полно соответствующие условию развития производственной деятельности.

Сегодня экономическая наука располагает большим арсеналом методов определения коэффициентов значимости показателей. В данном случае целесообразнее пользоваться аналитическим методом экспертных оценок. В процедуре проведения экспертизы выделяется три основных этапа. На первом этапе эксперты привлекаются для уточнения формализованной модели объекта оценки, формулировки вопросов в анкетах, уточнения состава группы; на втором осуществляется непосредственная работа экспертов над вопросами в анкетах; на третьем после предварительной обработки результатов оценки эксперты привлекаются для консультаций по недостающей информации, необходимой при окончательном формировании оценки. С целью согласованности экспертов друг с другом производится ранжирование оценок. Экспериментальные расчеты коэффициентов значимости показателей в соответствии с установленными для них приоритетами, проведенные на восемнадцати промышленных предприятиях, позволили получить их численные значения. Количественные значения коэффициентов значимости показателей следующие: производительность труда – 0,36; соот-

ношение роста производительности труда и заработной платы – 0,28; фондоотдача – 0,22; затратноотдача – 0,14.

Оценка достигнутого уровня результативности деятельности предприятия определяется на основе двух коэффициентов. Первый характеризует соотношение достигнутых предприятием темпов роста в отчетном (анализируемом) году с таковыми в группе родственных предприятий, в целом по каждому из рассматриваемых показателей эффективности изменений, второй – изменение коэффициентов соотношения темпов роста предприятия с таковыми в группе родственных предприятий в период, предшествующий отчетному (анализируемому). Формирование интегрального коэффициента результативности изменений осуществляется на основе частных показателей интегрального коэффициента результативности простым суммированием между собой.

Показатели ранжирования, как правило, безразмерные величины, поэтому в достаточной мере соответствуют требованиям сравнимости между всеми анализируемыми предприятиями. В этом случае любое несоответствие полученного частного показателя результативности показателю ранжирования влечет за собой снижение интегрального показателя.

В этом нетрудно убедиться на примере данных табл. 2, которые являются итогом всей оценки уровня результативности изменений производственной деятельности предприятия. Алгоритм расчета интегрального показателя эффективности изменений производственной деятельности предприятия включает значения частного показателя результативности изменений, коэффициенты значимости соответствующего показателя,

Таблица 2

Результативность изменений производственной деятельности

Подсистема	Коэффициент	
	результативности	значимости
Средств труда	2,077	0,36
Предметов труда	2,082	0,28
Трудовых ресурсов	3,067	0,22
Производства	2,122	0,14
интегральный – 2,47		

теля, количество исследуемых частных показателей результативности.

Представленные данные говорят о том, что оценка эффективности изменений производственной деятельности предприятия охватывает основные их стороны и учитывает наиболее важные факторы повышения результативности производства.

Содержанием шестого этапа является оценка экономических последствий, включающая в себя следующие процедуры: исследование основных направлений изменений; содержание изменений; последовательность действий по реализации изменений; прогнозные объемы; оценку целесообразности реализации изменений с учетом их привлекательности, конкурентной позиции предприятия; ценовую политику (табл. 3).

Таблица 3

Динамика прогнозных цен на новую продукцию в ЗАО «ОМЗ»

Изделие	2010	2011	2012	2013
Модуль 16-17	100	109,6	118,4	128,7
Модуль 22-24	100	112,4	124,3	137,5
Модуль 25-27	100	107,2	117,8	129,6

Результаты апробации методики учета изменений производственной деятельности промышленных предприятий (ЗАО «ОМЗ» и ЗАО «ТМЗ») показали, что этот учет по основным подсистемам деятельности предприятий в пределах временных интервалов позволяет своевременно выявлять угрозы стабильности деятельности предприятий, увеличивать их прибыль, рентабельность и производительность наиболее эффективно по сравнению с результатами, не учитывающими происходящие изменения, т. е. полученными на основе традиционных подходов (табл. 4).

Область применения интегральной оценки эффективности изменений производственной деятельности предприятий может быть как на уровне отдельного предприятия в динамике за ряд лет, так и на уровне его производственных подразделений с последующим ранжированием в зависимости от эффективности изменений деятельности по внутрипроизводственным структурам.

Таблица 4

**Фактическая и прогнозная оценки показателей деятельности предприятий
с учетом и без учета изменений**

Период	Прибыль, млн руб.			Рентабельность, %			Производительность, %		
	Оценка		При- рост, %	Оценка		При- рост, %	Оценка		При- рост, %
	факт	прогноз		факт	прогноз		факт	прогноз	
ЗАО «ТМЗ»									
2007	108,7	210,1	93,3	1,5	2,8	1,3	12,5	24,2	11,7
2008	148,7	235,0	58,0	2,1	3,6	1,5	20,3	33,4	13,1
2009	212,5	317,1	49,2	1,7	2,6	0,9	15,7	23,4	7,7
2010	276,5	399,5	44,5	1,9	2,8	0,9	20,4	29,4	9,0
2011	246,5	360,8	46,4	1,8	2,7	0,9	18,2	26,6	8,4
2012	274,4	396,7	44,6	1,9	2,8	0,9	18,7	27,0	8,3
2013	308,0	439,9	42,8	2,0	2,8	0,8	19,7	28,2	8,5
ЗАО «ОМЗ»									
2007	119,4	147,9	23,9	4,4	5,5	1,1	27,0	33,4	6,4
2008	115,0	147,5	28,3	3,6	4,6	1,0	22,6	29,0	6,4
2009	97,5	162,5	66,7	1,7	2,9	1,2	13,0	21,7	8,7
2010	112,7	174,9	55,2	1,6	3,4	1,8	12,4	19,3	6,9
2011	90,2	148,1	64,2	1,4	2,3	0,9	9,9	16,3	6,4
2012	105,4	166,2	57,7	1,6	2,4	0,8	11,6	18,3	6,7
2013	113,6	175,9	54,8	1,6	2,5	0,9	12,4	19,2	6,8

Таким образом, следует констатировать, что реализация изменений не носит прямолинейного характера. Траектория изменений меняется в зависимости от действий активных элементов промышленного предприятия, влияния внешней среды и целенаправленных управляющих воз-

действий. Постоянная оценка состояния реализации изменений предполагает необходимость регулярной корректировки всех параметров функционирования и запланированных конечных результатов производственной деятельности промышленных предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Богданов А.А.** Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн. М.: Экономика, 1989. Кн. 1. 304 с.
2. **Босчаева З.Н.** Системный подход к экономическому развитию производства в России. СПб., 2001. 209 с.
3. **Друкер П.** Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения. М.: Гранд: ФАИР-Пресс, 2002. 285 с.
4. **Дугельный А.П., Комаров В.Ф.** Структурные преобразования промышленного предприятия. Новосибирск: Новосиб. гос. ун-т., 2001. 256 с.
5. **Татарский Е.Л.** Совершенствование системы управления промышленным предприятием в новых экономических условиях. М., 2001. 118 с.
6. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития: Пер. с англ. М.: Прогресс-Академия, 1982. 686 с.



УДК 334.7.021

Мичурина О.Ю.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Повсеместное распространение интеграционных процессов, огромное многообразие видов и форм предпринимательских объединений, функционирующих в современной экономике, экономическая и правовая возможность реализации как «жестких», так и «мягких» интеграционных форм создают все условия для развития и распространения предпринимательских сетей – одной из современных, гибких, адаптированных организационных форм. Сетевые организации являются сложным и неоднозначным объектом изучения. Исследование данного явления отечественной и зарубежной мыслью [1, с. 153–170; 2; 3, с. 442–464; 4–7 и др.] позволяет констатировать вклад экономики, социологии, социальной психологии, биологии, теорий фирмы в изучение межфирменных сетей, что демонстрирует отсутствие на данный момент общей методологии для создания общепринятой «теории сетевых экономических структур».

Механизмы, формы и виды интеграции, являющиеся интеграционными основами сетевого объединения и обеспечивающие возникновение множества разновидностей сетей, – основа предлагаемой нами классификации сетевых объединений. По нашему мнению, современные сетевые организации отличаются:

- по используемому механизму интеграции и, как следствие, по признаку собственности;
- используемому виду интеграции – вертикальному или горизонтальному, каждый из которых характерен для определенной функциональной направленности сетевой организации;
- уровню вовлеченности сетевых партнеров в индивидуальные взаимодействия с внешней средой.

На основании первого классификационного признака следует различать сетевые организации, интегрированные в «жесткой» форме, и сетевые организации, интегрированные в «мягкой», или частичной, форме. На основании второго классификационного признака выделим сетевые организации, использующие вертикальные интеграционные связи, и сетевые организа-

ции, использующие горизонтальные интеграционные связи. Наличие третьего классификационного признака позволяет нам обособить вариант сетевой организации с внутренней сетью в отличие от сети – совокупности самостоятельных юридических лиц.

Данная классификация является основой для выделения разновидностей современных сетевых организаций.

1. *Жестко интегрированная вертикальная модель сетевой организации* (см. рис. 1). Характерна для сложного, многостадийного производства, когда каждая последующая стадия обработки является потребителем предыдущей стадии и, вместе с тем, каждая стадия выделена в отдельное производство. Как правило, отдельные производства – стадии единого технологического процесса будут представлять собой дочерние компании, имеющие единое управление из центра и функционирующие в рамках единого имущественного комплекса. Эффективность функционирования сети достигается за счет реализации преимуществ вертикальной интеграции.

Примером может служить предприятие нефтегазового комплекса, осуществляющее полный производственный цикл от добычи нефти до продажи бензина конечным потребителям через бензоколонки.

В сетевую модель нами включены организации, не имеющие прямого отношения к центральному сетевому предприятию: поставщики дополнительных ресурсов, учебные и научные учреждения, конкуренты, конечные потребители, потребители побочных производств, властные структуры. Предложенный перечень организаций внешнего окружения сетевой структуры не является исчерпывающим. В конкретной ситуации количество и специфика данных организаций могут изменяться. Включение в модель дополнительных организаций, не имеющих прямого отношения к сетевому предприятию, свидетельствует о более широких интеграционных взаимосвязях, помогающих сетевой организации адаптироваться к изменениям внешней среды,



Рис. 1. Жестко интегрированная вертикальная модель сетевой организации

а также использовать большее количество рыночных методов регулирования внутрисетевых отношений. Также наличие дополнительных организаций позволяет предположить включение сетевых стадий, обособленных в отдельные производства, в другие сети, интеграционными основами которых являются, например, партнерские отношения.

2. *Частично интегрированная вертикальная модель сетевой организации* (см. рис. 2). Предоставляет возможность создания вокруг центральной фирмы сети имущественно независимых партнеров с относительно узкой функциональной специализацией, являющихся либо поставщиками центральной фирмы, либо ее дистрибьюторами, которые имеют свои собственные цели развития. При этом центральной может быть как крупная фирма, так и мелкая или средняя организация.

Ускоренное распространение новых технологий заставляет крупные предприятия-произ-

водители сосредоточивать свои усилия на основных бизнес-процессах, передавая на сторону партнерам те функции и операции, которые они могут выполнять быстрее и с меньшими затратами. Так образуется сеть вокруг крупной фирмы-ядра, позволяющая центральной фирме сосредоточиться на базовых бизнес-процессах, повысить качество их выполнения, снизить затраты на планирование и координацию, и за счет этого ускорить производство товаров и услуг, повысить адаптацию к изменениям современного рынка. При этом мелкие фирмы быстро попадают в зависимость от крупного партнера и, несмотря на то что являются самостоятельными юридическими лицами, ощущают на себе контролирующее воздействие фирмы-ядра через рыночные механизмы. Данная модель сетизации характерна для сфер деятельности, в которых скорость бизнеса является главным конкурентным преимуществом.



Рис. 2. Частично интегрированная вертикальная модель сетевой организации

Эта же модель сетевой организации характерна и для случая, когда мелкое или среднее предприятие организует сеть поставщиков из крупных заводов. В данном случае центральная фирма – обладатель редкого ресурса или инновационной, научной разработки делегирует выполнение производственных функций крупным промышленным предприятиям. Благодаря сетевой организации центральная фирма сразу же получает доступ к отлаженным технологиям и нематериальным ресурсам – имиджу завода-производителя. Вместе с тем мелкая или средняя центральная фирма не может оказывать властное воздействие на крупные заводы-поставщики, напротив, крупные предприятия оказывают воздействие на центральную сетевую фирму как технологические монополисты, успешно отстаивающие свои интересы в роли исполнителей заказов. Такая расстановка сетевых партнеров характерна для инновационных, высокотехнологичных, научных производств.

3. *Жестко интегрированная горизонтальная модель сетевой организации* (см. рис. 3). Пред-

полагает функционирование в рамках одного имущественного комплекса. Головная компания продолжает в полной мере владеть всеми предприятиями, подбирает места для открытия новых филиалов, проводит финансовую, маркетинговую, рекламную политику, управляет сетью из центра. Сетевые партнеры могут быть юридически самостоятельными лицами, однако объединены одной целью и функционирующими в единых пространственных потоках, что позволяет обеспечивать устойчивость друг друга, перебрасывая финансовые, человеческие и другие ресурсы. Жестко интегрированная горизонтальная сеть часто функционирует в пределах одного вида деятельности, повышая эффективность и конкурентоспособность организации за счет упрощения управленческих задач членов сети, повышения их коммерческой и инновационной активности, установления из центра длительных хозяйственных связей с поставщиками товаров, снижения издержек обращения. Подобные сетевые организации характерны для сферы услуг,

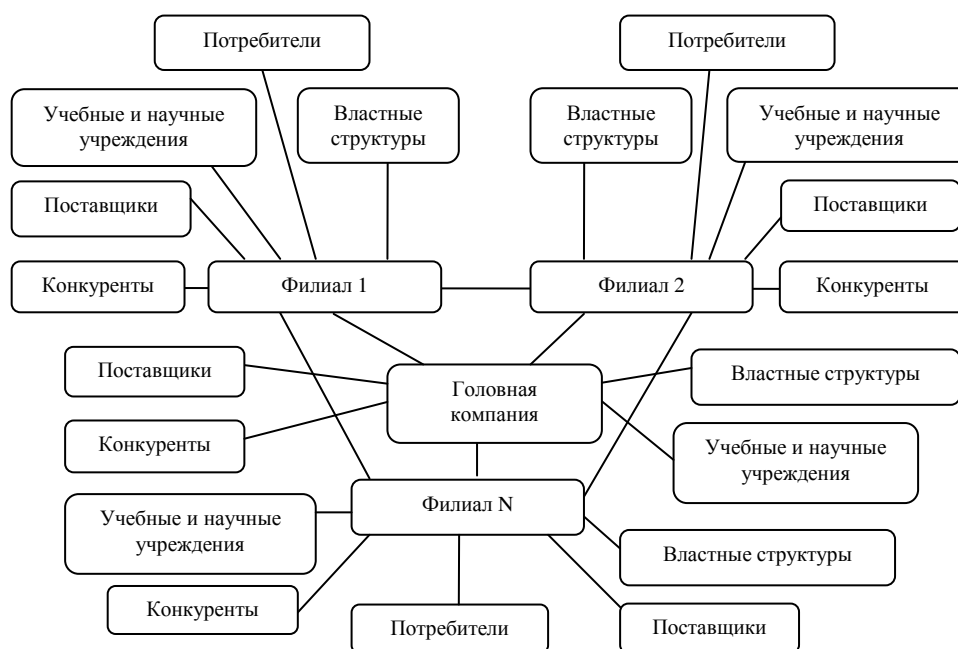


Рис. 3. Жестко интегрированная горизонтальная модель сетевой организации

в частности торговли, а также для международных сетевых организаций.

В международных сетях связь между головной компанией и филиалами обычно менее сильная, чем в региональных. Это обусловлено необходимостью обеспечения зарубежным филиалам возможности автономно адаптироваться к местным условиям и по собственной инициативе принимать ряд решений. Таким образом, в международных сетях, построенных по данной модели, наряду с иерархическими отношениями с головной компанией появляются горизонтальные связи с другими зарубежными филиалами.

Зарубежные филиалы взаимодействуют на местных рынках с местными партнерами и тем самым наращивают свои обязательства.

4. *Частично интегрированная горизонтальная модель сетевой организации* (см. рис. 4). Механизм интеграции – «создание альянсов, партнерств» – реализуется через создание именно такой модели сетевой организации. Ее создание предполагает объединение равноправных независимых партнеров, каждый из которых имеет свою цель функционирования. Взаимодействие между элементами такой сети основано на договорных отношениях, т. е. носит в большей степени рыночный характер. Парт-

неры могут консультировать друг друга относительно ведения бизнеса, особенностей местных рынков и законодательства, однако в каждом конкретном случае все решается индивидуально, так как при партнерских отношениях не может быть каких-либо жестких правил.

Данная модель позволяет устранять противоречия, существующие между различными региональными или международными рынками, эффективно взаимодействовать в течение длительного времени, оперативно реагировать на новшества в технологиях, адаптироваться к новым тенденциям на рынке. Сотрудничество между равноправными партнерами дает основание для вхождения на новые рынки, в новые отрасли, открывает доступ к новой информации о незнакомом рынке и культуре, открывает новые возможности за счет объединения ресурсов сетевых партнеров. Партнерские отношения могут усилить конкурентное давление партнеров на общих соперников при ослаблении их конкуренции между собой.

Данная модель сетизации может использоваться в самых различных отраслях, в том числе и в тех, где ситуация быстро меняется; характерна для построения международных стратегических союзов и партнерств.

5. *Модель сетевой организации с внутренней сетью* (см. рис. 5). Выделена нами в отличие

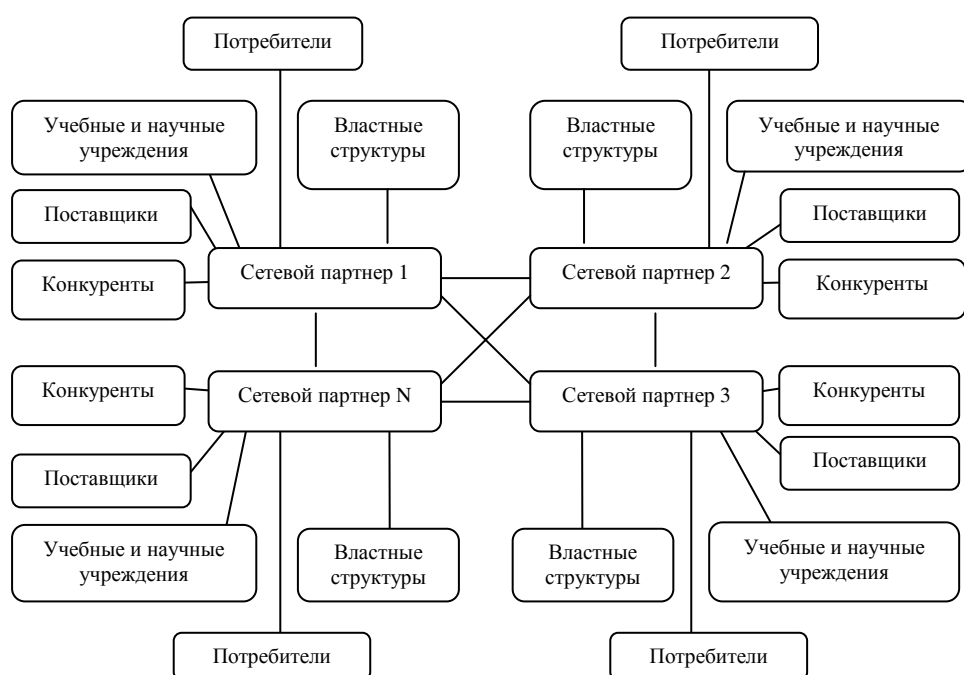


Рис. 4. Частично интегрированная горизонтальная модель сетевой организации

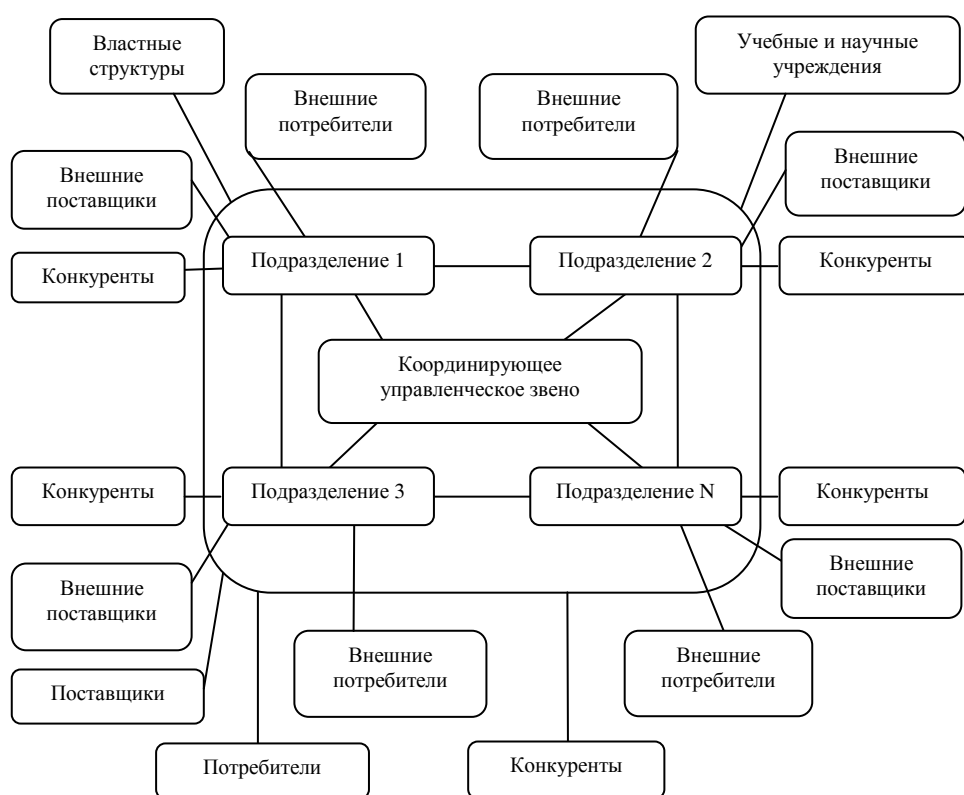


Рис. 5. Модель сетевой организации с внутренней сетью

от всех предыдущих моделей разновидностей сетевых организаций – совокупности самостоятельных юридических лиц на основании классификационного признака «уровень вовлеченности сетевых партнеров в индивидуальные взаимоотношения с внешней средой».

При возникновении внутренней сети в функционирование классической организационной структуры вносятся элементы рыночных отношений, например такие, как покупка (продажа) товаров, комплектующих, услуг подразделениями друг у друга по ценам, установившимся на внешнем рынке. То есть в данном случае подразделения фирмы в своей деятельности не будут ориентированы только на административные методы управления: планы, графики, внутрифирменный расчет себестоимости, внутрифирменное ценообразование, а смогут работать по рыночным ценам, что теоретически должно вести к постоянному

повышению эффективности их функционирования. Внутренняя сеть способствует повышению гибкости отдельных подразделений организации.

Развитие внутренних сетей характерно для зрелых отраслей, требующих больших капиталовложений. Примером могут служить добывающие отрасли или отрасли машиностроения.

Говоря об интеграционных основах возникновения внутренней сети, следует выделить однозначно «жесткую» форму интеграции подразделений – сетевых партнеров и сочетание вертикальных и горизонтальных интеграционных связей между подразделениями ввиду различной специфики их функционирования.

Предложенные модели сетевых организаций могут служить аналитическим инструментом для исследования особенностей построения и функционирования конкретных сетевых организаций на современных рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Предпринимательские сети в строительстве / Под ред. А.Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2005. 256 с.
2. Карлина Е.П. Объединяясь в сети: две модели сетевой организации бизнес-процессов // Рос. предпринимательство. 2004. № 1. С. 48–51.
3. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления / Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2008. 548 с.
4. Ламанов А. Новые формы российских промышленных сетей // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 1. С. 57–62.
5. Рвачев А.Л., Бережкова Е.П. Особенности управления сетевыми предприятиями // Рос. предпринимательство. 2007. № 6. С. 52–56.
6. Третьяк О.А., Румянцева М. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Рос. журн. менеджмента. 2003. Т. 1, № 2. С. 25–50.
7. Miles R. E., Snow C.C. Causes of failure in network organizations // California Management Rev. 1992. V. 34 (4). P. 53–72.

УДК 336.8

Мамедов Э.Э.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В последнее время наблюдается значительный рост сметной стоимости строительства. Главными внешними факторами роста стоимости являются удорожание всех видов ресурсов, усложнение условий строительства, вызванное удаленностью возводимых объектов от существующих коммуникаций и дорог, освоением но-

вых районов, строительством объектов на стесненных площадках в городах, так как свободные участки уже застроены, и т. п. Внутренним и, как правило, управляемым фактором является несовершенство систем менеджмента, в том числе менеджмента качества в строительной организации. В этой связи назрела необходимость разра-



ботки концепции и механизмов сдерживания роста стоимости с использованием имеющихся резервов снижения на основе управления затратами в системе менеджмента качества (СМК). Актуальность снижения стоимости строительства особенно важна в условиях финансового кризиса.

Факторами, влияющими на рост себестоимости строительства, являются ошибки в проектировании, низкое качество проектно-сметной документации, а также начало строительства без утвержденной проектно-сметной документации. Много изменений в проекты вносится по ходу строительства, что увеличивает сметную стоимость в среднем на 4–8 %. Также важно отметить, что увеличение стоимости строительства происходит при отклонениях от утвержденных смет в ходе самого строительства. Данные отклонения могут составлять 10–15 % стоимости.

Управление затратами в строительной организации, как известно, строится на основе сметного проектирования. Эффективность снижения затрат на основе сметного проектирования, с одной стороны, во многом зависит от нормативно-правовой и методической базы ценообразования в строительстве, которая в этой отрасли сегодня несовершенна: циркулирует большое число взаимопротиворечащих инструкций, указаний и ведомственных писем различных органов исполнительной власти. С другой стороны, рассматривая вопрос о снижении затрат, нужно обратить внимание на себестоимость строительства, которая является объектом управления в системе менеджмента качества в строительной организации.

Экономическая модель затрат, связанных с качеством, должна выделить в общих затратах организации состав затрат, которые являются объектом управления системы и формируют экономический потенциал повышения эффективности СМК и организации в целом; также модель затрат должна учитывать специфику организации и структуру ее процессов.

Как известно, в международных стандартах ИСО серии 9000 версии 1994 года [1] и некоторых национальных стандартах [3, 4] предлагается две модели затрат: модель затрат, связанных с качеством (модель ПОД – профилактика, оценивание, дефекты) и модель затрат, связанных с процессами.

Составляющие затрат на качество на основе модели ПОД включают: затраты на профилактическую деятельность по предупреждению дефектов; затраты на оценивание – испытания, контроль и обследования для оценки выполнения требований по качеству; внутренние затраты (следствие дефектов), например вторичная обработка, переделка, повторные испытания, брак; внешние затраты (следствие дефектов), например техническое обслуживание и ремонт продукции, гарантии и возвраты, прямые затраты и скидки, затраты, связанные с изъятием продукции, издержки, связанные с юридической ответственностью за качество.

Модель затрат, связанных с процессами, используется для анализа стоимости соответствия и стоимости несоответствия любого процесса, причем и то и другое может быть источником экономии средств. Стоимость соответствия включает затраты, понесенные с целью удовлетворения всех сформулированных и подразумеваемых запросов потребителей при безотказности существующего процесса. Стоимость несоответствия включает затраты, понесенные вследствие нарушения существующего процесса.

Первая модель использует традиционный метод оценки затрат на качество, ориентированный на цели оперативного управления производством. Основное преимущество данной модели – наличие внутреннего механизма управления: представление, что предупредительные и оценочные затраты могут снижать затраты на дефекты (отказы). Основным недостатком метода является невозможность четкой идентификации затрат, что обусловливается рядом причин.

Модель, предполагающая разделение затрат на качество на две категории – затраты на соответствие и затраты вследствие несоответствия – преодолевает основной недостаток модели ПОД, поскольку содержит всего один классификационный признак – соответствие, который можно однозначно идентифицировать. В то же время в данном подходе теряется механизм управления: модель затрат не выявляет рычаги управления затратами (возможность изменения одних затрат с помощью других).

В качестве базовой для разработки модели затрат в строительной организации, связанных с качеством, выбрана модель управления затратами в СМК [5, 7].

Исходя из данной модели, затраты в СМК представляют собой совокупность управляемых и управляющих затрат, связанных с качеством. Под управляемыми затратами понимаются затраты, являющиеся объектом управления в СМК, а под управляющими – затраты на реализацию мероприятий, инициируемых СМК. Состав управляемых затрат определяется, во-первых, специальными функциями управления качеством: затратами на управление в СМК, затратами на контроль, во-вторых, затратами, связанными с потерями вследствие необеспеченного качества: затратами на брак, рекламации и претензии, гарантийный ремонт и на другие отклонения. Каждой группе управляемых затрат должны соответствовать управляющие воздействия. Таким образом, управляющие затраты включают, во-первых, затраты на мероприятия по улучшению специальных функций управления качеством, к которым можно отнести проведение мероприятий в рамках СМК по повышению эффективности управления и контроля, во-вторых, затраты на мероприятия по снижению потерь от исправимого и окончательного брака, потерь от гарантийного ремонта и рекламаций.

Эффективность управляющих решений в системе качества предлагается оценивать на основе определения динамики управляемых (потенциальных) затрат по отношению к управляющим затратам. В этом случае в экономических расчетах применяются показатели эластичности. В общем виде показатель эластичности может быть выражен формулой

$$\varepsilon_{x/y} = \frac{\Delta x}{x} / \frac{\Delta y}{y}.$$

Для оценки эффективности затрат на качество предлагается применять упрощенный показатель эластичности типа $\varepsilon_{x/y} = \Delta x / \Delta y$, где Δx – изменение части управляемых (потенциальных) затрат, обусловленных управляющими, Δy – изменение управляющих затрат на качество продукции.

Специфика строительной организации с точки зрения выявления состава затрат, связанных с качеством, заключается в практическом отсутствии самостоятельной службы контроля, отсутствии окончательного брака, выделяемого

в бухгалтерском учете. Вместе с тем имеются затраты, связанные с претензиями заказчика, предъявляемые после окончания строительных работ и сдачи объекта в эксплуатацию заказчику, и скрытые внутренние отклонения от заданного качества процессов, которыми может управлять СМК. Таким образом, в основу классификации затрат в СМК в строительной организации ставятся потери, связанные с претензиями заказчика, и внутренние потери, связанные с отклонениями, вызванные необеспечением качества и являющиеся объектами управления СМК.

Значительным потенциалом экономии затрат является анализ внутренних отклонений фактических затрат от плановых, возникающих в ходе строительства, нахождения среди них управляемых и неуправляемых отклонений. Сегодня в строительных организациях практически отсутствует алгоритм управления затратами с целью предотвращения внутренних потерь.

Алгоритм управления затратами, связанными с качеством, в СМК строительной организации может включать следующие этапы: выявление управляемых в СМК отклонений, анализ причин их возникновения, разработка корректирующих и предупредительных мероприятий, оценка экономической эффективности.

Для выявления управляемых отклонений наиболее целесообразно использовать методы нормативного управления затратами по факторам цены и нормы [6]. Для определения полного отклонения (перерасхода или экономии), приходящегося на фактический объем производства, применим факторный анализ с использованием приведенных далее формул.

Введем обозначения: P – цена (руб. на единицу нормы); N – норма (натуральные показатели – кг, ч, м и т. д.); P_n, P_ϕ – соответственно цена плановая и фактическая; N_n, N_ϕ – величина нормы плановая и фактическая; O_P, O_N, O_{PN} – отклонение по цене, по норме, по двум факторам. При различных комбинациях может возникнуть четыре ситуации, в которых формируются отклонения соответственно по норме и цене. Отклонения могут возникнуть в виде перерасхода ресурсов, а также в виде экономии.

Ситуация 1. При $N_\phi > P_n, N_\phi > N_n$: $O_P = (P_n - N_\phi)N_n$ (перерасход), $O_N = (N_n - N_\phi)P_n$ (перерасход), $O_{PN} = -(P_n - N_\phi)(N_n - N_\phi)$ (перерас-

ход); в данной ситуации формируется перерасход по всем факторам.

С и т у а ц и я 2. При $N_{\phi} < P_n$, $N_{\phi} < N_n$: $O_P = (P_n - N_{\phi})N_{\phi}$ (экономия), $O_N = (N_n - N_{\phi})N_{\phi}$ (экономия), $O_{PN} = (P_n - N_{\phi})(N_n - N_{\phi})$ (экономия); в данной ситуации формируется экономия по всем факторам.

С и т у а ц и я 3. При $N_{\phi} < P_n$, $N_{\phi} > N_n$: $O_P = (P_n - N_{\phi})N_n$ (экономия), $O_N = (N_n - N_{\phi})N_{\phi}$ (перерасход), $O_{PN} = 0$; в данном случае изменение фактических цен формирует экономию, а изменение фактических норм – перерасход.

С и т у а ц и я 4. При $N_{\phi} > P_n$, $N_{\phi} < N_n$: $O_P = (P_n - N_{\phi})N_{\phi}$ (перерасход), $O_N = (N_n - N_{\phi})P_n$ (экономия), $O_{PN} = 0$; в данной ситуации изменение фактических норм формирует экономию, а изменение фактических цен – перерасход.

Для дальнейшего улучшения экономических показателей и снижения затрат необходимо выявить причины отклонений, которые вызвали дополнительные денежные расходы. Анализ причин отклонений – неотделимая часть алгоритма управления затратами в СМК, которая составляет основу для выработки корректирующих и предупредительных мероприятий. В организации должен быть разработан классификатор возможных причин отклонений на каждый вид строительных работ.

В строительной деятельности, как правило, управляемыми являются отклонения, связанные с перерасходом по норме используемых материальных ресурсов (покупных материалов, топлива, энергии и пр.), а отклонения, связанные с ценами закупаемых ресурсов, чаще не зависят от деятельности организации. Отклонения, связанные с

нормой выработки и тарифными ставками работников, в значительной мере являются управляемыми в строительной организации. Таким образом, объем скрытых управляемых отклонений (перерасхода) может достигать 15 % сметного объема затрат. Это значительная потенциальная экономия в случае предупреждения потерь.

Для корректировки и предупреждения управляемых отклонений (денежных потерь) потребуется планомерно разрабатывать профилактические мероприятия в системе менеджмента качества. Так, например, необходимо ввести на начальном уровне входной контроль качества закупаемых материалов, провести мероприятия по проверке квалификации рабочих и уровня их работоспособности, по повышению квалификации работающих, по обеспечению более благоприятных условий включая всю строительную инфраструктуру. Объем затрат на проведение таких мероприятий составляет величину управляющих затрат.

Последним этапом алгоритма является оценка экономической эффективности на основе показателя эластичности или других традиционных показателей. Результаты оценки должны соответствовать внутренним или отраслевым требованиям эффективности.

Для практической реализации рассмотренного алгоритма потребуется разработка дополнительных процедур и стандартов по управлению затратами на качество в СМК в строительной организации, что позволит осуществлять систематическое управление затратами в СМК для предупреждения возникновения внутренних потерь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международные стандарты ИСО серии 9000 и 10000 на системы качества: Версия 1994 г. М.: Изд-во стандартов, 1995.
2. Международные стандарты ИСО серии 9000 на системы менеджмента качества: Версия 2000 г. М.: Изд-во стандартов, 2000.
3. Британский стандарт BS 6143: 1992. Руководство по экономике качества. Ч. 1. Модель затрат на процесс = BS6143: 1992. Guide to the economist of quality. Р. 1. Process cost model. М.: Трек. 1999. 28 с.
4. Британский стандарт BS 6143: 1990. Руководство по экономике качества. Ч. 2. Модель предупре-

ждения, оценки и отказов = BS6143: 1990. Guide to the economist of quality. Р. 2. Prevention, appraisal and failure model. М.: Трек. 1997. 24 с.

5. Демиденко Д.С. Управление затратами при формировании качества промышленной продукции. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1995. 67 с.

6. Дружи К. Учет затрат методом стандарт-костс : Пер. с англ. / Под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 224 с.

7. Леонова Т.И. Процессная модель управления затратами в системе менеджмента качества: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. 48 с.

УДК 669.013:001.895

Бродов А.А., Штанский К.Д.

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕВОЙ НАУКИ

Модернизация одного из ключевых секторов российской экономики – металлургического производства путем реализации новых или коренным образом усовершенствованных технологий, выпуска металлопродукции с новыми или существенно более высокими качественными параметрами невозможна без использования потенциала отраслевой науки.

Сегодня научный потенциал металлургии представлен 46 научными организациями (институтами): 11 организаций с государственной формой собственности и 35 – акционерные общества открытого типа. Четыре научных организации имеют статус государственных научных центров (ГНЦ): ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина», ФГУП «Гинцветмет», ФГУП «Гиредмет», ОАО «Уральский институт металлов».

В условиях выхода из финансово-экономического кризиса и необходимости ускорения модернизации производства при значительно более ограниченных инвестиционных возможностях, чем в докризисный период, металлургические предприятия в первоочередном порядке направляют средства на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства.

Это создает благоприятные возможности для таких форм и методов взаимодействия промышленных предприятий с научными организациями, которые требуют наименьших затрат и дают результат в короткие сроки: научно-технические разработки по совершенствованию действующих технологических процессов по выпуску новых (усовершенствованных) видов продукции на действующем (модернизированном) оборудовании.

Более полному использованию потенциала отраслевой науки способствует создание на промышленных предприятиях структур по взаимодействию с научными организациями. Так, в составе ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» создан научно-технический центр (НТЦ), аналитическая деятельность которого направлена на формирование инновационной поли-

тики предприятия, организацию научно-исследовательской и патентно-лицензионной работы, разработку новых технологий и видов продукции.

НТЦ в тесном сотрудничестве с производственными подразделениями ОАО «ММК» проводит отбор наиболее перспективных инноваций, осуществляет техническое сопровождение разработок в рамках заключенных договоров на проведение НИОКР с привлечением научных организаций и ученых России, ближнего и дальнего зарубежья.

Программа работ охватывает все сферы деятельности ОАО «ММК» и включает ежегодно более 60-ти договоров с научными организациями. При этом подавляющая часть НИОКР успешно заканчивается внедрением.

Выполняемые по заказам промышленных металлургических предприятий научно-исследовательские работы наряду с патентованием изобретений и полезных моделей, получением сертификатов на компьютерные программы формируют их интеллектуальный ресурс.

Для промышленных предприятий взаимодействие с научными организациями – главный источник получения определенного специфического ресурса знаний. Как считают академик В.Л. Макаров и чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер [1], знание – это один из ресурсов, необходимых для развития и функционирования промышленных предприятий. И этот ресурс промышленное предприятие получает в разных видах и разными методами при взаимодействии с научными организациями.

Важнейшей формой такого взаимодействия при разработке прорывных и инновационных технологий является участие предприятий в государственно-частном партнерстве по финансированию крупных научно-исследовательских работ.

Оценка интеллектуального потенциала, проведенная в Стратегии развития металлургической промышленности России до 2020 года [2], показала, что научно-исследовательские институты комплекса имеют необходимые возможности для выполнения крупных научно-иссле-



тельских разработок по таким проблемам, как разработка ресурсосберегающих высокопроизводительных экологически безопасных технологий металлургического производства с использованием нетрадиционных технологических процессов, включая совмещенные процессы и агрегаты; создание высоконадежных в эксплуатации экономнолегированных сталей, используемых в производстве труб для магистральных трубопроводов, различных видов металлопроката для железнодорожного, морского и автомобильного транспорта, строительных сталей, сталей с новыми типами покрытий (металлических и неметаллических) и др.

Среди из прорывных технологий в инновационном развитии экономики страны можно назвать технологии по производству конструкционных наноматериалов.

Проводимые исследования показывают, что прочность металла с наноструктурой в 1,5–2 раза, а в некоторых случаях в 3 раза, больше обычной, а микротвердость в 2–7 раз выше микротвердости крупнозернистых аналогов. Значительно повышена коррозионная стойкость наноструктурных материалов. Так, в 10–12 раз улучшены магнитные свойства отдельных материалов, увеличены теплоемкость и коэффициент термического расширения; наблюдается рост коэффициента диффузии и других показателей.

На основе применения объемных наноматериалов на металлической основе возможно инновационное перевооружение авиакосмического, энергетического и транспортного машиностроения, станкоинструментальной, горнодобывающей, медицинской промышленности и ТЭК.

В использовании результатов крупных научных разработок заинтересован ряд предприятий металлургии и отраслей-потребителей, но даже крупные российские предприятия не имеют, как правило, достаточных ресурсов для самостоятельного финансирования крупных НИР. Поэтому государство возложило на себя функции главного заказчика и инвестора наиболее крупных научно-исследовательских разработок с привлечением к софинансированию отдельных заинтересованных металлургических предприятий [3].

Участие промышленных компаний в государственно-частном партнерстве по финансированию крупных научно-исследовательских работ – важная форма их взаимодействия с отраслевыми научными организациями.

Вместе с тем при формировании тематики государственно-частного партнерства необходимо учитывать востребованность научно-исследовательских разработок металлургическими предприятиями и предприятиями отраслей-потребителей металлопродукции на коммерческой основе.

Это предполагает следующую схему совместного финансирования и коммерческого использования результатов НИР при государственно-частном партнерстве (ГЧП). Например, финансирование НИР в соотношении: государство – 51–70 %, участвующие металлургические и другие предприятия – 49–30 %. Долю же доходов от продажи результатов таких крупных НИР можно распределять в соответствии с установленным между участниками ГЧП соотношениями. Например, государству – 20–30 %, НИИ – 40–50, предприятиям-участникам ГЧП – 40–20 %.

Для более полного использования потенциала научных организаций промышленными предприятиями необходимо формирование цен на научно-технические разработки и условий их финансирования на принципах, которые учитывали бы экономические интересы обеих сторон.

С позиций промышленных компаний основой формирования цены научно-технических разработок является получение устойчивого денежного притока на протяжении всего жизненного цикла использования научных инноваций. С позиций же научной организации формирование цены на научно-техническую продукцию должно покрывать текущие и единовременные расходы (на закупку и установку лабораторного, компьютерного, а в необходимых случаях и опытно-промышленного оборудования) по данной конкретной разработке, обеспечивать необходимые налоговые выплаты и получение определенной прибыли, используемой на развитие научной организации. Кроме того, для полноценной оплаты затрат научной организации на конкретную разработку необходимо в формулу цены включать затраты на оплату ранее накопленных знаний в виде доли прибыли промышленных предприятий от научных разработок – роялти. При этом определяющее значение для оценки промышленным предприятием параметров принимаемой научно-исследовательской разработки имеет учет возможных рисков в достижении расчетных показателей.

Оценка возможных рисков – это, по существу, чувствительность будущих генерированных

денежных потоков к существенным факторам неопределенности. Теоретическим, методологическим и практическим проблемам классификации, прогнозирования, оценки и учета рисков посвящен ряд работ зарубежных и российских ученых экономистов [4–6].

В оценке рисков обычно выделяют два подхода – аналитический и статистический, последний с использованием, как правило, методов математического ожидания – максиминного критерия Вальда, минимаксного критерия Сэвиджа, критерия обобщенного максимина (пессимизма-оптимизма) Гурвица [6].

Использование методов определения величины математического ожидания достижения расчетных параметров, основанных на статистически выведенных средних величинах и процентных отклонениях, не подходит для оценки технических рисков научно-технических разработок вследствие индивидуального содержания каждого из них. Среднее значение статистического ожидания может не иметь никакого отношения к данной конкретной ситуации (например, к уменьшению выхода годного проката по сравнению с расчетным уровнем).

Для оценки рисков научно-исследовательских разработок наиболее приемлем аналитический подход, реализуемый посредством расчетных или экспертных оценок значений вероятности недостижения прогнозируемых конкретных расчетных параметров.

Схема расчетов индивидуальных оценок включает: на первом этапе – проведение идентификации факторов риска и неопределенности и определение их значимости; на втором этапе – определение количественной оценки этих факторов расчетными и экспертными методами. На завершающем этапе проводится расчет чувствительности экономической эффективности НИР к факторам риска и неопределенности.

Рисковые ситуации присущи научно-исследовательским разработкам и отличаются качественными неформальными характеристиками.

В основу количественной оценки рисков представляется правомерным положить рекомендации, изложенные в [6], о введении поправок на риск по «каждому фактору, в зависимости от его оценки». При этом отмечается, что величину риска целесообразно определять размером неполучения расчетных доходов.

Риски научно-исследовательских работ выражаются в вероятности неполучения выгоды по конкретной разработке по сравнению с заявленной. Ряд рисков может быть измерен расчетными методами, в отдельных случаях – экспертными оценками.

С учетом изложенных обоснований правомерно по каждой составляющей, формирующей генерированный денежный поток инновационной деятельности, определять ее возможное отклонение от базовой величины с учетом факторов неопределенности, т. е. вероятности меньшего объема производства и цены продукции по сравнению с расчетной, более высокого расходного коэффициента и т. п.

В зависимости от сущности возможных рисков для промышленных предприятий целесообразно использовать несколько различных поправочных коэффициентов на величину следующих рисков: чисто научно-исследовательских рисков, обуславливающих вероятность недополучения доходов по сравнению с расчетным результатом; рисков, обусловленных возможным сокращением спроса на инновационную продукцию, появлением альтернативных решений, изменением тех или иных параметров внешней экономической среды, для которой предназначена инновационная разработка.

Для интегральной оценки различных рисков может быть использована следующая формула:

$$P_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{к}} K_{\text{зр}},$$

где $P_{\text{инт}}$ – интегральная величина рисков; $P_{\text{к}}$ – величина конкретного риска; $K_{\text{зр}}$ – коэффициент значимости конкретного риска; n – количество рискованных ситуаций, принимаемых в расчет.

Промышленное предприятие должно учитывать при определении цены НИР различные риски возможного снижения их расчетной эффективности (недостижение прогнозируемых показателей) и производить оценку денежного притока от использования результатов НИР с учетом различных рискованных ситуаций.

Выполненные расчеты показали, что величина расчетного экономического эффекта может быть уменьшена вследствие чисто научно-исследовательских рисков (например, неполучение прочностных характеристик по трубной стали) на 30–40 %.

Соответственно риски, обусловленные возможным сокращением спроса на инновационную продукцию в кризисные периоды, также могут существенно повлиять на реально получаемую величину расчетного экономического эффекта.

Вместе с тем при успешном внедрении инновационных разработок следует по фактическим результатам определять величину роялти в процентах от прибыли, которая будет выплачиваться научно-исследовательской организации. Размер такой выплаты может определяться, например, в расчете на тонну продукции, производимой с использованием инноваций.

Итак, в целях наиболее полного использования промышленными предприятиями потенциала отраслевой науки для ускорения модернизации производства необходимо развивать различные формы их взаимодействия: от научно-технических разработок по совершенствованию отдельных технологий и видов продукции до комплексных исследований по созданию новых технологий и продукции.

Для решения задач, обеспечивающих инновационный прорыв в экономике, целесообразно развитие государственно-частного партнерства с трансфером на коммерческой основе разрабо-

танных технологий и материалов заинтересованным предприятиям.

В целях наиболее полного использования потенциала отраслевой науки, в условиях, когда промышленные предприятия и научные организации это, как правило, частные акционерные общества, формирование цен на научно-технические разработки и финансирование научных исследований должны основываться на принципах, учитывающих экономические интересы обеих сторон: с позиций промышленных предприятий – получать устойчивый денежный приток на протяжении всего жизненного цикла использования разработок; с позиций научных организаций – покрывать текущие и единовременные расходы по конкретной разработке, обеспечивать необходимые налоговые выплаты и получать определенную прибыль включая компенсацию затрат на ранее накопленные знания, используемую на развитие научной организации.

Предложения по оценке промышленными предприятиями возможных рисков в достижении расчетных показателей принимаемой научно-исследовательской разработки основаны на целесообразности использования аналитического подхода с учетом неформальных качественных характеристик рисков научных разработок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. 204 с.
2. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г. Утв. приказом Мин-ва промышленности и торговли РФ от 18.03. 2009 г. № 150. URL: <http://www.garant.ru/prime/20090428/95358.htm>
3. Государственно-частное партнерство в инновационных системах / Под общ. ред. С.Н. Сильвестрова. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. 312 с.

4. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: [Учебник] / Под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. М.: Юнити-Дана, 2009. 544 с.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль // Дело. 2003. 344 с.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): [Офици. издание]. М.: Экономика, 2000. 421 с.

УДК 339.97

Чеботарев В.Е., Ющенко А.Л.

ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В научной литературе [1] описаны два типа организационного поведения промышленного предприятия: приростный и предпринимательский.

Приростный тип организационного поведения направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри организации, так и в ее отношениях с окружением. Предпринимательское поведение основывается на непрерывном изменении достигнутого состояния. Предпринимательская организация постоянно ведет поиск возможностей для роста за счет изменений. Между типами организационного поведения и соответствующими видами управления имеется тесная связь: стратегическое управление требует предпринимательского организационного поведения, а оперативное управление – приростного.

Оба типа организационного поведения требуют от руководства адресного подхода к формированию и реализации управленческих решений. Реализация управленческих решений непосредственно связана с анализом и решением управленческих проблем.

В рамках данного подхода анализ управленческих проблем осуществляется в два этапа. Первый этап анализа имеет статический аспект, т. е. организация рассматривается в условиях стабильной внешней среды. Организационные проблемы, возникающие в связи с этим, носят оперативный характер. На втором этапе изучается влияние на организацию изменений внешней среды (динамический аспект). Организационные проблемы, возникающие при этом, называются стратегическими.

Каждому типу организационного поведения (а следовательно, и виду управления) соответствуют определенные характеристики организационных структур (см. таблицу).

Раньше приростный и предпринимательский типы поведения выступали как альтернативные, последовательно заменяя друг друга.

**Характеристика организационных структур
в зависимости от типов организационного поведения**

Тип организационного поведения	Характеристика организационной структуры
Приростный (оперативное управление; стабильная среда)	Стабильная или расширяющаяся Организованная в соответствии с процессом переработки ресурсов Стремящаяся к экономии на масштабах производства Слабо увязанная в видах деятельности, в том числе: функциональная/дивизиональная стабильная
Предпринимательский (стратегическое управление динамическая; среда)	Гибкая, структурно меняющаяся Организованная в соответствии с проблемами Жестко увязанная в видах деятельности, в том числе: проектная / матричная динамическая

В настоящее время промышленные предприятия все более нуждаются в одновременном использовании обоих типов организационного поведения [2]. В связи с различиями в организационных характеристиках каждого типа поведения встает проблема построения организационной структуры комбинированного типа, обеспечивающей, во-первых, эффективный переход от одного типа поведения к другому и, во-вторых, сосуществование типов. Решение указанной проблемы реализуется приданием организации адаптационных свойств.

Учитывая все вышеизложенное, отметим несколько особенностей адаптивности промышленного предприятия.

1. Для предприятия адаптивность не может быть абсолютной. Адаптивность предприятия – это его способность в изменившихся внешних условиях так перестроить свою структуру и



управленческие воздействия, чтобы функционирование предприятия осуществлялось наилучшим из всех возможных вариантов способом. Если внешние воздействия носят разрушительный характер и обладают значительной силой, затраты на создание адаптивных свойств у предприятия могут во много раз превосходить результаты от сохранения функционирования предприятия в изменившихся условиях. В связи с тем, что предпринимательская деятельность характеризуется высокой степенью риска, такой подход к адаптивности промышленного предприятия является закономерным.

Кроме того, адаптивные свойства проявляются только при изменениях экономической конъюнктуры, а в остальное время они могут показаться излишними.

2. Адаптивность промышленного предприятия в целом представляет собой результат способностей к адаптации по самым разным направлениям. На конкурентных рынках она включает в себя адаптивность к целому ряду факторов. Значительная часть адаптивных свойств заложена в суть работы самого предприятия, в том числе и за счет имеющейся инерционности, которая не позволяет нарушать ритм работы при незначительных изменениях влияющих факторов. Важнейшие из определяющих экономическую конъюнктуру конкурентного рынка факторов, адаптивность к которым является важнейшим фактором реализации конкурентного преимущества, следующие:

- действия конкурентов;
- влияние государства;
- изменение спроса;
- динамика свойств товаров-заменителей;
- действия поставщиков.

Адаптация к действиям конкурентов – это действия по диагностике состояния конкурентной борьбы на рынке, анализу ценовой и товарной политики конкурентов; изучение коммуникационной и сбытовой политики конкурентов; прогнозирование их действий и принятие перспективных решений на основе полученной прогнозной информации.

Адаптация к действиям государства – важнейшая часть деятельности предпринимательских структур, особенно в российских условиях. Если в странах с устоявшейся экономикой и стабильной конъюнктурой действия государства носят поддерживающий и корректирующий

характер, то опыт российской действительности показывает, что в нашей стране они носят шокирующий характер, дестабилизируют обстановку и кардинально ухудшают конъюнктуру рынка.

Изменение спроса в отличие от действий государства прогнозируется значительно чаще. С учетом того, что динамика конъюнктуры большей части рынков носит циклический характер, реальным способом придания свойства адаптивности к изменению спроса является диверсификация производства – расширение номенклатуры производимой продукции.

Действиям поставщиков руководство должно постоянно уделять внимание в связи с возможностью увеличения ими цен на поставляемые товары или ухудшения качества этих товаров. В первом случае предприятие лишается такого существенного конкурентного преимущества, как возможность снижения цены, а во втором – ухудшаются показатели качества товара. И то, и другое приводит к снижению конкурентоспособности производимой продукции. Реальным способом уменьшения этой опасности является создание условий конкуренции среди поставщиков, однако этот способ редко может использоваться предприятием.

3. Адаптивность промышленного предприятия позволяет приспособиться к возмущающим воздействиям внешней среды путем изменения организованности. При этом степень востребованности адаптационных свойств предприятия определяется такими характеристиками внешней среды, как подвижность и неопределенность [3].

Одним из мероприятий адаптационного характера является изменение организационной структуры. Более того, организационная структура может рассматриваться как форма адаптации организационной деятельности хозяйствующего субъекта к изменениям внешней среды. При этом скорость реакции градообразующих предпринимательских структур на изменения рынка определяется не только технологией производства, но и гибкостью организационных структур.

4. Модификация организационной структуры остается нецелесообразной до тех пор, пока затраты на ее проведение не сравняются с упущенной выгодой (ущербом) от потери ее адекватности. Потеря адекватности организационной структуры происходит вследствие эволюции внутренней и внешней среды. Последняя, будучи неопределенной и подвижной (турбулентной),

меняется постоянно. Организационная же структура является административной фиксацией и формализацией отношений, дает прозрачность и четкость в ущерб гибкости и динамичности. В результате изменения организационной структуры происходят не непрерывно, а периодически, в дискретном режиме. В условиях турбулентной среды постоянно и оперативно должна меняться и организационная структура. Такой способностью быстрой и постоянной адаптации обладают органические структуры и горизонтальные связи. В условиях стабильной среды изменения происходят медленно. Поэтому организационная структура в стабильной среде может долгое время оставаться практически неизменной. Таким образом, возникает необходимость оптимизации затрат на адаптацию – нужно по каждому варианту придания адаптивных свойств сравнивать затраты с возможными результатами, важнейшей составляющей которых является ущерб от отсутствия адаптивных свойств.

5. Создание организационной структуры, адекватной конкурентным условиям и внутренним параметрам предпринимательской структуры, позволяет привести существующую систему управления в соответствие с желаемым уровнем. Излишняя жесткость структуры затрудняет приспособление предприятия к изменяющимся условиям и ограничивает использование новых возможностей. В то же время излишняя гибкость может привести к дезорганизации. В связи с

этим основной проблемой является разумное сочетание этих двух характеристик.

Таким образом, с учетом указанных особенностей под адаптивной организационной структурой управления промышленным предприятием с традиционной точки зрения понимают структуры органического типа (гибкие организационные структуры). С точки зрения предпринимательского подхода к управлению под адаптивной структурой управления целесообразно понимать структуру, отвечающую требованиям внешней среды (турбулентной или стабильной), построенную на основе разумного сочетания свойств гибкости и жесткости, вертикальных и горизонтальных связей и принципа оптимизации затрат ресурсов и времени на адаптацию путем их сравнения с ущербом (упущенной выгодой) от отсутствия адаптации.

Итак, организационное поведение во многом определяет структуру и последовательность принятия управленческих решений. В свою очередь, необходимость реализации управленческих решений требует упрощения или ускорения большинства информационных и технологических процессов. В этих условиях ключевым свойством систем управления становится именно способность адаптироваться к динамично изменяющимся факторам внешней и внутренней среды, которые предопределяют оптимальную адаптивную организационную структуру современного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Воинов В.В.** Организационные структуры фирм в промышленно развитых капиталистических странах. Киев, 1980.

2. **Волина В.** Методы адаптации персонала //

Управление персоналом. 2008. № 12. С. 32–38.

3. **Клочков В.Н.** Адаптация и конкурентоспособность автотранспортных систем в рыночной экономике. СПб.: СПбГИЭА, 2007.

УДК 338.32

Кривякин К.С.

МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организация эффективного использования производственной мощности – достаточно сложная проблема, охватывающая широкий круг задач. Главные из них – выявление, анализ и обоснование целесообразности создания резервов производственной мощности, связанных с необходимостью устранения причин возникновения диспропорций в производстве. С учетом требований рынка сбыта продукции и нестабильности экономических отношений проблема резервирования производственной мощности является одним из важных направлений обеспечения устойчивого развития предприятий.

В условиях неопределенности внешней среды на предприятии могут возникать ситуации, когда требуется привлечение дополнительных резервов, что вызывает диспропорции в производственных мощностях различных производственных участков и подразделений. На предприятии могут возникнуть противоречия, разбалансированность деятельности, что негативно повлияет на эффективность производства, вызовет нарушение согласованного функционирования всех производственных звеньев.

Устранение последствий разбалансированности производства предопределяет необходимость обеспечения надлежащего уровня пропорциональности в мощностях, перераспределения ресурсов, создания и регулирования использования производственных резервов.

Резерв (от лат. *reservo* – сберегаю) – запас чего-либо на случай надобности, источник, из которого в случае острой необходимости черпаются специально сохраняемые ресурсы [1].

Обстоятельный анализ резервов невозможно проводить без учета их содержания и классификации. Исследования показали, что наиболее часто применяется подход, согласно которому резервы производственной мощности подразделяются на две группы:

– влияющие на мощность в результате роста средней производительности единицы оборудо-

вания или пропускной способности производственной площади;

– связанные с устранением времени простоев оборудования или нерациональным использованием производственной площади.

Внутри каждой из этих групп резервы подразделяются по основным показателям, на изменение которых они влияют. Например, выделяются резервы сокращения трудоемкости изделия, которое может быть достигнуто в результате улучшения организационных условий эксплуатации оборудования или повышения квалификации работников.

В ряде публикаций [2–4] отмечается, что комплексный анализ резервов направлен на выявление и устранение «узких мест» в производстве, повышение коэффициента загрузки оборудования, увеличение пропускной способности площадей, совершенствование организации трудовых и производственных процессов.

Исследование факторов, влияющих на организацию эффективного использования производственной мощности, позволило нам сделать вывод о том, что экономическая сущность резервов изменения величины производственной мощности и резервов улучшения ее использования различна. Резервы использования производственной мощности можно рассматривать как совокупные потери времени, которые возникают в производстве из-за необоснованных простоев оборудования, несоответствующей квалификации работников, нерациональной организации логистических потоков, низкого качества применяемых ресурсов. Резервы величины производственной мощности возникают при наличии неустановленного (неиспользуемого в производстве) оборудования, незадействованной производственной площади, несоответствии штатного количества работников и фактически работающих.

Классификация выявленных групп резервов и пути их реализации представлены на рис. 1.



Рис. 1. Классификация резервов производственной мощности и пути их реализации

Исследование сущности и содержания производственной мощности позволили сделать вывод, что оба вида резервов являются организационными и их целесообразно сгруппировать с учетом выделенных элементов следующим образом:

- резервы использования оборудования;
- резервы использования производственной площади;
- резервы использования рабочей силы;
- резервы совершенствования технологических процессов.

Организационные резервы позволяют более эффективно использовать основные факторы производства: рабочих, оборудование, производственные площади, технологии, материалы, а также более рационально загрузить дорогостоящее оборудование, сократить запасы и длительность производственного цикла. Одно из достоинств организационных резервов – сравнительно небольшие финансовые затраты, необходимые для их реализации, что особенно важно в условиях экономического кризиса и нестабильности внешней среды.

Следует отметить, что реализация организационных резервов предопределяется направле-

ниями совершенствования организации производства, а также служит инструментом обеспечения согласованного функционирования всех подразделений предприятия и достижения равномерной загрузки элементов производственной мощности.

Проведенный анализ реализации резервов показал, что резервы использования производственной площади оказывают наибольшее влияние на условия использования производственной мощности, резервы использования рабочей силы и резервы повышения надежности работы оборудования влияют на изменение и величины и условий использования производственной мощности. Отдельную группу составляют резервы совершенствования технологии производства, которые предопределяют возможности ликвидации диспропорций в производственной мощности и пути улучшения условий ее использования.

Главное назначение регулирования пропорций – обеспечение согласованного функционирования производственной системы в пространстве и во времени в целях достижения равномерной загрузки технических элементов в пределах заданных параметров осуществления технологии,

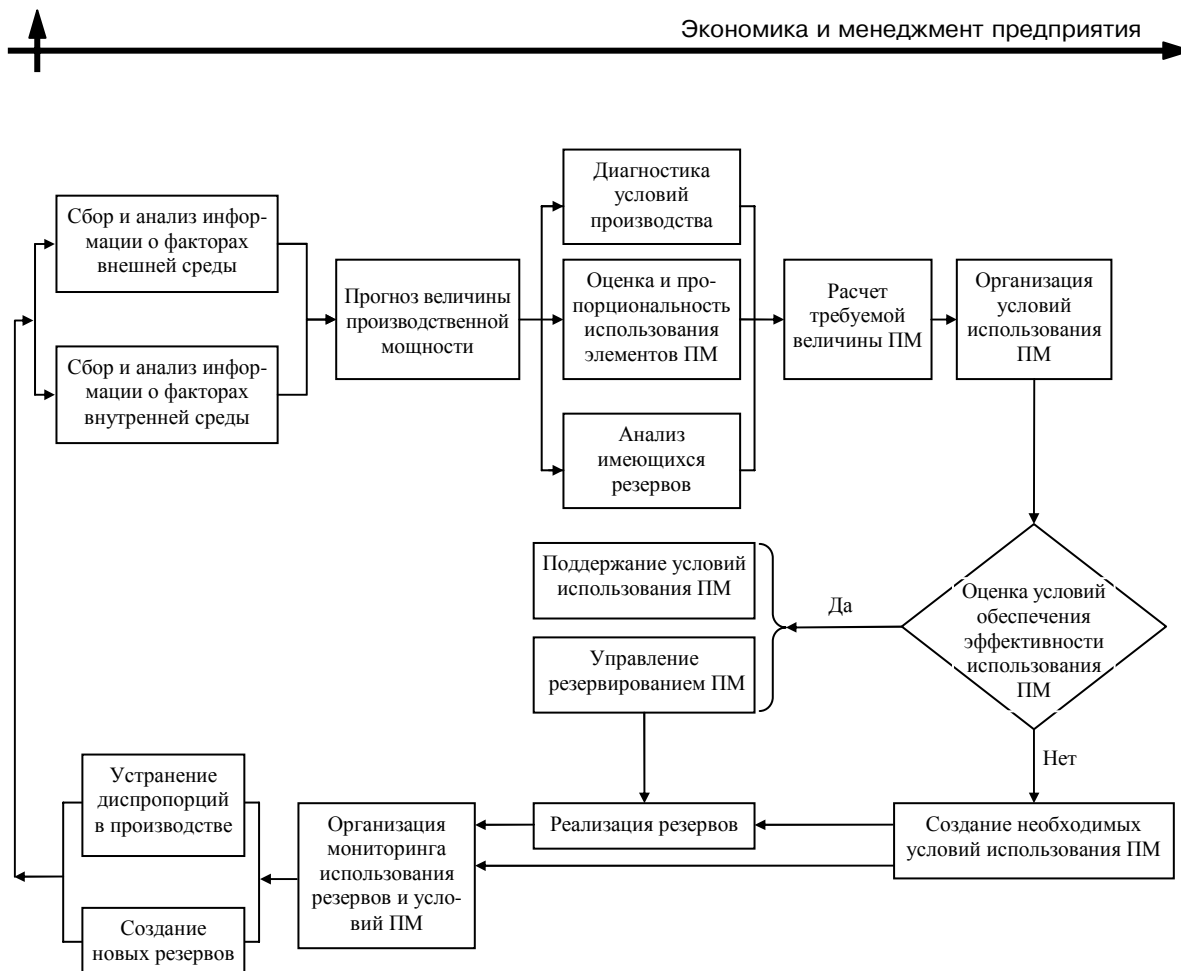


Рис. 2. Механизм организации использования резервов производственной мощности

с учетом режимов работы предприятия и установленных требований к количеству и качеству производства.

Разработанный нами механизм организации использования резервов производственной мощности представлен на рис. 2.

Сформированный механизм является элементом системы организации эффективного использования производственной мощности предприятия, позволяет обеспечить пропорциональность в производстве и повысить эффективность использования элементов производственной мощности путем приведения в соответствие производственных возможностей с установленным выпуском продукции заданных количества и качества.

Функционирование данного механизма обеспечивается за счет организации диагностики условий производства, оценки и пропорциональности использования элементов производственной мощности, анализа имеющихся резервов. Оценка результативности функционирования механизма проводится путем сравнения имеющейся и дос-

тигнутой степени пропорциональности производства. Принятие решения о необходимости корректировки процесса производства и улучшения его качества принимается с учетом сравнения результатов диагностики условий производства и информации мониторинга использования резервов производственной мощности.

По нашему мнению, под механизмом организации использования резервов производственной мощности следует понимать совокупность организационно-технических, социально-экономических и управленческих мероприятий, реализация которых позволяет достичь определенной пропорциональности в производстве, скоординировать работу структурных подразделений, повысить эффективность деятельности предприятия.

Следует отметить, что наличие определенного вида резервов говорит о надежности производственной системы как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений и цехов основного производства.

Следовательно, практическое решение задачи использования резервов производственной мощности на предприятии связано с необходимостью организации управления процессом ее резервирования. Содержание данной деятельности сводится к созданию и обоснованию целесообразности введения свободных резервов, которые необходимы для компенсации влияния неблагоприятных внешних и внутренних факторов на эффективность использования производственной мощности.

Проведенные исследования показали, что создание свободных резервов производственных мощностей необходимо для решения следующих задач организации производства:

- обеспечения быстрой адаптации предприятия к производству продукции повышенного спроса;
- организации рационализаторской и изобретательской деятельности;
- обеспечения надежности поставленной продукции у потребителя, т. е. организации выполнения работ по поддержанию качества продукции, охватывающей и гарантийный период, и весь период эксплуатации изделий;
- реконструкции, технического перевооружения и обновления производства.

Резервы производственной мощности, предназначенные для решения указанных задач, могут находиться как в пассивном состоянии – ожидания использования, так и вовлеченном в производственный процесс на постоянной или временной основе.

Следовательно, свободный резерв в целом можно рассматривать как часть производственной мощности, зарезервированную на определенное время и составляющую материально-техническую базу для расширения и обновления производства.

Функционирование механизма организации использования резервов производственной мощности предопределяет необходимость принятия таких решений, как выбор размера запаса производственной мощности, выбор времени использования запаса производственной мощности и выбор размера расширения, размера использования, запаса.

Результатом анализа принятых решений является выявление и обоснование целесообразности создания и организации использования резервов производственной мощности путем рационального распределения работ при имеющихся количестве и структуре установленного оборудования, требуемом уровне квалификации кадров, задействованной производственной площади и используемой технологии производства.

Таким образом, предложенный механизм организации использования резервов производственной мощности позволяет на основе информации о величине и структуре резервов, возможностях их использования выработать мероприятия по определению оптимальной величины производственной мощности и обосновать направления повышения эффективности ее использования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд. М.: Инфра-М, 2007. 495 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. М.: Инфра-М, 2008. 414 с.
3. Петрович И.М., Атаманчук Р.П. Производ-

ственная мощность и экономика предприятия. М.: Экономика, 1990. 112 с.

4. Бухалков М.И., Сафронов Е.Г., Тихонов В.С. Стратегия развития производственной мощности на предприятиях машиностроения // Организатор производства. 2008. № 1 (36). С. 40–44.



УДК 338.4

Ритман Э.А.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В экономической литературе наряду с множеством других категорий встречается понятие «гармонизация деятельности». Многие современные ученые посвятили свои работы изучению проблем повышения конкурентоспособности, обеспечения устойчивости, повышения экономической эффективности деятельности предприятий [1, 2]. Такая категория определяет свойства предприятия сохранять достигнутые позиции и завоевывать новые [4].

Составной частью более сложных характеристик зачастую является категория «экономическая эффективность деятельности предприятий», т. е. характеристика способности извлечения отдачи вложенных средств, умений и других ресурсов при организации и реализации производственных процессов.

Параллельно с этими категориями развивается теория обеспечения устойчивости развития предприятий, основополагающими условиями которой являются способности соблюдения темпов роста экономической эффективности при сохранении и развитии рыночных позиций в условиях изменения внешних и внутренних факторов развития. В отличие от конкурентоспособности теория обеспечения устойчивости развития делает акцент на сохранении позиций в условиях текущих и долгосрочных изменений факторов развития [2].

В свою очередь проблемы гармонизации на сегодняшний день наименее изучены. Гармонизация – это установление равновесия, гармонии, баланса между задачами сходного уровня приоритетности, равно требующими выполнения в заданный период, осуществляющееся с помощью сознательно управляемого распределения между ними ограниченных ресурсов, например в форме нормирования доли расходов ресурса на каждую из задач [3].

Исходя из приведенных постулатов, научный интерес представляют проблемы поиска и анализа путей гармонизации производства.

Проблема гармонизации деятельности промышленных предприятий затрагивает процессы решения задач согласования деятельности множества бизнес-процессов. В свою очередь, планирование деятельности по реализации бизнес-процессов является неотъемлемой задачей функционирования множества служб, деятельность которых определяется направляющими воздействиями руководства. Таким образом, гармонизация промышленного производства является комплексной задачей, охватывающей как технико-технологические, так и управленческие процессы.

Каждое направление деятельности и каждый вид деятельности на предприятии требуют строгого контроля, а результаты деятельности подлежат регулярному анализу, поэтому мы можем говорить о разработке для каждого производственного процесса своей системы управления.

Авторами в качестве объекта исследования рассматривается деятельность ремонтного производства как отдельного инструмента гармонизации множества бизнес-процессов современного промышленного предприятия. Ремонтное производство производит профилактику и сглаживает возникшие временные проблемы организации, планирования и контроля множества бизнес-процессов.

Наше исследование направлено на разработку подходов и механизмов согласования деятельности промышленного предприятия (за счет согласования собственного ремонтного производства с другими элементами технико-технологического процесса современного промышленного производства) в целях обеспечения гармонизации деятельности и обеспечения поступательного развития промышленного предприятия. Другой задачей, имеющей не меньшее значение для науки управления, является задача гармонизации деятельности промышленного предприятия с сторонними организациями, которые оказывают услуги по ремонту оборудования, используемого в различных бизнес-процессах.

Сущность гармонизации по направлениям согласования деятельности собственного и привлеченного ремонтных производств с другими элементами технико-технологического процесса современного промышленного производства состоит в согласовании запасов времени и надежности использования основных средств предприятия, а также большинства быстроизнашивающихся оборотных средств.

Собственное ремонтное производство предприятия в общем технологическом процессе представляет собой совокупность отделов и производственных подразделений, занятых анализом технического состояния технологического оборудования, надзором за его состоянием, техническим обслуживанием, ремонтом и разработкой мероприятий по замене изношенного оборудования на более прогрессивное и улучшением его использования. Выполнение этих работ должно быть организовано с минимальными простоем оборудования, в кратчайшие сроки и своевременно, качественно и с минимальными затратами [1].

Обслуживание производства играет важную роль при выпуске продукции высокого качества и с минимальными издержками. В условиях рыночной экономики, усиления конкуренции и стремительного развития научно-технического прогресса результаты деятельности вспомогательных служб предприятия оказывают все возрастающее значение на конечные результаты деятельности предприятия – выпуск продукции высокого качества и получение прибыли.

Назначение собственного ремонтного производства предприятия заключается в своевременном и полном удовлетворении потребностей производственных подразделений предприятия в техническом обслуживании и ремонте оборудования с минимальными затратами.

Функции ремонтного производства:

- паспортизация и аттестация оборудования;
- разработка технологических процессов ремонта и их оснащения;
- организация и планирование технического обслуживания и ремонта оборудования, труда ремонтного персонала;
- выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту, модернизации оборудования.

Координацию деятельности по техническому обслуживанию и ремонту оборудования на предприятии обычно выполняет главный механик. На

небольшом предприятии эта функция может быть возложена непосредственно на управляющего производством.

Конечно, остановка производства из-за отказа оборудования крайне нежелательна. Поэтому в работе ремонтного производства на большинстве предприятий преобладает профилактический подход, нацеленный на предотвращение отказа оборудования из-за технических неисправностей. С другой стороны, на практике часто оказывается технически невозможно и экономически нецелесообразно обеспечить полную безотказность работы оборудования за счет мер только профилактического характера, поэтому на случай отказа (например, аварийного выхода из строя) предусматриваются дополнительные меры. Практической реализацией такого подхода является система планово-предупредительного ремонта оборудования.

Гармонизация промышленного производства может осуществляться по нескольким направлениям. Ряд авторов [1, 4] считают, что гармоничное развитие промышленного предприятия может быть достигнуто путем строгого соблюдения требований и норм администрирования производственного и управленческого процессов. Подразумевается согласование деятельности по организации и реализации множества процедур по строго определенному графику, что в действительности практически не осуществимо. Другим подходом является мнение современных ученых [2, 3], которые в своих исследованиях определяют необходимость формирования специальных служб и отделов, которые, исполняя вспомогательные функции, обеспечивали бы гармоничное развитие деятельности промышленного предприятия. Третий подход, который нам более всего близок, предполагает передачу функции по обеспечению гармонизации бизнес-процессов отдельным подразделениям промышленного предприятия, существующим на всем протяжении жизненного цикла предприятия. К ним относится ремонтное производство, которое выступает для административного аппарата инструментом гармонизации производственного процесса.

Таким образом, существует ряд подходов к гармонизации деятельности промышленного предприятия. Проведенное авторами исследование направлено на определение места и роли ремонтного производства в системе обеспечения гармонизации технологического и управ-



ленческого процессов современного промышленного предприятия за счет организации ремонтного производства. Обобщая изученный материал, авторы отмечают, что практические проблемы и степень необходимости решения задач управления ремонтным производством промышленного предприятия являются приоритетными задачами обеспечения гармоничного

поступательного развития промышленного предприятия в целом. При этом процесс гармонизации управления ремонтным производством с различными бизнес-процессами единого предприятия представляется актуальнейшим решением проблем согласования управленческих решений во всех сферах деятельности современного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Борисов С.Р., Васильев В.Н.** Основы предпринимательства и организации производства: Учеб. пособие / Под ред. В. Н. Васильева. М.: Машиностроение-1, 2005.
2. **Грачев А.В.** Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление. М.: ДИС, 2007, 190 с.
3. **Колесникова Т.А.** Антикризисное управление в условиях риска: Синергетическая концепция. М.: ЛИБРОКОМ, 2009. 176 с.
4. **Котлер Ф.** Основы маркетинга: Пер. с англ. М.: Бизнес-книга: ИМА-Кросс. Плюс, 2006.

УДК 338.24

Богданова М.Ф., Горчакова Л.И.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

По мере развития экономических отношений, технологий и информационного пространства процесс принятия решений значительно усложняется. Во второй половине XX века появилось много новых задач, для решения которых недостаточно накопленного опыта. Темп изменений в окружающей среде приобрел взрывной характер. В результате для эффективного управления предприятием требуются системы, которые способны легко приспосабливаться к изменениям, происходящим во внешней и внутренней среде.

В связи с развитием информационных технологий на предприятии все быстрее начинают развиваться производственные и управленческие процессы. Стремительное развитие информационного пространства требует стремительных преобразований управленческих систем. В условиях непредсказуемости рынка и возрастающей конкуренции необходимо постоянно совершенствовать бизнес-процессы и искать эффективные системы управления.

В настоящее время основой управленческих теорий является стратегия. Она задает предпри-

ятию определенный курс развития и позволяет сконцентрироваться на критически важных для него целях.

Дейвид Нортон и Роберт Каплан выделили пять основных принципов организации, ориентированной на стратегию [7]:

1. **Перевод стратегии на операционный уровень.** Этому помогают разработанные предприятием стратегические карты и система ключевых показателей эффективности.
2. **Создание стратегического соответствия организации.** Работа предприятия осуществляется в рамках единой стратегии.
3. **Стратегия как повседневная работа каждого сотрудника.** Каждый сотрудник на предприятии должен знать и понимать стратегию. Работа всего персонала должна быть ориентирована на достижение стратегических целей предприятия. Направить работу сотрудников согласно разработанной стратегии помогает система мотивации.
4. **Стратегия как непрерывный процесс.** Работа предприятия в рамках стратегии становится непрерывным процессом, когда оператив-

ное управление согласовано со стратегическими планами.

5. Активизация изменений как результат руководства топ-менеджеров. Заинтересованность в реализации проекта по разработке системы управления, ориентированной на стратегию, должна исходить от высшего руководства предприятия.

Стратегическое управление является одним из наиболее приоритетных направлений для изучения и анализа. Успешное внедрение стратегических систем управления обеспечивает предприятию стабильность, задает направление развития, позволяет эффективно функционировать и увеличивать свой потенциал.

Стратегия реализуется с помощью определенных инструментов управления. В данной статье рассмотрены основные этапы разработки и внедрения систем управления, ориентированных на стратегию, на примере сбалансированной системы показателей (BSC, Balanced Scorecard) и концепции управления, основанной на стоимости (VBM, Value Based Management).

Сначала дадим краткие описания и затем введем определения данных систем.

Сбалансированная система показателей – это механизм реализации стратегии предприятия, в основе которого лежит разделение на финансовые и нефинансовые показатели при помощи четырех составляющих: «Финансы», «Клиенты», «Бизнес-процессы», «Обучение и развитие». Каждая составляющая имеет свои цели (отражают общую стратегию предприятия), которые измеряются при помощи системы показателей. Показатели являются индикаторами для принятия управленческих решений.

Сбалансированная система показателей – это система управления предприятием, основанная на стратегии и включающая в себя механизм измерения и контроля реализации стратегии при помощи финансовых и нефинансовых показателей и принятия на их основе стратегических и оперативных решений.

Управление, основанное на стоимости – это механизм управления предприятием, направленный на увеличение его стоимости. В основе данной концепции лежит принцип управления факторами стоимости, которые являются индикаторами для принятия управленческих решений.

Управление, основанное на стоимости, – это система управления предприятием, осно-

ванная на стратегии и направленная на увеличение его стоимости. Измерение и контроль реализации стратегии осуществляются при помощи факторов стоимости, на основании которых принимаются стратегические и оперативные решения.

Рассмотрим основные этапы разработки и внедрения данных систем управления на предприятии.

Сбалансированная система показателей:

1. *Пересмотр/анализ стратегии и разработка стратегических целей.* BSC – это инструмент, который реализует стратегию предприятия, исходя из поставленных целей. Как показывают практические исследования, для каждой составляющей следует определять не более четырех-пяти целей. Такой подход позволяет сфокусироваться только на стратегически важных для предприятия целях.

2. *Разработка причинно-следственных связей (стратегическая карта).* Стратегическая карта наглядно показывает взаимосвязи между целями всех составляющих, что позволяет понять, как они взаимодействуют и влияют друг на друга. Визуальное представление разработанной стратегии помогает понять, как нематериальные активы (составляющие «Клиенты», «Бизнес-процессы», «Обучение и развитие») преобразуются в материальные (составляющая «Финансы»).

3. *Разработка системы измерения и контроля реализации стратегии.* Контролировать реализацию стратегии, вносить в нее необходимые корректировки позволяют показатели эффективности. Цель станет измеримой только после того, как будут установлены целевые значения для измеряемого показателя. Разработав показатели для всех составляющих, предприятие получает механизм измерения и контроля стратегии, а значения данных показателей наглядно отображают эффективность ее реализации.

4. *Каскадирование.* На основе корпоративной BSC разрабатываются BSC для отдельных бизнес-единиц, департаментов, отделов и т.д. Данный процесс Р. Каплан и Д. Нортон назвали каскадированием.

5. *Разработка системы мотивации.* Только когда установлены цели для каждого сотрудника и определены их целевые значения, исполнителя можно мотивировать на их достижение. В основе системы мотивации лежит простой метод: если



поставленные цели достигаются, то сотруднику выплачивается вознаграждение.

Управление, основанное на стоимости:

1. *Пересмотр/анализ стратегии и разработка стратегических целей.*

2. *Анализ процессов (бизнесов) предприятия на предмет создания стоимости.* Создавая систему управления, основанную на стоимости, менеджерам необходимо выделить и проанализировать процессы, которые создают стоимость предприятия. В долгосрочной перспективе в портфеле стратегий компании должны остаться только те виды деятельности, которые вносят свой вклад в создание дополнительной стоимости компании [2].

3. *Построение дерева факторов стоимости.* Наглядно описывает процесс создания стоимости предприятия.

4. *Разработка системы измерения и контроля реализации стратегии.* Эффективность концепции VBM достигается, когда вся система построена на основании единого показателя. Остальные факторы стоимости строятся на основании выбранного показателя путем его декомпозиции. Выбор итогового показателя, который отражает весь процесс создания стоимости, во многом определяет успех всей концепции.

5. *Разработка системы мотивации.* Принятие стратегических решений на основе стоимостного мышления подразумевает создание премиальной системы оплаты труда. Чтобы система мотивации работала, необходимо произвести декомпозицию разработанных целей до каждого конкретного сотрудника. Система вознаграждения, разработанная на основе стоимостного управления, позволяет объединить интересы собственников и менеджеров.

Подводя итоги проведенного анализа BSC и VBM, видим, что в основе обеих концепций лежат общие принципы. Исходя из полученных данных, можно выделить основные этапы, которые необходимо пройти предприятию при разработке и реализации стратегической системы управления.

Основные этапы разработки и реализации стратегических систем управления:

1. *Пересмотр/анализ стратегии и разработка стратегических целей.* Предприятие должно четко определить стратегию и стратегические цели. Так как в дальнейшем все действия будут направлены на их реализацию, необходи-

мо понимать, чего мы хотим достичь. В случае если стратегия и стратегические цели будут размыты, менеджеры могут их по-разному интерпретировать, что негативно отразится на результатах деятельности. Мониторинг и анализ стратегии позволят предприятию соответствовать происходящим во внешней и внутренней среде изменениям.

2. *Описание и наглядное представление системы управления.* Такие механизмы, как разработка стратегических карт, построение дерева факторов стоимости, позволяют сотрудникам предприятия наглядно представить и понять процесс реализации стратегии, а также свое место в данном процессе.

3. *Разработка системы измерения и контроля реализации стратегии (ключевые показатели эффективности).* Измерять и контролировать процесс реализации стратегии позволяют ключевые показатели эффективности (факторы стоимости). Показатели позволяют оценивать как оперативную, так и стратегическую деятельность предприятия, которая является критически важной для его текущего и будущего развития.

4. *Доведение стратегии и стратегических целей предприятия до сотрудников, обучение сотрудников.* Предприятию для успешной реализации проекта по построению системы управления, ориентированной на стратегию, необходимо, чтобы все сотрудники работали в рамках разработанной стратегии и стратегических целей. Для этого их необходимо постоянно информировать о ходе проекта и достигнутых результатах.

5. *Разработка системы мотивации.* Направить работу персонала предприятия в рамках разработанной стратегии позволяет внедрение системы мотивации. Вознаграждения выплачиваются по достигнутым результатам сотрудника. Прежде чем внедрить систему вознаграждения на предприятии, необходимо декомпонировать цели до каждого сотрудника.

6. *Мониторинг и анализ системы управления.* Разработка системы управления, ориентированной на стратегию, – это непрерывный процесс. Постоянно происходят изменения как во внешней, так и во внутренней среде предприятия, поэтому система управления должна постоянно корректироваться, чтобы сохранять свою эффективность и обеспечивать предприятию конкурентоспособность.

Руководство данными принципами при разработке стратегической системы управления поможет топ-менеджерам в достижении желаемых результатов и позволит создать единую согласованную систему управления, основанную на стратегии и включающую в себя работу каждого сотрудника предприятия.

Системы управления, ориентированные на стратегию, позволяют руководству решать следующие задачи:

- обеспечивать конкурентоспособность и развитие предприятия путем использования системы управления, основанной на единой стратегии;
- согласовывать стратегическое и оперативное управление;
- увеличивать потенциал предприятия и развивать его внутренние ресурсы;
- своевременно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде;
- направлять работу всего предприятия в единое стратегическое русло;
- проводить комплексный анализ деятельности предприятия и принимать на основании данного анализа обоснованные стратегические и оперативные решения.

Таким образом, стратегия позволяет руководству концентрироваться на стратегических задачах, направлять работу всех сотрудников в единое стратегическое русло и создавать единый согласованный механизм операционного и стра-

тегического управления в целях будущего развития предприятия.

Следует отметить, что рассмотренные концепции BSC и VBM – это только модели, которые не содержат в себе конкретного готового решения. «Наполнение» стратегической системы управления будет зависеть от руководства предприятия и исполнителей проекта ее разработки и внедрения.

Руководство основными принципами разработки и реализации стратегической системы управления является рекомендацией для российских менеджеров, позволяющей снижать риски ошибок на отечественных предприятиях при переходе к стратегическому управлению.

Копирование зарубежных механизмов управления не позволит предприятию добиться поставленных целей, так как одно из главных условий эффективного управления предприятием – согласование системы управления с особенностями страны, в которой она функционирует, менталитетом ее граждан, географическими и социальными факторами.

При создании российскими предприятиями эффективных стратегических систем управления необходимо не просто копировать зарубежные механизмы, а тщательно анализировать мировой и отечественный опыт внедрения данных систем, изучать принципы стратегического управления и законы рыночной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 304 с.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Norvath & Partners: Пер. с нем. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Брук, 2008. 478 с. (Сер. Модели менеджмента ведущих корпораций).
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 576 с.
4. Мартин Д.Д., Петти Дж. В. VBM – управление, основанное на стоимости / Пер. с англ. О.В. Теплых; науч. ред. О.Б. Максимова, И.Ю. Шарапова. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. 272 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 512 с.
6. Золотые страницы: лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей / Сост. М. Горский, А. Гершун; Пер. с англ. М. Павловой. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 416 с.
7. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 416 с.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Одним из факторов, влияющих на темпы и направления экономического развития, являются государственные инвестиции в различные объекты экономики, в частности в объекты инфраструктуры. Как показал анализ взаимосвязей между государственными инвестициями в инфраструктуру, занятостью и производительностью труда, а также влияния государственных инвестиций в национальную и региональную инфраструктуру на экономический рост, во многих странах мира наблюдается прямая корреляция между этими показателями [4, 10]. Во всех развитых странах вмешательство государства в экономику осуществляется преимущественно через инвестирование именно инфраструктуры. Это подтверждают результаты многочисленных исследований, проведенных в последнее время в различных странах мира (Великобритании, Швеции, Испании, Португалии, Канаде, США и др.) и их регионах [1–3, 5–7, 9]. В качестве примера, подтверждающего прямую зависимость между государственными инвестициями в инфраструктуру страны (региона) и экономическим ростом, используем опыт государственного инвестирования в транспортную инфраструктуру Португалии [8].

Исследование влияния государственного инвестирования в транспортную инфраструктуру Португалии на экономический рост страны проведено А. Перейро и Х. Андраз по четырем ключевым показателям, а именно – оценка влияния:

- на занятость населения,
- частное инвестирование на отраслевом уровне,
- производительность частного сектора на отраслевом уровне,
- капиталоемкость и производительность труда.

Согласно результатам исследования А. Перейро и Х. Андраз, влияние государственного инвестирования на занятость населения прослеживается следующим образом:

при оценке выявлена позитивная эластичность занятости и государственных инвестиций на совокупном и отраслевом уровнях в 13 из 18 отраслей экономики Португалии – в добывающей (S2), бумажной (S5), химической (S6) промышленности, производстве неметаллических продуктов (S7), металлообрабатывающей промышленности (S8), коммунальных службах (S10), строительстве (S11), торговле (S12), ресторанном бизнесе (S13), отраслях перевозки (S14), индустрии услуг связи (S15), финансах (S16) и сфере услуг (S18)); негативную эластичность демонстрируют оставшиеся пять отраслей – сельское хозяйство (S1), пищевая промышленность (S3), недвижимость (S17), текстильная промышленность (S4) и другие производства (S9).

Влияние государственных инвестиций на отраслевую занятость проявляется за счет создания в отрасли новых рабочих мест и перераспределения занятости между отраслями. Как показали исследования, 82,2 % от общей величины изменения численности занятого населения по отраслям экономики Португалии пришлось именно на процесс создания новых рабочих мест. При этом наибольшую выгоду от государственных инвестиций в инфраструктуру получили строительство, металлообрабатывающая промышленность, транспорт, торговля и сфера услуг (соответственно 33,4; 19,5; 10,7; 10,6 и 6,7 %), которые составили 80,9 % от общей величины изменения занятости. В свою очередь, текстильная промышленность и другие производства потеряли больше работ, чем приобрели (соответственно 3,6 и 6,9 %).

Для того чтобы оценить влияние государственного инвестирования на занятость населения, можно также сравнить количество новых рабочих мест в отрасли и долю занятости населения на работе в отрасли. Из пяти отраслей, получив-

ших в процессе создания новых рабочих мест наибольший эффект, особо выделяются металлообрабатывающая промышленность, строительство и перевозки: полученная ими выгода от роста занятости значительно больше их доли в общей занятости населения в частном секторе. Другие отрасли, такие как добывающая и химическая промышленность, производство неметаллических продуктов, финансы, хотя и показали меньшие результаты в абсолютном отношении, тоже оказались в выигрыше. Кроме того, именно в этих отраслях удалось соблюсти баланс между вновь созданными рабочими местами и долей отраслей на рынке труда до инвестиций. В целом, в значительном выигрыше оказались семь отраслей – им досталось 77,6 % преимуществ от роста занятости, хотя их совокупная доля в общей занятости в стране составляет только 21,2 %. Таким образом, можно констатировать, что в результате государственных инвестиций в транспортную инфраструктуру произошло серьезное смещение занятости населения в указанные отрасли. Наибольшие потери понесли коммунальные службы, ресторанный бизнес и сфера обслуживания, выгода которых от государственных инвестиций оказалась непропорционально низкой по сравнению с их долей на рынке частной занятости. Помимо перечисленных к проигравшим отраслям также относятся сельское хозяйство, производство продуктов питания, текстильная промышленность, другие производства и недвижимость.

Второе направление анализа – изучение влияния государственных инвестиций на частное инвестирование на отраслевом уровне. С точки зрения проявления положительного воздействия государственного инвестирования в инфраструктуру на частное инвестирование совокупный позитивный эффект также наблюдался для большинства отраслей. Эластичность частного инвестирования с учетом государственных инвестиций была позитивна для 16 отраслей (исключение – добывающая промышленность и коммунальные службы). При этом эластичность частного инвестирования оказалась крайне высокой и варьировалась от 3,56 (для добывающей промышленности) до 2,3 (для ресторанного бизнеса). Высокая позитивная эластичность достигнута в сельском хозяйстве, производстве неметаллических товаров, строительстве. В абсолютном

выражении каждый миллион евро государственных инвестиций привел (в долгосрочном периоде) к повышению частных инвестиций до 9,78 млн евро. Эта цифра складывается из чистого увеличения частных инвестиций в размере 9,18 млн евро и перераспределения средств между отраслями в сумме 0,6 млн евро. Наибольшую выгоду получили строительство, торговля, транспорт, недвижимость и сфера обслуживания (прирост инвестиций соответственно 1,16; 0,88; 0,82; 1,5 и 1,63 млн евро). На эти пять отраслей пришлось 61,4 % от общей выгоды государственного инвестирования.

С точки зрения увеличения прибыли по сравнению со своей долей участия на рынке частного инвестирования среди наиболее выигравших отраслей (в абсолютном отношении) оказались строительство, торговля и транспорт. Сельское хозяйство, текстильная и бумажная промышленность, производство неметаллических продуктов, другие производства и ресторанный бизнес также получили большую, по сравнению с их долей на рынке частных инвестиций, выгоду от государственных инвестиций. На эти девять отраслей пришлось 31,2 % от общего частного инвестирования в стране, и они являются обладателями 53,1 % общей выгоды с точки зрения роста частных инвестиций. Следовательно, государственное инвестирование заметно сместило концентрацию частных инвестиций в сторону этих отраслей. В то же время больше всего (в относительных категориях) потеряли добывающая промышленность и коммунальные службы, которые вообще не получили прироста частного инвестирования, а также индустрия услуг связи, финансы, недвижимость и сфера услуг, которые получили выгоду непропорционально меньше своей первоначальной доли на рынке частных инвестиций.

Третье направление оценки значимости государственного инвестирования в транспортную инфраструктуру для стимулирования экономического роста – изучение влияния государственного инвестирования на производительность частного сектора на отраслевом уровне. Исследования А. Перейро и Х. Андраз подтвердили, что государственное инвестирование оказало позитивное воздействие на рост производительности



частного сектора для 13 из 18 отраслей португальской экономики. В целом эластичность варьируется от 1,444 (для добывающей промышленности) до 0,312 (для коммунальных служб). При этом большинство отраслевых показателей эластичности выражены примерно одним числом, на фоне которого добывающая промышленность демонстрирует явно более высокое значение. Большая эластичность продемонстрирована также строительством, ресторанным бизнесом и финансами. Отрасли с отрицательной эластичностью представлены текстильной, бумажной и химической промышленностью, некоторыми производствами, а также индустрией услуг связи.

Оценка предельного продукта государственного инвестирования показала, что конечная прибыль составила 9,23 млн евро производительности на 1 млн евро инвестиций. Это число входит в общую сумму в 10,48 млн евро, из которых 1,25 млн евро были перераспределены между отраслями. Наиболее высокую прибыльность продемонстрировали строительство, ресторанный бизнес, финансы, недвижимость и сфера услуг (предельный продукт соответственно 2,37; 0,93; 1,58; 1,07 и 1,29 млн евро). На эти пять отраслей пришлось 69,1 % суммарной выгоды от государственных инвестиций.

Анализ влияния государственных инвестиций на формирование отраслевой производительности частного сектора предполагает также сравнение размера полученной отраслью выгоды с размером отрасли. Как показало исследование, фактически из 13 отраслей, которые выиграли от государственных инвестиций, лишь семь превысили пропорцию «полученная выгода/размер отрасли» – добывающая и металлообрабатывающая промышленность, производство неметаллических продуктов, коммунальные службы, строительство, ресторанный бизнес и финансы. На эти семь отраслей пришлось 26,3 % общей производительной мощи страны, в то время как общая сумма полученной выгоды для отраслей составила 69,3 %. Следовательно, государственное инвестирование сместило баланс производительности частного сектора в сторону этих отраслей. Условно негативное влияние от инвестирования испытала химическая промышленность, а также торговля и перевозки, которые получили значительно меньше

по сравнению со своей долей на рынке производительности.

Природа влияния государственных инвестиций на производительность отраслей такова, что обязательно следует учитывать и не прямые эффекты государственного инвестирования в инфраструктуру на производительность предприятий, например эффекты, возникающие вследствие изменений в частных издержках. Как показал анализ, 8 из 13 отраслей с позитивной эластичностью частной производительности также имели позитивную эластичность и в отношении частных затрат. Это производство неметаллических продуктов, металлообрабатывающая промышленность, строительство, торговля, ресторанный бизнес, транспорт, финансы и сфера услуг. В этих отраслях прямые и не прямые эффекты работают в одном направлении.

Для сельского хозяйства, производства продуктов питания и недвижимости эластичность занятости негативна, но эластичность частного инвестирования позитивна. Таким образом, для этих отраслей прямые и не прямые эффекты частных инвестиций оказались доминирующими по сравнению с занятостью. В свою очередь, добывающая промышленность и коммунальные службы демонстрируют отрицательную эластичность частного инвестирования, но позитивную эластичность занятости населения. Соответственно для этих отраслей положительные прямые и не прямые эффекты занятости преобладают над негативными эффектами частного инвестирования.

Среди пяти отраслей с негативной эластичностью производительности две отрасли (текстильная промышленность и другие производства), демонстрируют положительную эластичность частного инвестирования и занятости. Соответственно для этих отраслей позитивные эффекты частного инвестирования доминируют над негативными эффектами занятости. Что же касается оставшихся трех отраслей (бумажная и химическая промышленность, индустрия услуг связи), то они демонстрируют негативную эластичность производительности, в то время как по затратам наблюдается позитивная эластичность. Таким образом, для этих отраслей негативный прямой эффект доминирует над позитивными непрямыми эффектами.

Четвертое важное направление анализа – оценка влияния государственного инвестирования на капиталоемкость и производительность труда. Результаты исследования А. Перейро и Х. Андраз позволяют проследить такое влияние на капиталоемкость (капиталовооруженность) на совокупном (страновом) и отраслевом уровнях. Релевантной является информация, получаемая путем вычисления разницы между эластичностями инвестиций и занятости и разницы между эластичностями производительности и занятости. Анализ данных на совокупном уровне показывает, что эффекты государственных инвестиций влияют на занятость с эластичностью в 0,079 и на частные инвестиции с эластичностью в 0,829. Это означает, что государственное инвестирование в инфраструктуру мультипликативно влияет на частное инвестирование в другие отрасли и сферы экономики больше, чем занятость, и, следовательно, позитивно влияет на капиталовооруженность. Более детальное исследование отраслевых результатов подтверждает верность общих выводов для всех отраслей, за исключением добывающей промышленности и коммунальных служб.

Результаты анализа совокупного уровня говорят о том, что государственные инвестиции влияют на занятость с эластичностью 0,079 и на производительность с эластичностью 0,154. Это, в свою очередь, означает, что государственные инвестиции влияют на производительность в большей степени, чем занятость, и, следовательно, положительно влияют на производительность труда. Анализ на отраслевом уровне подтвердил выводы для 10 из 18 отраслей – сельского хозяйства, добывающей промышленности, производства продуктов питания, производства неметаллической продукции, коммунальных служб, строительства, ресторанного бизнеса, финансов, недвижимости и сферы услуг.

Еще раз остановимся на влиянии совокупных эффектов от государственного инвестирования в инфраструктуру на ключевые показатели экономического развития: занятость, инвестирование и производительность. Эластичность частной занятости с учетом государственных инвестиций в Португалии равна 0,079. С точки зрения создания рабочих мест это означает, что каждый миллион евро инвестиций (за долгосрочный период) привел к созданию 303 рабочих мест в частном секторе. В свою очередь, эластичность частных инвестиций с учетом государственного инвестирования составила 0,829, а это означает, что каждый миллион евро государственных инвестиций (за долгосрочный период) привел к аккумуляции 9,4 млн евро инвестиций в частный сектор. Следовательно, на совокупном уровне, государственные инвестиции являются эффективными как для частной занятости, так и для частного инвестирования. Наконец, было подсчитано, что государственные инвестиции оказывают положительное влияние на производительность частного сектора – эластичность частной производительности с учетом государственных инвестиций равна 0,154, что означает аккумуляцию дополнительных 8,01 млн евро дохода на каждый потраченный миллион. При временном отрезке в 20 лет и норме амортизации в 5 % это означает прибыль в размере 15 % – показатель гораздо выше среднего для окупаемости капиталовложений в частный сектор. С этой точки зрения выбор транспортных инфраструктур в качестве объекта государственных инвестиций при реализации стратегии развития Португалии можно считать оправданным. Опыт этой страны можно использовать для разработки программ модернизации российской экономики и ее регионов.

Исследования проводились в рамках Темплана-2010 ГОУ ВПО ПГУ по заказу Федерального агентства по образованию (тема № 1.8.10).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Bangqiao J.** A Review of Studies on the Relationship Between Transport Infrastructure Investments and Economic Growth Research // *Canada Transportation Act Rev.* 2001. January.
2. **Berndt E., Hansson B.** Measuring the Contribution of Public Infrastructure Capital in Sweden // *Scandinavian J. of Economics.* 1991. Nr. 94. P. 151–168.

3. **Evans P., Karras G.** Are Government Activities Productive? Evidence From a Panel of U.S. States // *Rev. of Economics and Statistics.* 1994. Nr. 76(1). P. 1–11.
4. **Fernald J.** How Productive is Infrastructure? Distinguishing Reality and Illusion with a Panel of US Industries // *Economic J.* 1993. Nr. 103. P. 872–879.



5. **Lynde C., Richmond J.** Public Capital and Long-Run Costs in U.K. Manufacturing // *Economic J.* 1993. Nr. 103. P. 880–893.
6. **Nadiri M., Mamuneas T.** The Effects of Public Infrastructure and R&D Capital on the Cost Structure and Performance of U.S. Manufacturing Industries // *Rev. of Economics and Statistics.* 1994. Nr. 76(1). P. 22–37.
7. **Pereira A.M., Andraz J.M.** Public Investment in Transportation Infrastructures and Economic Performance in Portugal // *Rev. of Development Economics.* 2005. Nr. 9(2). P. 177–196.
8. **Pereira A.M., Andraz J.M.** Public Investment in Transportation Infrastructures and Industry Performance in Portugal / College of William and Mary; Department of Economics // Working Paper. Nr. 45. 2007. Apr.
9. **Pereira A.M., Roca O.** Public Capital and Private Sector Performance in Spain: A Sectoral Analysis // *J. of Policy Modeling.* 2001. Nr. 23. P. 371–384.
10. **Seitz H., Licht G.** The Impact of Public Infrastructure Capital on Regional Manufacturing Production Costs // *Regional Studies.* 1995. Nr. 29. P. 231–240.

УДК 657

Кулакова Н.Г.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение конкурентоспособности организации во многом зависит от эффективного управления, в том числе инновационной деятельностью. Для принятия оперативных, тактических или стратегических решений при управлении инновационной деятельностью необходимо обеспечить аппарат управления достоверной, полной и полезной информацией о всевозможных факторах инновационного развития – об инновационном потенциале организации. Инновационный потенциал складывается из внутренних факторов – ресурсов, которыми располагает хозяйствующий субъект, и внешних, в совокупности способствующих успешному осуществлению инновационной деятельности.

Для принятия управленческих решений аппарату управления необходимо опираться на объективную информацию, подготавливаемую посредством управленческого учета как внутренних, так и внешних факторов, влияющих на принимаемые решения.

Управленческий учет инновационного потенциала – это информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных о возможностях инновационного развития предприятия. Целью управленческого учета инновационного потенциала является обеспечение аппарата управления информацией, необходимой для принятия управ-

ленческих решений об инновационном развитии предприятия.

Исходя из цели управленческого учета инновационного потенциала, можно выделить следующие задачи:

- формирование полной и достоверной информационной базы о составляющих инновационного потенциала предприятия, возможностях инновационного развития;
- анализ факторов инновационного потенциала для определения наиболее привлекательных для предприятия вариантов инновационного развития;
- выявление внешних и внутрихозяйственных резервов для повышения эффективности инновационной деятельности предприятия;
- прогнозирование финансового состояния предприятия при различных вариантах использования инновационного потенциала;
- обеспечение информацией руководства для формирования стратегии инновационного развития и разработки плана ее реализации.

Организация управленческого учета на предприятиях должна отвечать следующим принципам, которые можно выделить, обобщая сложившиеся подходы:

- ответственность – управленческий учет обеспечивает информацией, позволяющей распределять ответственность в организации между

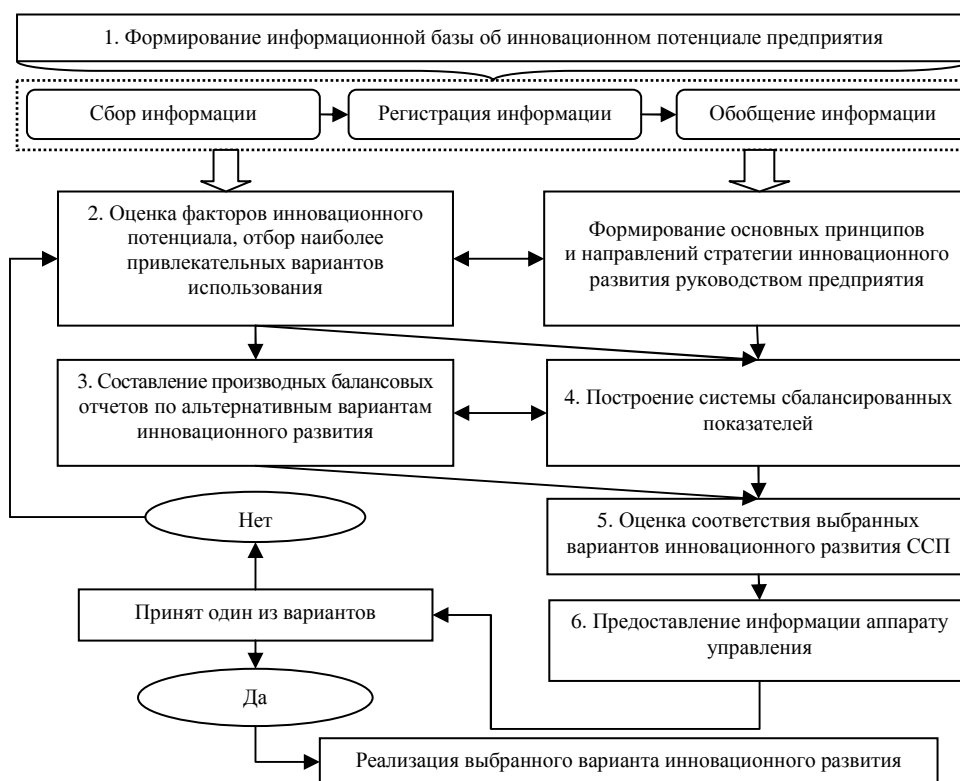
- ее руководителями и оценивать влияние внутренних и внешних факторов на действия менеджеров [1].
- адресность – данный принцип предполагает, что информация управленческого учета должна предоставляться конкретным лицам, нуждающимся в ней, и в необходимом объеме;
- достоверность – информация управленческого учета должна вызывать доверие у пользователей;
- оперативность – предоставление необходимой информации должно осуществляться в оптимальные сроки, позволяющие менеджерам своевременно реагировать на нее;
- экономность – затраты по подготовке информации не должны превышать прибыли, получаемой в результате ее использования;
- взаимозависимость – информация, поступающая из различных подразделений предприятия, обобщается управленческим учетом и содержит данные о взаимозависимых внутренних и внешних факторах деятельности организации;
- релевантность – предполагает своевременное

предоставление информации в четкой, понятной форме, с таким количеством альтернатив, какое необходимо для принятия обоснованных решений [2];

- принцип преемственности и многократного использования – упрощает систему учета и делает ее эффективной. Сущность принципа заключается в разовой фиксации данных в первичных документах или произведенных расчетах и многократного их использования при всех видах управленческой деятельности без повторной фиксации, регистрации или расчетов [3].

Управленческий учет инновационного потенциала можно разделить на несколько взаимосвязанных этапов (см. схему).

На первом этапе в системе управленческого учета формируется информационная база обо всех элементах инновационного потенциала, осуществляются оценка каждого фактора и обобщение данных. Учет ведется в разрезе отдельных компонент инновационного потенциала (см. таблицу). Каждая из составляющих инновационного



Этапы управленческого учета инновационного потенциала

Структура инновационного потенциала предприятия

Инновационный потенциал	
Внутренние компоненты	Внешние факторы
1. Научно-исследовательский потенциал (эффективность деятельности НИОКР подразделений)	1. Научно-технический потенциал (каталог инноваций в отрасли)
2. Материально-технический потенциал (обеспеченность ОФ, технологиями, ресурсами и НМА)	2. Ресурсный потенциал (доступность ресурсов необходимых для инновационной деятельности)
3. Кадровый потенциал (инновационная восприимчивость персонала, его качественный и количественный состав)	3. Трудовой потенциал (наличие квалифицированных ресурсов в регионе и возможностей повышения квалификации)
4. Финансовый потенциал (обеспеченность предприятия собственными финансовыми ресурсами; уровень инвестиционной привлекательности)	4. Инвестиционный потенциал (наличие инвестиционных ресурсов)
	5. Рыночный потенциал (наличие спроса и рынков сбыта)
5. Организационно-управленческий потенциал (организационная структура и система управления; опыт управления инновационными проектами)	6. Внешнеэкономический потенциал (возможность выхода на внешние рынки)
	7. Налоговый потенциал (возможность снижения налоговой нагрузки)

потенциала содержит ряд показателей, которые в совокупности позволяют определять степень готовности предприятия к осуществлению инновационной деятельности.

Оценка внутренних компонент инновационного потенциала позволит выявлять недостаток ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности, в свою очередь информация о внешних факторах инновационного потенциала укажет на существующие возможности их пополнения.

Формирование информационной базы об инновационном потенциале осуществляется на принципе преемственности и многократного использования, т. е. информация, собранная при постановке системы управленческого учета инновационного потенциала, пополняется при появлении новых показателей или изменении уже учтенных.

Поступающая информация регистрируется в ведомостях, которые формируются по каждой компоненте инновационного потенциала.

На втором этапе – для обобщения собранной информации об инновационном потенциале предприятия целесообразно использовать методику SWOT-анализа, что объясняется необходимостью сопоставления как количественных, так и качественных показателей, а также выбора наиболее приемлемых для предприятия элементов инновационного потенциала для реализации стратегии инновационного развития.

Поскольку каждая компонента инновационного потенциала представлена достаточно обширным перечнем показателей, предполагается проводить оценку компонентов в несколько этапов.

1. *SWOT-анализ научно-материально-технических компонент инновационного потенциала.* Принципиально начинать оценку возможных направлений инновационного развития именно с рассмотрения данных компонент, поскольку данный этап закладывает основы, на которые необходимо ориентироваться при проведении следующих этапов. После определения нескольких компонент инновационного потенциала, осуществляется предварительная оценка потребностей в финансировании, определяются требования к трудовым ресурсам, рынкам сбыта и прочие существенные условия.

2. *SWOT-анализ трудового потенциала.* В соответствии с требованиями к кадровому составу предприятия, определенными на предыдущем этапе, оцениваются возможные варианты повышения квалификации работников, пополнения численности персонала и способы предотвращения текучести кадров. Осуществить это позволит информация о текущем состоянии кадров предприятия и возможностей рынков трудовых ресурсов, образовательных услуг. Анализ на этом этапе позволяет разработать мероприятия по совершенствованию качества персонала – как рабочих, так и управляющих.

3. *SWOT-анализ рыночных и законодательных факторов инновационного потенциала.* Объединение разных факторов инновационного потенциала обусловлено их взаимозависимостью. При анализе сопоставляются освоенные рынки сбыта как внутренние, так и внешние с существующими нишами. Возможность их завоевания должна рассматриваться в неразрывной связи с законода-

тельством в области налогообложения и внешне-экономической деятельности.

4. *SWOT-анализ финансового потенциала.* Анализ финансовой составляющей является необходимым этапом для осуществления инновационной деятельности, которая требует значительных инвестиций. Предприятия, как правило, неспособны обеспечивать инновационную деятельность лишь собственными финансовыми средствами, поэтому финансирование осуществляется и за счет привлечения инвестиционных ресурсов.

На предыдущих этапах определены направления инновационного развития: выбраны технологии, новые виды производств, определена потребность в трудовых ресурсах, выделены варианты рыночных стратегий. По всем выбранным направлениям определяется стоимость их выполнения, которая в общей сумме представляет собой приблизительную потребность в финансовых ресурсах на осуществление инновационной деятельности. Подчеркнем, что определена лишь приблизительная сумма финансовых ресурсов, поскольку только впоследствии, разработав бизнес-план инновационного развития предприятия, можно будет говорить о более точных цифрах. Таким образом, определив предварительную сумму финансовых ресурсов, на данном этапе сопоставляют все возможные источники их привлечения, выбирают наиболее оптимальные варианты как по стоимости, так и по срокам финансирования.

5. *Итоговый SWOT-анализ.* Представляет собой обобщение результатов предыдущих этапов. Матрица преобразуется таким образом, что строки организуются по внутренним возможностям и потребностям пополнения компонент инновационного потенциала, а столбцы – по приоритетным направлениям, выбранным при анализе отдельных внешних компонент инновационного потенциала. Итогом проведения SWOT-анализа является определение перспективных вариантов инновационного развития предприятия.

Далее в соответствии со стратегическими целями предприятия формируется система сбалансированных показателей (ССП), а по каждому рассматриваемому варианту использования инновационного потенциала составляются производные балансовые отчеты.

Производный балансовый отчет представляет собой трансформированный бухгалтерский баланс предприятия с учетом прогнозных событий, возникающих при осуществлении инновационной деятельности. Благодаря применению методики построения производных балансовых отчетов, появляется возможность оперативно оценить будущее финансовое состояние предприятия в случае реализации конкретного варианта инновационного развития предприятия.

В то же время ССП переводит стратегические цели в показатели и конкретные задачи, а при помощи стратегической карты осуществляется визуальное представление причинно-следственных связей между элементами стратегии. В целом ССП показывает, как достичь желаемых стратегических целей, описывает логику действий и устанавливает контрольные значения основных показателей, к достижению которых необходимо стремиться предприятию при реализации стратегии инновационного развития.

Сформированные производные балансовые отчеты по нескольким альтернативным вариантам инновационного развития сопоставляются с показателями ССП, в результате определяется вариант, наиболее соответствующий стратегическим целям предприятия.

Далее информация передается аппарату управления, где принимается решение о выбранном направлении стратегии инновационного развития предприятия.

Таким образом, благодаря применению предложенной методики, появляется возможность рассмотрения всех существующих вариантов направлений развития предприятия и отбора наиболее соответствующих основным его целям, что позволяет разработать стратегию инновационного развития предприятия, опираясь на достоверную, всеобъемлющую информацию, характеризующую его инновационные возможности. Обладая информацией, аккумулируемой в системе управленческого учета, об альтернативах, предоставляемых внешней средой, управленческий аппарат предприятия получает возможность принимать объективные управленческие решения оперативного, тактического и стратегического характера.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Рыбакова О.В.** Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. М.: Финансы и статистика, 2005. 464 с.
2. **Каверина О.Д.** Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2004. 352 с.
3. URL: <http://www.finofficer.ru/Information/MA/Principle.htm>
4. **Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А.** Оценка эффективности и моделирование интеграционных подходов к активизации инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 9(90). С. 8–19.
5. **Кузнецова С., Маркова В.** SWOT-анализ: практика применения // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5. С. 86–91.

УДК 330.322.212

Байчоров А.С.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Современный финансово-экономический кризис «разгрузил» российскую электроэнергетику, сократив по итогам 11 месяцев 2009 года объем потребления электроэнергии в целом по России на 5,7 %, что превысило предполагаемое 5 %-е снижение. Падение спроса происходило большую часть года, в отдельные периоды превышая 10 %. Относительная стабильность на рынке электроэнергии начала наблюдаться только ближе к концу года.

По некоторым экспертным оценкам уже в 2010 год одновременно с ростом промышленности начнется процесс восстановления объемов выработки и продажи электроэнергии, а также рост цен в свободном сегменте рынка. Тем не менее, наступивший год с точки зрения финансовых результатов будет слабее предыдущего. К ключевым событиям 2010 года для генерирующих компаний можно отнести появление скорректированной генеральной схемы и правил функционирования долгосрочного рынка мощности. И сегодня в более выигрышной позиции могут оказаться компании, сохраняющие вводы новых мощностей, а не сокращающие их.

В стратегии социально-экономического развития РФ до 2020 года поставлены задачи перехода на инновационный путь развития экономики. Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан с формиро-

ванием нового механизма развития. Модель инновационного развития наряду с использованием традиционных конкурентных преимуществ в энергосырьевом секторе предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих вызовам долгосрочного периода. Особенность перехода к инновационному, социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что предстоит одновременно решать задачи и догоняющего и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Среди важнейших направлений социально-экономического развития – закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах: энергетика, транспорт, переработка природных ресурсов, в том числе:

– обеспечение стабильности и расширение поставок энергоресурсов крупнейшим мировым потребителям, географическая и продуктовая диверсификация энергетического экспорта;

- развитие на территории России крупных узлов международной энергетической инфраструктуры, использующих новые энергетические технологии;
- переход от экспорта первичных сырьевых и энергетических ресурсов к экспорту продукции их глубокой переработки;
- завоевание в предстоящие периоды лидирующих позиций в развитии возобновляемых источников энергии и внедрение в промышленных масштабах экологически чистых технологий производства энергии [1].

Для обеспечения интенсивного технологического обновления производства необходима реализация инновационных проектов на базе новых энергосберегающих экологически безопасных технологий, (масштабное внедрение ресурсосберегающих технологий в электроэнергетике).

В связи с этим остановимся на анализе проекта строительства ТЭЦ для обеспечения 104-го микрорайона Центрального района г. Волгограда теплом и электрической энергией. Анализ имеет целью показать особенности решения вопроса электроснабжения объекта так называемой малой энергетики с учетом как климатических различий, так и нюансов применения разных типов оборудования (газотурбинного и газопоршневого), вскрыть закономерности использования данных типов оборудования в ситуации вариативности цен на сырье (газ) и на сбыт (электроэнергия и тепло), а также возможных изменений объемов сбыта и в положительном, и в отрицательном направлениях (кризис сбыта).

В основе современных методов календарного планирования лежат методики сетевого планирования, разработанные в конце 50-х годов в США. Первый метод получил название *метод критического пути*, второй – *метод анализа и оценки программ*. Как правило, для управления проектами в сфере технических инноваций используют системы управления проектами, которые делят на два класса – системы календарного планирования и контроля и профессиональные системы управления проектами.

В настоящее время существует до сотни систем, реализующих функции календарного планирования и контроля, позволяющих построить календарный план. Примером может служить пакет финансового моделирования Project Expert для построения календарного плана. Реально и

более или менее эффективно на рынке присутствует не более десяти систем. Среди профессиональных систем управления проектами лидируют Open Plan, Prima Vera, Microsoft Project 2002, Spider Project и др. Принципиальных отличий между ними не так уж много. Практически все они имеют сходный набор функций:

- поддержку расписания с учетом приоритетов операций,
- расчет критического пути,
- умение работать с календарями для операций и ресурсов,
- поддержку всех видов связей, типов работ, типов ресурсов,
- поддержку основных видов визуального представления (диаграмма Ганта, PERT-диаграмма, таблица работ/ресурсов).

Напомним основные компоненты инновационного проекта:

- состав работ;
- взаимосвязь работ, определяющая структуру проекта;
- временной режим реализации проекта;
- ресурсы;
- бюджет или смета;
- ограничения, определяемые спецификой проекта или его составляющих.

Создание каждого проекта начинается с определения его цели. Целью данного проекта является строительство и ввод в эксплуатацию ТЭЦ электрической (22 МВт) и тепловой (40 МВт) мощностью.

Цели деятельности ТЭЦ:

- обеспечение комплекса «Волгоград Сити» в 104-м микрорайоне Центрального района г. Волгограда теплом и электрической энергией;
- продажа электрической и тепловой энергии сторонним потребителям;
- надежное и бесперебойное снабжение потребителей электрической энергией;
- максимизация прибыли и рациональное использование трудовых ресурсов.

После того как цель проекта установлена, следующая задача – определить во всех деталях, когда и как она будет достигнута. Шаги, которые необходимо предпринять, – этапы работ, могут выполняться одновременно или последовательно. По плану можно определить, когда должна начинаться или заканчиваться та или иная работа и как долго она будет выполняться, каждый этап

описывается количеством времени, отведенным на его выполнение – длительностью и ресурсами (люди, оборудование, материалы). Так как ресурсы редко доступны непрерывно, при разработке проекта необходимо учитывать этот фактор для календарного планирования.

Некоторые работы являются критическими – задержка любой из них приведет к увеличению сроков проекта. Метод критического пути – стандартный метод определения критических работ. Он базируется на математической модели, учитывающей связь между видами работ, их длительностью и условиями доступности ресурсов. Управление проектом заключается в отслеживании состояния работ и выполнения их в соответствии с планом.

Кроме ресурсов для реализации любого проекта необходимы финансовые средства. Каждый ресурс и каждый вид работ имеют определенную стоимость в денежном выражении, из которой складывается общая стоимость проекта.

В управлении проектами можно выделить два главных аспекта: календарное планирование и финансовое моделирование.

В календарном планировании чаще используют программный комплекс Microsoft Project, для создания финансовой модели наиболее удобна система Project Expert. Моделирование в Project Expert позволяет рассматривать и сравнивать настолько широкий спектр факторов, что зачастую выигрышным оказывается далеко

не самый очевидный вариант. В рассматриваемом проекте сравниваются на первый взгляд более совершенные технологии (газотурбинное оборудование Turbomach) с менее современными, основанными на использовании газопоршневых машин Waukesha и Wartsila. Однако в сопоставлении верх одерживают именно газопоршневые машины (см. таблицу). Аргумент, что оборудование новое, современное, или импортное, или, скажем, использующее современный способ получения энергии, является недостаточным.

Так, учет в модели темпов роста цен на газ или тепло и электроэнергию может показать убыточность варианта с данным типом оборудования, хотя без учета темпов роста он оказывался прибыльным. Или возьмем такой фактор, как климатические характеристики и соответственно характер работы данного оборудования при высокой или низкой температуре. В южном регионе с высокой средней температурой может быть оправдано дорогое импортное оборудование (газовая турбина), КПД которой меньше реагирует на неблагоприятное повышение температуры воздуха, а в северном – с низкой средней температурой воздуха – могут быть оправданы менее совершенные, но и более дешевые российские турбины. Учет этой многовариантности и многофакторности возможен только в случае применения компьютерных программ.

Эффективность инвестиций

Показатель	Wartsila		Waukesha		Turbomach	
	руб.	долл. США	руб.	долл. США	руб.	долл. США
Ставка дисконтирования, %	12,0	0,0	12,0	0,0	12,0	0,0
Период окупаемости РВ, мес.	54	54	71	71	73	73
Дисконтированный период окупаемости DPВ, мес.	62	54	78	71	95	73
Средняя норма рентабельности ARR, %	37,6	37,6	31,75	31,75	26,19	26,19
Чистый приведенный доход NPV	596 953 403	62 626 197	562 970 673	63 047 990	315 959 634	55 720 402
Индекс прибыльности PI	2,34	3,76	1,99	3,17	1,39	2,62
Внутренняя норма рентабельности IRR, %	39,85	39,85	33,48	33,48	19,4	19,4
Модифицированная внутренняя норма рентабельности MIRR, %	21,81	14,16	19,85	12,25	15,6	10,11

П р и м е ч а н и е . Период расчета интегральных показателей – 120 мес.

Одним из этапов расчета является предварительный расчет, во время которого осуществляется приблизительное оценочное сравнение вариантов, отбраковываются однозначно неприемлемые и определяется круг из двух-пяти вариантов, по которым проводится расчет в Project Expert. Он позволяет прочувствовать материал и сделать подготовку данных для окончательного анализа.

Project Expert предлагает различные средства для создания, ведения и оценки проекта. Построив с его помощью финансовую модель инновационного проекта, пользователь получает возможность решать следующие задачи:

- разработка детального финансового плана и определение потребности в денежных средствах на перспективу;
- определение схемы финансирования предприятия, оценка возможности и эффективности привлечения денежных средств из различных источников, что особенно важно для инновационных проектов с высокой степенью неопределенности выполнения отдельных работ;
- составление плана развития предприятия или реализации инвестиционного проекта с определением наиболее эффективной стратегии, обеспечивающей рациональное использование материальных, людских и финансовых ресурсов;
- разработка и моделирование различных сценариев развития предприятия с использованием факторов, способных повлиять на его финансовые результаты;
- формирование стандартных финансовых документов, расчет наиболее важных финансовых показателей, анализ текущей и перспективной деятельности.

Система Project Expert основана на динамической имитационной модели денежных потоков, которая дает возможность построить уникальную модель собственного проекта и проиграть варианты его развития в соответствии с различными сценариями. Так как в настоящее время инновационная деятельность осуществляется не только в условиях риска, но и систематической, перманентно растущей неопределенности, сценарный подход является наиболее эффективным в условиях неопределенности многих значимых факторов (инфляция, прогноз объема продаж, задержки платежей и т. д.). Снимать неопределенность можно как за счет приобретения до-

полнительной информации, так и за счет адекватного описания событий на основе имеющейся информации.

Финансовое моделирование позволяет без потери средств заранее провести оценку различных вариантов развития бизнеса. Прогнозные финансовые отчеты и показатели позволяют лучше аргументировать инвесторам эффективность участия в проекте, а прогноз налоговых платежей помогает обосновать государству бюджетную эффективность проекта. Для решения подобных задач может потребоваться рассмотреть различные варианты: смоделировать не только отдельный проект, но и всю компанию или, как в нашем случае, варьировать различные ключевые параметры модели, стоимость оборудования, его эффективность, варианты финансирования. Все это предполагает быстрое создание модели, внесение изменений и пересчет различных вариантов.

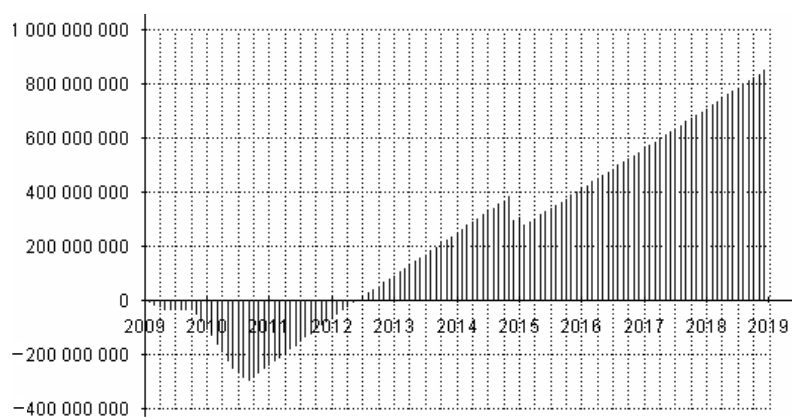
Результаты моделирования деятельности предприятия отражаются в финансовых отчетах и графиках (см. рисунок). Наиболее важная информация о деятельности предприятия содержится в итоговых таблицах, получаемых в результате расчета проекта: отчет о прибылях и убытках, баланс, отчет о движении денежных средств.

Важным моментом является возможность моделирования в Project Expert различных вариантов, ситуаций с прогнозами стоимости денег, изменяющейся инфляции, причем с заданием разных темпов инфляции для разных продуктов и затрат, что является особенно важным в ситуации нестабильности, связанной с экономическим кризисом.

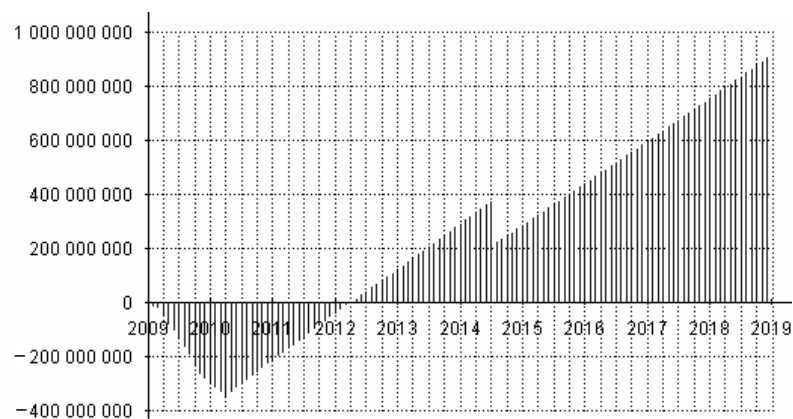
Результаты моделирования показали, что более эффективным является вариант с генерирующим оборудованием компании Wartsila и применением комбинированного финансирования через банковский кредит и лизинг. Но с учетом более длительного срока поставки генерирующего оборудования компанией Wartsila и большей надежности схемы с шестью газопоршневыми машинами (чем с двумя) заказчику стоит внимательно рассмотреть и вариант с генерирующим оборудованием компании Waukesha. Следует также обратить внимание на очень высокую топливную составляющую в себестоимости электроэнергии.



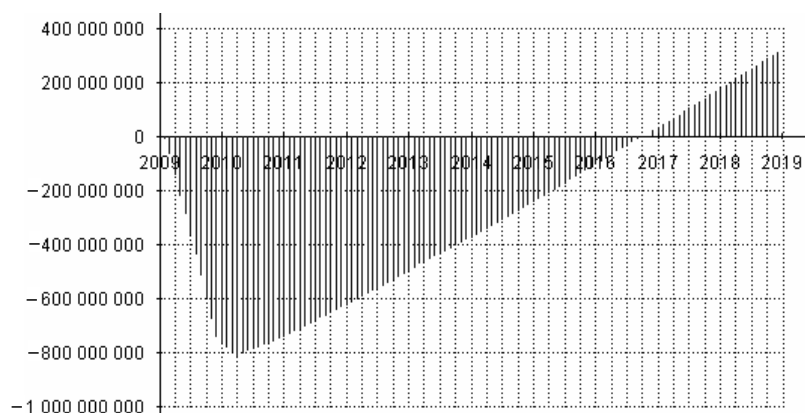
а)



б)



в)



Графики вариантов окупаемости: а – с энергетическим оборудованием Wartsila,
б – с энергетическим оборудованием Waukesha, в – с газотурбинными установками Turbomach

В 2010 году повышение тарифов на газ будет происходить одновременно: в начале года цена сразу вырастет на 15 %, или на 26 % относительно среднегодового уровня цен на газ в 2009 году.

Кроме того, при ожидаемом росте потребления электроэнергии не произойдет дальнейших сокращений потребления и доли коммерческого газа. Соответственно для сохранения компаниям прибыльности 2009 года цены на электроэнергию свободного рынка должны вырасти на 30–35 %, что без существенного увеличения потребления маловероятно. Более существенное снижение ожидается на уровне чистой прибыли, что связано с возобновившейся реализацией инвестиционных программ. В условиях падения спроса потребность в масштабном увеличении новых мощностей пропала, но старый фонд по-прежнему требует замены. Если брать 55-летний срок службы турбин (наиболее часто рассматриваемый как нормальный срок использования оборудования), то к 2015–2016 году около 11 % всех генерирующих мощностей ОГК будет требовать замены. К 2020 году потенциально выходящее оборудование может составлять уже 46 % его общего объема.

Интересным моментом является тот факт, что только компании, в капитале которых присутствуют иностранные энергетические гиганты, имеющие огромный опыт работы на конкурентных рынках, не стремятся сокращать вводы мощностей. При этом текущее состояние оборудования контролируемых ими станций с трудом можно отнести к наиболее неэффективному.

Можно было бы порекомендовать и российским собственникам и инвесторам, например, в том же упомянутом проекте Волгоград-Сити проявить подобную дальновидность и не снижать инвестиционную активность, ведь жизнь кризисом не заканчивается, а продолжение эксплуатации стареющих генерирующих мощно-

стей закладывает предпосылки для нового кризиса, связанного с техногенными катастрофами и низкой технико-технологической эффективностью.

Решение назревших проблем в энергетике требует крупных инвестиций, размер которых постоянно корректируется в сторону повышения, а потому можно предположить в перспективе большие проблемы с реализацией плана реформ, а также рост цен на электроэнергию. В такой ситуации разумным решением проблемы электро- и теплоснабжения жилого массива может стать установка собственных генерирующих мощностей с комплексным использованием топлива для получения как электрической, так и тепловой энергии. Это позволит существенно снизить затраты на энергообеспечение и повысить его надежность. Продажа излишков энергии может дать дополнительную статью доходов предприятия и диверсифицировать бизнес. Объекты малой энергетики – это, по сути, независимые производители электроэнергии и тепла, что повышает конкурентный уровень среды и заставляет крупных производителей обеспечивать эффективность через модернизацию оборудования, повышение КПД, снижение себестоимости. Как результат потребитель получает конкурентные цены, а государство снижает энергозатратность производства, высвобождая дополнительные объемы топлива для чрезвычайно выгодного экспорта.

Таким образом, в ситуации многовариантности, как с точки зрения типов оборудования, так и различных сценариев изменения цен на газ, электроэнергию и тепло, а также сложности прогнозирования инфляции, платы за риск и соответственно проблемности определения ставки дисконтирования, становится незаменимой роль информационных систем, таких как Project Expert, позволяющих учесть все многообразие изменяющихся условий и, соответственно, выбрать оптимальный вариант решения задачи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия социально-экономического развития РФ до 2020 года.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года.
3. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.В. Трофимова. 2-е изд. М.: Высш. образование, 2007. 480 с.
4. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план: [Практич. пособие]. 2-е изд. М.: Вильямс, 2007. 384 с.
5. Управление инновационными проектами: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.Л. Попова. М.: Инфра-М, 2009. 336 с.
6. URL: www.cfin.ru



УДК 336.741.236.1

Валинурова А.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СЕТЕВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

На современном этапе развития экономики все более важную роль начинает играть информационная составляющая процессов и явлений. В связи с этим классические экономические категории выступают в новых формах, адекватных текущему состоянию экономической системы. Одной из таких категорий стали деньги, которые в информационной экономике получили развитие в форме сетевых. Под сетевыми деньгами мы будем понимать такой вид электронных денег, который основан на преимущественном использовании неспециализированных телекоммуникационных сетей. Средой существования сетевых денег является специальная платежная система, привязанная к телекоммуникационной сети. Чтобы составить дефиницию этой системы, первоначально дадим определение понятию «платежная система».

«Платежная система состоит из ряда инструментов, банковских процедур и, как правило, систем межбанковского перевода денежных средств, которые обеспечивают денежное обращение» [4, с. 41]. Недостатками данного определения, на наш взгляд, являются, во-первых, определение платежной системы через перечисление конечного числа компонентов, во-вторых, некорректное использование термина «денежное обращение». Мы поддерживаем точку зрения некоторых авторов о том, что денежное обращение могут совершать только наличные деньги [10, с. 8], тогда как в данном случае целесообразнее было использовать понятие «денежный оборот».

Более обоснованным, на наш взгляд, можно считать следующее определение национальной платежной системы, по сути отражающее значение термина «платежная система» в целом: «Национальная платежная система является одним из основных компонентов денежно-кредитной и финансовой системы страны... включает в себя все формы институционального и инфраструктурного взаимодействия в финансовой системе

при переводе денежных средств от плательщика к получателю» [8, с. 11].

С учетом данного определения системы сетевых платежей должны включаться в национальную платежную систему, поскольку представляют собой особую форму взаимодействия при проведении платежа от плательщика к получателю. Но до того, как мы определим систему сетевых платежей (ССП) как систему, выделим ее свойства как системного объекта. Для этого возьмем за основу и рассмотрим следующие особенности системных объектов, предлагаемые И.В. Блаубергом и Э.Г. Юдиным [3, с. 61–63].

1. Целостность. Для определения объекта как целостного необходимо, во-первых, выделить среду, в которой этот объект действует. ССП основывается на использовании неспециализированных телекоммуникационных сетей, которые в процессе своей эволюции оказывают значительное влияние на ход развития электронных финансовых транзакций [6, с. 55]. Таким образом, средой действия ССП можно признать указанную сеть. Во-вторых, для признания целостности необходимо выделить минимальные единицы, способные к относительно самостоятельному осуществлению определенной функции [3, с. 185], т. е. элементы, составляющие систему. В ССП, на наш взгляд, ключевыми элементами являются:

- эмитент сетевых денег (выполняет функцию выпуска в оборот платежных средств);
- пользователь сетевых денег (плательщики и получатели платежа, которые выполняют функцию использования сетевых денег);
- возникающие между ними в процессе оборота сетевых денег финансовые взаимоотношения (выполнение функции переноса информации о стоимости).

2. Наличие двух и более типов связей. Для органичных систем следует говорить, прежде всего, о наличии системообразующих связей, из

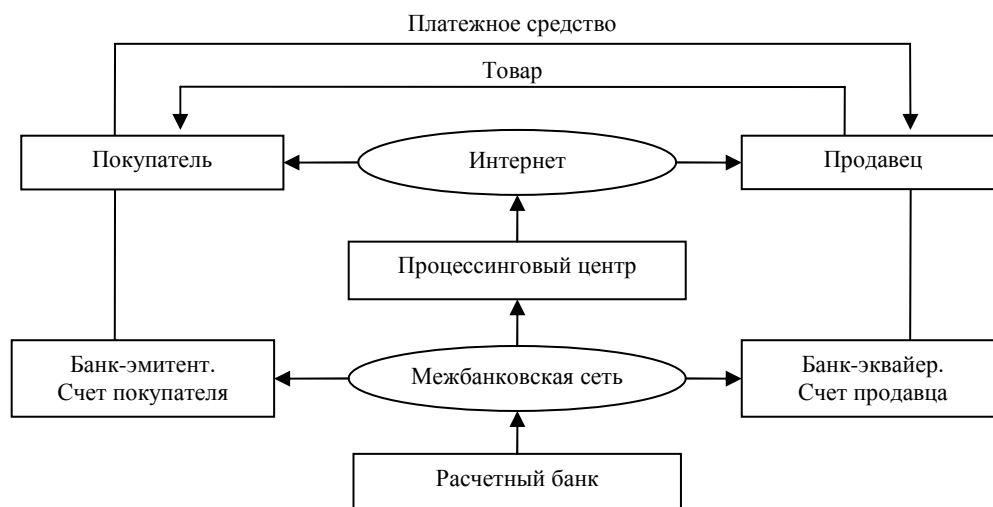


Рис. 1. Структура типичной электронной платежной системы [6, с. 56]

которых первостепенное внимание уделяется связям управления. Наличие в ССП связей управления сомнений не вызывает, поскольку эмитент сетевых денег имеет возможность контролировать и влиять: на объем и структуру выпущенных знаков стоимости; поведение потребителей – путем установления правил и процедур расчетов; денежные потоки – посредством определения величины комиссионного вознаграждения за те или иные виды операций, установления ограничений на ввод/вывод и конвертацию средств, заключение договоров на проведение платежей в пользу определенных получателей и т. п.

Кроме того, достаточно очевидны связи функционирования, когда один или несколько элементов системы (или система в целом)

совместно осуществляют определенную функцию. Можно говорить об осуществлении функции по организации части денежного оборота либо о создании компонента необходимой инфраструктуры для интенсивного роста экономики.

3. Структура (организация) системы. Существование у объекта признака целостности и разного вида связей обуславливает наличие в системе устойчивой структуры. ССП имеет упорядоченную структуру, которую можно представить следующим образом (рис. 1).

Такая структура может быть представлена только для ССП, созданных с участием банка. Но наличие кредитной организации в строении сетевой платежной системы не является обязательным, в связи с чем более общей представляется следующая структура ССП (рис. 2).

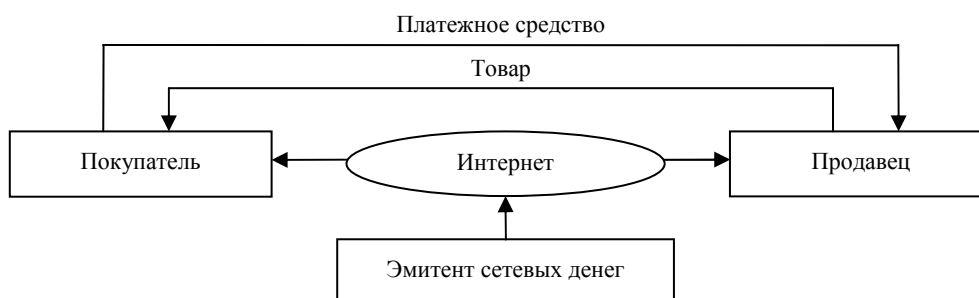


Рис. 2. Структура системы сетевых платежей

4. Уровни системы и их иерархия. В ССП в наиболее общем виде выделяется два уровня: эмитент сетевых денег и потребители сетевых денег.

5. Цель и целесообразный характер поведения. Поскольку создание ССП вызвано растущими и видоизменяющимися потребностями экономики в формировании адекватной платежной инфраструктуры, то цель их функционирования можно определить как организацию части денежного оборота для ускорения расчетов. В свою очередь, отдельные элементы системы могут преследовать цели, лишь косвенно затрагивающие цель работу системы в целом. В частности, эмитент сетевых денег, прежде всего, преследует цель извлечения прибыли, а плателъщики в системе заинтересованы в безопасности и удобстве расчетов.

6. Самоорганизация системы. Государство не имеет возможности вмешиваться в порядок организации системы, если тот не нарушает установленных нормативных принципов. Поэтому источник преобразования системы находится внутри нее самой, система подстраивается под потребности клиентов и запросы рынка для повышения эффективности своего функционирования.

По вышеперечисленным признакам ССП можно признать системным объектом и предложить следующее ее определение:

Система сетевых платежей (ССП) – это упорядоченная целостная организация части денежного оборота, основанная на преимущественном использовании телекоммуникационных сетей (в основном, сетей Интернет) для обеспечения выполнения сетевыми деньгами функций средства платежа и обращения.

Часто в научных исследованиях можно встретить схожие понятия, такие, как «платежная Интернет-система», «сетевая платежная система». Первое из них является более узким по сравнению с рассматриваемым нами, поскольку ограничивается определением только тех систем, которые используют интернет-технологии в качестве своей основы. Второе же в рамках данного исследования будем считать равнозначным определению «система сетевых платежей». Также довольно часто в литературе встречается понятие «электронной платежной системы». По нашему мнению, это понятие гораздо шире, чем

его зачастую рассматривают в научной литературе. Определение «электронная» может быть применено к любой платежной системе, использующей для переноса стоимости электронный сигнал. Если же разграничить понятия «электронная платежная система» и «сетевая платежная система», то корректной представляется точка зрения О. Иванова о применении к последней таких определений, как «нелицензируемая», «альтернативная», «небанковская» [7, с. 64].

Поскольку статус сетевых платежных систем в России сегодня законодательно не урегулирован, целесообразно рассмотреть возможные варианты введения их в правовое поле. Необходимость этого обусловлена также тем, что частные платежные системы, основанные на использовании телекоммуникационных сетей, начинают играть все большую роль в денежном обороте страны. Повсеместные компьютеризация – сегодняшние темпы роста числа пользователей сети Интернет в мире составляют 92 % в год [6, с. 55], и «мобилизация» – потенциальный рост рынка мобильной коммерции составляет 53 % в год [5, с. 43], способствуют росту количества и стоимости осуществляемых платежей, проведению широкого круга операций с использованием сетевых денег. Несмотря на это, существует некоторая недооценка роли ССП в экономической системе. В частности, существует мнение, что «соглашения об электронных деньгах на основе программного обеспечения (некоторые предназначены для перевода стоимости через Интернет) большей частью находятся в стадии эксперимента или перестали применяться после короткого периода функционирования из-за недостатка интереса или признания потребителями» [9, с. 47]. На наш взгляд, даже неудачные попытки создания сетевых платежных систем заслуживают внимания, поскольку стимулируют дальнейшее развитие и совершенствование платежных технологий и являются базой для появления новых ССП, более адекватных потребностям рынка. А их необходимость доказывается высокими темпами роста показателей использования данных систем для осуществления платежей.

В связи с этим требует пересмотра роль Центрального банка как организующего элемента в платежной системе в целом, поскольку одной из его основных задач является обеспечение эффективного и бесперебойного функ-

ционирования платежной системы [1, ст. 3]. Сегодня важный сегмент денежного оборота остается бесконтрольным с его стороны, поскольку главный денежно-кредитный орган страны не имеет полномочий для регулирования ССП, в большинстве своем основанных не-кредитными организациями.

Можно выделить ряд предпосылок, в связи с которыми регулирование этой сферы необходимо для экономики:

во-первых, неконтролируемый выпуск в обращение большого объема наличных средств посредством частных платежных сетевых систем может привести к увеличению денежной массы и потенциальному росту инфляции, что для главного банка страны будет означать недостижимость основной его цели – защиты и обеспечения устойчивости рубля [1, ст. 3];

во-вторых, отсутствие нормативных требований к финансовому обеспечению расчетных операций влечет риск неплатежей, который может отразиться на платежеспособности экономических субъектов и стабильности национальной платежной системы в целом;

в-третьих, ССП в современных условиях является необходимой инфраструктурой для осуществления экономических операций, позволяет ускорить и упростить процесс расчетов в экономике, поэтому поощрение стабильного и планомерного развития этих систем является необходимым условием устойчивого экономического роста. В связи с этим, в планах органов денежного регулирования прослеживается необходимость установления требований к организациям, ответственным за функционирование системы переводов денежных средств и платежной инфраструктуры [2].

Нами предлагаются следующие меры для повышения уровня управляемости платежных сегментов, основанных на использовании сетевых технологий. Возможны как минимум два направления развития ССП. В рамках первого предполагается создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования ССП, придание им легального статуса, определение круга проводимых операций и установление следующих требований:

– уведомительный либо разрешительный порядок основания, согласованный с ЦБ как органом денежно-кредитного регулирования;

– установление требований по минимальному размеру собственных средств для покрытия возможных рисков и других подобных требований;

– представление в регулирующий орган отчетности, необходимой для проверки выполнения этих требований;

– возможность проверки в рамках надзорной деятельности ЦБ банков тех ССП, которые созданы этими кредитными организациями.

Возможно, рациональным было бы требование об основании ССП только в качестве кредитной организации либо придании ей статуса структурного подразделения кредитной организации. Развитие сетевой платежной системы в данном направлении приведет к созданию новой разновидности финансового института подобно тому, как это создано в Европейском Союзе. Там существуют так называемые институты электронных денег, получающие лицензию на осуществление деятельности и выполняющие ряд нормативных ограничений.

В рамках второго направления система сетевых платежей получает статус небанковской кредитной организации с соответствующим исполнением всех регулятивных требований. Такой вариант представляется более целесообразным, так как выполняя одну из основных банковских операций – осуществление расчетов по получению физических и юридических лиц, ССП аккумулирует большой объем денежных средств, использование которого способно влиять на состояние денежного оборота в целом.

Развитие по одному из двух предложенных направлений позволит Центральному банку взять под контроль стремительно развивающийся сегмент денежного оборота и упрочить свои позиции как органа денежно-кредитного регулирования. В числе преимуществ для экономических субъектов – контрагентов по сетевым сделкам – можно отметить снижение риска неплатежеспособности при проведении экономической операции. Для самой ССП повышение уровня управляемости и включение в парабанковскую систему позволят получить официальный статус финансовой организации с возможностью осуществлять некоторые другие банковские операции и сделки. Кроме того, развитие национального регулирования данной сферы должно идти параллельно и во взаимосвязи с наднациональным



регулированием, поскольку глобальное распространение сетей способствует росту трансграничных платежей.

В целом для экономической системы развитие альтернативных банковским платежных систем повышает уровень конкуренции в данном сегменте, что положительно сказывается на

качестве и стоимости предоставляемых услуг. Поэтому стабильное развитие системы сетевых платежей должно стать одной из приоритетных задач экономической политики и способствовать формированию платежной инфраструктуры, адекватной современным рыночным условиям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 19.07.2009 г., с изм. от 22.09.2009 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 28.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 г. и период 2010 и 2011 гг. Утв. ЦБ РФ // Вестник Банка России. 2008. № 66.
3. **Блауберг И.В., Юдин Э.Г.** Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1972. 270 с.
4. Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Вып. М.: Прайм-ТАСС, 2007. 66 с.
5. **Колотов Ю.О., Зиниша О.С.** Развитие рынка мобильной коммерции в России // Финансы и кредит. 2008. № 20. С. 40–45.
6. **Логинов Е.Л.** Проблемы контроля финансовых операций в Интернете // Финансы и кредит. 2008. № 25. С. 55–60.
7. Национальная платежная система: время не ждет... По материалам конференции «Банковские карты: эффективный бизнес» // Банковское дело. 2008. № 10. С. 62–64.
8. **Обаева А.С.** Национальная платежная система: формирование и направления развития // Деньги и кредит. 2008. № 3. С. 3–12.
9. Политика центральных банков в области розничных платежей // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Вып. 5. М.: Прайм-ТАСС, 2008. 47 с.
10. **Соколов Ю.А., Дубова С.Е.** Организация денежно-кредитного регулирования / Иван. гос. хим.-технол. ун-т. Иваново, 2005. 244 с.

УДК 336.717

Свеженцева И.Н., Машкина Н.А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В изменившихся финансовых условиях «зарплатные» проекты вновь становятся одним из самых интересных для кредитных организаций направлений деятельности. Они не только являются источником регулярных денежных поступлений в виде комиссионных доходов, но и предоставляют большое количество возможностей по продаже дополнительных услуг. Сегодня в России более 80 % банковских платежных карт эмитировано в рамках «зарплатных» проектов.

«Зарплатный» проект интересен и выгоден не только для банка, но и для предприятия, организации, поэтому оценка экономического эффекта от его внедрения весьма актуальна.

Под «зарплатным» проектом для организации-клиента понимается организованная банком система расчетных взаимоотношений «банк – сотрудники организации – организация». Назначение такой системы – обслуживание расчетов организации и ее сотрудников по заработной плате и другим выплатам социального характера. Цель банка, обслуживающего указанные расчеты, – получение доходов в виде комиссионных за обслуживание счетов/операций сотрудников организации; комиссионных за обслуживание операций перечисления денежных средств организации; доходов от конверсионных операций поступающих на счета сотрудников средств в виде курсовой разницы; косвенных доходов, получаемых от размещения привлеченных на счета средств.

Взаимоотношения между банком и предприятием, внедряющим «зарплатные» проекты, строятся исходя из того, что «зарплатный» проект – относительно сложное коммерческое мероприятие, главные характерные черты которого:

- долгосрочность взаимоотношений;
- длительный период внедрения и болезненный период отказа (в случае неудачи);

- необходимость целевых инвестиций со стороны банка и клиента (не всегда, но часто);
- необходимость решения коммуникационных и других технических проблем (в случае требований организации по установке банкомата или организации операционной кассы);
- необходимость проведения экономических расчетов и подбора тарифных параметров для формирования экономически оправданного предложения.

Таким образом, договоренность должна достигаться в несколько этапов начиная с подписания договора о выплате заработной платы и других выплат сотрудникам организации. Подписание договора о введении карточной системы оплаты труда для каждой из сторон имеет свой положительный эффект. Так, организация от введения оплаты труда по банковским платежным картам получает и экономический и социальный эффект.

Экономический эффект – это затраты, связанные с выдачей зарплаты без банковских карт, затраты, связанные с переходом на выдачу зарплаты по картам, затраты после введения банковских карт (комиссионное вознаграждение банку).

Социальный эффект от перевода на выплату заработной платы через платежные карты можно условно разделить на две группы:

- упрощение системы выдачи заработной платы для работников. Исчезают очереди в день ее получения и необходимость находиться в месте ее выдачи (нахождение работника вне рабочего места не всегда возможно и целесообразно), упрощаются расчеты с работниками, находящимися в командировках или по тем или иным причинам не присутствующими на предприятии в день выдачи заработной платы. Кроме того, держатель банковской платежной карты получает возможность осуществлять с ее

помощью платежные и другие виды операций, предусмотренные банковским договором. На карту производится начисление процентов, так что в некотором роде она является формой вложения денежных средств, но пока маловероятной;

– сокращение и упрощение внутрифирменного документооборота. Очевидна нематериальная польза для организации. Исчезает необходимость ежемесячной обработки бумажной документации по выдаче заработной платы. Но наиболее существенной являются снижение и практически полное уничтожение рисков, связанных с доставкой и нахождением на территории организации больших сумм наличных денег и проведением операций с ними.

Рассмотрим методику расчета экономического эффекта от перевода организации на выдачу заработной платы по банковским платежным картам [1, с. 114].

Для того, чтобы оценить затраты, связанные с выдачей заработной платы без банковских платежных карт (1), необходимо определить затраты, связанные с выплатой заработной платы сотрудникам, занятым выдачей денежных средств (2), затраты, связанные с простоями из-за отсутствия работников на рабочих местах в день выдачи заработной платы (3) и стоимость одного часа работы в среднем по организации (4):

$$Z_0 = Z_3 + Z_{\text{и}} + Z_6 + Z_{\text{пр}}; \quad (1)$$

$$Z_3 = \sum_{i=1} C_i N_i; \quad (2)$$

$$Z_{\text{пр}} = T_{\text{пр}} + C_{\text{ср}}; \quad (3)$$

$$C_{\text{ср}} = \text{ФЗП} / \text{Ч}_{\text{ср}}, \quad (4)$$

где Z_3 – затраты, связанные с выплатой заработной платы сотрудникам, занятым выдачей денежных средств; C_i – ставка i -го, занятого выдачей зарплаты; N_i – численность сотрудников i -го подразделения, занятых выдачей заработной платы, $Z_{\text{и}}$ – затраты связанные с инкассацией денежных средств; Z_6 – комиссия банка за снятие наличных денежных средств, предназначенных для оплаты труда работников; $Z_{\text{пр}}$ – затраты, связанные с простоями ввиду отсутствия работников на рабочих местах в день выдачи заработной платы; $T_{\text{пр}}$ – время простоев, связанных с выда-

чей заработной платы, ч; $C_{\text{ср}}$ – стоимость одного часа работы в среднем по организации; ФЗП – фонд заработной платы; $\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность работников.

Затраты, связанные с переходом на выдачу заработной платы по банковским платежным картам ($Z_{\text{пер}}$), определяются по формуле

$$Z_{\text{пер}} = Z_{\text{в}} + Z_{\text{пк}} + Z_{\text{об}}, \quad (5)$$

где $Z_{\text{в}}$ – затраты, связанные с выдачей банковских платежных карт работникам; $Z_{\text{пк}}$ – стоимость самой банковской платежной карты; $Z_{\text{об}}$ – стоимость обслуживания карты.

Затраты после перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам (Z_1) рассчитываются как:

$$Z_1 = Z_{\text{к}} + Z_{62}, \quad (6)$$

где $Z_{\text{к}}$ – зарплата старшего кассира – должности, необходимой на предприятии вне зависимости от формы выдачи зарплаты; Z_{62} – комиссия банка за перевод денежных средств на счета работников предприятия.

Экономический эффект от перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам (Э) определяется по формуле

$$\begin{aligned} \text{Э} = Z_0 - Z_{\text{пер}} - Z_1 = (Z_3 + Z_{\text{и}} + Z_6 + Z_{\text{пр}}) - \\ - (Z_{\text{в}} + Z_{\text{пк}} + Z_{\text{об}}) - (Z_{\text{к}} + Z_{62}). \end{aligned} \quad (7)$$

На основе (1)–(7) рассчитаем в качестве примера годовой экономический эффект от введения оплаты труда по банковским картам для одного из клиентов Сберегательного банка – МУП «Курскэлектротранс». Исходные данные для расчета экономического эффекта от внедрения «зарплатного» проекта на МУП «Курскэлектротранс»:

- среднесписочная численность, чел. – 200;
- фонд заработной платы, руб. – 2 547 540;
- средняя зарплата по организации, руб. – 12 737,7.

1. Затраты МУП «Курскэлектротранс» до перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам (см. таблицу).

2. Затраты, связанные с переходом на выдачу заработной платы по банковским платежным картам. Учитывая то, что по условиям типового договора на ведение картсчета все расходы, связанные с обслуживанием операций по банковской платежной карте, несет ее держатель, а также

Затраты, связанные с выдачей заработной платы без банковских платежных карт

Вид затрат	Число затрат	Ставка, руб.	Сумма за месяц, руб.	Сумма за год, руб.
Заработная плата старшего кассира (З _к)	1	4 200	4 200	50 400
Заработная плата кассира	1	3 600	3 600	43 200
Зарплата кассира, обслуживающего структурные подразделения	1	3 000	3 000	36 000
Инкассаторские услуги		1500 + 0,01 % от суммы	1 754,75	21 057
Простои, ч	50	50	2 500	30 000
Итого (З ₀)			15 054,75	180657

то, что согласно общепринятой практике первоначальную выдачу «зарплатных» карт производит работник банка на территории предприятия, получается, что для МУП «Курскэлектротранс» переход к «зарплатному» проекту ничего не стоит:

$$З_{пер} = З_в + З_{пк} + З_{об} = 00,00 + 00,00 + 00,00 = 00,00 \text{ р.}$$

3. Затраты после перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам. Комиссия банка за перевод денежных средств на счета работников предприятия (З_{б2}) составляет 0,4 % от суммы:

$$З_1 = (З_к + З_{б2}) = (4200 + 0,4 \% \cdot 2\,547\,540) = 14\,390,16 \text{ р.}$$

Экономический эффект от введения оплаты труда по банковским платежным картам за месяц составит:

$$Э_{мес} = З_{0 \text{ мес}} - З_{пер \text{ мес}} - З_1 \text{ мес} = 664,59 \text{ р.}$$

Экономический эффект от введения оплаты труда по банковским платежным картам за год составит:

$$Э_{год} = З_0 - З_{пер} - З_1 = 664,59 \cdot 12 = 7\,975,08 \text{ р.}$$

Таким образом, заключение договора о введении карточной системы оплаты труда выгодно и банку и организации. Такая небольшая величина экономического эффекта (7 975,08 р.) вызвана, прежде всего, достаточно высокой комиссией банка за перевод денежных средств на счета работников предприятия в сравнении с тарифами на инкассаторские услуги.

Следует отметить, что по мнению большинства участников рынка банковских платежных карт переходу организации на карточную систему оплаты труда способствуют следующие факторы: невысокие тарифы, возможность получения дополнительных услуг, качественный сервис, функциональность и комплексность обслуживания, обширная эквайринговая сеть.

С точки зрения предприятия «зарплатный» проект выгоден еще и тем, что позволяет соблюсти конфиденциальность по суммам заработной платы, оптимизировать работу финансового отдела, минимизировать риски, связанные с транспортировкой, хранением и выдачей наличности. По данным финансовых отделов некоторых компаний, накладные расходы по выплате заработной платы в крупных компаниях составляют до 2 % от суммы фонда заработной платы, в основном за счет обналчивания денег и затрат на транспортировку (чем больше сумма, тем выше затраты на транспортировку). В небольших компаниях этот показатель составляет около 1 % [2].

Сегодня важно, чтобы переход на «зарплатный» проект сопровождался упрощением ключевых процессов в вопросах начисления и выплаты зарплаты, а не их усложнением.

Таким образом, проведенный анализ показал, что для дальнейшего развития карточной системы оплаты труда на предприятиях коммерческим банкам необходимо совершенствовать механизм функционирования бизнеса, основанного на банковских платежных картах, проводить ряд мероприятий для повышения эффективности и бесперебойности проведения расчетов с их помощью, поскольку использование банковской карты в



рамках «зарплатного» проекта выгодно всем участникам. Сохранение маркетинговой политики кредитных организаций и платежных систем, расширение банковских продуктов с использованием банковских карт и создание взаимовы-

годных условий для сотрудничества субъектов «зарплатного» проекта повысят популярность этого платежного инструмента среди населения и, следовательно, интенсивность его применения в повседневной жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гинзбург А.И. Пластиковые карты. СПб.: Питер, 2004. 128 с.

2. Шувалов В. Рынок зарплатных проектов: тенденции и перспективы // Аналитический бюллетень «VIP-консультант». 2009. 4 июня (www.urbc.ru).

УДК 336.025

Акинина В.П., Таточенко Т.В.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Интеграция России в глобальное экономическое пространство оказывает как позитивное, так и дестабилизирующее влияние на поступательное развитие национальной экономики, а также на один из ее важнейших секторов – банковскую систему.

События последних пяти лет свидетельствуют о том, что нестабильность, с одной стороны, коренится в серьезных дефектах финансово-банковского сектора, его регулировании и своевременном выявлении финансовых проблем, с другой – обуславливает необходимость исследования на теоретическом и прикладном уровнях финансовой стабильности в банковской сфере, критического осмысления сформировавшихся методических подходов оценки финансовой стабильности кредитных организаций в условиях глобализации.

Следовательно, проблема финансовой устойчивости банков в условиях глобализации актуальна как в теоретическом, так и в практическом плане. Предложим пути ее решения основываясь на кластеризации банковского сектора. Изменения, происшедшие в мировой банковской системе в последние годы, связанные с глобализацией финансовых рынков, трансграничным переливом капитала, стремительным развитием новых ин-

формационных технологий, одновременно способствовали обострению конкуренции, поиску новых и конструированию сложных структурированных банковских продуктов, развитию комбинированного финансирования сделок контрагентами разной принадлежности к стране, что в свою очередь приводило к росту и концентрации рисков банковской деятельности [6]. При этом влияние внешних, в том числе глобальных, а также внутренних факторов на финансовую стабильность банков недооценивалось как на уровне надзорных органов во всем мире, так и менеджментом банков. Высокая значимость проблемы разработки концептуальных подходов к обеспечению финансовой стабильности не только банков, но и экономики России, не исследована в достаточной мере и на сегодняшний день. Так, остаются вопросы:

- недостаточной разработанности теоретико-методологической базы для решения проблемы обеспечения финансовой стабильности банков и национальной банковской системы в целом;
- отсутствия комплексных исследований по данной проблеме, необходимых для разработки практических рекомендаций по обеспечению финансовой стабильности банков в условиях глобализации.

В условиях постоянно изменяющейся макро-среды, особенно в периоды экономических спадов и кризисов, проблема обеспечения финансовой стабильности банков еще более актуализируется.

В современной экономическо-математической литературе широко освещаются отдельные определения и показатели финансовой стабильности [1]. Вместе с тем комплексный подход к обеспечению финансовой стабильности банков не разработан. При рассмотрении понятия «финансовая стабильность» отмечается, что оно важно для характеристики деятельности любого субъекта экономики, целью деятельности которого являются бесперебойное функционирование и развитие. При этом особое место банков в системе экономических отношений обуславливает специфику понятия «финансовая стабильность банка».

Предположим, что термин «финансовая стабильность» наиболее полно отражает специфику деятельности банков, с одной стороны, весьма чувствительной к изменениям внешней среды и взаимозависимости от нее в глобальном масштабе, с другой – высокой мобильности денежных потоков, проходящих через банк, и следовательно, постоянной изменчивости финансовых параметров его деятельности.

Следовательно, под обеспечением финансовой стабильности банков будем понимать комплексный процесс поддержания определенного уровня финансовой стабильности, включающий выявление и систематизацию влияющих на нее факторов, выбор критериев, индикаторов и показателей ее текущей и перспективной оценки, постоянный мониторинг происходящих изменений, подготовку управленческих решений на основе выявленных отклонений от установленного уровня.

Исходя из вышеизложенного, мы выделили ряд факторов, позитивно и негативно влияющих на финансовую стабильность банков (макро- и микроэкономического характера, международного, национального, регионального и местного уровней, общего состояния экономики и финансово-кредитной сферы, объективного и субъективного характера, а также внешние и внутренние факторы для экономики в целом и ее отдельных субъектов). В качестве особо значимых для банков оказались факторы глобализации, включая современный мировой финансовый кризис.

Проведенный нами анализ финансовой банковской системы показал, что в результате разнонаправленного действия факторов, влияние которых на российские банки неодинаково, формируется разнообразие приоритетов банковской политики по управлению финансовой стабильностью. Использование методологии SWOT-анализа позволяет оценить сильные и слабые стороны деятельности банка, потенциальные внешние угрозы и благоприятные возможности в баллах относительно среднеотраслевых показателей или по отношению к показателям сопоставимой группы (кластера) или отдельных банков [2].

В этой связи в процессе обеспечения финансовой стабильности банков необходимо учитывать не только весь спектр факторов, но и оценивать уровень воздействия каждого фактора на экономику и банки (сильное, слабое, нейтральное), что позволит прогнозировать будущее состояние экономики (страны, региона, города) и корректировать стратегию в случае неблагоприятного развития событий, даст возможность банкам разработать системы раннего оповещения и реагирования.

Нами были изучены и проанализированы российский и зарубежный подходы к обеспечению финансовой стабильности банков; проведен анализ состояния финансовых рынков; ранжированы по степени значимости критерии (принципы) финансовой стабильности банков (на уровне конкретного банка и банковской системы в целом). В результате критериями финансовой стабильности банка предлагается считать: качество активов, достаточность капитала, ликвидность, деловую репутацию, эффективность.

Измерение результатов деятельности, уровня (границ) финансовой стабильности банков создает возможность не только оценивать текущую ситуацию, но также определять или уточнять стратегические и тактические цели, распределять ответственность, вырабатывать эффективные управленческие решения и отслеживать процесс достижения результатов.

Для определения количественной оценки финансовой стабильности банков предлагаем использовать следующий алгоритм:

– с учетом вышеуказанных критериев определяется система индикаторов и показателей, которые позволяют не только оценить уровень ста-

- бильности банка, основываясь на данных за прошлые периоды, но и обозначить приоритеты, спрогнозировать развитие, в том числе в условиях глобального финансового кризиса и политических предпочтений;
- после определения показателей важный шаг – установление критериальных уровней их оценки. Исходя из принципов транспортировки оценок и особенностей объекта исследования, стабильность по каждому из показателей предлагается оценивать по балльной шкале – от 0 до 5. Учитывая, что ряд показателей сегодня используется Банком России для оценки финансового состояния кредитных организаций, критериальные уровни значений показателей в предлагаемой методике оценки финансовой стабильности банков установлены, исходя из действующих ограничений. По остальным показателям критериальные уровни установлены исходя из экономического смысла показателей на основе анализа исторического ряда данных;
- на основании полученных данных (в баллах) все банки делятся на группы (кластеры) по уровню финансовой стабильности от максимального уровня до нестабильного;
- в соответствии с рекомендациями Базельского комитета на основании исторических данных определяется вероятность изменения принадлежности банка к той или иной группе (миграции), которая, в конечном счете, может рассматриваться как вероятность перехода банка в нестабильное состояние.

Таким образом, обладая информацией о вероятности миграции по каждому банку и по всем российским банкам, можно количественно оценить финансовую стабильность банковской системы.

Результатом анализа данных по статистически значимому числу банков является количественное определение оптимального уровня стабильности (диапазона или границ, критериальных уровней для каждого показателя системы оценки) [4].

На начальном этапе количественной формализации значений каждого показателя ввиду отсутствия динамических рядов сопоставимых показателей (в результате изменения внешних условий функционирования банков и недостатков внутренней информационной базы данных) каж-

дый показатель предлагается выразить в баллах (от 0 до 5).

Такой подход позволяет провести комплексный анализ значений показателей, необходимых для оценки финансовой стабильности банка и банковской системы в целом. Анализ проводится на базе показателей, определенных надзорными органами и самим банком, учитывающих стандартизированный и экспертные подходы. Балльная система дает возможность сопоставлять данные динамических рядов показателей не только по отдельным датам (в статике), но и в динамике за определенный период. Полученные данные анализируемого банка сопоставимы для сравнения с его же показателями за предшествующий период, а также с данными других банков (средними по отрасли или по кластеру, группе банков); что особенно ценно, на базе полученных результатов можно экстраполировать уровень (диапазон), установить границы финансовой стабильности банков на перспективу, а это позволит при необходимости принять адекватные меры по обеспечению их стабильности в сложной кризисной ситуации, спровоцированной негативным развитием событий на внешних рынках или внутри самого банка.

Очевидно, что особое значение при этом должно иметь соблюдение границ стабильности банка. Банку России в этой связи рекомендуется определить соответствующие экономические нормативы стабильности банков и следить за паритетом систем показателей, характеризующих финансовую стабильность банковской системы [3]. Эта задача на порядок сложнее, чем поставленные на данный момент, так как сегодня существуют системы показателей, но единой методики определения паритета этих систем показателей не существует. Поэтому важно разработать методику оценки финансовой стабильности банковской системы и отдельных банков. Для практической реализации предлагаемой системы индикаторов и показателей, определяющих стабильность банков, предлагается использовать метод операционного игрового сценарного моделирования, который сегодня успешно реализуется при решении задач структурирования, оценки и управления производственными предприятиями и корпорациями, а также макроэкономических задач структурирования и управления региональной и национальной экономикой.

Обеспечение финансовой стабильности банков на национальном уровне связано с позитивным влиянием таких факторов, как проведение взвешенной внутренней макроэкономической политики, оценка последствий взаимодействия национального банковского сектора и крупнейших корпораций с внешним миром, его влияние на финансовую стабильность, характер используемого режима обменного курса, соответствие сформированной и отвечающей целям экономического развития страны финансовой архитектуры, адекватности рыночным условиям действующей системы регулирования и надзора.

Другими словами, основными условиями обеспечения финансовой стабильности банков являются следующие три: стабильная глобальная внешняя среда, стабильная национальная среда и внутренняя финансовая стабильность, обеспечиваемая за счет сбалансированности деятельности и эффективности менеджмента самого банка [5].

На основе проведенного анализа динамики основных показателей развития банковской системы за 2004–2010 годы сделан вывод, что несмотря на существующую стабильность банковской системы России, рост активов и собственного капитала банков, финансовое состояние банковского сектора нельзя охарактеризовать как стабильное в силу следующих причин: высокой доли госсектора; слабости региональной системы банков; неразвитости банковской инфраструктуры; низкого уровня капитализации банков [6]. В этом смысле банковская система России не соответствует лучшим мировым стандартам, что не позволяет охарактеризовать ее как развитую и стабильную. Общие подходы представлены в следующей таблице.

В исследовании для анализа стабильности банков все российские банки поделены на кластеры (однородные группы):

кластер I – крупные банки (активы: более 150 млрд р.; капитал: более 20 млрд р.);

кластер II – средние банки (активы: 15–149 млрд р.; капитал: 5–19 млрд р.);

кластер III – мелкие банки (активы: до 15 млрд р.; капитал: до 5 млрд р.).

Наибольшее значение для поддержания стабильности банковской системы имеют банки, входящие в кластер I. На их долю приходится до 65 % совокупных активов и 60 % совокупного капитала банковской системы. Очевидно, что

Показатели формирования рейтинга банков

Показатели	Максимальная сумма баллов по позициям
Оценка финансовых позиций	85
Динамика и структура активов	10
В том числе:	
динамика активов	5
доля кредитного портфеля	5
Достаточность, динамика и качество капитала	15
В том числе:	
уровень достаточности капитала	5
динамика капитала	5
качество капитала	5
Качество кредитного портфеля	15
В том числе:	
концентрация кредитного риска	5
доля просроченных ссуд	5
покрытие резервами	5
Устойчивость ликвидной позиции	20
В том числе:	
запас и динамика ликвидных активов	5
соотношение ЛАМ и привлеченных средств	5
динамика денежных потоков	5
рыночная позиция по МБК	5
Ресурсная база	20
В том числе:	
доля средств до востребования	5
зависимость от межбанковского рынка	5
риск собственных долговых обязательств	5
доля средств нерезидентов	5
Эффективность деятельности	10
В том числе:	
рентабельность активов	5
динамика финансового результата	5
Оценка экспертных позиций	30
Кредитная история	10
В том числе:	
длительность кредитной истории	5
активность сотрудничества	5
Деловая репутация банка	20
В том числе:	
международный рейтинг	10
позиция на рынке банковских услуг	5
структура акционеров	5
Итоговая балльная оценка	$100 = 7 \cdot 9 \times \times 90 + 30$

опираться в этой работе Банк России может в первую очередь на крупные и крупнейшие банки как основу российской банковской системы. С этой целью необходимо проводить их кластеризацию, позиционирование, рассчитывать долгосрочные рейтинги банков, их доли в банковской системе по активам и капиталу, по размещению и привлечению средств, оценивать финансовые результаты деятельности и т. д.

Как следует из материалов исследования, финансовая стабильность банка может быть определена по совокупности показателей его финансового состояния. С целью упрощения такого сравнения может быть применена совокупная балльная оценка показателей, при которой в зависимости от суммы набранных баллов банкам присваивается определенный рейтинг. Такой подход позволяет использовать накапливаемую информацию о миграции рейтингов банков с целью количественной оценки риска и определения неожиданных потерь (Unexpected Loss) в соответствии с рекомендациями Базеля. Присваиваемые банкам рейтинги могут также использоваться для оценки их финансовой стабильности при формировании резервов, определении размеров лимитов для проведения межбанковских операций и т. д.

Предложенная общая схема построения балльной оценки финансовой стабильности банка, в которой совокупная балльная оценка представляет собой сумму баллов по финансовым позициям, взвешенным на корректирующий коэффициент k (равный $7/9$) в зависимости от количества используемых показателей, и экспертным позициям, учитываемым в полном объеме (при $k = 1$):

$$R = \frac{7}{9} F + E,$$

где R – итоговая сумма баллов по всем оцениваемым позициям; F – совокупная сумма баллов по финансовым позициям; E – совокупная сумма баллов по экспертным позициям.

Таким образом, кризис в России (как проявление мирового экономического кризиса) вызван структурной слабостью экономики, несовершенством законодательной базы, регулирующей финансовую систему, а также зависимостью от внешних рынков капитала. Для преодоления кризисных явлений необходимо обеспечить нормальное функционирование национальной экономики, ориентированной на внутренний рынок: переоценить риски и доходность размещения финансовых резервов России за рубежом, предусмотреть их преимущественное инвестирование внутри страны и снизить зависимость российского бизнеса от внешних ресурсов. Одновременно банки должны самостоятельно принять меры по обеспечению собственной стабильности в условиях кризиса. В этой связи с учетом роли и места системообразующих банков их усилия чрезвычайно важны для обеспечения финансовой стабильности банковского сектора в целом.

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что несмотря на позитивные результаты развития банковского сектора в последние годы, для преодоления вышеназванных недостатков в процессе создания в России Международного финансового центра целесообразно в качестве долгосрочной цели создать единый орган регулирования и надзора за деятельностью финансово-кредитных институтов, а также выработать систему промежуточных целевых задач по ее реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гайтнер Т.Ф. Платежные и расчетные системы: анализ и статистика. Вып. 9. М.: ЦБРФ, 2008.
2. Гайтнер Т.Ф. Платежные и расчетные системы: общее руководство по развитию национальной платежной системы. Вып. 3. М.: ЦБРФ, 2008.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2008.
4. Панов Д.В. Финансовая стабильность банков: методологический подход // Вестник Финансовой академии. 2008. № 3.
5. Панов Д.В. Российский банковский сектор: современное состояние и обеспечение финансовой стабильности // Банковские услуги. 2008. № 7.
5. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 2005.

УДК 336.77

Гузикова Л.А.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА ИЗУЧЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ипотечное жилищное кредитование представляет собой один из механизмов реализации права граждан на жилище, закрепленного статьей 40 Конституции РФ как одно из фундаментальных неотъемлемых прав каждого человека, и является наиболее широко опробованным российскими банками.

Система ипотечного жилищного кредитования (СИЖК), сложившаяся в России к началу финансово-экономического кризиса и существующая сегодня построена по американской

модели. Она представляет собой управляемую систему и включает две подсистемы, выделенные по функциональному назначению: рынок банковских ипотечных кредитов и рынок ипотечных ценных бумаг (рис. 1). Первая предназначена для непосредственной выдачи заемщикам кредитов на приобретение жилья, вторая – для рефинансирования выданных кредитов. Субъектом управления по отношению к системе в целом и к ее подсистемам является государство.

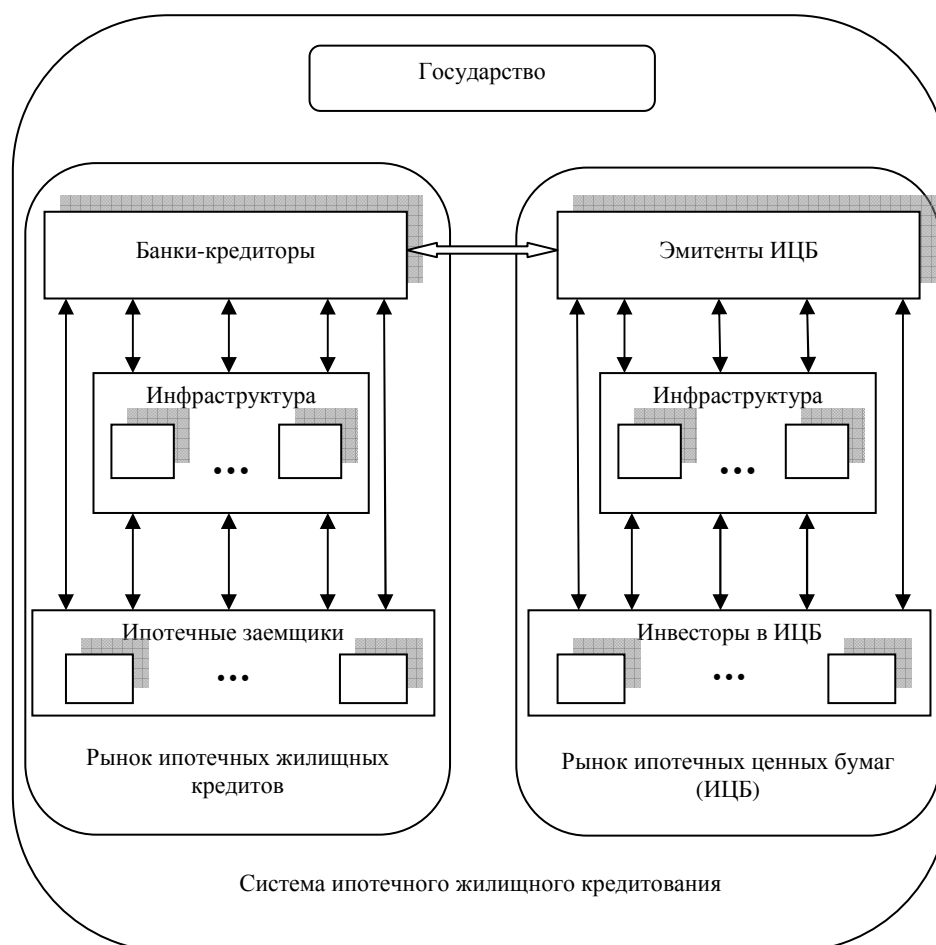


Рис. 1. Структура системы ипотечного жилищного кредитования

Мировой финансово-экономический кризис оказал существенное негативное влияние на состояние российской СИЖК, выразившееся в резком сокращении объема выдаваемых кредитов, повышении доли проблемных кредитов в портфелях банков-кредиторов, сворачивании ипотечных программ многими банками. Поведение СИЖК в условиях кризиса оказалось неустойчивым и трудно предсказуемым, что, с одной стороны, подтвердило недостаточную степень изученности свойств этой системы, с другой – продемонстрировало отсутствие методов управления этой системой, адекватных изменениям внешней среды и способных обеспечить ее устойчивое развитие. Следовательно, СИЖК необходимо рассматривать не только как объект управления, но и как объект исследования, а выявляемые в процессе изучения свойства системы ипотечного жилищного кредитования должны находить отражение в методах управления.

Ряд факторов свидетельствует о том, что современное состояние СИЖК – это переходный этап, по завершении которого она должна выйти на качественно новый уровень развития. К числу этих факторов можно отнести:

- объективную потребность в финансовых ресурсах для приобретения жилья в собственности гражданами, сохранившими платежеспособность в условиях кризиса;
- масштаб проблем, возникших у ипотечных заемщиков, чья платежеспособность серьезно пострадала вследствие кризиса, и меры, принимаемые государством, для смягчения этих проблем;
- внимание, уделяемое на правительственном уровне поддержанию и развитию системы ипотечного жилищного кредитования, и объемы средств, выделяемых из государственного бюджета на эти цели.

Переход на качественно новый уровень развития СИЖК возможен на основе решения трех основных задач:

- выявления закономерностей развития СИЖК на основе исследования опыта, накопленного в системах ипотечного кредитования зарубежных государств – стран с развитой рыночной экономикой и стран с развивающимися экономиками – и переосмысления накопленного в период 2005–2009 годов практического опыта;

- создания стратегии комплексного сбалансированного развития системы ипотечного кредитования на основе применения научно-обоснованного подхода, современных научных методов и управленческих технологий;
- разработки и формирования надежных и гибких механизмов оперативного управления в процессе реализации стратегии комплексного сбалансированного развития системы ипотечного кредитования.

Успешное решение сформулированных задач зависит от выбора методов их решения, поэтому методологическая база изучения и управления развитием СИЖК заслуживает первостепенного внимания.

Ипотечный жилищный кредит представляет собой целевой кредит на приобретение жилья – квартиры или дома, предоставляемый физическому лицу под залог уже принадлежащего ему или приобретаемого жилья на длительный срок. Как один из видов банковского кредита ипотечный жилищный кредит предоставляется на условиях возвратности, платности и срочности. Возвратность означает безусловную обязательность возврата заемщиком средств, полученных от кредитора, на условиях кредитного договора, т. е. с соблюдением установленного графика погасительных платежей. Платность – главное свойство кредита. Цена кредита, определяемая процентной ставкой, должна компенсировать кредитору неполучение дохода от альтернативных вариантов использования денежных средств. Срочность предполагает ограниченность срока действия кредитного договора [4].

Ипотечный жилищный кредит одновременно обладает характеристиками четырех широко применяемых видов кредита, выделяемых на основе разных классификационных признаков (см. рис. 2). Это позволяет распространить на ипотечное жилищное кредитование и рынок ипотечных жилищных кредитов теоретические положения, относящиеся к указанным видам кредита, и применять для исследования ипотечного жилищного кредитования и рынка ипотечных жилищных кредитов разработанные и применяемые для них методические подходы и методы.

Наличие у ипотечного жилищного кредитования характеристик, присущих разным видам кредитования, не исключает наличия у него спе-

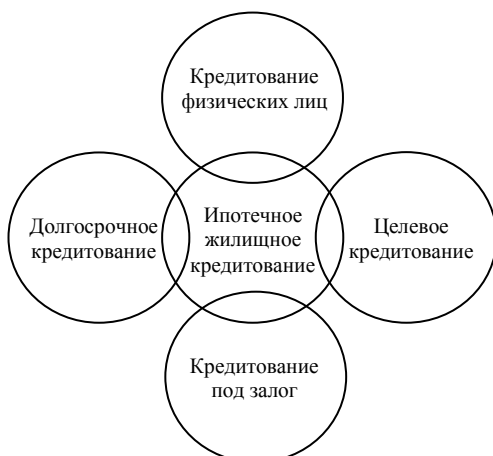


Рис. 2. Ключевые характеристики ипотечного жилищного кредитования

цифических особенностей, требующих разработки и применения наряду с общими специфических методов исследования. По нашему мнению, специфическими особенностями ипотечного жилищного кредитования являются:

- социальная значимость;
- сложность и неоднородность информационного поля, в рамках которого совершаются сделки;
- особенности поведения заемщиков и механизмов принятия заемщиками решений, обусловленные тем, что жилье является базовой составляющей жизнеобеспечения человека и по ряду потребительских свойств не имеет заменителей;
- узкое целевое назначение кредита;
- узкий круг объектов залога;
- зависимость стоимости целевых объектов и объектов залога, как товаров одного и того же рынка, от одних и тех же факторов;
- способность целевых объектов и объектов залога сохранять свои основные потребительские свойства длительное время;
- возможность существенного изменения потребительских свойств целевого объекта и объекта залога под воздействием индивидуальных факторов, не влияющих на другие объекты того же рода;
- обеспечение дополнительной защиты прав залогодержателя через государственную регистрацию залога.

По нашему мнению, методологическая база изучения и управления развитием СИЖК должна включать широкий спектр методов эмпирического и теоретического исследования (рис. 3) и сочетать в себе элементы аналитического и синтетического подходов.

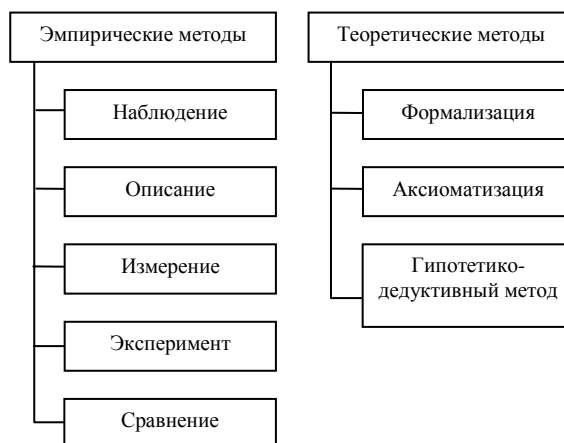


Рис. 3. Классификация методов эмпирического и теоретического исследования [3]

Наряду с общенаучными методами для изучения и управления развитием СИЖК должны использоваться специальные методы, учитывающие специфику объекта, в том числе перечисленные особенности ипотечного кредита и текущее состояние СИЖК как результат исторического процесса ее становления.

Поскольку возможности экспериментирования в социально-экономических системах ограничены и могут быть реализованы только в рамках так называемых пилотных проектов, важную роль в процессах исследования СИЖК и принятии управленческих решений должно играть моделирование.

В табл. 1 перечислены методы, которые могут быть использованы на разных уровнях изучения и управления развитием СИЖК и позволяют сформировать базу для принятия управленческих решений. Перечисленные задачи микроуровня относятся только к рынку ипотечных кредитов.

Таблица 1

Методы анализа и принятия решений в СИЖК

Задача	Методы анализа и принятия решения
Решения, принимаемые на национальном или региональном уровне	
Обоснование масштабов СИЖК	Методы: системного анализа социометрические макроэкономического анализа социально-экономического прогнозирования стратегического анализа экономико-математического моделирования – балансовые и оптимизационные, экстраполяции

Продолжение табл. 1

Задача	Методы анализа и принятия решения
Обоснование межуровневых пропорций СИЖК	Методы: экспертные принятия решений, анализа иерархий социально-экономического прогнозирования сценарного анализа многомерной оптимизации
Обоснование форм и методов взаимодействия участников СИЖК	Методы: формализации и математической логики структурного моделирования динамического моделирования ситуационного анализа теории игр
Решения, принимаемые на индивидуальном уровне	
Управление кредитным риском ипотечного кредитора	Методы: эконометрические, регрессионного анализа, корреляционного анализа сценарного анализа VAR искусственного интеллекта – нейронные сети, экспертные системы экономики качества и управления затратами на качество имитационного моделирования нечетких множеств
Принятие решения о выдаче ипотечного жилищного кредита	Методы: финансового анализа рейтинговых оценок кредитоспособности заемщика кластерного анализа эконометрические, регрессионного анализа, корреляционного анализа
Обоснование параметров ипотечного жилищного кредита и плана погашения	Методы: математических моделей рационального кредитования математических моделей учета информационной асимметрии эконометрические, регрессионного анализа, корреляционного анализа пространственных моделей рынка и построенных на их основе оптимизационных моделей финансовых расчетов
Оценка портфеля ипотечных жилищных кредитов	Методы: портфельного анализа и управления VAR оптимизации финансовых оценок
Оценка эффективности бизнес-процессов в рамках ипотечного жилищного кредитования	Методы: декомпозиции эконометрические, регрессионного анализа, корреляционного анализа картирования оптимизации

Приведем ряд замечаний относительно условий использования перечисленных методов исследования СИЖК и ожидаемых результатов:

- достоверность результатов, получаемых с помощью социометрических и эконометрических методов, зависит от объемов обрабатываемой выборки [2]. Так как СИЖК в России сформировалась относительно недавно, небольшие объемы обрабатываемых данных могут: не позволить выявить существующие закономерности; установить ложные закономерности; неправильно оценить количественные взаимосвязи;
- достоверность результатов, получаемых с помощью социометрических и эконометрических методов, использующих данные, вырабатываемые внутри системы, существенно зависит от стабильности состояния среды, в которой функционирует система [2]. Условие стабильности внешней среды по отношению к российской СИЖК не выполнено, так как ее рост происходил на фоне значительных социально-экономических изменений внутри страны, а ее сворачивание вызвано в первую очередь не внутрисистемными, а внешними причинами;
- объективность результатов, получаемых с помощью экспертных методов, существенно зависит от подбора экспертов, их опыта, квалификации, личностных качеств и видения перспектив, от способа организации экспертных процедур;
- результаты, получаемые с помощью методов оптимизации, не должны автоматически трактоваться как плановые. Так как для оптимизации предварительно строится модель реального процесса, они скорее отражают предельные возможности, достижимые в идеальных (модельных) условиях. В реальных условиях результаты оптимизации следует использовать для сопоставления вариантов и/или оценки достигнутых (планируемых) результатов относительно оптимума.

Управление СИЖК, по нашему мнению, должно сочетать основные подходы, известные в теории управления:

- процессный подход, базирующийся на совокупности универсальных функций управления, к которым относятся целеполагание, прогнозирование, планирование, оперативное управление, распоряительство (в том числе регулирование, регламентирование, инструктирование), координация, стимулирование, учет, контроль;

- системный подход, базирующийся на понимании системы как некой целостности, состоящей из взаимозависимых подсистем, каждая из которых рассматривается с точки зрения вклада в функционирование целого;
- ситуационный подход, базирующийся на трактовке объекта управления как открытой системы, постоянно взаимодействующей с внешней средой, чем и обусловлены все происходящие в рамках объекта управления процессы;
- универсальный подход, базирующийся на рассмотрении объекта управления в совокупности его вертикальных и горизонтальных связей;
- субстратный подход, базирующийся на структурной оптимизации стратегии и принимаемых решений посредством выявления ключевых моментов эффективности (субстратов) в значимых классах информационного контекста управленческой ситуации [5].

Методы управления, используемые в СИЖК, должны базироваться на выделении подсистем и/или элементов, для каждого из которых реализуется один из трех фундаментальных принципов теории управления: разомкнутого управления, компенсации, обратной связи.

Методы решения основных задач управления на макро- и микроуровне перечислены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Методы управления в СИЖК

Задача	Методы управления
Управление развитием СИЖК	Методы: стратегического управления ситуационного управления экономические и финансовые на макроуровне
Управление положением банка-кредитора на рынке ипотечного кредитования	Методы: стратегического управления ситуационного управления экономические и финансовые на микроуровне управления по отклонениям
Организация бизнес-процессов: оценки кредитоспособности заемщика и выдачи кредита; управления портфелем ипотечных кредитов	Методы: декомпозиции эконометрические, регрессионного анализа, корреляционного анализа картирования сетевые управления потоками оптимизации

Ключевым моментом управления является оценка достигнутых результатов, позволяющая реализовать механизмы компенсации и обратной связи [1].

Анализ и оценку эффективности СИЖК следует производить на нескольких уровнях: национальном – в рамках государства в целом, региональном – в рамках каждого региона, вовлеченного в СИЖК, и индивидуальном – на уровне отдельных участников процесса ипотечного кредитования.

Как известно, эффективность управления может быть оценена по различным взаимодополняющим критериям:

- эффективность с точки зрения необходимости (*Indispensable effectiveness*) – оценка в целом с точки зрения оправданности существования объекта управления и приносимой им социальной пользы;
- эффективность с точки зрения исполнения плана (*Plan Realization*) – оценка, характеризующая степень достижения плановых показателей (отношение «факт/план»);
- целевая и исполнительская эффективность (*Target & Implementation effectiveness*). Первая показывает, насколько поставленные задачи соответствуют действительным потребностям общества, вторая отражает качество и степень достижения поставленных целей и задач. Интегрированным показателем, учитывающим правильность целеполагания и точность выполнения поставленных задач, является общая (или интегральная) эффективность;
- сравнительная эффективность (*Relative effectiveness*) – соответствие стандартам или наилучшим образцам, принятым в мировой практике, или среднему уровню;
- критерий развития (*Development effectiveness*) – оценка инновационной направленности развития;
- реактивная эффективность (*Challenge effectiveness*) – оценка точности, адекватности, скорости и четкости реакций на вызовы окружения.

В табл. 3 показаны основные направления оценки эффективности для каждого из указанных выше уровней. Фоном выделены ячейки, соответствующие направлениям оценки, которые, на наш взгляд, являются обязательными на каждом из уровней.

Таблица 3

Направления оценки эффективности СИЖК

Уровень оценки	Эффективность (направление оценки)					
	с позиций необходимости	интегральная	выполнения плана	соответствующая критерию развития	сравнительная	реактивная
Национальный						
Региональный						
Индивидуальный						

Для оценки эффективности ипотечного кредитования на двух первых уровнях следует использовать экономические (макроэкономические) и социальные показатели. На третьем, индивидуальном, уровне следует использовать соответствующие специфике участников показатели эффективности, которые могут быть охарактеризованы как составляющие индивидуальной полезности. Для коммерческих организаций, вовлеченных в процесс ипотечного кредитования, это показатели экономической эффективности, отражающие отношение результата (эффекта) к объему ресурсов, использованных для его достижения (затратам).

Методы, которые применяются и могут применяться для оценки эффективности СИЖК и ее подсистем по разным направлениям, перечислены в табл. 4.

Таким образом, разработка методологии изучения СИЖК и управления его развитием должна способствовать реализации следующих целевых функций:

– унификации и стандартизации процедур, технологий, документации, информационного взаимодействия и подходов к оценке рисков;

Таблица 4

Методы оценки эффективности по основным критериям

Эффективность (направление оценки)	Методы оценки
С позиций необходимости	Методы: системного анализа структуризации целей экспертные анализа иерархий факторного анализа
Интегральная	Методы: социометрические оптимизации на основе макро- экономических моделей оценки экономической эффективности
Выполнения плана	Методы план-факторного анализа
Соответствующая критерию развития	Методы: экспертных оценок факторного анализа
Сравнительная	Методы: экспертных оценок сравнительного анализа многомерного рейтингования
Реактивная	Методы: план-факторного анализа с учетом динамической составляющей вариационного анализа

– объективного и единообразного подхода к оценке результатов, достигнутых отдельными участниками СИЖК и пространственно-временной сопоставимости этих оценок;

– стабилизации состояния СИЖК и придания ей определенной степени устойчивости относительно внешних воздействий;

– целенаправленного управления развитием СИЖК с соблюдением принципов комплексности и сбалансированности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волкова В. Н., Денисов А. А. Теория систем и системный анализ. М.: Юрайт, 2010. 680 с.
2. Лавриненко В.Н., Путилова Л.М. Исследования социально-экономических и политических процессов. М.: ВЗФЭИ, 2004. 184 с.
3. Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология.

- М.: Синтег, 2007. 668 с.
4. Разумова И. А. Ипотечное кредитование. СПб.: Питер, 2009. 304 с.
5. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь, 1991. 224 с.

УДК 657.6

Сивкова Н.И.

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Одним из важнейших инструментов осуществления экономической политики государства всегда были и продолжают оставаться налоги. Для государственной власти налоги служат важнейшим источником доходов. Кроме налогов, у государства, по существу, нет иных методов мобилизации средств в бюджет. В свою очередь, существование эффективного малого бизнеса в стране – гарант гибкости и динамичности экономики, мощное средство постоянной корректировки и сохранения структуры воспроизводства, социальное явление, обеспечивающее занятость населения, реализующего предпринимательскую и инновационную инициативу, и только потом мощное средство постоянного пополнения бюджетов разных уровней. В современной России в силу разных обстоятельств не в полной мере выработан налоговый механизм, который удовлетворял бы интересам как органов власти, так и институтов малого бизнеса. Проблема актуальна и в связи с тем, что до сих пор остаются нерешенными многие вопросы, в частности вопросы, связанные с наиболее эффективным набором используемых налоговых инструментов, соотношением ставок и формы налогового администрирования, формированием системы налоговых стимулов.

Современная мировая налоговая система основана на принципиальных положениях, разработанных А. Смитом и дополненных А. Вагнером. Основные правила налогообложения (равномерность, определенность, экономность, удобство взимания) впервые сформулировал А. Смит. В современных условиях сформировалась система налогообложения, которая объединяет три направления: экономическое, организационное и юридическое.

Эволюция данной проблемы в России имеет свои специфические черты. Так, закон «Об индивидуальной трудовой деятельности», вступивший в силу в мае 1987 года, в известной мере показал значительный потенциал индивидуального и семейного частного предпринимательства. Только за год (с 1988 по 1989) число граждан,

занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, возросло с 429 до 723 тыс. человек, или на 69 %. Самыми отзывчивыми на благоприятные условия, созданные законом «О кооперации в СССР» (1988 г.), среди новых малых форм хозяйствования, рожденных в период перестройки, оказались новые кооперативы, которые несли в себе мощный заряд легализуемой предпринимательской активности к внешней среде и предельную для тех реальных условий гибкость в хозяйственной деятельности. В 1988–1989 годах этот самый динамичный сектор экономики показал значительный рост. Число кооперативов в строительстве, производстве товаров народного потребления, общественном питании, сфере бытовых услуг и численность занятых в них возросли более чем в 10 раз, объем реализуемых товаров и услуг – почти в 20 раз. В 1990 году объем выручки кооперативов от реализации товаров и услуг составил 70 млрд р., или 8,7 % национального дохода страны.

Однако экономический рывок этого сектора с резким ростом оборота наличных денег, уходящих в какой-то мере от контроля государства, желание ограничить и поставить под контроль доходы кооперативов, рост заработной платы, опережающий увеличение товарной массы, способствовали активной выработке законов, направленных на сужение самостоятельности кооперативов. В основе всего этого лежала неадекватность налогового законодательства, как и всей правовой базы, отсутствие таких общепринятых в мире рыночных институтов, как малые предприятия, коммерческие банки. Принятые в этот период государством меры, а именно: запрещение или ограничение некоторых видов деятельности для кооперативов; тройное налогообложение заработной платы кооператоров – в составе дохода кооператива, в виде отчисления в фонд социального страхования и через личный подоходный налог; введение ограничений на прирост фонда заработной платы (3 %); введение платы за трудовые ресурсы и более высокой, чем в госсекторе, за управленческий персонал; диф-



ференцирование налогообложения доходов кооперативов по видам деятельности (по некоторым видам до 60 % дохода); введение в 1992 году мощного косвенного налога НДС и др. – отрицательно сказались на экономическом состоянии кооперативов и уже создаваемых в этот период малых предприятий.

Совершенно очевидно, что важнейшим механизмом, обеспечивающим динамику функционирования малого бизнеса, является государственная политика налогообложения, которая является ядром экономической политики государства в отношении малого бизнеса и сочетания интересов хозяйствующих субъектов. Следует отметить фундаментальные работы, посвященные проблеме развития малого и среднего бизнеса. Основные положения теории предпринимательства, в том числе малого бизнеса, разработаны в научных трудах М. Вебера, Дж. Г. Гелбрейта, А. Маршала, А. Смита и др. Позднее на различных этапах существования советского и современного российского государства вопросы налогообложения рассматривались в работах С.А. Шаталова, В.Г. Панскова, А.З. Дадашева, А.П. Починка и др.

В Российской Федерации проблема несовершенства системы налогообложения остается актуальной и сегодня. Низкое юридическое качество и неэффективность актов российского налогового законодательства, отсутствие их научной проработанности общепризнанны.

Главным нормативно-правовым актом сферы налогообложения России является Налоговый кодекс. В соответствии с действующим законодательством РФ существует три подхода к налогообложению субъектов малого бизнеса: обычная система налогообложения, упрощенная система налогообложения учета и отчетности с двумя объектами налогообложения: доходы со ставкой налога 6 %; доходы, уменьшенные на величину расходов, со ставкой от 15 до 5 %; система налогообложения вмененного дохода.

По нашему мнению, в системе налогообложения целесообразны следующие институциональные изменения, которые позволят уточнить, дополнить основные принципы налогообложения и повысить эффективность функционирования малого и среднего бизнеса. В Налоговом кодексе прежде всего необходимо уточнить и дополнить экономический принцип равенства

и справедливости системы налогообложения. Так, принятое решение о снижении налоговой ставки для предприятий малого бизнеса, работающих по упрощенной системе налогообложения (доход минус расход), с 15 до 5 % носит «половинчатый» характер, так как при упрощенной системе налогообложения (УСН) действует еще одна ставка – 6 % с дохода, которая снижению не подлежит. Кроме того, не изменены ни ставка, ни размер базовой доходности для малых предприятий, применяющих единый налог на вмененный доход (ЕНВД). В условиях кризиса проблемы плательщиков ЕНВД резко увеличились из-за того, что они вынуждены платить налог, рассчитанный по показателям доходности предыдущих успешных лет.

Представляется целесообразным проводить группировку налогоплательщиков по однородным признакам, учитывающим вид деятельности, производимый продукт, различную экономическую величину добавленной стоимости и структуру расходов.

Исчисление вмененного налога при ЕНВД основывается на физических показателях, условиях функционирования предприятия, и данный налог уплачивается даже при получении убытков, т. е. в отличие от налога на прибыль ЕНВД придется платить в любом случае. По нашему мнению, необходимо предусмотреть возможность перенесения убытка на будущее, подобно существующей норме при уплате налога на прибыль, например на период до трех лет.

Закрепление данных предложений в налоговом законодательстве позволит обеспечить равные условия ведения бизнеса и одинаковую фискальную нагрузку для всех участников одного сегмента рынка. В этом случае размер исчисленного налога по упрощенным режимам не создаст условий для формирования отрицательной прибыли (убытка). В свою очередь, прибыль будет обеспечивать пополнение оборотных средств, оптимальное вознаграждение работников за улучшение результатов деятельности и постепенное развитие бизнеса.

Экономический принцип налогообложения – эффективность, т. е. максимальная эффективность каждого конкретного налога, должна выражаться в низких издержках государства и общества при сборе налогов и содержании налогового аппарата. Принятие специальных режимов

(УСН, ЕНВД) для малого бизнеса на практике обернулось высокой стоимостью законопослушания. Применение упрощенных схем предполагало простоту учета, чтобы было легко оставаться в рамках закона, и уменьшение напрасной траты предпринимателями времени на решение налоговых проблем. Фактически не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая формулировку актов законодательства о налогах и сборах таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить. Существующая налоговая система сложна и запутанна, например порядок учета расходов при УСН (доход минус расход), потеря возможности уплаты УСН или ЕНВД и возврат на обычную систему налогообложения. Любое изменение в деятельности растущего предприятия, приводящее к несоответствию критериям отнесения к субъектам УСН, обязывающее предприятие возвратиться к «принятой ранее» системе (т. е. к традиционной), влечет за собой серьезные санкции. В сложившейся ситуации предприятие вынуждено параллельно вести традиционный учет. Далее, переход на ЕНВД не исключает ведение полномасштабного бухгалтерского учета. Кроме того, сложен и запутан порядок освобождения от уплаты НДС (п. 1 ст. 145 НК РФ). И наконец, с 1995 года законодательство в сфере малого бизнеса претерпело четыре серьезных изменения. Уплата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний по учету и налогообложению либо найма высокооплачиваемых специалистов по бухгалтерскому учету и налогам. Целесообразно в Налоговом кодексе предусмотреть для малого бизнеса ежегодную отчетность, сократив при этом ее объем.

Нельзя не отметить важность организационного принципа «определенность». Налоговые законы не должны толковаться произвольно. Поэтому законодательно должна быть исключена возможность дробления и подстраивания крупного и среднего бизнеса под налогообложение, применяемое малыми предприятиями.

По нашему мнению, целесообразно дополнить экономические принципы налогообложения принципом нейтральности. Сущность данного принципа – равенство для равных. Иначе говоря, льготы для малого бизнеса лишь компенсируют ему объективно меньшие возможности финанси-

рования, расширения бизнеса, вызванные институциональными и экономическими причинами. В налогообложении как ядре экономических отношений должны быть отражены системы рисков малого бизнеса в силу того, что он находится в конкурентной среде. Кроме того, совсем не соответствует условиям нейтральности ситуация, когда государство в принудительном порядке переводит налогоплательщиков на ту или иную систему налогообложения. Попыткой создания равных, нейтральных условий было введение единого налога на вмененный доход. Но, как показала практика применения данного налога, эта цель не была достигнута: переход на данную налоговую систему является обязательным (принудительным); методика расчета ЕНВД исключительно несовершенна и субъективна. Используется очень небольшое количество понижающих и повышающих коэффициентов, учитывающих вид деятельности, физические показатели; порядок «вменения» дохода не предусматривает вариантов налогообложения в случаях, когда доход предприятия в течение определенного времени отсутствует.

Для изменения ситуации и соблюдения принципа нейтральности налоговой системы необходимо расширить перечень понижающих и повышающих коэффициентов, которые могли бы учитывать всю совокупность факторов, влияющих на деятельность предприятия, предусмотреть добровольный выбор для налогоплательщика системы налогообложения и безболезненный переход из одной системы в другую, исключить вмешательство властных органов в этот процесс. Добровольный переход из одной системы в другую решит проблему завышения корректирующих коэффициентов территориальными и муниципальными органами власти, так как в этом случае такое завышение станет невыгодным для регионального бюджета. Все налоги от малого бизнеса должны поступать в местные бюджеты, только тогда власть на местах будет заинтересована в развитии малого предпринимательства и уравнивании ситуации. Разумеется, переход возможен при отсутствии задолженности по налогам. Видится, что базовая доходность и полный перечень корректирующих коэффициентов должны устанавливаться федеральным законом. Размер налога (ЕНВД, УСН) должен учитывать уплату всей суммы платежей в Пенсионный



фонд, а не более 50 %, как в существующей системе. Это должно сыграть положительную роль для вывода из тени заработной платы на малых предприятиях.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: система налогообложения является ядром, основой функционирования малого бизнеса. Принятие и закрепление выше-

перечисленных принципов налогообложения в налоговой системе России позволит обеспечить более стабильное и устойчивое развитие малого бизнеса, нахождение равновесия между нуждами и интересами предпринимателей, с одной стороны, и нуждами государства (на разных уровнях) и получателей доходов от сбора налогов – с другой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Пансков В.Г.** Налоги и налоговая система Российской Федерации: Учеб. М.: Финансы и статистика, 2005. 464 с.
2. **Парыгина В.А.** Налоги и налогообложение в России: Учеб. / В.А. Парыгина, К. Браун, Дж. Масгрейв, А.А. Тедеев. М.: Эксмо, 2006. 640 с.
3. Российская Федерация. Законы, налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. М.: Омега-Л, 2008. 700 с.
4. **А. Смит:** Пер. с англ. / Предисл. В.С. Афанасьева // Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2007. С. 761–838.
5. **Орлов А.В.** Надежда: о малом бизнесе в России: Учеб. пособие. М.: Междунар. ун-т, 2003. 160 с.

УДК 657.3

Волкова Ю.Б.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Материально-производственные запасы представляют собой вид оборотных активов, которые потребляются в течение одного производственного цикла, а их себестоимость полностью включается в созданный продукт. При отпуске в производство или ином выбытии стоимость материально-производственных запасов может характеризоваться различными расчетными оценками, целью которых является соответствие текущим рыночным ценам на момент списания. Отечественной и зарубежной теории и практике бухгалтерского учета известны следующие методы оценки расчетной стоимости материально-производственных запасов: по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по себестоимости первых и последних по времени приобретения, нормативный метод, метод учета по стоимости замещения, по наивысшей и наименьшей стоимости и др.

Метод оценки по себестоимости каждой единицы предполагает индивидуальную оценку каждого наименования матери-

ально-производственных запасов и применяется для материальных ценностей, которые не могут заменить друг друга, а также используются в особом порядке. Преимуществом данного метода является то, что он наиболее реально отражает бизнес-процессы организации. Стоимость остатка материально-производственных запасов на конец периода и себестоимость готовой продукции могут быть определены достаточно точно на основе фактических затрат. Главными недостатками метода являются его трудоемкость, а именно оценка расчетной стоимости дорогостоящих и специфических материально-производственных запасов, и ограниченная сфера применения. Оценка по себестоимости каждой единицы базируется на фактических затратах, в то время как другие методы основываются на предположениях о величине и движении себестоимости.

Метод учета по средней себестоимости широко распространен и традиционен для российской учетной практики. Ее величина определяется по каждой группе (виду) матери-

ально-производственных запасов путем деления общей себестоимости на количество, складывающееся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало периода и запасов, поступивших за период. Средняя себестоимость может быть рассчитана способами взвешенной или скользящей оценки. В первом случае запасы обычно учитываются и списываются по твердым учетным ценам, а в конце отчетного периода осуществляются расчет доли отклонений фактической себестоимости от учетной и их списание. Таким образом, организация вынуждена вести учет возникающих отклонений, так как среднемесячная цена может быть определена после подсчета итоговых месячных оборотов, в чем и состоит основное неудобство применения данного метода. При использовании оценок по методу скользящей средней величина себестоимости рассчитывается после каждого поступления, и по этой себестоимости происходит списание до момента поступления следующей партии. Соответственно с каждым новым поступлением средние цены отпущенных в производство материально-производственных запасов и стоимость их остатка переоцениваются. Преимущество метода состоит в том, что он сглаживает значительные колебания цен на запасы и тем самым позволяет получить устойчивые оценки себестоимости. Недостатком являются возможные расхождения с текущими рыночными ценами. По сравнению с другими данный метод оказывает умеренное влияние на налогооблагаемую базу и показатели финансового состояния организации.

Метод ФИФО (FIFO, или first in – first out) предполагает оценку отпуска материально-производственных запасов по ценам первых закупок, а оценка остатка запасов, находящихся на складе на конец периода, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретения партий. К положительным сторонам метода следует отнести то, что он позволяет организовать динамичную, логически выстроенную, упорядоченную систему движения материально-производственных запасов. Небольшой срок хранения на складе сокращает количество случаев возникновения их порчи, хищений, других злоупотреблений, а также существенно снижает нормы естественной убыли для определенных видов материальных ценно-

стей. Следует отметить, что в условиях инфляции метод ФИФО ведет к занижению стоимости отпущенных материально-производственных запасов и к завышению оценки их остатков в бухгалтерском балансе, увеличению финансового результата организации. Использование метода ФИФО является целесообразным для организаций, планирующих привлечение заемных средств, а также пользующихся льготами по налогу на прибыль. В настоящее время рассмотренные методы закреплены в российских и международных нормативных документах по бухгалтерскому учету и разрешены к использованию, а их содержание в различных системах учета в целом идентично.

Метод ЛИФО (LIFO, или last in – first out) предполагает первоочередное списание на производство материально-производственных запасов по цене последней закупленной партии, а оценка остатка запасов на складе на конец периода производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретений. При использовании метода ЛИФО в условиях инфляции происходят завышение стоимости отпущенных материально-производственных запасов и, как следствие, снижение величины прибыли. Наряду с тем, что данный метод позволяет учесть влияние инфляционных процессов на финансовый результат, он представляет недостоверную информацию о величине материально-производственных запасов в балансе организации. Данный метод ухудшает показатели финансового состояния организации, а его применение можно считать целесообразным для организаций, стремящихся уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В настоящее время метод ЛИФО разрешен к использованию в налоговом учете и обеспечивает получение обоснованной налоговой экономии. Приведем пример расчета текущего налога на прибыль при использовании в бухгалтерском и налоговом учете различных методов оценки отпуска материально-производственных запасов.

Пример. Согласно отчету о прибылях и убытках, прибыль до налогообложения составила 350 000 р. Ставка налога на прибыль составляет 20 %. Учетной политикой организации для целей бухгалтерского учета предусмотрено использование метода ФИФО, а для целей налогообложения – метода ЛИФО, чем и объясняется отличие балансовой прибыли от налогооблагаемой. Стоимость материалов, отпущенных в



производство согласно данным бухгалтерского учета равна 56 000 р, а материальные расходы, признанные для целей налогообложения, составили 83 000 р. Отразим в бухгалтерском учете операции по начислению налога на прибыль:

Д-т сч. 99 К-т сч. 68 – 70000 – начислен условный расход по налогу на прибыль;

Д-т сч. 68 К-т сч. 77, субсчет «Отложенные налоговые обязательства» – 5400 – начислено отложенное налоговое обязательство. Сумма текущего налога на прибыль составит 64 600 р.

Применение метода ЛИФО в налоговом учете должно отвечать требованию рациональности. Затраты на ведение отложенных налоговых обязательств должны быть меньше ожидаемых выгод от экономии по налогу на прибыль. В противном случае целесообразнее применить единый порядок списания материально-производственных запасов для целей бухгалтерского и налогового учета.

По методу ЛОФО (LOFO, или lowest in – first out) первоочередному списанию подлежит себестоимость материально-производственных запасов, оплаченных по наименьшей стоимости, что способствует отражению в отчетности большей величины прибыли. Величина остатка запасов на конец периода, представляемая в бухгалтерском балансе, является завышенной, так как оценивается по фактической себестоимости закупок с наивысшей ценой. Следовательно, метод ЛОФО оказывает влияние на показатели ликвидности в сторону улучшения, увеличивает сумму прибыли организации, что способствует привлечению инвестиций.

Согласно методу ХИФО (HIFO, или highest in – first out) в первую очередь должны быть списаны в производство материально-производственные запасы с самой высокой ценой закупок. Данный метод применяется в организациях, имеющих высокие показатели прибыли с целью снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Оценка запасов, имеющихся на складе на конец отчетного периода, основывается на фактической себестоимости закупок по наименьшей цене, что занижает показатель оборотных активов организации.

По методу НИФО (NIFO, или next in – first out) списание осуществляется в порядке очередности, начиная с цены второй закупленной партии, а остатки на конец периода оцениваются по цене первой. Данный метод используют с целью

отражения стоимости запасов, максимально приближенной к текущим рыночным ценам, а его главным недостатком является недостоверная оценка остатка запасов на конец периода.

Метод BS (base stock) предполагает поддержание определенного запаса материально-производственных запасов, который на конец отчетного периода оценивается по первоначальным затратам.

При нормативном методе запасы оцениваются по заранее установленным ценам, а в конце отчетного периода осуществляется расчет и списание соответствующей доли отклонений от фактической себестоимости.

Метод оценки по стоимости замещения используется для принятия краткосрочных управленческих решений и основан на оценке по текущей рыночной стоимости.

При учете по методу КИФО (KIFO, или kousen in – first out) в первую очередь списываются внутрикорпоративные поставки. Основные методы оценки при расходовании материально-производственных запасов, применяемые в учетных системах, приведены далее в таблице.

Вышеперечисленные методы могут использоваться в бухгалтерском и управленческом учете, а также для целей налогообложения, исходя из конкретных условий хозяйствования, стратегии развития организации в области снабжения, производства, продаж. Метод расчета стоимости материально-производственных запасов должен быть зафиксирован в качестве элемента учетной политики. Он является инструментом управления запасами, себестоимостью готовой продукции, финансовыми результатами.

Метод оценки расчетной стоимости материально-производственных запасов зависит от следующих факторов: принципов и требований, положенных в основу ведения; балансовой теории, в рамках которой проходит исследование; группы пользователей, на которую ориентировано получение достоверной оценки; и т. д. Согласно требованию осмотрительности в условиях инфляционных процессов оценка расчетной стоимости запасов должна быть основана на текущих рыночных ценах. Наряду с этим балансовая оценка остатков на начало и конец периода не должна быть необоснованно завышена, следовательно, ее нужно отразить по наименьшей величине из себестоимости и цене возможной реализации.

Характеристика основных методов оценки материально-производственных запасов при отпуске в производство или ином выбытии

Метод	Сфера применения					Пользователи или где применяется
	согласно россий- скому законода- тельству		возможная			
	Бухгалтерский учет	Налоговый учет	Бухгалтерский учет	Управленческий учет	Налоговый учет	
По себестоимости единицы	+	+	+	+	+	Организации, использующие штучные, уникальные, как правило, дорогостоящие запасы
Средневзвешенная средняя	+	+	+	+	+	Организации с большой номенклатурой материально-производственных запасов, структура которых неоднородна и разнообразна
Скользящая средняя	+	+	+	+	+	Организации с большой номенклатурой материально-производственных запасов, структура которых неоднородна и разнообразна; цены на запасы имеют тенденцию к колебаниям
ФИФО	+	+	+	+	+	Организации со сравнительно умеренным перечнем сырья и материалов, которые можно легко сопоставить с определенной партией; количество цехов-получателей невелико; отпуск со склада осуществляется часто и в небольших количествах
ЛИФО	–	+	+	+	+	Организации с характером деятельности, что и при ФИФО, но стремящиеся к получению налоговой экономии
ЛОФО	–	–	–	+	–	В управленческом учете менеджмента, акционеров
ХИФО	–	–	+	+	+	В управленческом учете (инвесторы, кредиторы)
НИФО	–	–	–	+	–	В управленческом учете организаций, функционирующих в странах с очень высоким уровнем инфляции
КИФО	–	–	–	+	–	В управленческом учете корпораций
Нормативный	+/-	+/-	+	+	+	В управленческом учете для контроля фактических затрат, оперативного исчисления стоимости единицы продукции
По стоимости замещения	–	–	+/-	+	+/-	В управленческом учете для целей принятия краткосрочных решений на основе текущих рыночных цен, в качестве которых допустимо использовать и биржевые
БС	–	–	–	+	–	В управленческом учете для оценки эффективности процесса снабжения

Применение одного из методов оценки запасов при их списании по каждой группе (виду) должно осуществляться, исходя из допущения последовательности применения учетной политики с соблюдением требования рациональности, что, как правило, подразумевает обеспечение соответствующими средствами вычислительной техники, применение упрощенных учетных процедур (нормативных оценок, оценок по договорной стоимости) и т. д. Обусловленность выбранного метода оценки интересами различных групп

пользователей учетной информации предполагает, что отчетность, подготавливаемая для целей инвесторов и кредиторов, потенциальных собственников, должна быть сформирована в соответствии со статической балансовой теорией. В этом случае следует использовать для ее составления методы, основанные на текущих рыночных ценах (метод учета по скользящей средней, ЛИФО, ХИФО). Отчетность для действующего руководства, акционеров базируется на положениях динамической балансовой теории с



применением методов на основе фактических затрат (по себестоимости каждой единицы, средняя взвешенная оценка, ФИФО).

Оценка расходования материально-производственных запасов по фактической (первоначальной) себестоимости не позволяет в полной мере осуществить воспроизводство затрат на материальные факторы производства, а значит, запускается механизм реальной утраты оборотного капитала организации. При наличии инфляционного фактора оценка отпуска запасов по фактической себестоимости ведет к уменьшению стоимости материальных расходов, списываемых на себестоимость, что приводит к увеличению номинальной величины прибыли с вытекающими отсюда налоговыми последствиями, а также занижению суммы оборотного капитала, подлежащего восстановлению из выручки в долгосрочной перспективе. Данные процессы, с учетом фактора времени, влекут за собой ряд негативных моментов для хозяйственной деятельности организации, а именно: рост неплатежей по текущим обязательствам, утрату части оборотных средств, несоответствие налогооблагаемой базы размерам полученной прибыли, рост налоговых недоимок, недостоверные показатели рентабельности, ликвидности, нормы прибыли на капитал, инвестиционную привлекательность, не соответствующую действительности, дополнительную потребность в капитале и заемных средствах как альтернативу сокращения объемов производства и т. д.

Считаем необходимым отметить, что оценка отпуска материально-производственных запасов по возможности должна быть основана на при-

менении текущей (восстановительной) стоимости. Для такой категории, как запасы, это означает применение оценок, максимально приближенных к текущим рыночным ценам на определенный момент времени. На наш взгляд, среди методов, характерных для российской учетной практики, отвечающих данным требованиям, следует выделить метод оценки по средней себестоимости по способу скользящей средней, метод ЛИФО (в настоящее время запрещен законодательством). Обратим внимание и на метод списания по наивысшей себестоимости как альтернативный методу ЛИФО в случае, если цены поставщиков сырья и материалов подвержены значительным и частым колебаниям. То, что данный метод обычно используется организациями с целью экономии по налогу на прибыль, налогу на имущество, в некоторой степени можно считать выгодным для государства, так как, закрепляя этот метод на законодательном уровне, оно стимулирует деловую активность хозяйствующих субъектов, а также компенсирует доходную часть бюджета за счет более частых выплат по налогу на добавленную стоимость.

Таким образом, достоверная оценка материально-производственных запасов при их расходовании является реальным фактором, влияющим на хозяйственную деятельность организации, проблемы же оценки их расчетной стоимости полностью не освещены и требуют разрешения. Очевидно, что данные методы должны быть полезны всем заинтересованным категориям пользователей, а также эффективны при управлении затратами организации в современных экономических условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов № 119н: приказ Минфина России от 28.12.2001 г. (в ред. от 26.03.2007 г.).

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. от 26.03.2007 г.).

УДК 336.647

Косырева Е.И.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

В современных условиях хозяйствования многие предприятия поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики своего развития. Управление денежными потоками – это тот инструмент, при помощи которого можно добиться желаемого результата деятельности предприятия – получения прибыли. Поэтому в последнее время особое значение приобретают такие понятия, как «движение денежных средств» и «поток денежных средств». Под движением денежных средств понимаются все валовые денежные поступления и платежи предприятия. Управление денежными средствами осуществляется с помощью прогнозирования денежного потока, т. е. поступления (притока) и использования (оттока) денежных средств. Поток денежных средств связан с конкретным периодом времени и представляет собой разницу между всеми поступившими и выплаченными предприятием денежными средствами за этот период времени. Движение денег является той первоосновой, в результате функционирования которой появляются финансовые отношения, денежные фонды и денежные потоки. Управление потоками денежных средств объединяет все это и предполагает анализ этих потоков, учет движения денежных средств, разработку плана движения денежных средств.

Одно из главных условий нормальной деятельности компании – обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков. Цель анализа – выделить, по возможности, все операции, затрагивающие движение денежных средств. Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования.

При анализе потоки денежных средств рассматриваются по трем видам (основным направлениям) деятельности: основной, инвестиционной и финансовой (см. рис. 1). Такое деление по-

зволяет определить, каков удельный вес доходов и расходов, полученных от каждого из видов деятельности [2, с. 351].

Основная (операционная) деятельность приносит предприятию основные доходы. Поскольку основная деятельность является главным источником прибыли, она должна быть и основным источником денежных средств. Инвестиционная деятельность связана с реализацией и приобретением имущества долгосрочного использования, что в будущем приведет к притоку денежных средств и получению прибыли. Инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств. Результатом финансовой деятельности являются изменения в размере и составе собственного капитала и заемных средств предприятия. Считается, что предприятие осуществляет финансовую деятельность, если оно получает ресурсы от акционеров (эмиссия акций), возвращает ресурсы акционерам (выплата дивидендов), берет ссуды у кредиторов и выплачивает суммы, полученные в качестве ссуды. Финансовая деятельность призвана увеличивать денежные средства в распоряжении предприятия для финансового обеспечения основной и инвестиционной деятельности.

По каждому направлению деятельности подводятся итоги. В случае если по основной деятельности преобладает отток денежных средств, это говорит о том, что полученных денежных средств недостаточно для того, чтобы обеспечить текущие платежи предприятия. Здесь недостаток денежных средств для текущих расчетов будет покрыт заемными ресурсами. Если к тому же наблюдается отток денежных средств по инвестиционной деятельности, то снижается финансовая независимость предприятия. Одно из условий финансового благополучия предприятия – приток денежных средств. Однако чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки,



Рис. 1. Движение денежных средств по направлениям деятельности предприятия

связанные с обесценением денег, а также с упущенной возможностью их выгодного размещения. Это говорит о том, что необходимо управлять движением денежных потоков. В этом состоят актуальность и практическая значимость изучаемого вопроса.

Сегодня вопрос управления денежными потоками стал актуален для многих компаний России, но особенно остро – для предприятий электроэнергетики. Последние несколько лет электроэнергетическая отрасль России претерпевает большие изменения. С 2003 года запущен процесс ее реформирования, значительно изменилась вся структура этой отрасли [3, с. 69–119]. Общее состояние отрасли во многом зависит от работы генерирующих компаний входящих в структуру электроэнергетики страны. Именно поэтому перед менеджерами компании стоят задачи по совершенствованию системы управления денежными потоками компании как основы эффективного управления ею.

Основной целью совершенствования системы управления денежными потоками является разработка методов по совершенствованию сис-

темы управления денежными потоками на предприятии электроэнергетики.

В соответствии с поставленной целью определяются задачи:

- изучения экономической сущности, видов денежных потоков;
- проведения анализа существующей системы управления денежными потоками на предприятии электроэнергетики;
- выявления проблемных сторон в системе управления денежными потоками;
- разработки методов по совершенствованию системы управления денежными потоками;
- расчета и обоснования эффективности предлагаемых мероприятий.

Для наибольшей наглядности рассмотрим поставленный вопрос на примере электрогенерирующей компании ОАО «ТГК-1».

ОАО «ТГК-1» является ведущим производителем и поставщиком электрической и тепловой энергии в Северо-Западном регионе России, а также третьей в стране территориальной генерирующей компанией по величине установленных мощностей [5].

Рассмотрим за данный период состояние компании ОАО «ТГК-1», а именно приход и расход в движении денежных потоков за три квартала 2008 года.

На представленных диаграммах движения денежных потоков (рис. 2, 3) видим, что основную долю прихода денежных средств составили

доходы от реализации энергии, т. е. денежные потоки от операционной деятельности, а основное место в расходах – на топливо, что вполне естественно для любого энергетического предприятия. По прошествии девяти месяцев 2008 года операционный поток составил 3 173 934,5 тыс. р. [5].

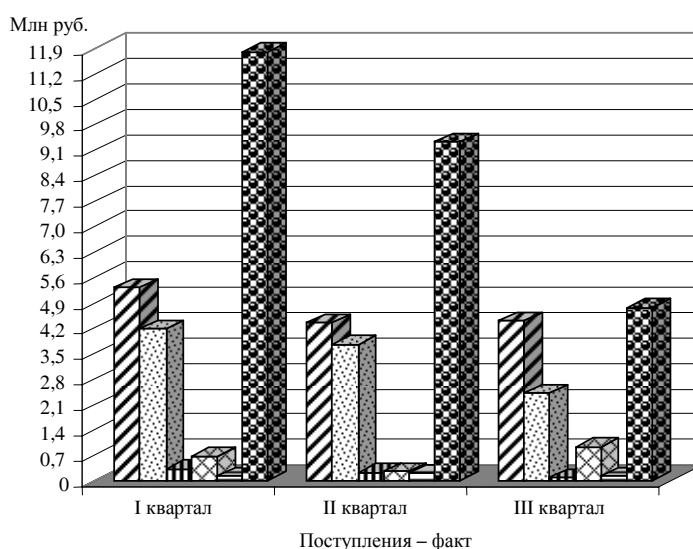


Рис. 2. Движение денежных потоков за три квартала 2008 года (поступления)

■ – реализация электроэнергии и мощности; ■ – реализация тепловой энергии;
 ■ – проценты полученные; ■ – прочие поступления по операционной деятельности;
 ■ – привлечение займов и кредитов; ■ – депозит-возврат

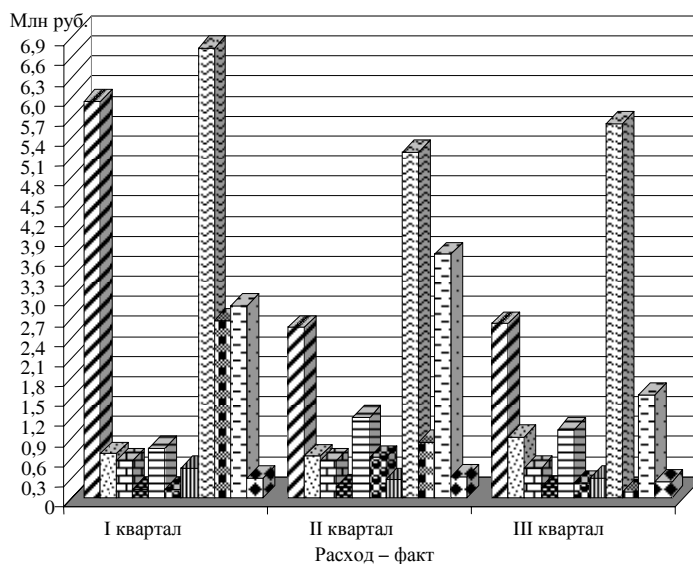


Рис. 3. Движение денежных потоков за три квартала 2008 года (расходы)

■ – топливо; ■ – покупная энергия; ■ – вода на технологические нужды;
 ■ – сырье и материалы; ■ – расходы на оплату труда с учетом НДФЛ и ЕСН;
 ■ – уплата налогов; ■ – услуги сторонних организаций по ремонтному обслуживанию;
 ■ – финансирования инвестиционной программы; ■ – погашение займов и кредитов;
 ■ – депозит-размещение; ■ – займы выданные

Основу денежного потока по инвестиционной деятельности составляют платежи по реконструкции и обновлению ТЭЦ, ГЭС и прочих мощностей. За первые три квартала 2008 года денежный поток от инвестиционной деятельности составил – 17 513 569 тыс. р. Поскольку ТГК-1 сегодня находится на этапе развития, очень большие средства уходят на обновление мощностей и развитие сетей [5].

Финансовые денежные потоки за три квартала 2008 года составили 297 497 тыс. р., где поступления от краткосрочных кредитов и займов составили –13 854 972 тыс. р., а оплата процентов по займам и кредитам – 3 562 412 тыс. р. [5]. Следует отметить, что в течение всей годовой работы предприятие сталкивается с проблемой нехватки денежных средств: компания вынуждена прибегать к займам.

На рис. 4 показано, что приход практически равен расходу, но несмотря на это компания вынуждена ограничивать некоторые расходы, которые часто бывают необходимыми в том или ином периоде; также компания прибегает к большим кредитам для осуществления своей инвестиционной деятельности, поэтому существует такая проблема, как потребность в высвобождении собственных средств для уменьшения достаточно существенных расходов.

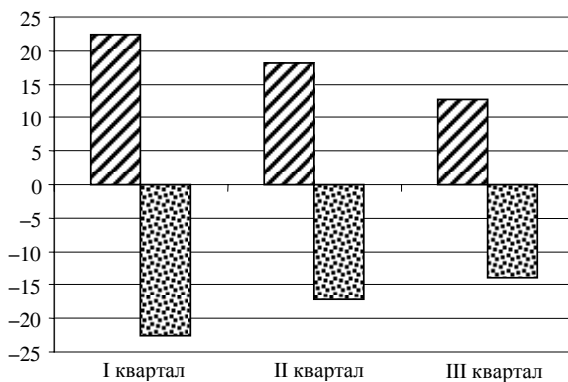


Рис. 4. Распределение отрицательных и положительных потоков ТГК-1 за три квартала 2008 года
 ▨ – поступления; ▩ – расходы

В процессе анализа денежных потоков компании выяснилось, что вопросам управления денежными потоками необходимо уделять большое внимание. В связи с этим, компании для оптимизации управления денежными потоками необходимо сократить заемную часть и увеличить собственную часть денежных средств. Ре-

шить эту проблему можно высвободив часть собственных средств из отрицательных денежных потоков и направив вырученные деньги в оборот предприятия.

Проанализировав отчеты движения денежных потоков, мы сделали выводы, что основную долю отрицательных денежных потоков составили затраты на топливо, капитальный ремонт и инвестиционную программу.

Следует заметить, что расходы на топливо (газ) с каждым годом растут, при этом темпы роста тарифов на электроэнергию, отпускаемую ОАО «ТГК-1» своим потребителям, в среднем, ниже, чем темпы роста региональных тарифов на газ, что является негативным фактором для компании. В качестве метода уменьшения затрат на топливо ОАО «ТГК-1» может последовательно увеличивать производство электроэнергии на гидроэлектростанциях, где себестоимость производства электроэнергии значительно ниже, чем себестоимость производства электроэнергии на тепловых станциях или стоимость закупок электроэнергии на оптовом рынке [5].

Помимо затрат на топливо в ТГК-1 большой расход денежных средств приходится на статью капитального ремонта. Известно, что в процессе осуществления дорогостоящего ремонта оборудования на станциях большой объем средств уходит на закупку различных материалов, запчастей, при этом не учитывается наличие складских запасов, имеющихся на каждой из станций. Руководство станций не имеет четкого представления о том, какие запасные детали и материалы хранятся на складах той или иной станции. Создание единой интегрированной информационной системы учета складских запасов поможет решить эту проблему и сократить затраты по проведению ремонта и другим статьям. Представляемая информационная система может включать в себя электронную базу по всем станциям ТГК-1, в ней будет учитываться все оборудование, имеющееся на складах.

Расчет эффективности внедрения информационной системы на Невском филиале ТГК-1 осуществляется с учетом 9 ТЭЦ, 4 ГЭС (ГЭС-6, ГЭС-13, Каскад-1, Каскад-2), Теплосети и Управления. Расчет проводится на пять лет, так как это срок полезного использования программы (срок амортизации).

Затраты на внедрение комплексной информационной системы и расчет эффективности внедряемой системы представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Расчет затрат на внедрение комплексной информационной системы

Наименование затрат	Расчет затрат
<i>Капитальные расходы</i>	
Стоимость внедрения проекта	$З_{вп} = N_{\text{чел}} \cdot ЗП \cdot T_{\text{внедр}}$ $З_{вп} - \text{затраты на внедрение проекта; } N_{\text{чел}} - \text{количество человек, занимающихся данным вопросом; } ЗП - \text{заработная плата одного человека (с учетом начислений - ЕСН); } T_{\text{внедр}} - \text{срок внедрения проекта}$ $З_{вп} = 15 \text{ чел.} \cdot 25 \text{ тыс. р.} \cdot 3 \text{ мес.} = 375 \text{ тыс. р.}$
Дополнительная оплата функционального персонала	$З_{\text{обуч}} = N_{\text{чел}} \cdot C_{\text{об}}$ $З_{\text{обуч}} - \text{затраты на обучения всего персонала; } C_{\text{об}} - \text{стоимость обучения}$ $З_{\text{обуч}} = 15 \text{ чел.} \cdot 20 \text{ тыс. р.} = 300 \text{ тыс. р.}$
Затраты на покупку самой внедряемой программы	$З_{пп} = 1 \text{ млн р.}$
Затраты на закупку необходимых технических средств (серверов и компьютеров)	$З_{тс} = N_{\text{комп}} \cdot C_{тс}$ $З_{тс} - \text{затраты на закупку необходимых технических средств; } N_{\text{комп}} - \text{количество компьютеров; } C_{тс} - \text{стоимость одного технического средства}$ $З_{тс} = 15 \cdot 70 \text{ тыс. р.} = 1050 \text{ тыс. р.}$
Для организации единой сети затраты на необходимую связь головных серверов на каждой из станции за счет расширения оптоволоконной связи	$З_{овс} = S_c (C_{км} \cdot K_{дол})$ $З_{овс} - \text{общие затраты на оптоволоконную связь; } S_c - \text{протяженность необходимых сетей; } C_{км} - \text{стоимость 1 км связи; } K_{дол} - \text{курс доллара}$ $З_{овс} = 80 \text{ км} \cdot (30 \text{ р.} \cdot 10 \text{ тыс.}) = 24\,000 \text{ тыс. р.}$
<i>Текущие расходы</i>	
Затраты на привлечение разработчиков в управление для внедрения программы, обучение персонала, на оплату труда системных администраторов	$З_{пса} = N_{\text{чел}} \cdot ЗП_{са} \cdot T_p$ $З_{пса} - \text{затраты на заработную плату системных администраторов (с учетом начислений - ЕСН); } N_{\text{чел}} - \text{количество системных администраторов; } ЗП_{са} - \text{заработная плата системного администратора (с учетом начислений - ЕСН); } T_p - \text{период расчета (пять лет)}$ $З_{пса} = 2 \text{ чел.} \cdot 30 \text{ тыс. р.} \cdot (5 \text{ лет} \cdot 12 \text{ мес.}) = 3\,600 \text{ тыс. р.}$
Затраты на надбавку к заработной плате кладовщиков в связи с повышением уровня их профессиональной квалификации	$З_{нб} = P_{нб} \cdot N_{кл} \cdot T_p$ $З_{нб} - \text{затраты на надбавку к заработной плате; } N_{кл} - \text{количество кладовщиков; } P_{нб} - \text{размер надбавки к заработной плате (с учетом начислений - ЕСН)}$ $З_{нб} = 2 \text{ тыс. р.} \cdot 2 \text{ чел.} \cdot (5 \text{ лет} \cdot 12 \text{ мес.}) = 240 \text{ тыс. р.}$
Суммарные (общие) затраты на внедрение и функционирование комплексной информационной системы Невского филиала ТГК-1	$З_{вкис} = З_{вп} + З_{\text{обуч}} + З_{пп} + З_{тс} + З_{овс} + З_{пса} + З_{нб}$ $З_{вкис} - \text{затраты на внедрение внутренней комплексной информационной системы во всем Невском филиале}$ $З_{вкис} = 375 \text{ тыс. р.} + 300 \text{ тыс. р.} + 1000 \text{ тыс. р.} + 1050 \text{ тыс. р.} + 24000 \text{ тыс. р.} + 3600 \text{ тыс. р.} + 240 \text{ тыс. р.} = 30565 \text{ тыс. р.}$

Внедрение комплексной информационной системы в ТГК-1 обойдется компании в 39 млн р. с получением экономического эффекта в размере 270,3–369,3 млн р. Полученный экономический эффект составит общую прибыль от внедрения информационной системы за пять лет.

Из проведенных расчетов следует, что внедрение комплексной информационной системы в работу ТГК-1 позволит вести строгий учет имеющихся деталей на складах, за счет чего будут значительно сокращены расходы на ремонт и, таким образом, отрицательные денежные по-

Таблица 2

Расчет эффективности от внедрения комплексной информационной системы

Вид экономии	Расчеты за период 2010–2014 гг.
Экономия от снижения затрат на закупку материалов и комплектующих	$\mathcal{E}_{\text{мтс}} = \mathcal{Z}_{\text{мтс}} \cdot \Pi_{\text{ум}}$ $\mathcal{E}_{\text{мтс}} - \text{экономию от снижения затрат на закупку материалов и комплектующих; } \mathcal{Z}_{\text{мтс}} - \text{суммарные затраты за пять лет на закупку материалов и комплектующих по Невскому филиалу; } \Pi_{\text{ум}} - \text{процент уменьшения затрат на закупку материалов и комплектующих (согласно проведенному исследованию – 6–8 \%)}$ $\mathcal{E}_{\text{мтс}} = 4774 \text{ млн р.} \cdot 6 \% (8 \%) = 287 \text{ млн р. (382 млн р.)}$
Объем высвобождения финансовых ресурсов от уменьшения складских запасов	$V_{\text{высв}} = \mathcal{Z}_{\text{скл}} \cdot \Pi_{\text{ум}}$ $V_{\text{высв}} - \text{объем высвобождения финансовых ресурсов; } \mathcal{Z}_{\text{скл}} - \text{затраты на складские запасы по Невскому филиалу; } \Pi_{\text{ум}} - \text{процент уменьшения складских запасов (за счет использования имеющихся на складах материалов и оборудования).}$ $V_{\text{высв}} = 600 \text{ млн р.} \cdot 10 \% (15\%) = 60 \text{ млн р. (90 млн р.)}$
Экономия от уменьшения складских запасов	$\mathcal{E}_{\text{скл}} = V_{\text{высв}} \cdot \text{Ст}_k$ $\mathcal{E}_{\text{скл}} - \text{экономию от уменьшения складских запасов; } \text{Ст}_k - \text{процентная ставка за кредит.}$ $\mathcal{E}_{\text{скл}} = 60 \text{ млн р. (90 млн р.)} \cdot 13 \% = 8 \text{ млн р. (12 млн р.)}$
Экономия от снижения трудоемкости рутинных учетных и отчетных операций	$\mathcal{E}_{\text{тр}} = N_{\text{вч}} \cdot \mathcal{ЗП}_{\text{кл}} \cdot T$ $\mathcal{E}_{\text{тр}} - \text{экономию от снижения трудоемкости рутинных учетных и отчетных операций; } N_{\text{вч}} - \text{количество высвободившихся человек (кладовщиков); } \mathcal{ЗП}_{\text{кл}} - \text{заработная плата кладовщика с учетом начислений (ЕЧН) в среднем за месяц; } T - \text{период, в течение которого ведется расчет эксплуатации информационной системы}$ $\mathcal{E}_{\text{тр}} = 14 \cdot 17 \text{ тыс. р.} \cdot (5 \text{ лет} \cdot 12 \text{ мес.}) = 14,3 \text{ млн р.}$
Суммарная экономия	$\mathcal{E}_{\text{ит}} = \mathcal{E}_{\text{мтс}} + \mathcal{E}_{\text{скл}} + \mathcal{E}_{\text{тр}}$ $\mathcal{E}_{\text{ит}} = 309,3 \text{ млн р. (408,3 млн р.)}$

токи уменьшатся. За счет высвобожденных средств компания сможет сократить объем привлекаемых кредитов ровно на ту сумму, которая высвобождается. Отсутствие необходимости привлечения кредита на сумму экономического эффекта повлечет сокращение заемного капитала и рост собственного, а значит, финансовая устойчивость компании увеличится. С каждым годом, с момента внедрения информационной системы, экономический эффект будет расти, так как будет увеличиваться объем собственных средств.

Проведенные исследования позволяют сделать выводы, что использование современных механизмов организации и эффективного управления денежными потоками обеспечит переход компании к новому качеству экономического развития в рыночных условиях. Эффективно организованные денежные потоки компании – это предпосылка обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности компании в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Беляев Л.С.** Электроэнергетические системы и рынок в электроэнергетике // Энергия: экономика, техника, экология. 2004. № 1.
2. **Бочаров В.В.** Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2004.
3. **Окороков Р.В., Соколов Ю.А., Окороков В.Р.** Финансовая безопасность электроэнергетических компаний: теория и методология управления / Науч. ред. М.П. Федоров. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 360 с.
4. **Шеремет А.Д., Ионов А.Ф.** Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М.: Инфра-М, 2004.
5. Годовой отчет ОАО «ТГК-1» за 2008 год.
6. Официальный сайт ОАО «ТГК-1». URL: www.tgc-1.ru

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Развитие современных рынков в России и зарубежом диктует новые требования к ведению конкурентной борьбы. Глобализация мирового экономического пространства подталкивает предпринимательские структуры к поиску партнеров на долгосрочной основе. Эти процессы касаются и деятельности международных корпораций, и находят свое отражение в конкурентных стратегиях рядовых предпринимательских структур, построенных на основе сотрудничества.

В начале 50-х годов XX столетия и в США появились работы, которые могут рассматриваться как предпосылки концепции сотрудничества. В частности Э. Макгарри [6] в перечень основных функций маркетинга (ценовая, сбытовая, пропаганды, физического распределения) включил контактную функцию, в рамках которой компании развивают и поддерживают отношения друг с другом, что ведет к системной гибкости и адаптивности.

По мнению Э. Макгарри, контактная функция является основой взаимодействия, ориентирована на установление долгосрочных отношений, предполагает взаимозависимость, соблюдение взаимных интересов, способствует снижению затрат (по сравнению с разовыми контактами).

Таким образом, контактная функция – одна из главных в маркетинге и направлена на развитие сотрудничества и взаимозависимости всех участников рынка [8].

В период с 1970 по 1980 год произошла замена концепции простого экономического обмена концепцией обмена ценностями. Акцент в отношениях между производителем и потребителем сместился в сторону последнего, который начинает выступать в роли инициатора действий. Основным направлением исследований становится изучение взаимоотношений между компа-

ниями и конечными потребителями на промышленных рынках. Отношения компаний оцениваются уже не только категориями экономики, но и психологии, социологии и др.

Так, толчком к развитию данного направления исследований послужила работа Р. Андерсона по проблемам дистрибуции [1], в которой анализируется межканальное и внутриканальное сотрудничество. Хотя дистрибутивный подход и не занял ведущей позиции в организации сбытовой деятельности, интерес к каналному сотрудничеству сохранялся три последующих десятилетия. Так, многие исследователи в области сотрудничества, опираясь на основные положения канального сотрудничества и на такие основополагающие дисциплины, как экономика, право, политология, социология, в значительной степени способствовали развитию сотрудничества предпринимательских структур [1, 7, 9].

Одним из наиболее интересных подходов 1960-х годов, предшествующих концепции сотрудничества, является симбиотический маркетинг [2], который предполагает объединение ресурсов компаний-партнеров с целью оптимального использования совокупных рыночных возможностей и получения преимуществ на конкурентных рынках.

В 70–80-е годы XX столетия с усилением конкуренции на промышленных рынках возникла необходимость в пересмотре сложившихся ранее принципов и методов управления, что детерминировало появление новых направлений исследований. Значительный вклад в развитие теории сотрудничества внесли исследователи, изучающие промышленные рынки [2]. В частности, Л. Адлер исследовал взаимодействия между предпринимательскими структурами, связанными не только традиционными посредническими торговыми отношениями, а Дж. Арндт выявил на



промышленных рынках тенденцию к формированию и развитию длительных отношений с ключевыми партнерами, замещающих дискретные обмены. Работы Л. Адлера и Дж. Арндта получили признание и в США, и в странах Европы. Так, в США были проведены исследования долгосрочных межфирменных отношений на промышленных рынках [5], а в Европе в конце 1970-х годов был создан международный проект по изучению проблем промышленного маркетинга – группа IMP (The Industrial Marketing and Purchasing Group), которая уже более 30 лет последовательно и всесторонне исследует промышленные рынки.

Следует отметить, что в этот же период происходит активное внедрение достижений социально-психологических наук в теорию сотрудничества. Р. Бартелс [3] определяет 1970-е годы как период социализации экономических отношений.

Следует отметить наиболее значимые направления исследований: двусторонние взаимоотношения между производителем и потребителем [3], взаимоотношения в канале, связанные с экономикой транзакционных издержек [4] и теорией социального обмена [1], исследования группы IMP по проблемам закупок промышленных предпринимательских структур [5].

Дальнейшая систематизация теории сотрудничества позволила объединить в анализе факторы спроса и предложения, а концепция стратегического планирования ввела в анализ факторы внутреннего и внешнего характера. Именно в начале 1970-х годов растет интерес к стратегическому планированию и управлению, что придает новый импульс развитию теории сотрудничества. Стремительная смена научных парадигм в стратегическом управлении задает детерминанты развития, формирует приоритеты долгосрочного развития.

В 1980–1990-е годы формируется новый подход в маркетинге – концепция сотрудничества, или концепция маркетинга взаимоотношений, согласно которой долгосрочные взаимоотношения между компаниями являются приоритетными. Этот период характеризуется значительным ростом числа исследований в области управления взаимоотношениями, в которых на первый план выходят такие неэкономические категории, как доверие, приверженность взаимоотноше-

ниям, коммуникации, ценность [4, 5, 7]. Новое понимание конкурентных преимуществ смещает фокус исследований в сторону условий формирования нематериальных активов.

В начале 1990-х годов начинается дискуссия о роли и месте концепции сотрудничества в экономических системах, о сотрудничестве как о новой парадигме, которая призвана дополнить парадигму «маркетинг – микс», доминирующую многие десятилетия [2].

В стратегическом планировании концепция сотрудничества легла в основу разработки и внедрения конкурентных стратегий на основе сотрудничества. Сотрудничество предпринимательских структур в работах современных исследователей по стратегическому планированию рассматривается неоднозначно. Отдельные ученые видят в сотрудничестве заимствование на взаимовыгодных условиях источников конкурентных преимуществ партнеров. Другие смотрят на процесс построения отношений сотрудничества, как на процесс построения нового источника конкурентных преимуществ, за счет которого новая интегрированная предпринимательская структура приобретет новые возможности. Третье направление исследований посвящено изучению влияния отношений сотрудничества на состояние имеющихся конкурентных преимуществ.

В процессе рассмотрения эволюции теории стратегического планирования и маркетинга стало очевидным, что элементы сотрудничества как процесса установления, поддержания и развития взаимоотношений производителя с потребителями и другими участниками рынка появились задолго до введения самого термина «сотрудничество». Так, Ф. Уэбстер утверждает, что «сотрудничество не есть нечто новое; просто в течение длительного времени для большинства компаний он [т. е. термин. – *Ред.*] не являлся приоритетным и не входил в базовую концептуальную структуру стратегического планирования и маркетинга как научной дисциплины» [7]. Параллельно развитию концепции сотрудничества в теории стратегического планирования и управления, в концептуальных основах маркетинга появилось понятие «маркетинг взаимоотношений»

Термин «маркетинг взаимоотношений» был впервые введен Л. Берри [1] применительно к маркетингу услуг. Двумя годами позже Б. Джек-

сон [1] использовала термин «сотрудничество» в контексте промышленного маркетинга как противоположность транзакционному маркетингу. В настоящее время практически во всех секторах рынка, включая сферу услуг, промышленные и потребительские рынки, компании для создания конкурентных преимуществ все чаще используют стратегии, основанные на сотрудничестве.

Появление и развитие концепции сотрудничества обусловлено рядом качественных изменений, происходящих в реальной практике бизнеса, главными из которых являются:

- стремительное расширение сферы услуг – в последние десятилетия отмечается значительное расширение сферы услуг [2];
- изменения в области управления качеством – переход компаний к комплексным программам управления качеством вызывает необходимость вовлечения в эти программы и поставщиков, и клиентов, что требует установления долгосрочных отношений со всеми субъектами инфраструктуры маркетинга [3];
- усложнение взаимоотношений – в результате технологических инноваций модифицируется само понятие «компания», ее границы «размываются», значительно возрастают количество и сложность взаимоотношений с внешними партнерами [2];
- развитие информационных технологий – многие современные информационные системы появились как результат межфирменных взаимодействий [7].

Таким образом, появление концепции сотрудничества знаменует новый этап развития теории стратегического планирования, инициированный глобальными изменениями условий функционирования предпринимательских структур.

Эти изменения не только предопределили появление и становление концепции сотрудничества, но и способствовали дальнейшему ее развитию – формированию сетевых подходов.

Именно развитие сетевого взаимодействия, по мнению П. Дракера [2], детерминирует наиболее радикальные изменения концепции сотрудничества. П. Дракер назвал экономику будущего «обществом сетей» (network society). Более того, по мнению К. Прахалада и В. Рамасвами [6], в современном мире происходит смещение фокуса ключевых компетенций от

отдельной предпринимательской структуры к сети.

В 1990-е годы сотрудничество становится одной из самых обсуждаемых тем теории стратегического планирования и маркетинга. Именно на этот период приходится наибольшее количество международных семинаров и конференций: Университет Монак (Австралия, 1993), Американская маркетинговая ассоциация (Берлин, 1996; Дублин, 1997), Университет Эмори (г. Атланта, США, ежегодные конференции начиная с 1993 г.); изданы специальные выпуски журналов по проблемам маркетинга взаимоотношений (1995 г. – The Journal of Academy of Marketing Science, 1996 г. – The European Journal of Marketing, 1996 г. – Asia-Australia Marketing Journal, 1997 г. – Journal of Marketing Management).

В процессе интенсивных научных дискуссий намечались тенденции в развитии концепции сотрудничества, позволяющие выделить основные научные подходы (школы).

В конце XX века в научной литературе предпринимались попытки систематизации подходов в концепции сотрудничества. Так, например, классификация, предложенная А. Пайном, включала четыре основных подхода: британский, североамериканский, североамериканский и подход группы IMP [3], тогда как классификация Л. Кота ограничена только тремя подходами: англо-австралийским, североамериканским и североамериканским [2]. С нашей точки зрения, более обоснованной является классификация А. Пайна, поскольку группа IMP имеет характерные отличия, которые позволяют считать ее самостоятельной научной школой. Более того, классификацию А. Пайна следует дополнить еще одной школой – немецкой, которая в настоящее время успешно развивается.

Таким образом, классификация основных современных школ концепции сотрудничества, на наш взгляд, может быть представлена следующим образом: североамериканская, британская североамериканская, школа группы IMP, немецкая.

Североамериканская школа. Развитие маркетинга взаимоотношений в США может быть прослежено по работам Т. Левитта и Б. Джексона [2] из Гарвардской школы бизнеса, исследования которых сконцентрированы на отношениях между покупателями и продавцами на промышлен-

ных рынках, а также по работам Л. Берри [2] и его коллег из Техасского университета сельского хозяйства и машиностроения, исследующих взаимоотношения на рынках услуг. Существенный вклад в развитие концепции маркетинга взаимоотношений внесли работы ученых Центра маркетинга взаимоотношений при университете Эмори (г. Атланта), возглавляемого профессором Дж. Шетом (J. Sheth).

Следует отметить, что именно представители североамериканской школы Р. Морган и Ш. Хант подробно и всесторонне изучили теорию доверия и приверженности и доказали, что доверие и приверженность являются основой эффективных взаимовыгодных отношений [6]. Основываясь на различиях между транзакционным и отношенческим обменами, выявленными в [2], Р. Морган и Ш. Хант предложили следующую классификацию отношений между компаниями с точки зрения центральной компании [6]:

- отношения с поставщиками – отношения с поставщиками компонентов, основанные на философии «точно в срок» и системе тотального управления качеством; отношения с поставщиками услуг (рекламные агентства или компании, занимающиеся маркетинговыми исследованиями);
- горизонтальные отношения – стратегические альянсы конкурентов, например технологические, маркетинговые и глобальные; отношения с некоммерческими организациями; отношения с правительственными учреждениями всех уровней для совместных исследований и разработок;
- отношения с потребителями – отношения с конечными потребителями; отношения с посредниками (установление, развитие и управление каналами);
- отношения внутри компании – отношения между функциональными подразделениями компании на принципах долгосрочного партнерства и на стремлении к полному удовлетворению внутренних потребителей; отношения между компаниями и сотрудниками, так называемый внутренний маркетинг; отношения между филиалами, стратегическими бизнес-единицами.

Референтный рынок – взаимодействие компании с референтными группами, способными дать рекомендации или выразить свое отношение к компании, ее продукции, стратегии.

Рынок влияния – организации и индивидуумы, способные позитивно или негативно влиять на маркетинговое окружение компании (правительственные и неправительственные учреждения, средства массовой информации, консультанты).

Рынок отношений найма – рынок, на котором компания строит взаимоотношения со своими сотрудниками, обладающими определенными психометрическими характеристиками, отношением к стилю компании, ее имиджу, стратегии и особенностям взаимодействия с потребителями и другими партнерами.

В США приверженцами североамериканской школы являются Гарвардская школа бизнеса, Центр сотрудничества при университете Эмори (г. Атланта), Техасский университет сельского хозяйства и машиностроения.

Британская школа. Британская школа основывается на работах М. Христофера, А. Пайна, Д. Баллантина, Х. Пек [4], анализирующих проблемы интеграции управления качеством, сотрудничества на потребительских рынках, концепции маркетинга услуг. Представители британской школы трактуют концепцию сотрудничества шире, чем представители североамериканской школы.

Наиболее полно британскую школу характеризует модель шести рынков [4], основная идея которой состоит в том, что для построения и поддержания эффективных взаимоотношений с потребителями недостаточно концентрации только на потребителях и поставщиках, компания должна учитывать взаимодействия и по другим направлениям:

Внутренний рынок – индивидуумы и группы внутри организации, которые своими действиями и представлениями определяют стиль бизнеса.

Рынок поставщиков – отношения компании с поставщиками.

Рынок потребителей – отношения компании с потребителями.

По мнению авторов британской школы, модель шести рынков позволяет наиболее полно представить взаимоотношения компании и ее партнеров. Наиболее ярко британская школа сотрудничества представлена работами исследователей школы менеджмента Кранфилда (Великобритания).

Североевропейская школа. Представители североевропейской школы рассматривают сотрудничество прежде всего применительно к сфере услуг [1, 2] и полагают, что для совершенствования маркетинговой деятельности компании необходимо использовать «внутренний маркетинг», предполагающий вовлечение всех сотрудников в развитие отношений с клиентами [1].

Именно североевропейская школа наиболее широко трактует концепцию сотрудничества. Наиболее полно североевропейскую школу сотрудничества характеризует модель сотрудничества «30R», предложенная Э. Гуммессоном [2], в которой представлены следующие типы взаимоотношений:

классические рыночные взаимоотношения – поставщик – потребитель, поставщик – потребитель – конкурент, классическая сеть – каналы распределения;

специальные рыночные взаимоотношения – отношения в определенной сфере или в рамках определенных программ (например, отношения в сфере услуг, отношения потребителя и компании в рамках программы лояльности);

мегавзаимоотношения – взаимоотношения, которые находятся «выше» рыночных отношений и касаются экономики и общества в целом, например такие, как лоббирование, взаимодействие политических сил (иногда называемых мега-маркетингом), функционирование мегаальянсов, например таких, как NAFTA (North American Free Trade Agreement);

нановзаимоотношения – взаимоотношения внутри компании, оказывающие влияние на ее внешние взаимоотношения (находятся «ниже» рыночных, например взаимоотношения с внутренними потребителями, взаимоотношения между внутренними рынками, которые формируются в результате выделения центров прибыли, подразделений и бизнес-сфер внутри организации).

Представители североевропейской школы настаивают на необходимости смены парадигмы современного маркетинга [2]. Североевропейскую школу представляют исследователи Стокгольмской школы экономики, Шведской школы экономики и бизнес-администрирования (г. Хельсинки, Финляндия).

Группа IMP. Представители группы IMP внесли значительный вклад в исследования промышленных рынков. Их работы получили широ-

кое признание во всем мире, особенно в Европе. Если первоначально группа объединяла только 12 исследователей из стран Западной Европы (Франция, Швеция, Германия, Италия, Великобритания), то в настоящее время в составе группы – большое число исследователей из разных стран мира, в том числе из США и Австралии.

Появление группы IMP в 1970-е годы стало результатом общей неудовлетворенности теорией стратегического планирования и маркетинга. Представители группы подвергли сомнению традиционные гипотезы, особенно те, которые имеют отношение к промышленным рынкам и трактуют транзакции между компаниями как дискретные и независимые [3]. В результате широкомасштабных исследований, проведенных группой IMP, была разработана принципиально новая модель применительно к промышленным рынкам, согласно которой бизнес-обмен между компаниями рассматривается как взаимодействие между равными партнерами.

Наряду с финансовым обменом и обменом продуктами/услугами осуществляются информационный и социальный обмены. Подобная взаимозависимость компаний приводит к формированию долгосрочных взаимоотношений. Данные положения легли в основу теории современного промышленного маркетинга.

Если первые работы группы IMP были сконцентрированы на дуальных взаимоотношениях компаний [2, 3], то последующие – на широком спектре сетевых взаимоотношений [5]. Исследования сетей привели к появлению новых понятий, таких как структура сети, сетевая динамика и сетевая позиция [3].

Наиболее всесторонне данное направление исследований представлено в работах ученых Школы бизнеса университета г. Уппсала (Швеция) и Норвежской школы менеджмента.

Немецкая школа. Немецкой школе сотрудничества, которая основывается преимущественно на положениях сетевой теории, теории обмена, теории неоинституциональной экономики, присущ особый взгляд на исследования промышленных рынков. Если первые две теории – сетевая теория и теория обмена – широко изучены и североевропейской, и североамериканской школами, то анализ проблем сотрудничества сквозь призму неоинституциональной экономики характерен именно для немецкой школы. В ос-



нову данного направления исследований položены работы К. Кааса [5] и М. Кляйналтенкампа [5], в которых описаны неопределенность и различные типы институтов, возникающих для ее преодоления.

Немецкая школа представлена исследованиями ученых Свободного университета Берлина, университета Эрланген-Нюрнберг, Центра изучения проблем сотрудничества университета Дюссельдорфа.

Таким образом, формирование и эволюция основных школ сотрудничества ознаменовали

переход к новому этапу развития стратегического планирования, в основе которого – неудовлетворенность традиционной теорией обеспечения конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Разнообразие школ сотрудничества предпринимательских структур свидетельствует о плюрализме подходов к проблемам стратегического управления и попытках поиска новых подходов, способных преодолеть недостатки традиционного стратегического управления, основанного на агрессивной конкурентной борьбе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Anderson J., Narus J.** A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnership // *Journal of Marketing*. 1990. Vol. 54, Nr. 1. P. 42–58.
2. **Grönroos C., Gummesson E.** Service Marketing: A Nordic School Perspective. Stockholm, 1985.
3. **Hakansson H.** International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach. N. Y., 1982.
4. **Hallen L., Johanson J., Seyed-Mohamed N.** Interterm Adaptation in Business Relationships // *Journal of Marketing*. 1991. Vol. 55, Nr. 2. P. 29–37.
5. **Levitt T.** After the Sale is Over // *Harvard Business Review*. 1983. Vol. 62, Nr. 1. P. 87–93.
6. **McGarry E. D.** Some Viewpoints in Marketing // *Journal of Marketing*. 1953. Vol. 17, Nr. 3. P. 36–43.
7. **Stern L., El-Ansary A.** Marketing Channels. 4th ed. N. Y., 1992.
8. **Schwartz D.** Development of Marketing Theory. Cincinnati, 1963.
9. **Weitz B., Jap S.** Relationship Marketing and Distribution Channels // *Journal of Academy of Marketing Science*. 1995. Vol. 23. P. 305–320.

УДК 336.6:339

Боровкова Вик. А., Боровкова Вал. А.

МЕРОПРИЯТИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

В современных условиях предпринимательские структуры (ПС) столкнулись с необходимостью разработки принципиально новых подходов к обеспечению собственной экономической безопасности, что потребовало коренного преобразования всей системы защиты их экономических интересов, применения новых технологий риск-менеджмента. Поиск новых методов и прикладных средств риск-менеджмента, обеспечивающих эффективную предпринимательскую деятельность, определяет актуальность, теоретическую и практическую значимость формирования в данных условиях системы риск-

менеджмента для достижения максимального результата с минимальными затратами ресурсов и времени.

Система риск-менеджмента (СРМ) представляет собой интегрированную систему взаимосвязанных подсистем – объектной, субъектной, функциональной и идеологической, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений относительно функционирования ПС в ситуации риска. Посредством ее элементов осуществляются эффективный анализ, оценка и управление рисками, оптимизация рискованных отношений и обеспечивается динамиче-

ское равновесие общей системы хозяйствования. Эффективно функционирующая СРМ создает условия для достижения стратегических целей организации, ее устойчивого интенсивного развития, экономической независимости и конкурентоспособности.

Результаты наших исследований свидетельствуют о непродуманном и неэффективном использовании СРМ в предпринимательских структурах. Такая ситуация объясняется следующим: прежде всего, сложностью и многоаспектностью СРМ и ее элементов; наличием большого количества факторов, влияющих на эффективность ее формирования и функционирования; существованием различных подходов и точек зрения на то, что представляют собой методы управления рисками; отсутствием достаточного количества квалифицированных специалистов, которые смогли бы применить разнообразные приемы и методы риск-менеджмента; недостаточной концептуальной разработанностью этой проблемы, в том числе по вопросам организации внутрикорпоративного управления рисками.

Внутрикорпоративное управление рисками (ВКУР) означает оптимизацию уровня риска путем организации эффективной работы подразделений организации по выполнению ими своих основных задач и задач по оптимизации уровня рисков. Таким образом, ВКУР затрагивает три основных аспекта: во-первых, повышение эффективности функционирования и исполнения непосредственных обязанностей, функций, задач, стоящих перед подразделением; во-вторых, выполнение подразделением (самостоятельно или совместно с другими специалистами, службами, менеджером по риску) функций по управлению теми рисками, которые возникают именно на его участке работы; в-третьих, повышение эффективности взаимодействия всех специалистов, подразделений организации в процессе управления рисками.

Основная цель ВКУР – обеспечить такое управление, при котором основным элементам структуры и деятельности организации гарантируется высокая устойчивость и обеспечивается рискоэффективность организации в целом.

В результате исследований были определены основные задачи и принципы организации ВКУР предпринимательских структур, которые служат

методологической основой создания эффективно функционирующей системы управления рисками организации.

Направлениями деятельности ВКУР будут: заблаговременное и целенаправленное выявление источников возникновения рисков; оценка, предупреждение и оптимизация рисков; своевременная и полная компенсация убытков; ликвидация или минимизация негативных последствий (ближайших и отдаленных) рисков; оптимизация рискованных отношений; помощь в адаптации организации к быстроменяющейся внешней и внутренней среде и достижении ею поставленных целей с минимальными затратами ресурсов и времени.

Для реализации этих направлений ВКУР решает следующие основные задачи: обнаружение областей потенциальных рисков, идентификация и прогнозирование внутренних и внешних рисков организации; оценка степени (уровня) отдельных видов рисков и общего (совокупного) риска организации; поиск способов и методов анализа, оценки и управления рисками и рискованными отношениями; создание условий для нормального функционирования организации в ситуации риска (нахождение ресурсов финансовых, трудовых, материально-технических, информационных и др.); формирование системы эффективного мониторинга и репортинга рисков, присущих как отдельным операциям и подразделениям, так и хозяйственной деятельности в целом; создание оптимальной структуры механизма риск-менеджмента организации; формирование специального аппарата управления; организация взаимодействия с внешними и внутренними заинтересованными в снижении рисков лицами в целях предотвращения катастрофических последствий; создание нормального социально-психологического климата в организации; обеспечение постоянного социально-экономического равновесия организации в процессе ее развития.

Все эти задачи взаимосвязаны, отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой для наиболее эффективной реализации основной цели. Кроме того, они не должны входить в противоречие с задачами общего управления организацией. Реализация поставленных цели и задач требует выбора и применения следующих основных принципов организации ВКУР (рис. 1).

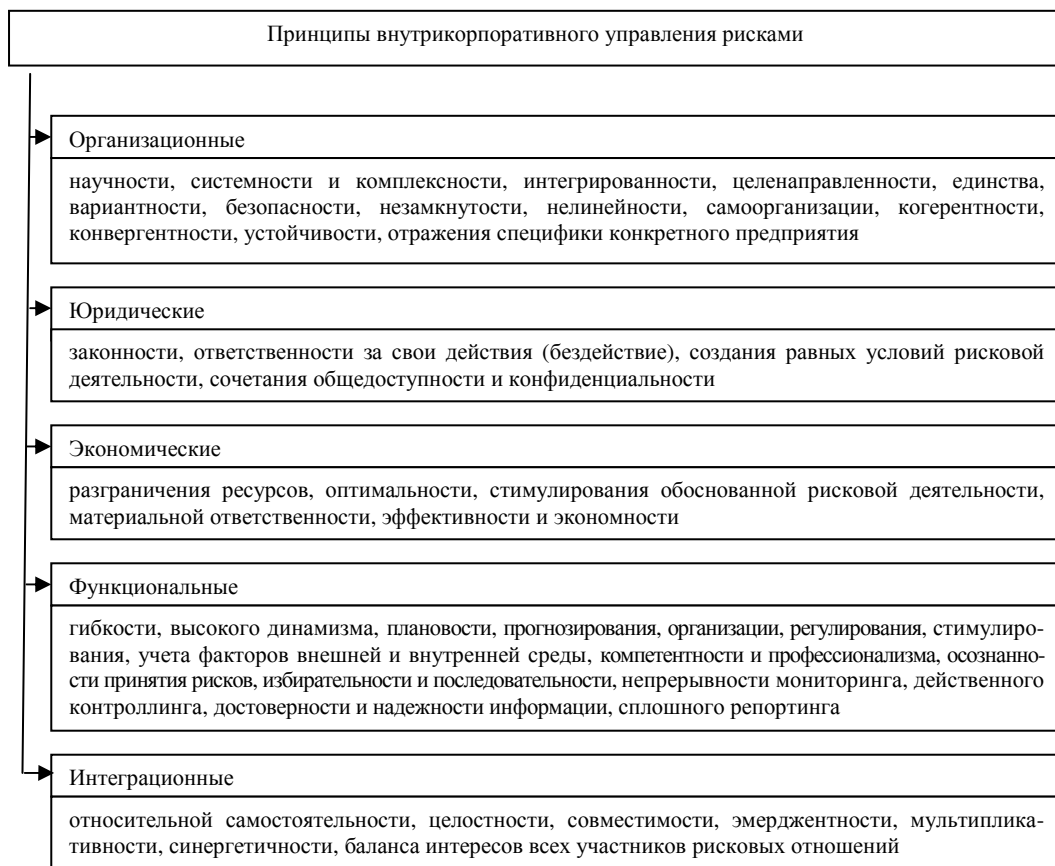


Рис. 1. Принципы внутрикорпоративного управления рисками

Соблюдение этих принципов является важным условием создания эффективной системы ВКУР. Очевидно, что количество и содержание принципов ВКУР индивидуальны для конкретной организации и должны быть согласованы с ее стратегией и ее материальными, финансовыми и кадровыми возможностями. Ввиду постоянно изменяющейся внешней среды и внутренних условий деятельности организации принципы должны постоянно уточняться и при необходимости пересматриваться.

Известно, что любая организация включает в себя как минимум семь взаимозависимых переменных, характеризующих ее. К ним относятся организационная структура, система управления, стиль управления, состав работников (половозрастной, квалификационный и пр.), стратегия, сумма навыков, присущих организации, совместные ценности в организации [3]. Соответственно внутрикорпоративное управление рисками ПС должно функционировать сообразно этим основным характеристикам.

Сложность ВКУР заключается в том, что оно напрямую связано не только с распределением внутрикорпоративных ресурсов (финансовых, временных, материально-технических), но и с учетом психологических характеристик трудовых ресурсов. Для эффективного ВКУР менеджменту организации в целях достижения заданных результатов непрерывно приходится мобилизовывать отдельных работников на эффективную совместную работу по оптимизации рисков как внутри своего подразделения, так и всех остальных подразделений в пределах своей компетенции и полномочий. Особое значение имеют личностные, индивидуальные, психофизические, морально-волевые качества конкретного руководителя или специалиста, принимающего решение, его мировоззрение, взгляды, знания, опыт, интуиция, стиль руководства, стремление к получению требуемого результата, умение наладить творческую коллективную работу, улучшать психологический климат.

Эффективная организация ВКУР предполагает взаимную информированность, доведение

решений до сведения отдельных подразделений организации, увязку этих решений и формирование такого хозяйственного и психологического климата, который создает благоприятные условия для разумного риска.

Таким образом, с помощью ВКУР и с учетом имеющихся в организации материально-технических, финансовых, кадровых ресурсов и возможностей вырабатываются направления и способы оптимизации СРМ, производятся различные модификации в организационном, технологическом и других аспектах ее функционирования.

Повышение эффективности функционирования СРМ в ПС представляет собой динамический процесс количественных и качественных изменений системы в целях повышения эффективности деятельности организации в целом в условиях риска. Можно выделить два ключевых направления повышения эффективности СРМ: во-первых, максимизация эффектов (результатов) от внедрения СРМ, во-вторых, минимизация затрат (израсходованных ресурсов), вызвавших этот результат.

К процессу повышения эффективности функционирования СРМ в ПС должен применяться комплексный подход, требующий разра-

ботки определенных мероприятий правового, экономического, организационного и социально-психологического характера. По нашему мнению, эти мероприятия можно разделить на определенные группы (рис. 2).

С целью увеличения эффективности СРМ прежде всего необходимо осуществлять следующие мероприятия:

- позиционирование риск-менеджмента, означающее установление его места в системе управления организацией, его соответствие целям, задачам, стратегии и менеджменту организации, уточнение (изменение) требований к СРМ;
- учет требований к организации службы риск-менеджмента, которая, во-первых, должна иметь возможность беспрепятственно получать необходимую ей информацию из всех служб организации и быстро доводить ее до сведения высшего руководства; во-вторых, должна иметь возможность и полномочия организовывать с помощью других служб сбор информации, не содержащейся в существующих документах; в-третьих, должна иметь возможность внедрять новые процедуры и методы сбора и обработки информации;



Рис. 2. Классификация мероприятий повышения эффективности СРМ

- оптимальное финансовое обеспечение риск-менеджмента;
- совершенствование действующего законодательства и правового применения, принятие нормативных актов, разграничивающих полномочия подразделений и регламентирующих деятельность организации в условиях риска; разработка мер, позволяющих персонифицировать ответственность за результаты конкретных специалистов, принимающих решения в условиях риска;
- стимулирование научных исследований проблем функционирования СРМ, научное обоснование форм и методов риск-менеджмента;
- формирование и реализация логически выстроенной научно обоснованной концепции развития СРМ; нахождение и соблюдение принципов организации ее построения и функционирования, выбора оптимальных рискованных стратегий и политики;
- мониторинг, анализ и диагностика системы риск-менеджмента, оценка эффективности функционирования СРМ в целом, ее отдельных элементов, взаимосвязей этих элементов и взаимосвязи СРМ с внешней средой с целью выявления сильных и слабых сторон системы;
- применение бенчмаркинга с целью использования положительного опыта других организаций и их достижений в своей собственной работе;
- трансформация СРМ, изменение ее структуры и содержания с учетом требований внутренней и внешней среды и положительного опыта;
- последовательное использование, модификация старых и внедрение новых прогрессивных методов анализа, оценки и управления рисками и рискованными отношениями, их комбинации; внедрение нового программного обеспечения, их адаптация с учетом специфики организации;
- минимизация времени принятия и реализации решения в условиях риска; оптимизация времени применения тех или иных методов риск-менеджмента;
- увеличение количества и качества информационной помощи в принятии управленческого решения в условиях риска, получение квалифицированных консультаций;
- расширение возможности отслеживания любого информационно-материального потока; аудит риска; формирование информационных баз

данных; эффективная организация документооборота;

- совершенствование взаимозависимости действий и средств внутри организации при реализации управленческого решения в условиях риска; согласование в ходе реализации частных целей подразделений и общих (стратегических) целей организации; совершенствование взаимодействия подразделений на основе единого информационного пространства организации; соблюдение этических норм;
- обучение, адаптация, повышение квалификации и мотивация персонала; тренинги и профессиональное развитие – целенаправленное обучение навыкам командной работы, сотрудничества с внешними консультантами (специалистами);
- преодоление группового и индивидуального сопротивления со стороны персонала организации, вызванное внедрением новых технологий риск-менеджмента;
- учет гендерных различий и индивидуального отношения к риску.

Рациональная структура управления и эффективное взаимодействие звеньев внутри нее, методы и стиль руководства хозяйственной деятельностью и персоналом, компетентность, профессионализм и честность аппарата управления, система стимулирования труда, разделение функциональных обязанностей между работниками для обеспечения невозможности злоумышленных действий, взаимный контроль работников и строгий контроль со стороны руководства будут способствовать оптимизации уровня риска организации в целом.

Таким образом, применение вышеназванных мероприятий позволит сформировать эффективную СРМ, обеспечивающую многовариантный характер воздействия на хозяйственный процесс организации и ее элементы, на четкое распределение полномочий между уровнями рискованного управления, на разделение ответственности за риск между подразделениями организации, на адаптацию к благоприятным возможностям и опасностям внутренней и внешней среды, к тому же корректирующую свое стратегическое развитие и развитие организации с учетом своего прошлого опыта и опыта конкурентов.

Преимуществами эффективно функционирующей СРМ являются: оптимальное распреде-

ление ресурсов; возможность ее функционирования при наличии весьма ограниченной информации; альтернативность в принятии решений; способность к влиянию на конечные результаты хозяйственной деятельности, к повышению качества работы, более быстрой корректировке

неравновесия; наличие экономического механизма защиты окружающей среды; создание стимулов для коллективной работы по оптимизации уровня риска; гарантия прав на риск внутри организации; возможность стабильного, интенсивного инновационного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Альгин А.П.** Риск в предпринимательстве. СПб., 1992. 95 с.

2. **Райзберг Б.А.** Предпринимательство и риск. М.: Знание, 1992. 47 с.

3. **Томилов В.В.** Культура предпринимательства. СПб.: Питер, 2000. 368 с.

4. **Чернова Г.В.** Практика управления рисками на уровне предприятия. СПб.: Питер, 2003. 176 с.

УДК 174:339.1

Карапетян А.Р.

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Организация – это сложный организм, основой жизненного потенциала которого является организационная культура: то, ради чего люди стали членами организации; то, как строятся отношения между ними; какие устойчивые нормы и принципы жизни и деятельности организации они разделяют; что, по их мнению, хорошо, а что плохо, и многое другое из того, что относится к ценностям и нормам. Все это не только отличает одну организацию от другой, но и существенно предопределяет успех функционирования и выживания организации в долгосрочной перспективе. Организационная культура не так ярко проявляется на поверхности, ее трудно «пошупать». Если можно говорить о том, что организация имеет «душу», то эта «душа» и есть организационная культура.

В научных и деловых кругах современного предпринимательства уже достаточно прочно утвердился феномен организационной культуры. Предприниматели являются основоположниками и законодателями организационной культуры. На основе их представлений строится мощная организация.

Под предпринимательской деятельностью понимается деятельность людей, направленная

на целеустремленное использование всех возможностей для достижения поставленной цели. Эти люди готовы идти на риск не только ради получения прибыли, но и ради воплощения в жизнь идей по созданию новых или развитию действующих предприятий различных сфер деятельности и форм собственности, а также ради общественного признания.

Необходимым и уникальным элементом жизнедеятельности предприятия является организационная культура. Развитие организационной культуры связано прежде всего с управленческой деятельностью в предпринимательской среде.

Организационная культура – это система материальных, духовных и социальных ценностей, предположений, убеждений, определяющих способ объединения всех сотрудников организации, который формирует образец их поведения, для достижения поставленных целей.

Формировать такую организационную культуру, образец поведения сотрудников организации руководитель должен начать с себя. Это предполагает, что он должен обладать лидерскими качествами, умением убеждать. Одним из первых и наиболее важных методов является



отбор работников. У этих людей должна быть сформирована такая система ценностей, которая максимально близка к желаемой (или установленной) системе в данной организации. Не менее важными инструментами пропаганды и закрепления желательного отношения к делу, организации являются обучение и повышение квалификации персонала. Данный метод призван не только передавать работникам необходимые знания, но и развивать у них профессиональные навыки. Следующий шаг формирования эффективной организационной культуры – проявление хорошего отношения к людям, которое может предполагать различные поощрения, мотивации, стимулирования со стороны руководства. Кроме того, важно поддерживать сформированную организационную культуру в процессе реализации основных управленческих функций (приветствовать или угнетать определенное поведение сотрудников).

Концепция организационного развития предполагает, что культура должна стать более адекватной потребностям и возможностям как самой организации, так и персонала.

Развитие организационной культуры в торговом предпринимательстве должно носить системный характер. Это следует отнести и к конкретному предприятию (так как любые организационные изменения влекут за собой последствия, и нельзя принимать решения, не учитывая их последствий), и организации отрасли в целом. Такое положение связано с тем, что формирование эффективной организационной культуры позволит предприятиям удерживаться на рынке в условиях жесткой конкуренции. Организационная культура является одним из тех конкурентных преимуществ, которое дает возможность субъектам торгового предпринимательства выживать в условиях реалий современной экономики. Кроме того, на саму культуру организации оказывают воздействие различные факторы внешней среды, влияние которых необходимо учитывать.

Применение системного подхода к рассмотрению организации, являющейся открытой системой, предполагает наличие входа, процесса преобразования (технической переработки) и выхода.

Ресурсами для создания организационной культуры являются факторы внешней среды, а

также культура других организаций сферы торговли. В результате преобразования данных ресурсов происходит формирование организационной культуры, что ведет к улучшению микроклимата в коллективе, возрастанию мотивации трудовой деятельности, созданию сплоченной команды во главе с эффективным лидером, формированию приверженности к организации и установлению традиций и этических норм. Но все это является только внутренней стороной проявления культуры в организации.

Нельзя забывать и о внешней стороне, которая, как нам представляется, наиболее важна. Данное утверждение основывается на том, что специфика организационной культуры торгового предпринимательства состоит во внешнем проявлении ее составляющей, а именно в предпочтении покупателей. Это отличает торговые организации от производственных, в которых покупатель чаще всего сталкивается только с товаром, и лишь характеристики продукции определяют предпочтения потребителей. В условиях торгового предпринимательства покупатель в первую очередь сталкивается с системой обслуживания, и если она не устраивает покупателя, то он найдет желаемый продукт у другого продавца. Сегодня привычная схема «хороший товар по разумной цене» не срабатывает, так как потребителю предлагают слишком много отличного товара с оптимальным соотношением цены и качества. Поэтому на рынке могут лидировать только те торговые предприятия, которые с помощью определенных технологий постоянно удерживают внимание все более разборчивого покупателя.

Таким образом, по нашему мнению, система формирования организационной культуры торгового предпринимательства может быть представлена в виде схемы, приведенной далее на рисунке. Рассмотрим предложенную систему более подробно.

Современная организационная культура торговых предприятий формируется, на наш взгляд, преимущественно под воздействием иностранных культур. Объясняется это тем, что с распадом Советского Союза на российский рынок пришло большое количество иностранных компаний. В этот период советская система торговли, в которой личные интересы продавцов превалировали над интересами покупателей, изжила себя, а новая самостоятельная организационная



Система формирования организационной культуры в торговом предпринимательстве

культура не успела сформироваться. Именно поэтому очень часто культура того или иного российского торгового предприятия копирует культуру иностранного. Для отечественных предприятий данный факт имеет как положительное, так и отрицательное значение.

Иностранные предприятия имеют хорошо развитую культуру, однако копирование, даже если это аналогичное предприятие, не может быть гарантированно эффективным, так как необходимо учитывать национальные и мест-

ные особенности. Руководство предприятия может изыскивать ресурсы формирования организационной культуры также в культурах тех организаций, с которыми сотрудничает данная торговая бизнес-единица. Это могут быть не только поставщики и конкуренты, но и предприятия торговли другого товарного сегмента. Однако культура других организаций – это только один из факторов формирования организационной культуры, причем далеко не единственный.

Как уже отмечалось, при формировании организационной культуры необходимо учитывать национальные и региональные традиции и обычаи, а также этические и моральные нормы и ценности, преобладающие в обществе. Без учета этих факторов невозможно полностью удовлетворить потребности сотрудников, а также ожидания покупателей (например, размещая в торговых точках какой-либо символ, оскорбляющий религиозные взгляды населения, можно навсегда лишиться покупателей).

Создавая систему организационной культуры, необходимо всегда помнить, что каждый сотрудник может повлиять на культуру организации в силу своих психологических особенностей и системы этических и моральных ценностей. Особенно это важно учитывать при приеме на работу новых сотрудников. Уже в ходе отборочных собеседований с кандидатами необходимо выявлять тех, чьи личностные черты и система взглядов не отвечают культуре организации.

Рассматривая организационную культуру как системное явление, нельзя не охарактеризовать ее внешнее проявление. Когда речь идет о сфере торговли, на передний план выходят отношения с покупателями. Учитывая данные статистики, можно сделать следующие выводы:

- только четыре из ста неудовлетворенных клиентов подают жалобы, но каждый из них расскажет примерно десяти друзьям и коллегам о своем неудачном опыте. Таким образом, не удовлетворив сто клиентов, торговое предприятие может потерять около тысячи потенциальных клиентов;
- только один из десяти неудовлетворенных клиентов возвращается, а привлечение нового клиента стоит в пять раз дороже, чем сохранение уже имеющегося. Уменьшение же доли рынка на 10 % приводит к уменьшению доли прибыли на 5–8 %.

Именно поэтому необходимо развивать организационную культуру в торговом предпринимательстве. Усиливающаяся конкуренция в торговле заставляет руководителей торговых предприятий задумываться о внедрении современных технологий и новых подходов к организации торговли. Изменения в торговых точках помогают получить дополнительную прибыль и завое-

вать лояльность покупателей. Некоторым торговым предприятиям изменения в системе работы с покупателями необходимы просто для того, чтобы остаться на рынке. Однако все мероприятия могут дать ожидаемый эффект только при грамотной системе формирования организационной культуры.

Лояльность покупателей к торговому предприятию во многом связана с тем, насколько комфортны условия для выбора и совершения покупок. Поэтому роль работников торгового зала, обеспечивающих эти условия, постоянно растет. Питер Ф. Друкер писал, что рациональность потребителя – это рациональность его личной ситуации. То же самое можно сказать и о рациональности продавцов, если они не заинтересованы в показателях своей работы. Один из явных симптомов низкого уровня организационной культуры – неудовлетворительная организация рабочих мест, когда в первую очередь принимается в расчет удобство для продавца, а не для покупателей. Бессистемная выкладка – это еще не самое худшее, встречается даже размещение товарного запаса на полке на уровне глаз. При размещении групп товаров и отдельных товаров в зале приоритетом является равномерность нагрузки на продавцов, а не принципы совместного приобретения, импульсных покупок и т. п. Еще один симптом – снижение уровня обслуживания. Довольно часто поведение персонала торговой точки демонстрирует нежелание работать.

Стремительное развитие системы торговли, появление на российском рынке западных торговых компаний безусловно оказали влияние на рынок труда. Текучесть кадров в торговле очень высока по сравнению с другими областями, среди продавцов она подчас носит катастрофический характер, и можно сказать, что уровень квалификации продавцов в среднем снизился. Тем руководителям, кто не считал целесообразным развивать организационную культуру, пришлось смириться с менее опытными сотрудниками. Тут и проявляется одна из главных проблем, связанная с работниками торговли низшего и среднего звена, – отсутствие знаний о том, как конкретное действие влияет на общие результаты работы торгового предприятия. Продавцы-кассиры часто осуществляют только функцию кассира, поскольку не задумываются о поведении потреби-

телей, не представляют себе, какая связь существует между контингентом посетителей и оформлением зала, различными вариантами выкладки и динамикой продаж, благосостоянием покупателей и ассортиментом. Например, не все продавцы знают «цену места» на полках и могут выставить на приоритетное место товар, просто подходящий по цвету. В случае отсутствия товара полка может оставаться пустой в течение нескольких часов.

Для решения именно этих проблем в обслуживании покупателей необходимо развивать организационную культуру, которая позволит создать положительный имидж торгового предприятия в глазах покупателей, как существующих, так и потенциальных.

Рассмотренный нами системный подход к формированию организационной культуры носит общий характер и определяет направления ее совершенствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грядов С.И., Крячков И.Т. Предпринимательство в АПК. М.: Колос, 1997. 351 с.
2. Карпов А.В., Скитяева И.М., Волкова И.В., Ямщиков И.А. Организационная культура: понятие и реальность: Учеб. пособие. М.: Ин-т психологии РАН, 2002.
3. Шайн Э. Организационная культура и лидерство: Построение. Эволюция. Совершенствование: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 335 с.
4. Шапиро С.А., Шапиро А.Я. Управление персоналом как вид предпринимательской деятельности. М.: Альфа-Пресс, 2006. 256 с.

УДК 659.1

Тихонов Д.В.

К ВОПРОСУ О ВЕРОЯТНОСТНОМ ПОДХОДЕ В МЕДИАПЛАНИРОВАНИИ

Российский рынок рекламы продолжает развиваться и, несмотря на уменьшение совокупного рекламного бюджета в 2009 году (табл. 1) [5], отмечается положительная динамика количества рекламодателей (рис. 1).

В условиях возросшей конкуренции практически во всех отраслях и достаточно большого уровня рекламного шума в России необходимо более тщательно планировать рекламные кампании. Особенно это касается рекламы в средствах массовой информации (СМИ), статьи расходов по которой – основные в рекламных бюджетах. Все это определяет повышение требований к процессу медиапланирования.

Медиапланирование включает выбор конкретных средств рекламы (нескольких газет из группы, телепередач на телеканалах, адресов щитов), времени, места выхода рекламных объявлений, их размера, длительности, количества, а также составление календарных планов-графиков выхода объявлений на основе анализа размера и структуры аудиторий средств рекламы [2].

Процесс медиапланирования подразумевает наличие достоверных данных о численности и структуре населения региона, его медиапредпочтениях и возможность расчета основных показателей медиаплана.

Демографические данные и аудитории СМИ могут определяться только с помощью социологических опросов. Сегодня многие компании в регионах России проводят исследования такого рода вплоть до городов с населением свыше 100 тысяч человек.

Различия в подходах к медиапланированию начинаются с расчета показателей медиаплана. Большинство исследовательских компаний используют социометрический метод. Данные о накопленных аудиториях при нескольких выходах рекламы в СМИ, суммарные рейтинги за весь период рекламной кампании, частотность воздействия, пересечения аудиторий и прочие показатели измеряются с помощью трекинга, т. е. на основе тех же социологических исследований во времени.

Таблица 1

Распределение совокупного рекламного бюджета по средствам распространения

Средства распространения рекламы	2008	2009	Темп роста, %
	Январь – сентябрь, млрд руб.		
Телевидение	93,5–94,5	73,5–74,5	21
Радио	9,8–9,9*	6,4–6,5	35
Пресса	40,2–40,4	22,6–22,8	44
В том числе: газеты	10,3–10,4	6,4–6,5	37
журналы	18,7–18,8	11,–11,2	41
рекламные издания	11,1–11,2	4,9–5,0	55
Наружная реклама	33,8 – 34,0	19,6–19,8	42
Интернет*	5,1–5,2*	5,2–5,3	3
New media	3,2*	2,5	22
Итого	186–187*	130–131	30

* Без учета контекстной рекламы.

При этом планирование показателей медиаплана в больших городах не вызывает трудностей, поскольку опросы проводятся по большому числу параметров и чаще. Что касается малых городов, то здесь получить статистически значимые показатели можно только на укрупненных целевых аудиториях. К этой проблеме за последний год добавилась проблема отказа исследовательских компаний от своих проектов

из-за их экономической неэффективности. Вследствие этих проблем появилась необходимость в планировании показателей медиаплана на основе математических методов. При этом за основу взяты два основных подхода:

– эмпирически найденные правила и предписания, которые оперируют набором конкретных показателей из баз данных, обзором предыдущего опыта, а также мнением пользователей;

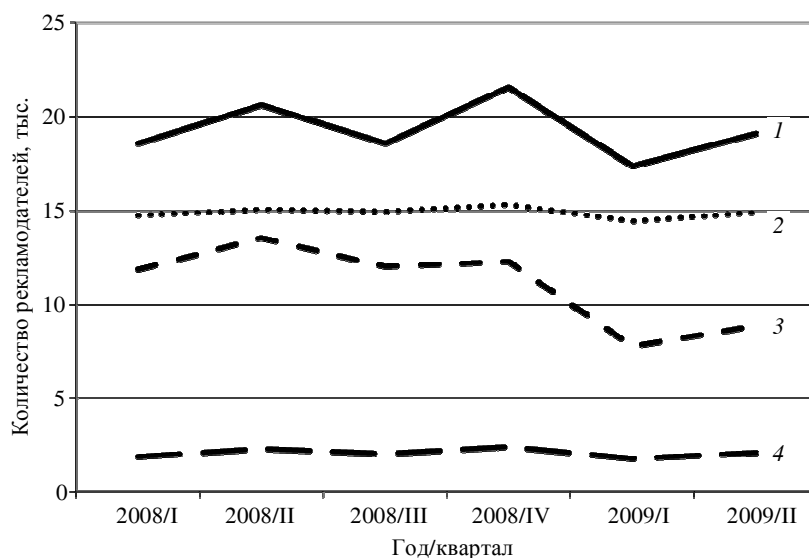


Рис. 1. Динамика количества рекламодателей в России

1 – телевидение; 2 – наружная реклама; 3 – пресса; 4 – радио

– последовательная теория на основе не аналогии, а последовательной математической модели.

На рынке медиаисследований присутствует сегодня ряд крупных исследовательских компаний со своими проектами и программными продуктами (табл. 2). Последние позволяют проводить анализ медиапредпочтений различных целевых групп и оптимизировать медиапланы по ряду критериев (максимизация охвата, частоты, суммарного рейтинга; минимизация бюджета, стоимости тысячи контактов и т. п.) с использованием ограничений. Безусловно, существуют и другие программные продукты, здесь же представлены самые популярные в Санкт-Петербурге. Эти компании используют первый подход.

Компаний, реализующих второй подход, гораздо меньше. В основном это отдельные исследовательские проекты, требующие загрузки определенных данных и не имеющие широкой известности среди специалистов. Можно отметить лишь компанию Excom Media, использующую для планирования показателей собственный математический аппарат.

Вышеизложенное объясняет актуальность поиска математического подхода к планированию показателей медиаплана.

Перечислим некоторые требования к математической модели:

- непротиворечивость – не входить в противоречие с существующими общепринятыми понятиями и опытом;
- простота и адекватность – небольшой набор и измеримость входных параметров, возмож-

ность сравнения расчетных параметров модели с данными социологических и медийных измерений;

- гибкость и универсальность – возможность моделирования различных сценариев поведения.

При этом существуют вопросы, на которые необходимо ответить перед постановкой задачи:

- возможно ли вообще создание формализованной математической модели для правильного прогнозирования процессов в такой сложной системе, как реальные рекламные коммуникации;
- какую систему понятий лучше выбрать для моделирования планирования рекламных кампаний и какие должны быть входные параметры модели, объективно характеризующие СМИ и рынок.

Наиболее конструктивный подход заключается в том, чтобы: иметь корректную математическую методику, работающую с определенными показателями аудиторий СМИ; использовать адекватную модель рынка и поведения потребителей; уметь дополнять количественные результаты, полученные с помощью моделирования результатов рекламы, теми данными, что дают опыт и интуиция [3].

Далее приведем определения основных медиапараметров, необходимых для планирования рекламных кампаний.

Охват (*Reach, Cover*) – количество людей из целевой аудитории, которые увидели рекламное объявление хотя бы один раз в момент времени или за период рекламной кампании, измеряется

Т а б л и ц а 2

Основные исследовательские проекты

Исследовательская компания	Социометрический проект	Программный продукт	Измеряемое медиа
TNS Gallup Media	National Readership Survey	Galileo	Пресса
TNS Gallup Media	Radio Index	SuperNova	Радио
TNS Gallup Media	TV Index/ TV Index Plus	Palomars, TV-Planet	Телевидение
TNS Gallup Media	Web Index	i-Star	Интернет
TNS Gallup Media	Объединенные базы остальных проектов	Zodiac	Мультимедийные планы
Comcon	TGI, Premier, Web-rating	Data Friend	Любое измеряемое (зависит от загруженных данных)
ООО «Гортис»	Аудитории средств рекламы	Proba-Media (Plan Media)	Пресса, радио

Таблица 3

Пример частотного распределения

Частота	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Общий охват	Средняя частота	TRP	Количество спотов	
													Прайм-тайм	Дневное время
Охват, %	15	12	9	6	3	2	1	1	1	50	2,8	140	10	20

в тыс. чел. или в процентах, как доля от целевой аудитории. Понятия *Reach* и *Cover* используются для разных типов медиа, но, по сути, идентичны.

Охват $N+$ (*Reach* $N+$) – количество людей из целевой аудитории рекламного воздействия, которые увидели рекламное объявление минимум N раз в момент времени или за период рекламной кампании, измеряется в тыс. чел. или в процентах, как доля от целевой аудитории.

Соответственно понятие «охват» тождественно понятию «охват $1+$ ».

$$R = N_{viewers} / N_{popul} \times 100,$$

где $N_{viewers}$ – число зрителей, видевших рекламу;
 N_{popul} – число потенциальных зрителей.

Рейтинг (*Rating*) – представляет собой оценку аудитории, видевшей или слышавшей ту или иную передачу. Рейтинги измеряются для индивидуумов и домохозяйств. Рейтинг – это доля целевой аудитории, имевшая контакт с одним выходом рекламного объявления. Фактически рейтинг – охват целевой аудитории за один выход в СМИ. Сложив все рейтинги, мы получим общее число контактов целевой аудитории с рекламным объявлением.

КРК (количество рекламных контактов) – то количество раз, которое люди из группы охвата увидели рекламное объявление за период рекламной кампании. Иначе этот показатель обозначают *GRP* (*Gross rating points*) или *TRP* (*Target rating points*).

GRP – сумма рейтингов всех выходов рекламного объявления во всех медиа, суммарный рейтинг по населению региона; рассчитывается как сумма всех одномоментных рейтингов по населению региона за период рекламной кампании (в момент времени).

TRP (*Target Rating Points*) – целевой суммарный рейтинг. Рассчитывается так же, как и *GRP*, но только не для всей аудитории, а для целевой группы:

$$GRP = \sum_{i=1}^n q_i \cdot Rating_i,$$

где $Rating_i$ – рейтинг одного выхода i -го объявления; q_i – количество объявлений с индексом i ; n – общее количество объявлений.

В практике медиапланирования показатели суммарного рейтинга редко различаются, но чаще всего используется *GRP*. Продажа рекламного времени по *GRP* в России имеет незначительную историю. Например, на телевидении вплоть до этого года продажа рекламного времени велась по минутам, т. е. рекламодатель действительно покупал время и место, а не целевую аудиторию, как это должно быть.

Frequency (F) – средняя частота, показывает, сколько в среднем пришлось рекламных контактов за период времени на одного человека из группы охвата, $F = GRP / R$.

Частотное распределение представляет собой распределение частоты просмотров для каждого уровня охвата или охват на каждом уровне частоты. В табл. 3 представлены результаты рекламной кампании для женщин от 18 до 49 лет; 30 спотов на телевидении; 15 % аудитории видели ролик только один раз [1].

Если поставить вопрос следующим образом: сколько человек смотрели ролик чаще, чем один раз? чаще, чем два раза? и т. д.

Тогда $R1$ (Охват $1+$) = 50 %, $R8$ (Охват $8+$) = 2 %.

Таблица 4

Распределение охвата разной частоты

Частота	1+	2+	3+	4+	5+	6+	7+	8+	9+
Охват, %	50	35	23	14	8	5	3	2	1

Теперь попробуем записать приведенные параметры с точки зрения теории вероятностей. Очевидно, что охват за один выход рекламного объявления в СМИ (а значит и рейтинг) может определяться только фактически, т. е. на основе социологических опросов или специальных регистрирующих приборов. Зная величину охвата за один выход, можно оценить максимальную

долю людей из целевой аудитории, которую можно охватить, поскольку охват определяется исходя из вопросов о просмотре передачи на телевидении, чтении газеты или журнала, прослушивании радиопередачи. Далее необходимо определить, увидел ли человек из группы охвата наше рекламное объявление. Это определяется параметрами самого рекламного объявления, например размером модуля в печатных СМИ, длительностью и расположением спота на телевидении или радио. То есть каждое объявление имеет свою вероятность быть замеченным или, иначе, существует вероятность контакта с рекламным объявлением.

Представим понятие охвата следующим образом:

$R(n)$ – доля целевой аудитории, имевшая хотя бы один контакт с рекламным объявлением хотя бы один раз за n выходов этого объявления в СМИ;

$R(n = 1)$ – доля целевой аудитории, имевшая хотя бы один контакт с рекламным объявлением за один выход в СМИ.

Как отмечалось, не все представители целевой аудитории, зафиксированные в социологическом опросе, на самом деле проконтактируют с рекламным объявлением, а, значит, необходимо ввести новое понятие – реальный охват:

Реальный охват – доля целевой аудитории, имевшая хотя бы один контакт с рекламным объявлением. С учетом вероятности контакта определяется как

$$G(n) = R(n)P_n,$$

где P_n – вероятность того, что случайно выбранный человек из группы охвата имел хотя бы один контакт с рекламным объявлением за n выходов

в СМИ, $P_n = \bigcup_{k=1}^n E_k$ – объединение событий, заключающихся в осуществлении хотя бы одного контакта человека из группы охвата при одном (k -м по счету) выходе объявления.

Если вероятность контакта с рекламным объявлением постоянна, то при n выходах вероятность увидеть объявление хотя бы один раз определяется по формуле

$$P_n = 1 - (1 - p_1)^n,$$

где p_1 – вероятность контакта с объявлением за один выход.

Соответственно появляется понятие – реальный суммарный рейтинг за все выходы объявления в СМИ, или реальное количество рекламных контактов GRP_r :

$$GRP_r = P_n \sum_{i=1}^n Rating_i.$$

Очевидно, что при однократном выходе одного объявления возможно рассчитать только охват $R1$, что легко записать с точки зрения теории вероятностей. А при нескольких выходах рекламного объявления необходимо рассчитать частотное распределение охвата, т. е. разложить суммарный показатель охвата на составные части.

Введем функцию $r_n(f)$ – доля людей из группы охвата, имевшая f контактов с рекламным объявлением, тогда

$$R(n) = \sum_{f=1}^n r_n(f).$$

Это формула частотного распределения без учета вероятности рекламного контакта. Если же мы хотим получить разложение реального охвата, то необходимо ввести выражение

$$G(n) = \sum_{f=1}^n g_n(f),$$

где $g_n(f)$ – доля людей из группы охвата, имевшая f контактов с рекламным объявлением с учетом вероятности контакта.

Эту функцию удобно представить с помощью формулы Бернулли [4]:

$$\begin{aligned} g_n(f) &= r_n(f)[C_n^f p^f q^{n-f}] = \\ &= r_n(f) \left[\frac{n!}{f!(n-f)!} p^f (1-p)^{n-f} \right]. \end{aligned}$$

Теперь остается связать соотношением суммарный рейтинг и среднюю частоту контактов. Если каждое слагаемое из частотного распределения умножить на соответствующую среднюю частоту, получим суммарное количество рекламных контактов. Запишем это выражение с учетом реального рейтинга и реального охвата:

$$\sum_{f=1}^n f \cdot g_n(f) = n \cdot Rating.$$

Приведенные формулы справедливы для тех случаев, когда вероятность выхода объявления остается неизменной и используется одно СМИ.



Проведенные исследования показали, что соотношения между реальными и номинальными значениями охвата и суммарного рейтинга при достаточном числе выходов рекламного объявления (не менее пяти) сопоставимы даже при малой вероятности контакта с рекламным объяв-

лением. А охват различной частоты имеет существенную разницу. В дальнейших исследованиях необходимо определить реальные значения охвата и суммарного рейтинга при выходе рекламных объявлений в нескольких СМИ и с разной вероятностью контакта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бузин В., Бузина Т. Медиапланирование для практиков. М.: Вершина, 2006. 448 с.
2. Климин А.И. Медиапланирование своими силами. Готовые маркетинговые решения (+CD). СПб.: Питер, 2007. 192 с.
3. Красс М.С. Чупрунов Б.П. Математика для экономистов. СПб.: Питер, 2005. 464 с.

4. Шматов Г.А. Основы медиапланирования: эвристический подход: Учеб. пособие. 2-е изд. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. 384 с.
5. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: http://akarussia.ru/obm_rp_09

УДК 338.48; 332.14

Аксенова О.А., Никифорова В.М.

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ САЙТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ АДМИНИСТРАЦИЙ

Распространение технологии Интернета на управленческие и организационные процессы в сфере государственного управления многих стран мира, в том числе и России, – одна из наиболее заметных тенденций последних лет. В настоящий момент в России реализуется федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 гг.)», одобрена концепция Региональной информатизации до 2010 г., принят ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления», в котором значительное внимание уделено информации, размещаемой на сайтах государственных органов в сети Интернет.

Расширение масштабов применения Интернета, популярность туристской тематики в Интернете, комплексы преимуществ как для туристских администраций, так и для потенциальных туристов являются объективными предпосылками использования официальных сайтов региональных туристских администраций (РТА) для продвижения туристских территорий. Это объясняет важность их роли и обуславливает

необходимость исследования текущего состояния посредством оценки посещаемости и веб-мониторинга (выявления избранных свойств, качеств и показателей).

Для оценки состояния сайтов проведено исследование на предмет их соответствия: общепринятым техническим требованиям; рекомендациям Всемирной туристской организации; положениям нормативных правовых актов, определяющих права граждан на доступ к информации о деятельности государственных органов.

Выборка формировалась на основе ряда требований (ограничений): принадлежность сайта туристской администрации субъекта РФ; наличие на сайте статистического сервиса (счетчика); открытый доступ к данным счетчика о посещаемости сайта. На основании этих требований из 24 официальных сайтов РТА* было выбрано 10 сайтов (табл. 1).

* На момент исследования (март–апрель 2009 г.) официальный сайт был у 24 региональных органов управления туризмом из 83, что составляет менее 30 %.

Таблица 1

Официальные сайты туристских администраций субъектов РФ

Официальный сайт	Субъект РФ: орган власти
www.pomorland.info	Архангельская область: Комитет по международным связям и развитию туризма администрации Архангельской области
www.tourism.vladimir.ru	Владимирская область: Отдел развития туризма администрации Владимирской области
www.vologdatourinfo.ru	Вологодская область: Комитет по туризму Вологодской области
www.tourism-kuzbass.ru	Кемеровская область: Управление туризма, отдыха и молодежного досуга Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области
www.kurortkuban.ru	Краснодарский край: Департамент комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края
www.moscow-city.ru	г. Москва: Комитет по туризму города Москвы
www.tourismnn.ru	Нижегородская область: Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области
www.ticrk.ru	Республика Карелия: Управление развития экономики муниципальных образований, социальной сферы, туризма Министерства экономического развития Республики Карелия
www.w-siberia.ru	Тюменская область: Департамент стратегического развития Тюменской области
www.yamaltour.ru	Ямало-Ненецкий АО: Агентство по туризму Ямало-Ненецкого АО

Приведенные выше сайты оценены по 28 критериям, объединенным в следующие *комплексные критерии*: посещаемость; многоязычие; информационное наполнение; удобство пользования; интерактивность; дизайн/внешний вид; взаимодействие туристской администрации

с пользователями (табл. 2). Комплексный критерий обозначен $X_i = \{x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{in}\}$, где i – номер комплексного критерия, n – количество критериев, объединенных комплексным критерием X_i .

Таблица 2

Комплексные критерии и их составляющие

Критерий	Оценка
X_1 – комплексный критерий «посещаемость»	
x_{11} – количество пользователей. Параметр показывает количество уникальных посетителей, просмотревших сайт за определенное время. Параметр может определяться по-разному: IP-адреса, файлы Cookie и прочие средства идентификации [1]	При оценке учитывалась популярность территории: оценивалось среднее за месяц число пользователей сайта на 100 тыс. туристов в год. Количество туристов косвенно отражает численность лиц, остановившихся в коллективных средствах размещения [3]. Сайт с максимальным значением (сайт Республики Карелия: 5240 посетителей сайта в месяц на 100 тыс. туристов в год) получил оценку «1», исходя из чего построена шкала оценок по этому критерию для остальных сайтов

Продолжение табл. 2

Критерий	Оценка
x_{12} – количество показов. Параметр также называют: просмотр, хит, загрузка. Количество страниц (текстовых, HTML), просмотренных всеми пользователями	Было взято среднее за месяц число показов на 100 тыс. туристов, сайт с максимальным значением получил оценку 1, исходя из чего рассчитана оценка для остальных сайтов
x_{13} – активность пользователей. Число страниц, просмотренных пользователем за сессию. Параметр может быть рассчитан делением числа просмотренных страниц на число посетителей за определенный период; будет получена средняя длина просмотра сайта. Однако информативнее распределение посетителей – по числу просмотренных страниц	Максимальное значение средней длины просмотра (5,89 страницы) принято за единицу, рассчитаны оценки для других сайтов. Анализировалась статистика посещаемости сайтов РТА на момент исследования (апрель 2009 г.). Данные для анализа были взяты со счетчика Rambler Top 100 [4]
x_{14} – географическое распределение аудитории. Географическая привязка IP-адреса позволяет определить географическое положение пользователя	Практически для 100 % пользователей определяется страна, для 95 % посетителей из России – регион
X_2 – комплексный критерий «многоязычие»	
x_{21} – наличие версий на иностранных языках	Сайт с максимальным числом (5) иноязычных версий получил оценку 1, сайт с версией на одном иностранном языке – 0,2 балла и т. д.
x_{22} – способ перехода. Переход на иноязычную версию должен осуществляться с главной страницы и быть интуитивно понятен	За возможность перехода на иноязычные версии с главной страницы присваивалась оценка 1
x_{23} – полнота иноязычной версии. Сравнение основных разделов русско- и иноязычной версий сайта позволило оценить, насколько полное содержание сайта доступно иностранным туристам	Оценка 1 – при полном совпадении версий, 0,7 – при отсутствии информации не имеющей высокой значимости для туристов; 0,5 – при отсутствии важных для туристов разделов
X_3 – комплексный критерий «информационное наполнение»	
x_{31} – ссылки на другие сайты	Наличие сборника полезных ссылок – оценка 1, отсутствие – 0
x_{32} – новости. Исследования свидетельствуют, что пользователи больше доверяют сайтам, которые часто обновляются, поэтому отслеживалось наличие новостей на сайтах, дата последнего обновления, возможность подписки и экспорта новостей в RSS	Присваивалось по одному баллу за наличие новостей, возможность их экспорта в RSS и их последнее обновление не позднее 7 дней. Баллы по этим показателям суммировались, наибольшее суммарное значение принималось за единицу и рассчитывались оценки для остальных сайтов
x_{33} – наличие раздела «О нас». «О <название органа государственного управления>»	Наличие раздела «О нас» – оценка 1, отсутствие – 0
x_{34} – информативность разделов сайта (возможность получения более подробной информации по каждой из основных тем). Ввиду отсутствия унифицированной системы рубрик и требований к содержанию официальных сайтов РТА полное сравнение их информационного наполнения затруднено. Поэтому анализ информативности сайта проводился по направлению «средства размещения»	Баллы суммировались по перечисленным ниже параметрам; наибольшее суммарное значение принималось за единицу; рассчитывались оценки для остальных сайтов. Наличие подразделов по типу размещения/ по дестинаций/ по звездности (один признак рубрикации – 1 балл); контактов объектов размещения (1 балл); контактов и ссылок (2 балла); фотографий объекта (1 балл); информации о ценах (1 балл); поиска с фильтрами (1 балл); доля объектов размещения представленных на сайте от «числа коллективных средств размещения субъекта РФ» [3]
X_4 – комплексный критерий «удобство пользования»	
x_{41} – сквозное меню. Навигация по разделам должна быть оформлена в виде сквозного (расположенного на всех страницах сайта) меню	Наличие сквозного меню – 1, отсутствие – 0

Продолжение табл. 2

Критерий	Оценка
x_{42} – карта сайта. Отражает и позволяет понять информационную структуру сайта	Наличие карты сайта – 1, отсутствие – 0
x_{43} – ссылка на главную страницу	Наличие ссылки на главную страницу – 1, отсутствие – 0
x_{44} – поиск с фильтрами (по дате, разделу и т. д.)	Наличие поиска – 1, отсутствие – 0. Фильтр результатов поиска – 1
x_{45} – текстовая версия	Наличие текстовой версии – 1, отсутствие – 0
X_5 – комплексный критерий «интерактивность»	
x_{51} – наличие виртуальной брошюры и интерактивного плана путешествия	Виртуальные брошюры и интерактивные планы путешествий есть – 1, нет – 0
x_{51} – on-line бронирование	On-line бронирование есть – 1, нет – 0
X_6 – комплексный критерий «дизайн»	
x_{61} – корректность загрузки в браузерах. Проверка проводилась в популярных для Рунета браузерах: Internet Explorer (доля рынка 52 %), Firefox (24 %), Opera (17 %) [5]	Корректная загрузка – 1; неправильное отображение – 0
x_{62} – слоган. Запоминающаяся словесная характеристика региона	Наличие слогана – 1; Добро пожаловать – 0,5; слогана нет – 0
x_{63} – логотип. Графический символ региона	Наличие логотипа – 1, отсутствие – 0
x_{64} – фото на главной странице	Наличие фото/карты – 1, отсутствие – 0
x_{65} – читаемость текста. Оценивался размер шрифта и контраст между цветом шрифта и фона	Достаточный размер шрифта и контраст между фоном и текстом – 1; слабый контраст и/или шрифт <12 – 0
x_{66} – чужая реклама. Баннеры, контекстная реклама и «продажные» ссылки мешают воспринимать сайт серьезно и нарушают простоту дизайна	Наличие рекламы – 0, отсутствие – 1
X_7 – комплексный критерий «взаимодействие туристской администрации с пользователем»	
x_{71} – удобная и оперативная обратная связь (телефон, электронная почта, формы обратной связи, ICQ-консультанты и т. д.)	Максимальному числу способов обратной связи (4) присваивалась оценка «1», в соответствии с этим строилась шкала оценок для остальных сайтов
x_{72} – форум. Государственная коммуникация; сохраняющая достоинства публичности и открытости, принимает характер полилога. Привлечение экспертов и групп интересов к государственным коммуникациям, делает их востребованными	Наличие форума – 1, отсутствие – 0
x_{73} – маркетинговые исследования. Специальные формы на сайте с перечнем вопросов для посетителей, позволяющих выяснить информацию, существенную для продвижения туристской территории	Наличие опроса – 1, отсутствие – 0

Оценка комплексного критерия обозначена $Y_i = f(X_i)$, где i – номер комплексного критерия. Ввиду того что оценки по комплексным критериям относятся к порядковым шкалам и допускают монотонные преобразования, $Y_i = f(X_i) = \sum_n f(x_{in})$, где x_{in} – критерии, объединенные комплексным критерием X_i . Значения комплексных критериев

приведены к единой 6-балльной шкале $Y_{i+1} = a + bY_i$ и сведены в таблицу (табл. 3).

Проведенное исследование выявило проблемы практически по всем комплексным критериям и тем самым обосновало необходимость анализа значений комплексных критериев и их отдельных составляющих. Проблемные области показаны на гистограммах (рис. 1).

Таблица 3

Значения комплексных критериев (по 6-балльной шкале)

Субъект РФ, сайт	Комплексные критерии						
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
Архангельская область, www.pomorland.info	2,4	4,2	1,46	4,8	0	6	1
Владимирская область, www.tourism.vladimir.ru	1,64	0	1,37	6	0	4,5	1,5
Вологодская область, www.vologdatourinfo.ru	2,58	0	3,09	4,8	0	5,5	4
Кемеровская область, www.tourism-kuzbass.ru	1,18	0	0,2	3,6	0	6	3,5
Краснодарский край, www.kurortkuban.ru	2,66	3,4	3,35	6	0	5	1
г. Москва, www.moscow-city.ru	1,76	4,4	2,67	4,8	3	5	1
Нижегородская область, www.tourismnn.ru	2,14	3,8	3,2	3,6	0	6	1
Республика Карелия, www.ticrk.ru	5,76	0	4,01	4,8	0	5	3
Тюменская область, www.w-siberia.ru	1,3	3,8	4,88	6	3	6	2,5
Ямало-Ненецкий АО, www.yamaltour.ru	1,58	5	4,94	3,6	0	5	3,5

В ходе исследования были получены следующие результаты:

1. Значения комплексного критерия «посещаемость» для исследуемых сайтов существенно различаются (см. рис. 1), лидирует сайт Республики Карелия, хотя в абсолютных значениях более посещаемы сайты Краснодарского края и г. Москвы. Посещаемость сайтов рассчитывалась на 100 тыс. реальных туристов, что позволяет объективно говорить именно о «посещаемости сайта», а не о «посещаемости территории». Различия в значениях этого комплексного критерия обусловлены информационным наполнением сайтов, удобством пользования, продвижением и т. д. Корреляционный анализ показал наличие высокой, очень значимой связи (вероятность ошибки $\leq 0,001$) между значениями комплексного критерия «посещаемость» и критерия «информативность разделов сайта» (коэффициент корреляции Пирсона 0,795), а с долей представленных на сайте средств размещения корреляция еще выше – 0,862. Следовательно, решающее воздействие на посещаемость сайта оказывает информативность его разделов.

Активность аудитории на сайте напрямую отражает его качество. Средняя длина просмотра (СДП) для исследуемых сайтов составляет около четырех страниц (для сравнения: нормальная СДП в Рунете – не менее семи страниц). Однако

говорить о СДП для группы сайтов не совсем корректно. Информативнее распределение пользователей по числу просмотренных страниц (табл. 4). Из данных таблицы видно, что большинство пользователей просматривает одну страницу. Это свидетельствует о том, что содержание данных сайтов не отвечает требованиям потенциальных посетителей.

Анализ географического распределения аудитории показал, что большую часть аудитории составляют пользователи, находящиеся на территории субъекта РФ. Так, для сайта Комитета по туризму г. Москвы их доля составляет 51 % (рис. 2). Это может свидетельствовать о нечеткой ориентации на туристов при продвижении сайта, о востребованности содержания сайта жителями, о склонности туристов посещать данный Интернет-ресурс по прибытии. Доля пользователей из зарубежных стран для исследуемых сайтов колеблется от 1,4 % (сайт Вологодской области) до 27,7 % (сайт Ямало-Ненецкого АО). Корреляционный анализ показал, что столь широкий диапазон обусловлен «многоязычием» сайта, а не популярностью субъекта РФ у зарубежных туристов.

2. Отсутствуют единые «нормы интернациональности» сайтов: количество языков, способ перехода и полнота иноязычных версий, что проявляется в оценках по комплексному критерию

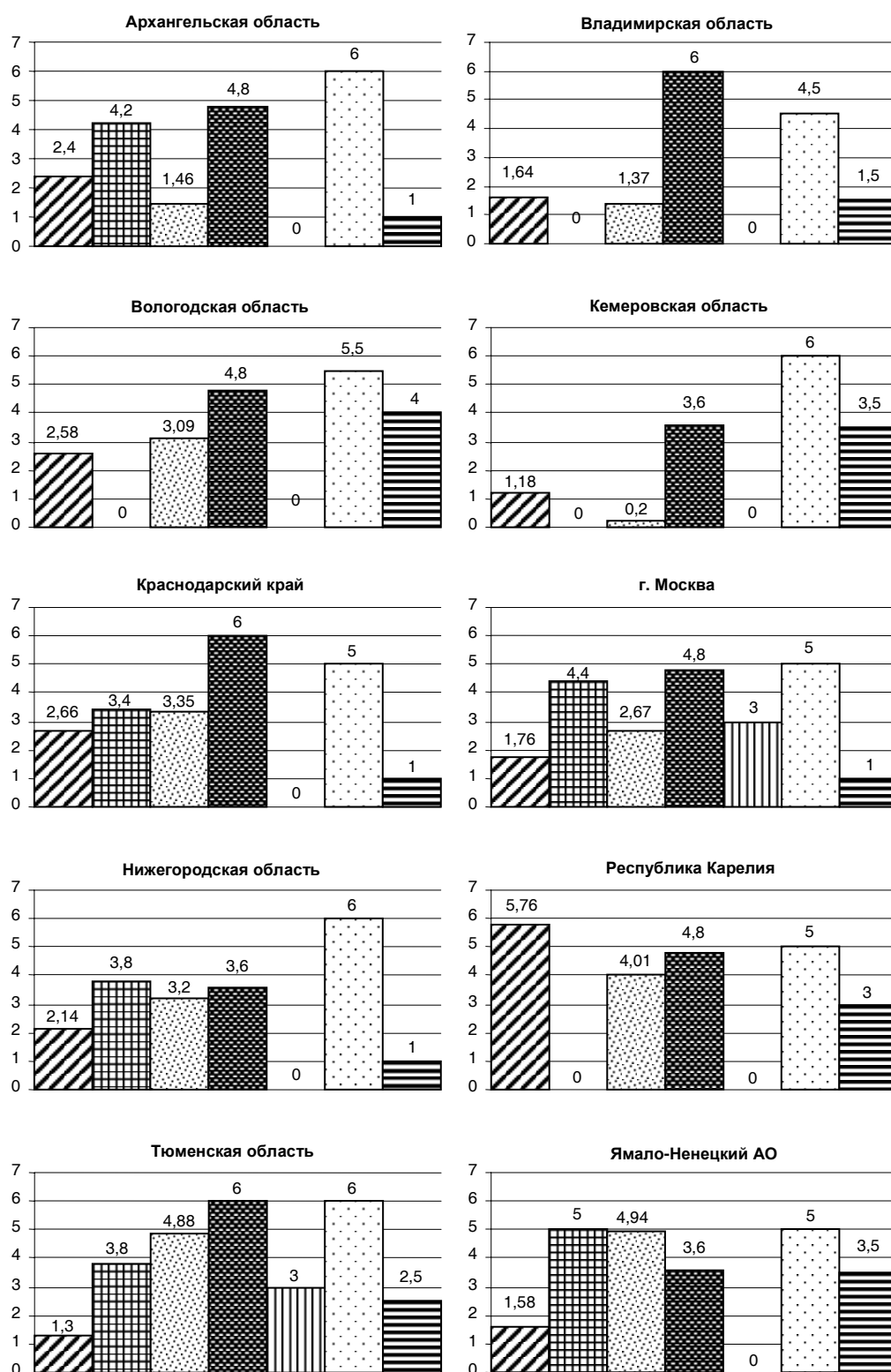


Рис. 1. Значения комплексных критериев для сайтов РТА

■ – посещаемость; ■ – интернациональность; ■ – информационное наполнение; ■ – удобство пользования;
 ■ – интерактивность; ■ – дизайн/внешний вид; ■ – взаимодействие туристской администрации с пользователями

Таблица 4

Распределение количества посетителей по числу просмотров страниц, %
(среднее за 7 дней: с 12.04.2009 по 19.04.2009)

Субъект РФ, сайт	Число просмотров страниц								Средняя активность аудитории за 30 дней
	1	2	3–5	6–10	11–20	21–50	51–100	> 100	
Архангельская область, www.pomorland.info	Администрация сайта устанавливает пароль на получение подробной статистики								2,96
Владимирская область, www.tourism.vladimir.ru	47,8	16,1	16,1	11,2	5,4	2,9	0,5	0,0	4,48
Вологодская область, www.vologdatourinfo.ru	45,9	30,4	15,7	3	4,7	1,0	0,2	0,0	4,83
Кемеровская область, www.tourism-kuzbass.ru	61,0	12,7	16,0	3,3	4,2	2,8	0,0	0,0	3,03
Краснодарский край, www.kurortkuban.ru	Администрация сайта устанавливает пароль на получение подробной статистики								5,89
г. Москва, www.moscow-city.ru	54,9	10,4	14,4	7,6	9	3,6	0,1	0,0	4,46
Нижегородская область, www.tourismnn.ru	Администрация сайта устанавливает пароль на получение подробной статистики								3,65
Республика Карелия, www.ticrk.ru	53,1	11,7	14,6	9,1	6,3	4,5	0,7	0,1	5,19
Тюменская область, www.w-siberia.ru	57,5	15,1	14,6	8,2	3,6	1,0	0,1	0,0	2,77
Ямало-Ненецкий АО, www.yamaltour.ru	67,1	15,8	9,2	5,3	2,0	0,7	0,0	0,0	2,48

рию «многоязычие» (см. рис. 1). У 40 % сайтов нет версии на иностранном языке, что делает их недоступными для зарубежных туристов. Максимальное число иноязычных версий (пять) представлено на сайте Ямало-Ненецкого АО (для сравнения: сайт Министерства туризма Греции (www.visitgreece.gr) выполнен на 11 языках). Между комплексным критерием «многоязычие» и долей зарубежных пользователей сайта корреляция высокая (коэффициент корреляции Пирсона 0,789) при высоком уровне значимости (вероятность ошибки 0,024), в то время как между долей иностранных туристов в регионе и долей посетителей сайта из зарубежных стран значимой связи выявлено не было. Следовательно, наличие версий сайта на иностранных языках повышает число зарубежных пользователей.

3. Отсутствие стандарта информационного наполнения иллюстрирует широкий диапазон значений комплексного критерия «информационное наполнение» (см. рис. 1). Значения критерия «информативность разделов» низки для большинства сайтов (исключение составляют сайты г. Москвы и Республики Карелия). Сайты

исследовались на наличие информации о средствах размещения. Опция «поиск средства размещения» с возможностью использования фильтров (по дестинации, цене), являясь необходимым условием глубокого интереса пользователей к сайту, реализована на 30 % сайтов. Интерес представляет доля средств размещения, представленных

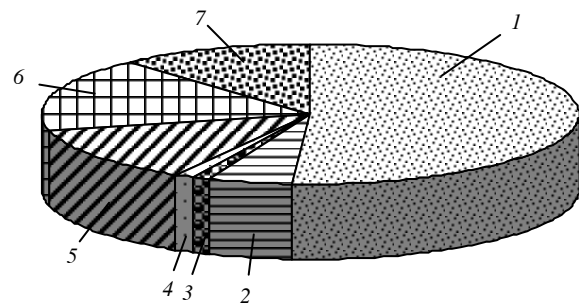


Рис. 2. Географическое распределение пользователей (на примере сайта Комитета по туризму г. Москвы)

1 – Москва и Московская обл. (51 %); 2 – Санкт-Петербург и Ленинградская обл. (5,1 %); 3 – Свердловская обл. (1,1 %); 4 – Новосибирская обл. (1 %); 5 – другие регионы (13,2 %); 6 – зарубежные страны (16,9 %); 7 – расположение не определено (11,7 %)

на сайте, от указанного в статистическом бюллетене. Для Владимирской, Нижегородской, Кемеровской областей этот показатель не превышает 13 %. Это серьезная ошибка, так как доля отелей, представленных на сайте, имеет прямую связь (коэффициент корреляции Пирсона 0,862) с комплексным критерием «посещаемость». Оптимально – разместить на сайте полный реестр средств размещения.

4. Интерактивные возможности на исследуемых сайтах отсутствуют (см. рис. 1). Исключение составляет сайт Тюменской области, на котором представлены три виртуальные экскурсии. On-line бронирование реализовано только на сайте г. Москвы. Всемирная туристская организация отмечает, что предоставление только информационных услуг не удовлетворяет современных потребителей, многие стремятся бронировать в режиме on-line. РТА должны создать такие возможности. Это можно осуществить двумя путями: ввести оплату за услуги бронирования на сайте или вступить в партнерские отношения с частными компаниями.

5. Для организации обратной связи используются телефон и e-mail. У 50 % сайтов есть формы обратной связи и лишь у 10 % – ICQ-консультант. На 20 % сайтов заявлен форум, но ссылка на него не активна. 70 % сайтов пренебрегают возможностью проведения маркетинговых исследований с помощью форм опроса. Игнорирование туристскими администрациями перечисленных способов взаимодействия – показатель низкой социальной ответственности и заинтересованности ведомства в коммуникации.

Проведенное исследование выявило проблемы, которые можно разделить на две группы: проблемы открытости и проблемы доступности информации на сайтах РТА.

Проблемы открытости:

- отсутствие сайта;
- неполнота информации;
- несвоевременность обновления;

- отсутствие ссылочной целостности;
- отсутствие интерактивных сервисов;
- невозможность обратной связи в режиме on-line.

Проблемы доступности:

- отсутствие версий на иностранных языках, их неполнота;
- отсутствие возможности фильтрации результатов поиска;
- отсутствие текстовой версии сайта.

Согласно вышеизложенному можно сделать следующие выводы.

1. Проведенное исследование позволило выявить проблемы открытости и доступности информации на сайтах РТА.

2. Преодоление проблем открытости и доступности возможно посредством работы в трех направлениях. Во-первых, нормативное закрепление требований к доступности сайтов, создание реестра официальных сайтов и механизма принуждения к исполнению законодательства. Во-вторых, разработка методических рекомендаций по созданию, информационному и технологическому сопровождению сайтов РТА. В-третьих, институализация «обратных связей», а именно мониторинга сайтов на предмет соответствия методическим рекомендациям, раскрытие результатов мониторинга, составление рейтингов открытости и доступности сайтов.

3. Предложенный подход к оценке РТА важен:

- с точки зрения оценки соответствия официальных территориальных сайтов потребностям целевых аудиторий (туристы, деловые посетители, реальные и потенциальные жители, уже существующие и возможные инвесторы, имеющийся и желаемый бизнес и т. д.);
- с позиции оценки конкурентных преимуществ территории;
- для практической работы по продвижению территории, повышению качества жизни и эффективности деятельности субъектов, в том числе взаимодействующих с данной территорией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ашманов И., Иванов П. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах (+CD). СПб.: Питер, 2008. 400 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для студентов вузов; Пер. с англ. 4-е

- изд. М.: Юнити-Дана, 2007. 1071 с.
3. Статистический бюллетень. № 8 (138). М.: Фед. служба гос. статистики, 2007. С. 93–95.
4. URL: <http://top100.rambler.ru>
5. URL: <http://trends.spylog.ru/global-statistic-browsers/>



УДК 330

Пустыльник П.Н., Сычева О.С.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Процессы глобализации производства и сбыта продукции можно рассматривать как высшую ступень интеграции и разделения труда в мировой экономической системе. Под экономической интеграцией в данном исследовании понимается формирование зон свободной торговли, единые таможенные тарифы, согласованная экономическая политика групп государств и применение единой валюты.

Конкуренция на мировом рынке предполагает борьбу товаропроизводителей и поставщиков за наиболее выгодные условия производства, сферы приложения капитала, источники сырья, рынки сбыта, а национальные конкурентные преимущества достигаются за счет реализации государственных программ развития отдельных отраслей. Конкуренция со стороны иностранных компаний наносит ущерб отечественному рынку, однако введение протекционистских мер оправдано только при наличии возможностей для развития отечественных предприятий. Государственный заказ позитивно влияет на развитие конкурентоспособности, если устанавливает стандарты на товары (спецификации) и отдает предпочтение инновационным товарам, что формирует платежеспособный спрос в экономике.

В данной статье под термином «конкуренция» понимается, что в рыночной экономике ни один отдельный хозяйствующий субъект не может оказать решающего влияния на рынок, а у предпринимателей имеется сильный стимул к разработке и внедрению инноваций (организационных и технологических) с целью оперативного реагирования на требования потребителей. Под термином «конкурент» в статье понимается предприятие/промышленный комплекс, соперничающее в достижении идентичных целей, в стремлении обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке. Причем предприятия, не участвующие в конкурентной борьбе в своей стране, редко добиваются успеха и за границей.

Заметим, что если предприятие прекращает хозяйственную деятельность, то государство не получает налоговые отчисления, персонал теряет рабочие места и заработную плату, предприниматель лишается положения в обществе, функции и собственности, акционеры теряют свои капиталовложения (в случае ликвидации акционерного общества), потребители вынуждены искать нового поставщика, а поставщики ресурсов – клиента.

Конкуренция позволяет наиболее эффективно использовать доступные ресурсы наряду с вытеснением с рынка неэффективных производителей и стремлением к минимальным производственным затратам. Обострение конкуренции способствует росту объемов инвестиций в НИОКР и технологических инноваций с целью повышения производительности труда.

Конституция Российской Федерации [1] гарантирует гражданам России защиту и поддержку в конкурентной борьбе, в том числе:

- в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности (ст. 8, п. 1);
- не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (ст. 34, п. 2);
- на территории Российской Федерации не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств (ст. 74, п. 1);
- ограничения перемещения товаров и услуг могут вводиться в соответствии с федеральным законом, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей (ст. 74, п. 2).

Кроме того, в ст. 1 п. 2 Федерального закона «О защите конкуренции» [2] записано: «Целями

настоящего Федерального закона являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков».

Конкуренция предполагает наличие в экономике трех признаков:

- структурного – большое число покупателей и продавцов; отсутствие искусственных барьеров входа на рынок;
- поведенческого – независимость действий фирм; отсутствие неэффективных производителей; правильная информация о рынке; отсутствие дискриминации.
- функционального – отсутствие сверхприбыли; соответствие товаров требованиям потребителей; инновационное поведение фирм (в данной статье под термином «инновация» будем понимать процесс изменения, связанный с разработкой или внедрением новых элементов (технических, организационных и т. д.) в конкретной социально-экономической системе).

Отметим, что понятие «конкуренция между предприятиями» неразрывно связано с понятием «конкурентоспособность предприятия/продукции (услуги)». На основе анализа различных трактовок термина «конкурентоспособность» был сделан вывод о том, что конкурентоспособность предприятия связана с наличием его преимуществ в какой-либо области (инвестиционная привлекательность, высокая производительность труда, низкий уровень оплаты труда персонала, доступность различных ресурсов, организацион-

ная структура предприятия, климатические условия, удобное географическое местоположение, расположение на торговых путях и т. д.). Конкурентоспособность промышленного предприятия может оцениваться различными способами, том числе и на основе оценки конкурентоспособности продукции. Конкурентоспособность продукции складывается из трех основных блоков: цена продукции, качество продукции, качество сервисного сопровождения (см. рис. 1). Далее рассмотрим эти составляющие конкурентоспособности.

Цена на продукцию (товары или услуги) зависит от методологии, стратегии и тактики ценообразования. В зависимости от методологического подхода к ценообразованию выбирается один из следующих методов: рыночный, затратный, административный, параметрический. Рыночный метод ценообразования предполагает учет цен конкурентов и уровень платежеспособного спроса на продукцию предприятия, затратный ориентирован на снижение производственных и непроизводственных издержек, административный основан на государственном регулировании отпускных цен и тарифов на перемещение товаров, параметрический предполагает улучшение конкретных параметров продукции.

Стратегия ценообразования связана с применяемой маркетинговой стратегией: проникновение на новые рынки сбыта, освоение новой продукции, сохранение доли имеющегося рынка или уход с рынка.

Тактические методы ценообразования можно сгруппировать следующим образом:

- изменение цен – скидки, надбавки или уступки;

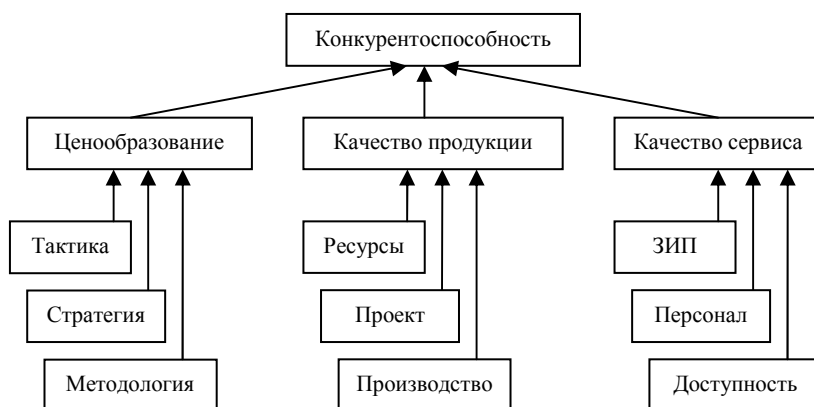


Рис. 1. Структура конкурентоспособности продукции

- психологическое давление – убеждение, некруглые цифры, упаковка;
- эмоциональное воздействие – премии, ажиотаж, процент изменения цены.

На *качество продукции* (товара или услуги) влияет доступность ресурсов, проработанность проекта, а также уровень современности производства.

Уточняем, что под блоком «Ресурсы» (см. рис. 1) понимаются следующие ресурсы:

- технологические – применение современных технологий;
- технические – повышение технического уровня оборудования;
- трудовые – характеризуются численностью, уровнем квалификации и профессиональной подготовки персонала;
- сырьевые – использование высококачественных сырья и полуфабрикатов;
- финансовые – инвестирование денежных средств в различные инновации (технологические, организационные и т. д.);
- информационные – формирование баз данных о функционировании производства, о конкурентах, ситуации на рынках сбыта, изменениях в законодательстве и т. п.

Под блоком «Проект» (см. рис. 1) понимается конструкторско-технологическая документация, на основании которой будет изготавливаться продукция по заданным правилам и стандартам (ГОСТ, ТУ, Технический регламент, ISO и т. п.).

Под блоком «Производство» (см. рис. 1) понимается производственный процесс, который можно разделить на две части: технологический процесс и трудовой процесс. Под технологическим процессом подразумеваются целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда. Кроме того, технологический процесс изготовления любой продукции можно считать статической моделью производства конкретного заказа. Под трудовым процессом понимается система управления персоналом.

Качество сервиса можно разделить на предпродажную подготовку продукции и послепродажное обслуживание продукции, оно также зависит от качества запасных частей, инструмента и принадлежностей (ЗИП) в случае изготовления средств производства, мотивации и стимулирования персонала и доступности услуги (платеже-

способного спроса). Установка некачественного ЗИП сокращает межремонтный срок эксплуатации оборудования и может приводить к возникновению аварийных ситуаций.

В блок «Персонал» (см. рис. 1) включаются: квалификация, профессиональное образование, производительность труда, заработная плата и т. д.

Доступность сервисного сопровождения определяется платежеспособным спросом, а также долей унифицированных и стандартизированных деталей и узлов в оборудовании.

Для выявления факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности предприятия/продукции в рыночной экономике, существуют единичные, групповые и интегральные показатели. Уточним, что факторный анализ направлен на установление наиболее значимых факторов и корреляции (взаимосвязей переменных) между ними. Дополнение модели анализа факторов, влияющих на изменение уровня конкурентоспособности продукции и предприятия, моделью взаимосвязей в системе позволяет применять метод анализа иерархий [3] – выбор наилучшего решения с применением замкнутой логической конструкции, в фокусе которой располагается лаконичная формулировка решаемой задачи (см. рис. 2).

Декомпозиция проблемы позволяет выделить на втором уровне три силы, влияющие на конкурентоспособность продукции и предприятия, с последующим вычленением на третьем уровне девяти факторов. В основании иерархии размещены возможные сценарии управленческих решений.

При исследовании связей между факторами применялся метод ранговой корреляции. Получение и обработка экспертных оценок методом ранговой корреляции включала следующие этапы: создание рабочей и экспертной групп; сбор мнений специалистов путем анкетного опроса; составление сводной матрицы рангов на основе данных анкетного опроса; анализ значимости исследуемых факторов; оценка средней степени согласованности мнений экспертов; подготовка рабочей группой решения по исследуемой задаче. Далее применялся метод парных сравнений параметров для составления таблиц с использованием понятий шкалы отношений: больше, меньше, равно; лучше, хуже, эквивалентно. В процессе

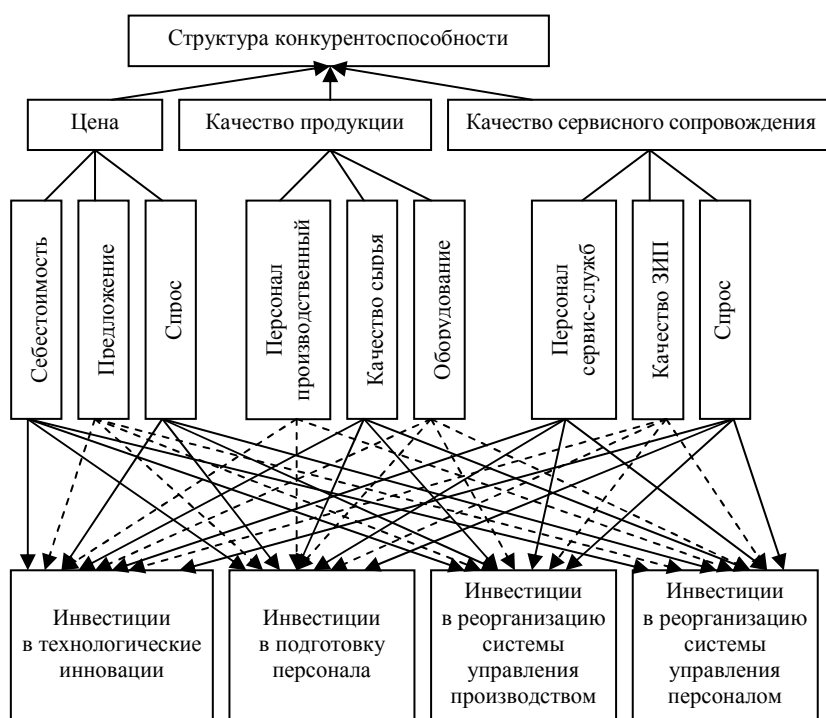


Рис. 2. Иерархическая структура конкурентоспособности продукции и предприятия

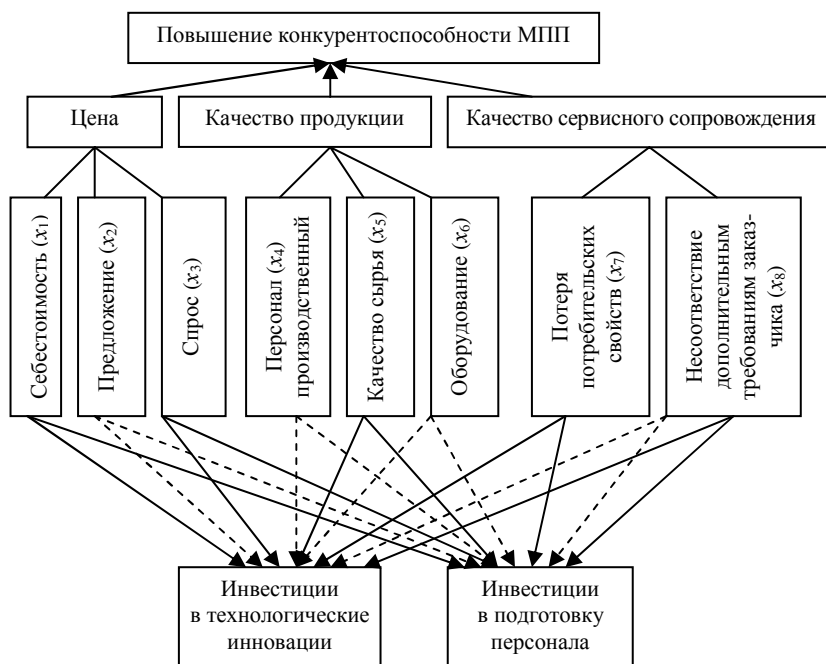


Рис. 3. Иерархия повышения конкурентоспособности МПП

сопоставления параметров изделия была сформирована квадратная матрица $A = [a_{ij}]$, где $1 \leq i \leq n$ и $1 \leq j \leq n$.

Применение представленного подхода к выбору лучшего управленческого решения в

случае малого полиграфического предприятия (МПП) позволяет упростить исследуемую иерархию (см. рис. 3) путем учета некоторых присущих ему особенностей: среднесписочный состав персонала не более ста человек, число

управленческих звеньев не более трех, высокая степень автоматизации производства. Кроме того, под сервисным сопровождением МПП обычно понимается потеря потребительских свойств печатной продукции (например, книга в мягком переплете рассыпается полистно после одного/двух открытий, и т. п.) и несоответствие печатной продукции дополнительным требованиям заказчика (например, по цветности обложки и т. д.).

Графическое построение связей между силами, факторами и сценариями ускоряет проведение исследования согласно методу парных сравнений, в процессе которого эксперт сравнивает параметры попарно, а результаты оценивания представляет в таблично-матричной форме, используя понятия шкалы отношений: «больше», «меньше», «равно»:

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
x_1	=	>	<	<	<	<	<	<
x_2	<	=	=	<	<	<	<	<
x_3	>	=	=	=	<	<	<	<
x_4	>	>	=	=	=	=	>	>
x_5	>	>	>	=	=	=	>	>
x_6	>	>	>	=	=	=	>	>
x_7	>	>	>	<	<	<	=	=
x_8	>	>	>	<	<	<	=	=

В дальнейшем полученные соотношения учитываются при вычислении собственного вектора квадратной матрицы $A = [a_{ij}]$ путем замены субъективных суждений на численные значения.

Далее представим итоговое построение матриц второго уровня для расчета векторов-приоритетов.

Цена	x_1	x_2	x_3	Вектор-столбец приоритетов 1
x_1	1,00	5,00	3,00	0,61
x_2	0,20	1,00	4,00	0,26
x_3	0,33	0,25	1,00	0,13

Цена на продукцию формируется под действием трех факторов: себестоимости изготовления, платежеспособного спроса и предложения на рынке товаров и услуг. Общеизвестно, что себестоимость полиграфической продукции складывается из постоянных, переменных,

условно-постоянных и условно-переменных затрат.

Продукция	x_4	x_5	x_6	Вектор-столбец приоритетов 2
x_4	1,00	2,00	3,00	0,54
x_5	0,50	1,00	2,00	0,30
x_6	0,33	0,50	1,00	0,16

Качество продукции зависит от квалификации производственного персонала, качества приобретенного сырья, материалов и полуфабрикатов, а также от состояния оборудования (необходимость модернизации, реконструкции или обновления).

Сервис	x_7	x_8	Вектор-столбец приоритетов 3
x_7	1,00	2,00	0,67
x_8	0,50	1,00	0,33

Анализ векторов-столбцов приоритетов позволяет сделать вывод, что для изменения уровня конкурентоспособности малого полиграфического предприятия значимыми факторами будут: себестоимость продукции, квалификация персонала и потеря потребительских свойств печатной продукции.

Формирование и вычисление матриц для нижнего уровня иерархии приводит к выбору первого сценария как наиболее значимого в рыночных условиях.

Платежеспособный спрос определяется суммой, которую потребители готовы заплатить за товары, услуги или работы, предлагаемые предприятием. До тех пор, пока эта сумма превышает совокупные издержки, предприятие рентабельно. А поскольку объектом конкуренции в полиграфии является потребитель, за которого ведется борьба между предприятиями-конкурентами, для победы в конкурентной борьбе необходимо не только производство продукции, но и ее послепродажное обслуживание.

Таким образом, применение метода анализа иерархий позволяет сформировать информационный массив для принятия управленческого решения с целью повышения конкурентоспособности как малого полиграфического предприятия, так и его продукции.

Метод анализа иерархий как способ антикризисного управления, позволяет выявить явные и скрытые взаимосвязи между различными факторами, что поможет формулировать наиболее значимые задачи и принять обоснованные управленческие решения в условиях финансово-экономической нестабильности в целях повышения конкурентоспособности малого полиграфического предприятия.

Инвестирование в технологические инновации позволяет повысить степень автоматизации процесса изготовления полиграфической продукции, что приведет к росту производительности труда и, в конечном итоге, обеспечит конкурентоспособность предприятия. Это важно как для малых полиграфических предприятий, так и для микропредприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. СПб.: Виктория плюс, 2008. 48 с.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» //

Российская газета (Федеральный выпуск). 2006. 27 июля (№ 4128).

3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Среди количественных методов оценки влияния рисков на показатели инвестиционных проектов следует особо выделить метод функций чувствительности [1–3], позволяющий не только ранжировать риски по степени их значимости, но и определять наиболее «опасные» (подверженные риску) периоды реализации проекта, а также корректно ставить и решать задачу оценки одновременного влияния совокупности рисков. Кроме того, имея подходящую модель Cash-Flow инвестиционного проекта с блоком расчета семейства функций чувствительности, можно ставить задачу минимизации влияния рисков на финансовые результаты проекта за счет варьирования имеющихся степеней свободы.

Далее будет показано, как на основе функций чувствительности можно количественно сравнивать между собой различные проекты или их сценарии по степени рискованности. Причем корректное сравнение возможно для проектов любой направленности, с различным числом риск-параметров и с различными горизонтами планирования.

Модель влияния совокупности рисков

Обозначим целевую функцию проекта через $Y(t, x)$, где t – время, $x(t)$ – вектор варьируемых параметров, которые моделируют влияние тех или иных рисков событий. Относительная чувствительность целевой функции, как известно, есть отношение относительного отклонения функции к относительному отклонению аргумента (риск-параметра), т. е.

$$S_{x_i}^Y = \frac{\partial Y / Y}{\partial x_i / x_i} \approx \frac{\Delta Y / Y}{\Delta x_i / x_i} = \frac{x_i}{Y} \frac{\Delta Y}{\Delta x_i}. \quad (1)$$

(Здесь и далее время для простоты опущено. Поскольку в дальнейшем будем использовать толь-

ко относительные чувствительности, прилагательное «относительные» для краткости будем опускать.)

Чем больше чувствительность, тем сильнее оказывает влияние соответствующий риск-параметр на целевую функцию инвестиционного проекта. Численно функция чувствительности показывает, на сколько процентов изменится целевая функция при изменении на один процент риск-параметра. Функции чувствительности наряду с показателями эффективности являются важными характеристиками инвестиционного проекта. Знание этих характеристик существенно расширяет представление о реализуемости инвестиционного проекта не только с точки зрения его прибыльности, но и с точки зрения рискованности инвестиций.

Если выбрана подходящая целевая функция и определен вектор риск-параметров, можно, используя (1), с помощью компьютерной модели для всех периодов вычислить функции чувствительности ко всем интересующим рискам. В [1] представлены модель и алгоритм расчета функций чувствительности, последний легко реализуется в среде электронных таблиц EXCEL. Далее, используя формулу полного дифференциала для функции нескольких переменных [4], можно выразить полное относительное отклонение целевой функции через относительные отклонения аргументов в виде следующей суммы:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \sum_i S_{x_i}^Y \frac{\Delta x_i}{x_i} \dots \forall i. \quad (2)$$

Функции чувствительности, входящие в эту сумму, играют роль своеобразных весовых коэффициентов, определяющих степень влияния того или иного риск-параметра на целевую функцию. Заметим, что с помощью (2) можно проводить имитационное моделирование влия-

ния совокупности риск-параметров на выбранную целевую функцию инвестиционного проекта. Для сравнения проектов между собой рассмотрим интегральные показатели, характеризующие степень рискованности последних.

Индексы максимальной чувствительности инвестиционного проекта

Принимая решение о выборе того или иного инвестиционного проекта или возможного сценария финансового прогноза, при прочих равных условиях следует отдавать предпочтение варианту с наименьшей чувствительностью. Однако для любого реального проекта существует множество риск-параметров, а значит и соответствующее множество функций чувствительности. Как сравнивать проекты между собой при таком обилии информации и как правильно сделать выбор наименее рискованного проекта?

Критерием такого выбора может быть сумма абсолютных максимумов всех существенных функций чувствительности в пределах всего горизонта планирования. Аналитический вид указанного критерия:

$$\sum_{i=1}^m \max |S_{x_i}^Y(t)|_{\forall t \in T} \Rightarrow \min, \quad (3)$$

где m – число функций чувствительности, равное числу риск-параметров; Y – целевая функция инвестиционного проекта; x – i -й риск-параметр; t , T – номер периода и горизонт планирования соответственно.

Экономический смысл этого функционала заключается в следующем: если все риск-параметры одновременно изменятся на один процент в неблагоприятную сторону, то численно отклонение целевой функции в процентах будет не более чем значение этого функционала. Данный функционал может служить своеобразной интегральной мерой рискованности при сравнении различных сценариев реализации инвестиционного проекта. Однако, несмотря на свою простоту и привлекательность, любая интегральная оценка всегда скрывает действия отдельных риск-факторов. Для повышения информативности такой оценки разложим ее на составляющие. Сгруппируем риск-параметры следующим образом:

X_p – вектор цен на капитальные вложения в новое оборудование для инвестиционного проекта (R цен);

X_g – вектор затрат на строительно-монтажные работы по установке нового оборудования (K статей затрат);

X_q – вектор натуральных объемов продаж по всем позициям ассортимента из M товаров;

X_c – вектор статей текущих издержек (L статей).

Тогда можно определить индексы максимальной чувствительности инвестиционного проекта:

– индекс максимальной чувствительности к ценам нового оборудования –

$$\frac{1}{R} \sum_{i=1}^R \max |S_{x_{pi}}^Y(t)|_{\forall t \in T} = IMSP; \quad (4)$$

– индекс максимальной чувствительности к затратам на строительно-монтажные работы по установке нового оборудования –

$$\frac{1}{K} \sum_{i=1}^K \max |S_{x_{gi}}^Y(t)|_{\forall t \in T} = MSG; \quad (5)$$

– индекс максимальной чувствительности к натуральным объемам продаж –

$$\frac{1}{M} \sum_{i=1}^M \max |S_{x_{qi}}^Y(t)|_{\forall t \in T} = MSQ; \quad (6)$$

– индекс максимальной чувствительности к текущим издержкам –

$$\frac{1}{L} \sum_{i=1}^L \max |S_{x_{ci}}^Y(t)|_{\forall t \in T} = MSC. \quad (7)$$

Поскольку указанные индексы определяются усреднено в расчете на один риск-параметр, их можно использовать при сравнении проектов с различным числом рисков и различными горизонтами планирования. Чем меньше соответствующий индекс, тем менее чувствителен инвестиционный проект к данной группе рисков.

Если в качестве целевой функции выбрана $NPV(T)$, то расчет указанных индексов, строго говоря, не имеет смысла, так как в точке окупаемости чувствительность $NPV(T_{ok}) \rightarrow \infty$, поскольку сама $NPV(T_{ok}) \rightarrow 0$. Однако если в (4)–(7) исключить период, внутри которого находится срок окупаемости (T_{ok}), то расчеты будут корректными и вполне пригодными для сравнения рискованности проектов.

Индексы полной чувствительности инвестиционного проекта

При расчете указанных выше индексов использованы только экстремальные значения функций чувствительности. Однако бывают случаи, когда экстремальные значения не вполне информативны для сравнительной оценки степени рискованности проектов. На рис. 1 для двух проектов приведены кривые чувствительности, у которых одинаковые максимальные значения, но степень рискованности различная.

Как видим, только вблизи шестого периода второй проект имеет большую чувствительность, чем первый. Однако в пределах почти всего горизонта планирования первый проект является более рискованным.

Для того чтобы учесть полностью временные зависимости функций чувствительности, следует в (4)–(7) вместо их максимальных значений подставить значения высот прямоугольников, равновеликих соответствующим площадям между кривыми и осью времени в пределах выбранного горизонта планирования.

На рис. 2 для горизонта планирования $T = 15$ показана кривая чувствительности S , площадь под которой равна площади прямоугольника с высотой, равной индексу полной чувствительности $ITS = 2,24$. Значение этого индекса определяется выражением

$$ITS = \frac{1}{T} \int_0^T |S(t)| dt.$$

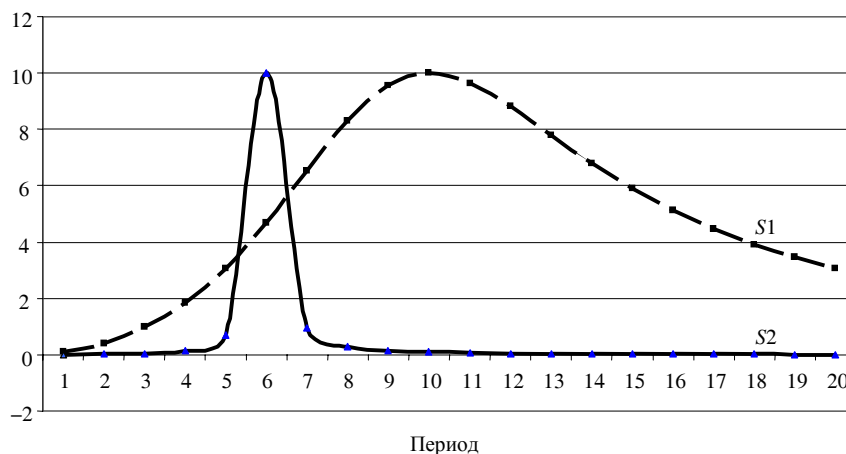


Рис. 1. Сравнение функций чувствительности для двух проектов

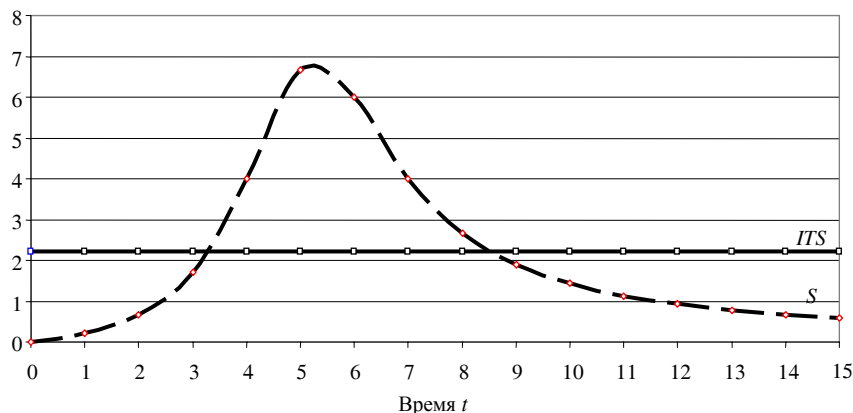


Рис. 2. Чувствительность S и соответствующий индекс ITS

В случае дискретного времени интеграл можно заменить соответствующей суммой. Далее, если для каждого риска из определенной группы найти значение его индекса полной чувствительности, то после усреднения по всем рискам получим индекс полной чувствительности проекта в целом к данной группе рисков.

В качестве примера приведем для тех же четырех групп рисков формулы расчета индексов полной чувствительности:

– индекс полной чувствительности к ценам нового оборудования –

$$\frac{1}{RT} \sum_{i=1}^R \sum_{t=0}^T \left| S_{x_{pi}}^Y(t) \right| = ITSP; \quad (8)$$

– индекс полной чувствительности к затратам на строительно-монтажные работы по установке нового оборудования –

$$\frac{1}{KT} \sum_{i=1}^K \sum_{t=0}^T \left| S_{x_{gi}}^Y(t) \right|_{\forall t} = ITSG; \quad (9)$$

– индекс полной чувствительности к натуральным объемам продаж –

$$\frac{1}{MT} \sum_{i=1}^M \sum_{t=0}^T \left| S_{x_{qi}}^Y(t) \right| = ITSQ; \quad (10)$$

– индекс полной чувствительности к текущим издержкам –

$$\frac{1}{LT} \sum_{i=1}^L \sum_{t=0}^T \left| S_{x_{ci}}^Y(t) \right| = ITSC. \quad (11)$$

Здесь T – число периодов в горизонте планирования, совпадающее с длительностью действия всех рисков. Таким образом, полные индексы характеризуют усредненную чувствительность проекта ко всем рискам выбранной группы из расчета на один риск-параметр и на один период «жизни» инвестиционного проекта. Чем меньше соответствующий индекс, тем менее чувствителен инвестиционный проект к данной группе рисков.

Опираясь на определенные выше индексы чувствительности, можно поставить задачу оптимизации финансового прогноза, варьируя как свободными параметрами проекта, так и возможными сценариями его будущей реализации. Целью такой оптимизации может быть миними-

зация риска инвестиций при сохранении приемлемой прибыльности. Следует иметь в виду, что практически всегда за снижение риска приходится «платить» снижением прибыльности.

Как показала практика моделирования, если в качестве целевой функции выбрано накопленное сальдо финансовых потоков инвестиционного проекта, все функции чувствительности обладают явно выраженным максимумом во времени. Причем для глобальных функций чувствительности указанные максимумы практически совпадают по времени для всех риск-параметров. Эта закономерность позволяет уверенно идентифицировать наиболее «опасный» период времени влияния рисков событий на сальдо расчетного счета.

В ряде случаев, как показали расчеты, на форму кривой чувствительности накопленного сальдо финансовых потоков в значительной степени влияет схема погашения кредитных линий, т. е. скорость возврата кредитов. Чем меньше мы оставляем резерв финансовых средств в каждом периоде, стремясь быстрее вернуть кредит, тем больше чувствительность проекта к влиянию рисков. В соответствии с формой кривой чувствительности можно неравномерно по периодам распределить финансовый резерв, увеличив его в те периоды, где чувствительность была наибольшей. В этом новом варианте финансового прогноза чувствительность будет меньше, чем в предыдущем, однако процентов по кредитам придется заплатить больше. Чему отдать предпочтение – большей прибыльности или меньшей рискованности – во многом зависит от субъективной склонности инвесторов и менеджеров к риску.

Следует заметить, что значения индексов полной чувствительности всегда меньше соответствующих индексов максимальной чувствительности проекта. Чем больше это различие, тем острее экстремумы функций чувствительности, т. е. более ярко выражены максимумы соответствующих функций.

Таким образом, предложенные индексы чувствительности позволяют достаточно просто и корректно сравнивать инвестиционные проекты по степени их рискованности. Вместо сравнительного анализа множества кривых можно ограничиться сравнением четырех числовых пока-



зателей – индексов чувствительности, которые рассчитываются для каждого проекта или сценария. Чем больше значение соответствующих индексов, тем более рискованный проект. Кроме

того, сравнивая индексы одного и того же проекта между собой, можно сделать вывод о том, какая группа рисков наиболее существенна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Котов В.И.** Анализ рисков инвестиционных проектов на основе чувствительности и теории нечетких множеств. СПб.: Судостроение, 2007. 128 с.

2. **Котов В.И., Ловцюс В.В.** Разработка бизнес-плана: Учеб. пособие. СПб.: Линк, 2008. 136 с.

3. Риск-анализ инвестиционного проекта: Учеб-

ник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. М.: Юнити-Дана, 2001. 351 с.

4. **Корн Г., Корн Т.** Справочник по математике для научных работников: Пер с англ. / Под ред. И.Г. Абрамовича. М.: Наука, 1968. 720 с.

УДК 338

Киричева М.Г.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Создание высокотехнологичных продуктов/товаров требует существенных инвестиционных и эксплуатационных издержек. Вместе с тем на предынвестиционной и инвестиционной стадиях будущие затраты и результаты инвестирования в новые и модернизированные высокотехнологичные товары обладают существенной степенью неопределенности. Можно говорить о том, что инвестирование в высокотехнологичные отрасли характеризуется повышенным риском. Недостаточная изученность вопросов надежности инвестирования в высокотехнологичные отрасли и высокая востребованность крупных капиталовложений в развитие наукоемких отраслей выдвигают проблему рисков инвестирования в число актуальных. В данной статье приведен анализ особенностей инвестирования, вызывающих увеличение его риска в высокотехнологичных отраслях промышленности. К таким особенностям относятся:

- наличие этапов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), осуществляемых различными организациями;
- достаточно высокая продолжительность от начала НИОКР до получения требуемых результатов;
- крупные инвестиционные затраты на проведение НИОКР;

- большое количество поставщиков и субпоставщиков при проектировании и строительстве объектов инвестирования;
- высокие требования к ресурсному и инфраструктурному обеспечению инвестирования и эксплуатации объектов;
- монопольная или олигопольная структура отрасли.

Под *риском инвестирования на ранних стадиях жизни объекта* будем понимать наличие несоответствия (отклонения) деятельности (основной и обслуживающей) объекта инвестирования установленным нормативным требованиям и условиям. Количественной мерой инвестиционного риска принято считать вероятность неблагоприятного исхода инвестирования – математическое ожидание несоответствия деятельности объекта инвестирования установленным нормативным требованиям и цены его последствий. В качестве меры риска могут выступать интенсивность и продолжительность риска.

Риски инвестирования могут возникать как из-за отсутствия достоверных требований для основных и обслуживающих видов деятельности объектов инвестирования или их низкого качества, так и из-за несоблюдения установленных требований. Требования, регламентирующие виды

деятельности объектов инвестирования, должны соответствовать существующим условиям внешней и внутренней среды объектов инвестирования. Условия внешней и внутренней среды постоянно изменяются, а требования и нормативы действуют в долгосрочной перспективе, поэтому всегда присутствует источник потенциального риска в виде несоответствия условий среды объекта действующим нормативам и регламентам деятельности такого объекта. Вместе с тем наличие требований к деятельности объекта инвестирования выступает основой для формирования ожиданий поведения объекта при изменении внешней и внутренней среды.

Существует понимание инвестиционного риска несоответствия фактических и ожидаемых результатов деятельности объекта инвестирования. Использование этого определения риска на ранних этапах инвестирования ограничено тем, что на этих этапах не представляется возможным достоверно прогнозировать ожидаемые результаты инвестирования. С другой стороны, при таком определении оценку риска и его последствий можно получить только после того, как появится возможность зафиксировать фактические результаты инвестирования, т. е. в эксплуатационной стадии деятельности объекта. Для ранних этапов инвестирования, когда фактические результаты инвестирования не могут быть получены, определения риска как отклонения фактических и ожидаемых результатов инвестирования недостаточно.

Предложенное определение риска как несоответствия деятельности объекта инвестирования установленным нормативам и регламентам, на наш взгляд, для ранних стадий предпочтительно по следующим причинам.

Во-первых, на ранних стадиях инвестирования достоверность нормативов и регламентов существенно выше, чем достоверность прогнозирования результатов инвестированной деятельности.

Во-вторых, предложенное определение риска ориентирует руководство компании на создание пакета документов, регламентирующих инвестиционную и эксплуатационную стадии жизни объекта, создание дисциплинарной среды, препятствующей возникновению рисков.

В-третьих, для технико-экономического обоснования эффективности инвестиций наукоемких отраслей в качестве исходных данных требуются не только экономические, но и технические и

технологические характеристики и параметры инвестиционного решения. Перечисленные параметры таких решений устанавливаются в технической и технологической документации, создаваемой на этапах НИОКР и проектирования объектов инвестирования. Отклонение от требований технической документации или ее низкое качество могут приводить к катастрофам, авариям и происшествиям на объектах инвестирования. Предложенное определение риска соответствует логике и причинности проявления ущерба для объектов инвестирования наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

Предложенное нами определение риска в целом соответствует основным принципам научного метода (системность, причинность и др.), основоположником которого принято считать Р. Декарта (1596–1650). Вместе с тем наряду с научным существуют и другие мировоззренческие подходы к определению риска (религиозный, метафизический, мистический).

Источник риска – это причина, следствием которой выступает несоответствие деятельности объекта инвестирования установленным требованиям и/или низкое качество таких требований.

На ранних стадиях инвестирования не представляется возможным достоверно сформулировать все необходимые требования для первичных и вспомогательных видов деятельности, особенно для инновационных проектов и программ. Поэтому для таких объектов риски инвестирования выше, чем для объектов, по которым накоплен опыт и существуют действующие аналоги. При переходе к более поздним стадиям жизненного цикла расширяется состав и достоверность данных об объекте инвестирования, появляется возможность корректировать и улучшать качество проектной, технической и технологической документации и за счет этого снижать вероятность рисков инвестирования.

Наличие НИОКР в составе инвестиционной стадии характеризует поисковый характер создания высокотехнологичной продукции. Поисковый характер работ всегда сопряжен с высоким риском. Купить готовую, обработанную технологию производства продукции менее рискованно, но в таком случае основной выигрыш (премия) за принятый на себя риск будет получен создателем новой технологии.

Новая высокотехнологичная продукция создается по результатам НИОКР. Высокотехнологичные отрасли характеризуются тем, что соис-



полнителями НИОКР выступает большое число специализированных организаций разного профиля и подчинения. Сложная структура, процессы координации и корректирования действий исполнителей в рисках единой программы содержат не только большие транзакционные издержки, но и высокие риски рассогласования результатов отдельных работ. Затраты по НИОКР включают в состав инвестиционных расходов. На этом этапе риск получения результатов, не соответствующих ожидаемым, наиболее высок.

НИОКР требуют существенных расходов денег и других материальных средств (исследовательское оборудование и др.), которые входят в состав инвестиционных затрат на создание новой техники. В случае положительных результатов НИОКР эти затраты включаются в себестоимость образцов новой техники, оплачиваются ее покупателями и приносят создателям новых изделий прибыль. В случае несоответствия результатов НИОКР ожиданиям разработчиков и покупателей затраты на НИОКР следует полностью или частично списать в составе убытков. Чем крупнее величина инвестиционных затрат и чем выше продолжительность этапа НИОКР, тем существеннее риск убытков при создании высокотехнологичной продукции. Когда срок от начала инвестирования до получения результатов от вложений увеличивается, растет вероятность событий, препятствующих окупаемости вложений.

Специализация и разделение труда имеют следствием расширение количества субподрядчиков и поставщиков при проектировании и строительстве объектов высокотехнологичных отраслей. Процессы глобализации пространства хозяйственной деятельности расширяют состав и увеличивают объем работ иностранных фирм, принимающих участие в инвестиционной деятельности. При увеличении числа участников риски инвестиционной деятельности могут расти из-за неудовлетворительной координации автономных соисполнителей и отсутствия надлежащей согласованности между ними. Разработка базовых норм, руководящих принципов регламентационной деятельности и механизмов раннего предупреждения рисков и других элементов системы управления могут повысить надежность инвестирования.

Достаточно высокие требования к ресурсному и инфраструктурному обеспечению на стади-

ях инвестирования и эксплуатации объектов высокотехнологичных отраслей преследуют цель снизить риски при создании новой техники.

Высокие требования сложно удовлетворять, но если такие требования нарушаются, то риск получения неблагоприятных результатов существенно увеличивается. Например, если качество комплектующих по результатам входного контроля ниже, чем установленное, то вероятность отказов сложного изделия повышается. Техническая катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС произошла из-за того, что автоматические системы группового регулирования активной и реактивной мощности (ГРАМ) проектировались без натурных испытаний по договору между «Промавтоматикой» и администрацией ГЭС. Разработчики алгоритмов ГРАМ выбирали параметры ее работы без знания и исследования влияния подъема и спада нагрузки на сложные гидродинамические процессы, происходящие в оборудовании [1].

В современных условиях для снижения рисков инвестирования большое значение приобретает совершенствование существующей инфраструктуры высокотехнологичных отраслей производства. Объекты инфраструктуры (дороги, энергетические сети и др.) устарели, и их изношенность препятствует развитию высокотехнологичных отраслей. Долгосрочные потребности в финансировании объектов инфраструктуры существенно превышают текущие инвестиции. Институциональные инвесторы продолжают вывозить капиталы из страны, стремясь минимизировать риски, а международные банки сокращают программы трансграничного кредитования. Неудовлетворительная работа объектов инфраструктуры может выступать источником рисков для предприятий других отраслей промышленности.

При анализе происшествий, аварий и катастроф выявлено, что «человеческий фактор» выступает значимым источником возникновения рисков. Обеспечение высокотехнологичных отраслей работниками высоких профессиональных и моральных качеств может позволить сократить ущерб от рисков. Существующая ситуация позволяет предположить, что ущерб от этого вида рисков будет расти.

Крупный дефицит работающих наблюдается по категории «рабочие высокой квалификации». Квалифицированные рабочие, способные выпол-

нять сложные и точные операции, покинули и покидают отрасли по возрасту и другим причинам. Работников такого же уровня квалификации, способных их заменить, в стране нет. Трансформация (либерализация) системы высшего и среднего профессионального образования, ликвидация профессионально-технических училищ усугубляют эту острую проблему, решение которой потребует времени. Отечественные высокотехнологичные компании будут вынуждены осуществлять *аутсорсинг* (поиск и эксплуатация внешних источников получения добавленной стоимости), *оффшоринг* (перенос на иностранную территорию предприятия целиком) и привлечение иностранных специалистов и наших специалистов, работающих за рубежом. А. Чубайс считает, что к 2015 году в наноиндустрии России должно работать порядка 150 тыс. человек, в том числе 100 тыс. специалистов высшей квалификации, и это сильнейший вызов для наших вузов.

С 1980-х годов процессы либерализации движения товаров и капиталов усиливают международную конкуренцию. Активизировались процессы консолидации и концентрации активов высокотехнологичных отраслей. Внутри отдельных стран большинство высокотехнологичных отраслей монополизированы. Мировой рынок большинства высокотехнологичных товаров можно отнести к олигопольному [2].

Наличие монополии в отрасли ведет к отрицательным последствиям:

- монополист необоснованно захватывает часть платежеспособного спроса за счет его снижения в других отраслях;
- административный порядок ценообразования ведет к устойчивым диспропорциям между спросом и предложением товаров, которые чиновники стремятся ликвидировать путем увеличения цен на товары;
- возникает риск снижения качества товаров и услуг, который генерирует ряд рисков в других отраслях – потребителях товаров и услуг монополиста.

Перечисленные особенности проявления рисков инвестирования в высокотехнологичных отраслях промышленности позволяют сформулировать следующие рекомендации:

- развитие и функционирование высокотехнологичных отраслей должно осуществляться на базе государственной технической политики, осуществляющей координацию и планирование многочисленных производств в отраслевом и территориальном разрезе. Опыт двух последних десятилетий показал, что рыночных механизмов и экономических методов недостаточно для надежной деятельности высокотехнологических отраслей;
- для обеспечения безопасной и эффективной работы объектов высокотехнологических отраслей технико-экономическое обоснование целесообразности инвестиций следует осуществлять на ранних стадиях их проектирования. Существенная доля рисков ущерба таких объектов формируется на инвестиционной стадии их жизни (НИОКР, проектирование, строительство, монтаж);
- при проектировании объекты отрасли следует рассматривать как сложные системы (структуры, механизмы), включающие в себя разнородные элементы. Случайность (риски) в таких системах требуется исключить или свести к минимуму.

Нам представляется, что для высокотехнологичных отраслей анализ рисков на этапе обоснования целесообразности инвестирования следует осуществлять не только на уровне предприятия, но и на отраслевом уровне. Если такой анализ проводить только на уровне предприятия, то в поле зрения ответственных лиц не попадет большинство системных рисков, присущих отрасли. Профилактика отраслевых рисков требует дополнительных инвестиций не только на уровне предприятий, но и на отраслевом и общенациональном уровне. Если не придерживаться предложенного принципа, то точечное инвестирование в предприятия окажется малоэффективным из-за наличия «узких мест» в обеспечивающих видах деятельности, которые будут тормозить отдачу от инвестирования в первичные виды деятельности.

Рассмотренные нами особенности могут быть полезны для анализа, оценки, планирования и разработки средств и способов снижения рисков инвестирования в высокотехнологичных отраслях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Имамутдинов И. На черной частоте // Эксперт. № 39. С. 57–61.

2. Сироткин В.Б. Современные тенденции и проблемы экономического развития. М.: Высш. шк., 2009. С. 38.



СВОЙСТВА ФУНКЦИЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА К РИСКАМ

Для количественной оценки устойчивости инвестиционного проекта к воздействию рисков-вых событий можно использовать функции чувствительности [1, 2]. Однако в экономической литературе нередко пишут (например, в [3]) что существенным недостатком этого метода «является его однофакторность, т. е. ориентированность на изменения только одного фактора проекта, что приводит к недоучету возможной связи между отдельными факторами или недоучету их корреляции». Как будет показано далее, данный недостаток вполне преодолим, если при выборе совокупности риск-параметров (факторов) выделить те из них, для которых взаимозависимость существенна, и учесть ее. Большинство же факторов являются практически независимыми и непосредственный расчет чувствительности по ним вполне обоснован.

Еще одно замечание по поводу использования термина «чувствительность». Для выбранной целевой функции путем поочередного изменения риск-параметров обычно определяют их предельно допустимые значения. Приведенный алгоритм такого расчета реализован в программном пакете Project Expert 6 и некоторые авторы [3, 4] почему-то называют его анализом чувствительности проекта. В [4] дается следующее определение: «Анализ чувствительности. Метод, показывающий как изменяется один фактор в зависимости от другого...». Строго говоря, это не анализ чувствительности, а просто анализ зависимости функции Y от нескольких переменных, образующих вектор x . Заметим, что под чувствительностью в теории систем понимают соответствующие дифференциальные показатели [5–9], а именно: абсолютная чувствительность некоторой целевой функции $Y(t, x)$ определяется как ее частная производная по риск-параметру $x(i, t)$:

$$AS_{x_i}^Y = \frac{\partial Y}{\partial x_i}. \quad (1)$$

Возможности метода анализа рисков на основе функций чувствительности, на наш взгляд,

недооценены. В данной статье будет представлена компьютерная модель для расчета функций чувствительности, рассмотрены виды и свойства этих функций. Показано, что подход к чувствительности как динамической характеристике в пределах всего горизонта планирования дает важную информацию о влиянии рисков-ых событий на финансовые показатели инвестиционных проектов.

Определение и модель расчета функций чувствительности

Вначале дадим определение функции чувствительности. Обозначим целевую функцию проекта через $Y(t, x)$, где t – время, $x(t)$ – вектор варьируемых параметров, которые моделируют влияние тех или иных рисков-ых событий. Относительная чувствительность целевой функции есть отношение относительного отклонения функции к относительному отклонению аргумента (риск-параметра):

$$S_{x_i}^Y = \frac{\partial Y / Y}{\partial x_i / x_i} \approx \frac{\Delta Y / Y}{\Delta x_i / x_i} = \frac{x_i}{Y} \frac{\Delta Y}{\Delta x_i}. \quad (2)$$

Здесь и далее время для простоты опущено. В силу того, что относительные чувствительности безразмерны, они более удобны для анализа, поэтому в дальнейшем будем использовать только их, а прилагательное «относительные» для краткости будем опускать. Чем больше чувствительность, тем сильнее оказывает влияние соответствующий риск-параметр на целевую функцию инвестиционного проекта. Численно функция чувствительности показывает: на сколько процентов изменится целевая функция при изменении риск-параметра на один процент.

В экономической теории имеется понятие, аналогичное чувствительности – «эластичность» (спроса и пр.), которое вычисляется по формуле подобной (2). Эластичность как показатель характеризует внешнюю среду бизнеса и обычно

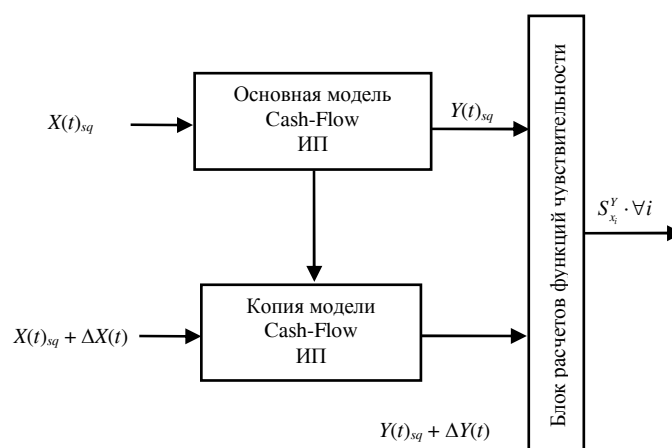


Рис. 1. Блок-схема модели расчета функций чувствительности

не рассматривается как функция времени, а является статическим параметром. Мы будем придерживаться термина «чувствительность», во-первых, потому, что она характеризует внутреннюю среду бизнеса и является характеристикой инвестиционного проекта, а во-вторых, чтобы не путать известный контекст использования термина «эластичность» с динамической характеристикой чувствительности при анализе влияния рисков.

Приведем блок-схему модели расчета функций чувствительностей, в основе которой лежит динамическая модель финансовых потоков проекта (рис. 1). Данная модель была реализована в среде электронных таблиц EXCEL и позволяла одновременно проводить расчеты для пяти вариантов целевых функций, о которых речь пойдет далее.

Здесь основная модель Cash-Flow служит для расчета выбранного сценария инвестиционного проекта, т. е. для получения всех необходимых показателей и значения выбранной целевой функции (одной или нескольких) в ситуации Status Quo. Копия модели служит для расчета измененного значения целевых функций под действием какого-либо риск-параметра.

Из основной модели в копию автоматически (с помощью соответствующих ссылок) передаются все константы. В копии предусмотрено поочередное изменение риск-параметров и выбор длительности воздействия каждого риска. Теперь если в копии изменить какой-либо риск-параметр, то на ее выходе получим измененное значение целевой функции. В блок расчета функций чувствительности из основной модели

поступают исходные значения риск-параметра и целевой функции, а из копии – соответствующие измененные значения. В итоге на основе (2) получаем функции чувствительности в виде таблиц и соответствующих графиков для всего горизонта планирования.

Целевые функции проекта

Выбор целевой функции во многом зависит от вкусов и желаний разработчиков бизнес-плана инвестиционного проекта. В качестве целевой функции можно предложить различные показатели, например:

- $NPV(T)$ – чистая текущая стоимость проекта к моменту T ;
- накопленный чистый дисконтированный финансовый поток (Accumulated Discount Net Cash-Flow) $ADNCF(T)$, генерируемый проектом к моменту T ;
- накопленный чистый финансовый поток (Accumulated Net Cash-Flow) $ANCF(T)$, генерируемый проектом к моменту T (без учета дисконтирования);
- накопленная чистая прибыль (Accumulated Net Profit) $ANP(T)$, генерируемая проектом к моменту T ;
- накопленное сальдо финансовых потоков (состояние расчетного счета проекта) (Accumulated Saldo Cash-Flow) $ASCF(T)$ к моменту T .

При выборе целевой функции можно использовать не накопленные показатели, а показатели финансовых результатов в отдельных периодах. Однако мы отдаем предпочтение накопленным



показателям, так как это позволяет более строго учесть последствия рисков событий после окончания их действия в течение всего горизонта планирования.

Сравнение чувствительностей накопленного чистого денежного потока и его дисконтированного аналога показало, что они почти совпадают, так как различия составляли лишь доли процента. Это не удивительно, поскольку при расчете функции чувствительности по (2) дисконтированию подвергаются как числитель (ΔY), так и знаменатель (Y), что частично приводит к компенсации процедуры дисконтирования.

Если $NPV(T)$ используется в качестве целевой функции, то следует иметь в виду, что вблизи точки окупаемости, когда $NPV = 0$, функция чувствительности терпит разрыв второго рода, т. е. обращается в бесконечность по определению (2). Это затрудняет использование NPV в качестве целевой функции вблизи указанной точки, однако вне ее расчетных проблем не возникает.

Если в качестве целевой функции выбрать накопленное сальдо финансовых потоков, то получим

$$Y(x, T) = \sum_{t=0}^T [CF_{in}(x, t) - CF_{out}(x, t)]. \quad (3)$$

Знание функций чувствительности этой целевой функции будет весьма полезным для оперативного управления состоянием расчетного счета проекта в условиях влияния рисков.

Локальная и глобальная функции чувствительности

При расчете функций чувствительности следует различать краткосрочное и долгосрочное воздействие рисков событий. Соответственно определим два вида функций чувствительности.

Локальная чувствительность – чувствительность при локальном (краткосрочном во времени) влиянии риск-параметра, т. е. когда отклонение имеет место только в течение одного или нескольких периодов существенно меньших общего горизонта планирования, как показано на рис. 2, а.

Глобальная чувствительность – чувствительность при глобальном (длительном во времени) влиянии риск-параметра, т. е. когда отклонение может иметь место по всему горизонту

планирования, начиная с некоторого момента (рис. 2, б).

Какой из приведенных вариантов чувствительности следует выбрать, зависит от того, как долго будут действовать те или иные рисковые события в реальной ситуации.

Здесь уместна аналогия с анализом реакции линейных систем на основе импульсных и переходных характеристик последних [10]. Если в качестве единичного воздействия в момент τ используется дельта-функция Дирака $\delta(t - \tau)$, то реакция системы при нулевых начальных условиях будет численно равна импульсной характеристике системы $g(t - \tau)$. Если в качестве единичного воздействия в некоторый момент времени используется функция Хэвисайда (единичный скачок) $l(t - \tau)$, то реакция системы при нулевых начальных условиях будет численно равна переходной характеристике системы $h(t - \tau)$.

В нашем случае роль дельта-функции может играть локальный во времени скачок риск-параметра $LdX(t - \tau)$, тогда реакция инвестиционного проекта будет пропорциональна локальной чувствительности $LS(t - \tau)$ на заданное воздействие. Функции Хэвисайда $l(t - \tau)$ будет соответствовать глобальное во времени изменение риск-параметра $GdX(t - \tau)$, что даст реакцию пропорциональную глобальной функции чувствительности $GS(t - \tau)$. На рис. 3 приведены соответствующие функциональные аналогии.

Как известно [10], для линейных систем справедлив принцип суперпозиции, а именно: реакция системы на совокупность воздействий равна сумме реакций на каждое воздействие в отдельности. На основе этого принципа, зная характеристики системы $g(t)$ или $h(t)$, можно найти и связь между ними, и реакцию системы на воздействие любого вида. В нашем случае из принципа суперпозиции можно получить связь между глобальными и соответствующими локальными функциями чувствительности. Пусть время меняется дискретно:

$$t = 0, 1, 2, \dots, n, \dots, N,$$

где $t = N$ – горизонт планирования; $t = k$ – момент начала воздействия глобального риска; $t = k + j$, ($j = 0, 1, \dots, n - k$) – моменты существования локальных рисков; $t = n \geq k + j$ – произвольный (текущий) момент наблюдения реакции системы на заданное воздействие.

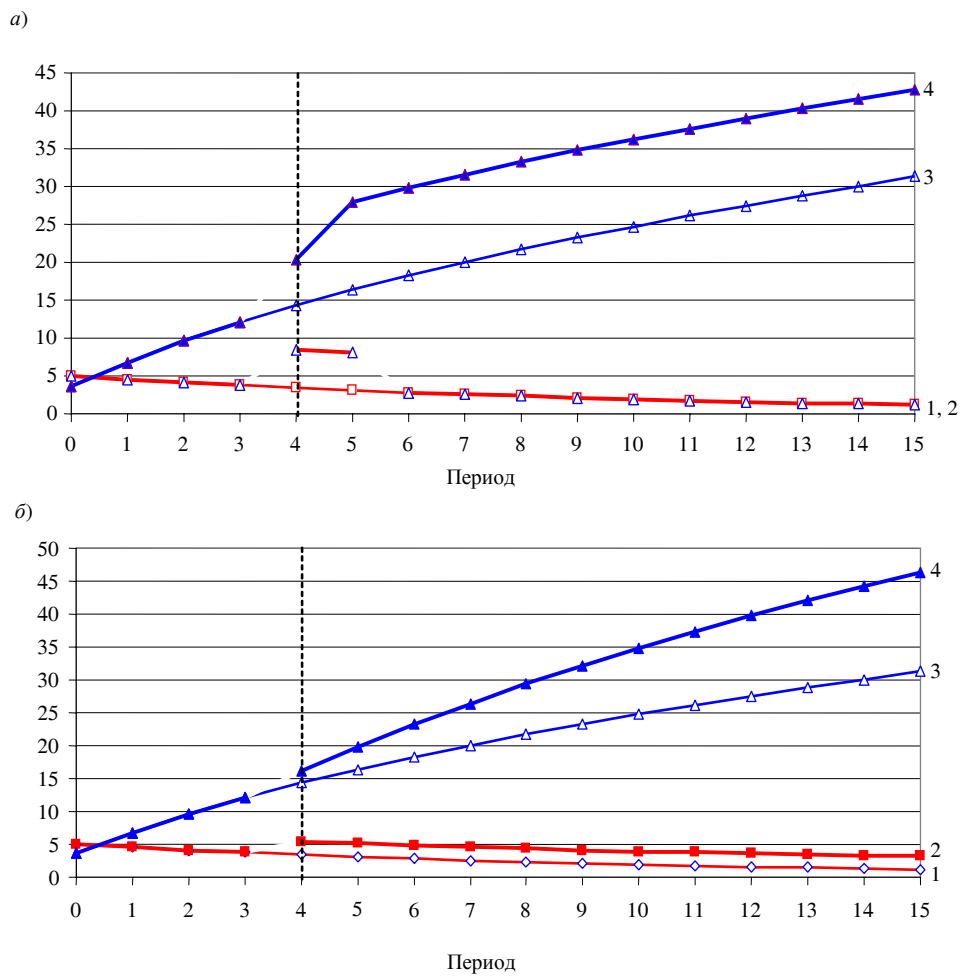


Рис. 2. Отклонение значений целевой функции *a* – при локальном и *б* – при глобальном воздействии
 $1 - \square$; $2 - x + dx$; $3 - Y$; $4 - Y + dY$

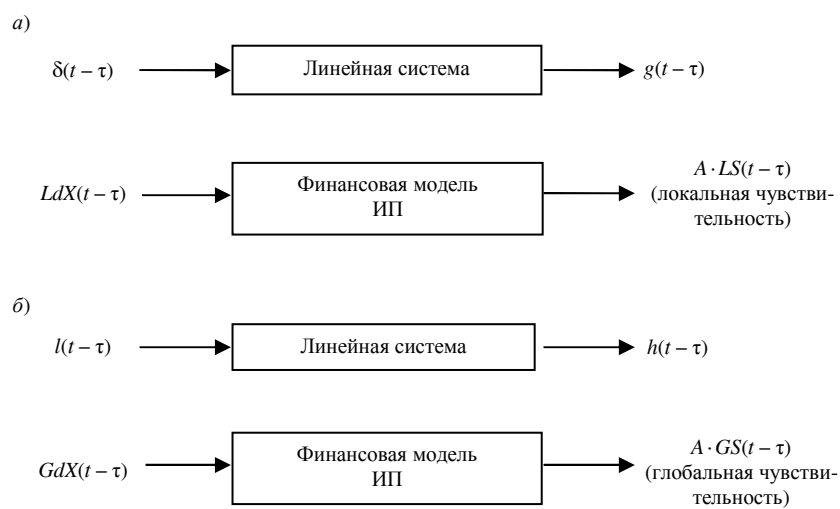


Рис. 3. Аналогии с линейными системами:
a – локальная, *б* – глобальная



Тогда глобальную чувствительность, описывающую реакцию системы на воздействие глобального рискового события, начавшегося в момент $t = k$ и длящегося вплоть до горизонта планирования, можно выразить как суперпозицию локальных чувствительностей, соответствующих совокупности воздействий локальных (длительностью в один период) рисков, появляющихся в моменты от $t = k$ и до $t = k + j$ ($j = 0, 1, \dots, n - k$):

$$GS_{x_i}^Y(n-k) = \sum_{j=0}^{n-k} LS_{x_i}^Y(n-k-j), \quad n \geq k+j. \quad (4)$$

Следует заметить, что локальные функции чувствительности всегда быстрее убывают, чем одноименные глобальные функции, для всех периодов времени. Это объясняется тем, что локальное действие какого-либо риска длится короткое время, а глобальный риск (равный сумме локальных рисков) действует все время с момента его возникновения и эффект от него накапливается от периода к периоду. Можно говорить, что функции глобальной чувствительности отражают стратегические последствия влияния длительных отклонений параметров на инвестиционный проект. В то же время локальные чувствительности отражают тактические последствия краткосрочных изменений во внешней и внутренней среде бизнеса. Локальные функции чувствительности чаще всего имеют максимум в момент возникновения воздействия того или иного риска и далее относительно быстро убывают по сравнению с глобальной чувствительностью по тому же риск-параметру.

При использовании аналитического аппарата анализа линейных систем следует иметь в виду, что финансовая модель инвестиционного проекта может не быть строго линейной, однако, как показали эксперименты на множестве различных инвестиционных проектов, даже в широких пределах вариаций риск-параметров точность анализа чувствительностей оставалась вполне приемлемой. В [1] и [7] предлагается помимо чувствительностей первого порядка (2) использовать чувствительности второго порядка в случаях, когда нелинейность целевой функции по каким-либо риск-параметрам существенна и ею пренебречь нельзя.

Свойства функций чувствительности

Если в качестве риск-параметров выбирают цены продаж производимых товаров в ходе реализации инвестиционного проекта, то в каждом периоде планирования целевая функция (например, накопленный чистый финансовый поток в случае двух товаров) будет иметь вид

$$Y = a(p_1Q_1 + p_2Q_2) + b, \quad (5)$$

где $p_{1,2}$ – цены; $Q_{1,2}$ – натуральные объемы продаж. Если в качестве риск параметров выбрать выручку от каждого товара p_iQ_i , то с помощью (2) получаем функции чувствительности для рассматриваемого периода:

$$S_{(pQ)_{1,2}}^Y = \frac{ap_{1,2}Q_{1,2}}{Y}. \quad (6)$$

Нетрудно видеть, что отношение этих функций чувствительности будет равно отношению объемов продаж в денежном выражении соответствующих товаров в данном периоде. Следовательно, структура функций чувствительности по объемам продаж будет в точности соответствовать самой структуре объемов продаж в денежном выражении:

$$\frac{p_iQ_i}{\sum_i p_iQ_i} = \frac{S_{x_i}^Y}{\sum_i S_{x_i}^Y} \dots \forall i. \quad (7)$$

Это вывод справедлив для любого количества товаров, входящих в ассортимент. Если отдельные группы товаров, имеющиеся в ассортименте, имеют различные ставки НДС, то сделанный выше вывод будет справедлив, если в расчетах чувствительности и в расчетах структуры объемов продаж будут использованы цены без НДС. Указанное свойство (7) функций чувствительности позволяет существенно уменьшить объем вычислений последних в случае широкого ассортимента товаров, когда необходимо знать чувствительности по всем товарам.

Рассмотрим знак функции чувствительности. Функция чувствительности будет положительной для всех моментов времени, если с увеличением (уменьшением) отклонения риск-параметра значение целевой функции увеличивается (уменьшается) при условии положительности самой целевой функции. Так, например, чувствительности

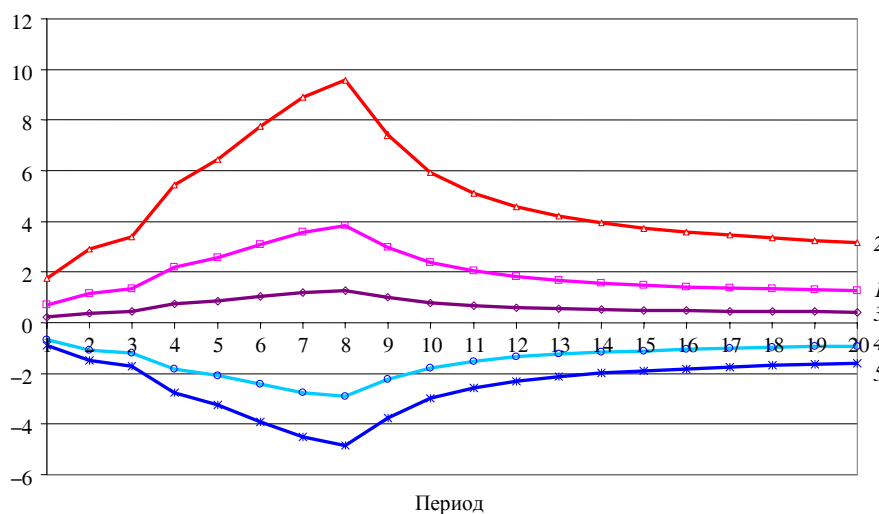


Рис. 4. Функции чувствительности сальдо финансовых потоков проекта

1, 2, 3 – объемы продаж соответственно; 4 – условно-постоянные и 5 – условно-переменные затраты

накопленного сальдо финансовых потоков к ценам и натуральным объемам продаж произведенных товаров всегда положительны, а чувствительности той же целевой функции к отклонениям любых издержек, а также к банковским ставкам по кредитам всегда отрицательны. Исключением из этого правила будут периоды, когда вместо чистой прибыли имеются убытки. На рис. 4 показаны примеры функций чувствительности.

Как видим, наиболее «опасным» является восьмой период проекта, так как в этом периоде все функции чувствительности будут максимальны. В такие периоды внимание менеджеров к ходу реализации проекта должно быть наибольшим, чтобы удерживать показатели эффективности близкими к запланированным.

Если в качестве целевой функции выбрана NPV , то ее чувствительность к ценам или натуральным объемам продаж произведенных товаров в «мертвой зоне» (при $NPV < 0$) будет отрицательной, а после срока окупаемости – положительной. Знаки чувствительности NPV к издержкам будут обратными.

Особенности функций чувствительности к колебаниям цен и натуральных объемов продаж

При определении функций чувствительности мы до сих пор полагали, что все риск-параметры являются независимыми. Данное

предположение для большинства параметров вполне оправданно, однако в ряде случаев взаимной зависимостью пренебречь нельзя. Например, если среди множества риск-параметров есть цены p и натуральные объемы продаж Q товаров, произведенных в рамках инвестиционного проекта, то при расчете таких функций чувствительности, как накопленное сальдо финансовых потоков, накопленный чистый финансовый поток (с дисконтированием или без такового) или NPV , необходимо учесть зависимость $Q(p)$. Если указанную зависимость оценить затруднительно, то при анализе чувствительностей в качестве риск-параметров можно выбрать натуральные объемы продаж (Q) или выручку от каждой товарной группы (pQ). Для этих риск-параметров указанные целевые функции являются линейными.

Таким образом, функции чувствительности как динамические характеристики инвестиционного проекта совместно с показателями эффективности дают более полную картину для сравнения проектов или сценариев между собой. По рассчитанным функциям чувствительности можно определить те периоды «жизни» инвестиционного проекта, когда влияние риск-параметров наибольшее, т. е. наиболее «опасные» стадии реализации проекта. Как показали многочисленные расчеты, экстремальные значения всех функций чувствительности для выбранного проекта практически совпадают по времени.



Кроме того, сравнивая между собой функции чувствительности по отдельным риск-параметрам, можно ранжировать риски и выявить среди них наиболее существенные, на которых следует сосредоточить основное внимание менеджеров про-

екта. Если построена модель финансового прогноза с блоком анализа чувствительности, то можно провести имитационное моделирование влияния совокупности риск-параметров на выбранную целевую функцию инвестиционного проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Котов В.И.** Анализ рисков инвестиционных проектов на основе чувствительности и теории нечетких множеств. СПб.: Судостроение, 2007. 128 с.
2. **Котов В.И., Ловцюс В.В.** Разработка бизнес-плана: Учеб. пособие. СПб.: Линк, 2008. 136 с.
3. Риск-анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. М.: Юнити-Дана, 2001. 351 с.
4. Бизнес-анализ с помощью Microsoft Excel: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 464 с.
5. Методы теории чувствительности в автоматическом управлении / Под ред. Е.Н. Розенвассера и Р.М. Юсупова. Л.: Энергия. 1971. 344 с.
6. **Томович Р., Вукобратович М.** Общая теория чувствительности. М.: Сов. радио, 1972.
7. **Kuruc A.** Financial Geometry // A geometric approach to hedging and risk management. Pearson Education Limited, 2003. 381 p.
8. System sensitivity and adaptivity. Preprints Second IFAC Symposium, Dubrovnik, Yugoslavia, 1968.
9. **Tomavic R.** Sensitivity analysis of dynamic systems. Belgrade, 1963.
10. **Заде Л., Дезоер Ч.** Теория линейных систем. (Метод пространства состояний): Пер. с англ. / Под ред. Г.С. Поспелова. М.: Наука, 1970. 704 с.

УДК 336.648

Ильин И.В., Соколицина Н.А.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВ ПОД ВНЕОБОРОТНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Основные направления эффективного развития предприятий связаны сегодня с выпуском новой продукции, реорганизацией производства. Их реализация возможна за счет финансирования из различных источников, в том числе кредитования. Основными источниками средств для развития предприятия являются: краткосрочные кредиты или займы под оборотные активы; краткосрочные кредиты или займы под внеоборотные активы; долгосрочные кредиты или займы под внеоборотные и оборотные активы; собственные средства под внеоборотные и оборотные активы.

Эти источники средств финансирования направлены на увеличение выручки и прибыли предприятия за счет роста необходимых внеоборотных и оборотных активов. При этом происходит рост кредиторской и дебиторской задолженностей, запасов и платежей в бюджет.

Определим экономическую целесообразность привлечения краткосрочного и долгосрочного кредитов под внеоборотные и оборотные активы посредством формирования экономико-математической модели. Баланс предприятия представим в следующем виде:

ВА + w	КР В том числе: $ax + a'x'$ ДП + x'
ОА В том числе: З + y, ДЗ + z	КП В том числе: ЗС + x, $KЗ + v + \frac{(ax + a'x')b}{1-b}$, ПП
A + y + z + w	$\Pi + (1+a)x + (1+a')x' + v + \frac{(ax + a'x')b}{1-b}$

Здесь использованы следующие обозначения: ВА и ОА – внеоборотные и оборотные активы; КР – капитал и резервы; ДП и КП – долгосрочные и краткосрочные пассивы; З – запасы, затраты; ЗС – заемные средства; ДЗ и КЗ – дебиторская и кредиторская задолженность; ПП – прочие пассивы;

a – норма прибыли на капитал, меньше которой предприятие не может получить на взятый краткосрочный кредит, a' – то же на долгосрочный кредит; b – ставка налога на прибыль; x – искомый прогнозируемый объем краткосрочного кредита, x' – то же долгосрочного кредита; z – искомое значение прироста/снижения дебиторской задолженности, y – то же запасов, v – то же кредиторской задолженности (без прироста налога на прибыль), w – то же внеоборотных активов.

Привлеченные краткосрочный и долгосрочный кредиты используются для увеличения выручки и прибыли, что приводит к соответствующим изменениям внеоборотных активов – на величину w ; оборотных активов – на $y + z$; капитала и резервов – на величину чистой прибыли $ax + a'x'$; долгосрочных пассивов – на x' ; краткосрочных пассивов – на $x + v + \frac{(ax + a'x')b}{1-b}$.

В соответствии с этим формируем следующую систему математических соотношений.

1. Прогнозные параметры баланса:

$$y + z + w = (1+a)x + (1+a')x' + v + \frac{(ax + a'x')b}{1-b}. \quad (1)$$

2. Взаимосвязь прогнозируемых объемов выручки, себестоимости продукции и балансовой прибыли:

$$(1-b)(B - C - \text{БП}_0) \geq ax + a'x', \quad (2)$$

где B – прогнозируемый объем выручки; C – прогнозируемая себестоимость продукции; $БП_0$ – величина балансовой прибыли в отчетном периоде.

3. Взаимосвязь прогнозируемой выручки с оборотными активами («работающим капиталом»):

$$\frac{B_0}{OA - КП} \leq \frac{B}{(OA + y + z) - N},$$

$$\text{где } N = \left(КП + x + v + \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \right).$$

Отсюда

$$y + z - x - v - \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \leq (OA - КП)P, \quad (3)$$

$$\text{где } P = \frac{B}{B_0} - 1.$$

4. Целесообразность привлечения краткосрочного и долгосрочного кредитов предприятия соответственно в объемах x и x' представим в следующем виде:

$$(1-b) \left(\frac{\frac{БП_0 + \frac{ax + a'x'}{1-b}}{(A + y + z + w) - \left(КЗ + v + \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \right)} - \frac{\overline{СБП} \cdot ККЗ + СБП \cdot x + \overline{СБП}' \cdot ДПЗ + СБП' \cdot x'}{ККЗ + x + ДПЗ + x'}}{\frac{ККЗ + x + ДПЗ + x'}{КР + ax + a'x'}} \right) \times \geq 0, \quad (4)$$

где $\overline{СБП}$, $СБП$ – ставка банковского процента по краткосрочному кредиту в отчетном и плановом периодах (в долях от единицы), $\overline{СБП}'$, $СБП'$ – то же по долгосрочному кредиту; $ККЗ$ – объем краткосрочного кредита в отчетном периоде, $ДПЗ$ – то же долгосрочного кредита.

В данном случае второй множитель является дифференциалом финансового рычага. Поэтому кредиты брать выгодно, если его значение неотрицательно, т. е.

$$\frac{\frac{БП_0 + \frac{ax + a'x'}{1-b}}{(A + y + z + w) - \left(КЗ + v + \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \right)} - \frac{\overline{СБП} \cdot ККЗ + СБП \cdot x + \overline{СБП}' \cdot ДПЗ + СБП' \cdot x'}{ККЗ + x + ДПЗ + x'}}{\frac{ККЗ + x + ДПЗ + x'}{КР + ax + a'x'}} \geq 0. \quad (5)$$

Общее значение процентной ставки по краткосрочному и долгосрочному кредитам ($СБП$) рассчитывается по формуле

$$СБП = \frac{\overline{СБП} \cdot ККЗ + СБП \cdot x + \overline{СБП}' \cdot ДПЗ + СБП' \cdot x'}{ККЗ + x + ДПЗ + x'}. \quad (6)$$

Определение общего значения процентной ставки по краткосрочному и долгосрочному кредитам представляет определенную сложность, особенно в условиях экономического кризиса. Если в этих условиях сложно или невозможно определить ставку банковского процента на прогнозируемый период по данным видам кредитов и по этой причине предприятие не может рассчитать примерные объемы кредитов, то целесообразно определить общее значение процентной ставки по кредитам по отчетным данным:

$$СБП = \frac{\overline{СБП} \cdot ККЗ + \overline{СБП}' \cdot ДПЗ}{ККЗ + ДПЗ}.$$

Если же определение процентных ставок по краткосрочному и долгосрочному кредитам на прогнозируемый период не представляет достаточной сложности и в связи с этим предприятие может определить примерные объемы кредитов, то формула (6) примет следующий вид:

$$СБП = \frac{СБП \cdot x + СБП' \cdot x'}{x + x'}. \quad (7)$$

Общее значение процентной ставки по рассматриваемым кредитам рассчитывается по формуле (7), если предприятие на конец отчетного периода не имеет по ним задолженностей.

Таким образом, у предприятия в различных экономических условиях имеется возможность определить общую процентную ставку по краткосрочному и долгосрочному кредитам. В связи с этим формула (5) примет вид

$$\frac{\frac{БП_0 + \frac{ax + a'x'}{1-b}}{(A + y + z + w) - \left(КЗ + v + \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \right)} - СБП}{\frac{ККЗ + x + ДПЗ + x'}{КР + ax + a'x'}} \geq 0.$$

Отсюда получаем:

$$y + z + w - v - \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \leq \frac{ax + a'x'}{СБП(1-b)} + \frac{БП_0}{СБП} - (A - КЗ). \quad (8)$$

5. Ограничение на приемлемый период оборачиваемости дебиторской задолженности имеет вид

$$\frac{zT}{B - B_0} \leq u,$$

или

$$z \leq u \frac{B - B_0}{T}, \quad (9)$$

где u – допустимый период оборачиваемости дебиторской задолженности; B_0 – выручка продукции в отчетном периоде; T – плановый период времени.

6. Ограничения на коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами имеют вид

$$\frac{OA + y + z}{KP + x + v + \frac{(ax + a'x')}{1-b}b} \geq d; \quad (10)$$

$$\frac{KP + ax + a'x' - BA - w}{OA + y + z} \geq L, \quad (11)$$

где d, L – нижние границы допустимого значения коэффициентов соответственно текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

7. Ограничение на приемлемый период оборачиваемости запасов имеет вид

$$y \leq M \frac{B - B_0}{T}, \quad (12)$$

где M – допустимый период оборачиваемости запасов.

8. Ограничение на приемлемый период оборачиваемости внеоборотных активов имеет вид

$$w \leq H \frac{B - B_0}{T}, \quad (13)$$

где H – допустимый период оборачиваемости внеоборотных активов.

9. Если значения показателей рентабельности в отчетном периоде принять в качестве нижней границы допустимых значений показателей рентабельности на прогнозируемый период, то соответствующие ограничения на показатели – рентабельность активов, капитал, резервы, себестоимость, внеоборотные активы имеют вид

$$\frac{B - C}{A + y + z + w} \geq \frac{BP_0}{A}; \quad (14)$$

$$\frac{B - C}{KP + ax + a'x'} \geq \frac{BP_0}{KP}; \quad (15)$$

$$\frac{B - C}{C} \geq \frac{BP_0}{C_0}; \quad (16)$$

$$\frac{B - C}{BA + w} \geq \frac{BP_0}{BA}. \quad (17)$$

10. Ограничение на переменные ($C_{\text{пер}}$) и постоянные ($C_{\text{пост}}$) составляющие себестоимости:

$$\frac{B}{B_0} C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}} \geq C. \quad (18)$$

На базе системы полученных ограничений формируется алгоритм определения объемов привлечения краткосрочного и долгосрочного кредитов. Для этого проведем более детальный итерационный анализ разработанной системы, на основе которого строится алгоритм.

1. Рассчитываем прогнозное значение выручки:

$$B = B_1 = (1 + P)B_0.$$

2. На основе соотношения (1)

$$y + z + w - x - v - \frac{(ax + a'x')}{1-b}b = ax + (1 + a')x'$$

и соотношения (3)

$$y + z - x - v - \frac{(ax + a'x')}{1-b}b \leq (OA - KP)P$$

получаем:

$$x \leq \frac{(OA - KP)P + w - (1 + a')x'}{a};$$

$$v = y + z + w - x - \frac{(ax + a'x')}{1-b}b - ax - (1 + a')x' =$$

$$= y + z - (OA - KP)P \left(\frac{1}{a} + \frac{b}{1-b} + 1 \right) - \left(\frac{1}{a} + \frac{b}{1-b} \right) w + \left(\frac{1 + a'}{a} + \frac{b}{1-b} \right) x'.$$

3. Определяем переменную x' . Для этого воспользуемся соотношением (11):

$$KP + ax + a'x' - BA \geq L(OA + y + z).$$

В данное соотношение подставляем значение x и после преобразования имеем:

$$KP + (OA - KP)P - x' - BA \geq L(OA + y + z).$$

Отсюда

$$x' \leq KP + (OA - KP)P - BA - L(OA + y + z).$$

4. Осуществляем расчет переменных z , y , w по формулам (9), (12) и (13) соответственно:

$$z = u \frac{PB_o}{T}; \quad y = M \frac{PB_o}{T}; \quad w = H \frac{PB_o}{T}.$$

5. Проверяем экономическую целесообразность привлечения данных объемов краткосрочного и долгосрочного кредитов – соотношение (8) в соответствии с разработанной процедурой.

6. Проверяем ограничение на коэффициент текущей ликвидности (10). Если оно выполняется, то осуществляется расчет прогнозного значения себестоимости, если нет, то рассчитывается новое значение выручки, соответствующее заданному приросту P .

7. Определяем прогнозные значения себестоимости. Для этого соотношения (2), (14)–(18) преобразуем следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{соотношение (2) –} \\ C \leq (1+P)B_o - \\ - \frac{BA - KP + OA \cdot L + L \left(y + z + \frac{w}{L} \right)}{1-b} - BP_o. \end{aligned}$$

соотношение (14) –

$$C \leq (1+P)B_o - \frac{BP_o}{A} (y + z + w) - BP_o.$$

соотношение (15) –

$$\begin{aligned} C \leq (1+P)B_o - \frac{BP_o}{A} [BA - KP + OA \cdot L + \\ + L \left(y + z + \frac{w}{L} \right)] - BP_o. \end{aligned}$$

соотношение (16) –

$$C \leq \frac{(1+P)B_o}{1 + \frac{BP_o}{C_o}}.$$

соотношение (17) –

$$C \leq (1+P)B_o - \frac{BP_o}{BA} w - BP_o.$$

соотношение (18) –

$$C \leq (1+P)C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}}.$$

Проверяем выполнение ограничений на величину себестоимости:

$$C \leq \begin{cases} (1+P)B_o - \frac{BA - KP + OA \cdot L + L \left(y + z + \frac{w}{L} \right)}{1-b}; \\ (1+P)B_o - \frac{BP_o}{A} (y + z + w) - BP_o; \\ (1+P)B_o - \frac{BP_o}{A} [BA - KP - OA \cdot L + \\ + L \left(y + z + \frac{w}{L} \right)] - BP_o; \\ \frac{(1+P)B_o}{1 + \frac{BP_o}{C_o}}; \\ (1+P)B_o - \frac{BP_o}{BA} w - BP_o; \\ (1+P)C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}}. \end{cases}$$

8. Определяем баланс предприятия при привлечении данных объемов краткосрочного и долгосрочного кредитов.

9. Рассчитываем показатели финансовой состоятельности предприятия.

Прирост выручки является ключевым управляющим показателем, так как именно от него зависят и другие основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Если при рассматриваемом приросте выручки кредиты брать экономически невыгодно, то увеличиваем прирост выручки еще на один шаг, равный P . Решение заканчиваем рассмотрением последнего варианта выручки продукции, при котором выполняются условия задачи (1)–(18), если прирост выручки для данного варианта не вышел за пределы первоначально максимально ожидаемого прироста продукции. В противном случае краткосрочный и долгосрочный кредиты в преде-

лах максимально ожидаемого прироста выручки привлекать экономически не выгодно.

Таким образом, для повышения результативности функционирования и развития промышленных предприятий одновременное привлечение краткосрочного и долгосрочного кредитов позволяет на базе статистических данных рассчитывать наиболее эффективные размеры кредитов с точки зрения получения наилучших ко-

нечных результатов деятельности предприятия на базе укрупненной схемы его баланса. Увеличение внеоборотных и оборотных активов по наиболее предпочтительным направлениям развития предприятий вследствие реализации данных кредитов приведет к долговременному росту выручки и прибыли, а значит – к повышению их конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Градов А.П., Ильин И.В., Сулоева С.Б. Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда: СПб.: Изд.-во Политехн. ун-та, 2008. 551 с.

2. Кузин Б.И., Юрьев В. Н., Шахдинаров Г.М. Методы и модели управления фирмой. СПб.: Питер, 2001. 432 с.

3. Экономическая стратегия фирмы: Изд. 4-е. / Под ред. А.П. Градова. СПб.: Спец. лит-ра, 2003. 959 с.

УДК 69.002.5:519.711

Терешин О.В.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗДЕЛИЯХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОРЕМОНТНЫХ РАБОТ

Прогнозирование как необходимый этап планирования любой деятельности позволяет заблаговременно учесть все факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития предприятия [1, 3]. Для разработки моделей прогнозирования воспользуемся в наших исследованиях рассмотрением деятельности предприятия ООО «Автофорум» (дилер компании «Renault»), основными направлениями которой являются: продажа автомобилей модели Renault Logan; продажа оригинальных запасных частей для автомобилей данной модели, а также аксессуаров; гарантийное, послегарантийное обслуживание и ремонт.

Фирма использует стратегию равномерного оказания авторемонтных услуг, при этом на складе обычно хранится определенное количество комплектующих (от 1 до 10 в зависимости от типа запасной части). Согласно этой стратегии ремонтные работы производятся при наличии на складе комплектующих. Если спрос на эти ком-

плектующие опережает предложение, клиенты должны сделать заказ и ждать подвоза запасных частей на предприятие. Сегодня такая стратегия обслуживания себя уже не оправдывает, так как приводит к длительным ожиданиям клиентами начала ремонта. Изменение стратегии обслуживания в первую очередь отразится на системе планирования производства ремонтных работ и потребностей в ресурсах. Опрос клиентов, обратившихся в центр, позволил выявить один из основных критериев оценки качества обслуживания – срок выполнения работы. Система обслуживания клиентов, которая обеспечивала бы своевременный ремонт автомобиля, возможна, если на складе предприятия имеется требуемое количество комплектующих. Вопрос о количестве запасных частей на складе можно решить прогнозированием спроса на запасные части для кузовного ремонта.

С этой целью для автомобиля Renault Logan проанализирована динамика продаж накоплен-

ного (кумулятивного) количества автомобилей, которая свидетельствует о нарастающем спросе на автомобили этой модели. Существенно возросла по числу заказов за последние годы и динамика продаж комплектующих для кузовного ремонта.

Спрос на комплектующие для кузовного ремонта зависит не только от динамики продаж кумулятивного количества автомобилей, но и от количества дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В свою очередь, ДТП происходят из-за неблагоприятных погодных условий, качества дорожного покрытия, опыта вождения автомобиля, т. е. факторов, способствующих возникновению аварийных ситуаций и приводящих к повреждению определенных элементов кузова автомобиля. Накопленное количество автомобилей или общее количество автомашин, которые на момент прогноза уже проданы и находятся на дорогах, также влияет на число ДТП.

Делаем вывод, что требуемое количество запасных частей x_{ij} определяется в первую очередь количеством ДТП, а количество ДТП – суммарным количеством проданных машин. В связи с этим оценка ожидаемого спроса на запасные части x_{ij} будет проводиться в два этапа. На первом этапе необходимо определить ожидаемое количество ДТП с учетом вероятности возникновения рискованной ситуации, на втором – разработать аналитические модели для определения ожидаемого спроса на запасные части x_{ij} с учетом поведения клиентов. Спрос на запчасти x_{ij} зависит как от кумулятивного количества автомашин $M_A(i)$, так и от количества ДТП. Количество ДТП определяется общим количеством проданных машин, находящихся на дорогах. Найдем зависимость количества ДТП от накопленного количества проданных автомобилей $M_A(i)$.

Количество ДТП зависит от сезонности: летом вероятность возникновения происшествия меньше, чем зимой, но степень ее тяжести больше, и наоборот.

Влияние качества дорог на увеличение ДТП уместно связать с человеческим фактором: неопытность покупателя автомобиля как водителя; зависимость самочувствия водителя от атмо-

сферных явлений и т. д. Вероятность возникновения сезонного транспортного происшествия с учетом человеческого фактора в i -м месяце $P_s(i)$ выглядит следующим образом [5, 6]:

апрель – сентябрь	0,01–0,07
октябрь – март	0,08–0,1

Кузовной ремонт осуществляется с использованием различных запасных частей, уровень спроса на которые тоже принимает различные значения, так как частота повреждения комплектующих неодинакова. Например, сравнение общего количества продаж запасных частей «крыло переднее правое» с таковым по каждой запасной части показывает, что величина спроса на данное комплектующее отличается от величины спроса на остальные комплектующие. Это обусловлено правосторонним движением автомобилей и особенностями расположения комплектующих на кузове. Поэтому необходимо определить долю каждого j -го наименования запчасти d_j в общем количестве комплектующих для кузовного:

$$d_j = Z_j / W, \quad (1)$$

где Z_j – количество проданных j -х запасных частей за исследуемый период времени, $j = \overline{1, n}$; n – количество видов комплектующих для кузовного ремонта; W – общее количество запасных частей, реализованных авторемонтным предприятием за исследуемый период времени.

Запишем выражение для определения ожидаемого количества ДТП в i -м месяце, в котором будет повреждена j -я запасная часть:

$$T(ij) = M_A(i) d_j P_s(i), \quad (2)$$

где $T(ij)$ – количество ДТП в i -м месяце, в котором будет повреждена j -я запасная часть; $P_s(i)$ – вероятность возникновения ДТП из-за влияния погодных условий (сезонный фактор) в i -м месяце с учетом человеческого фактора; d_j – доля j -го наименования запчастей в общем количестве комплектующих для кузовного ремонта, получивших повреждение в ДТП за исследуемый период времени; $M_A(i)$ – кумулятивный объем продаж автомашин в i -м месяце.

В формуле (2) используется кумулятивное значение объема проданных машин $M_A(i)$, так как

риску подвержены автомашины, купленные в разные периоды времени. Для осуществления расчетов по формуле (2) необходимо найти прогнозное значение $M_A(i)$. На основе имеющейся статистики получено аналитическое выражение для осуществления прогноза кумулятивного объема продаж автомашин [2, 4]:

$$M_A(i) = 128,16i + 38,84. \quad (3)$$

Далее прогнозные значения $M_A(i)$ используются для определения количества ожидаемых ДТП по формуле (2).

На втором этапе разработаем модели для определения ожидаемого спроса на запасные части x_{ij} с учетом поведения клиентов.

Анализ статистики ДТП за 2007–2009 годы показал, что часть владельцев автомобилей модели Renault Logan при незначительных повреждениях комплектующего кузовной части из-за отпусков обращаются в автоцентр по истечении трех летних месяцев [5, 6], вследствие чего сервисный центр с сентября по ноябрь бывает перегружен. При этом необходимо учесть, что сегодня технология автострахования позволяет обращаться владельцам автомашин в кузовной центр для осуществления кузовного ремонта с опозданием лишь на месяц [5, 6].

В связи с этим предлагается разработать три прогнозные модели: первая – для периода с декабря по май, вторая – с июня по август, третья – с сентября по ноябрь. Во второй и третьей моделях необходимо учесть такую особенность поведения клиентов, как запоздалое обращение (отложенный спрос) в автосервисный центр из-за начала летних отпусков, т. е. во второй модели – что определенная часть клиентов не придет, а в третьей – что они обратятся за услугами в сервисный центр с опозданием в три месяца.

Также в каждой модели требуется учесть лаг между ДТП и началом ремонтных работ из-за длительного оформления страховки.

Аналитическое выражение для первого случая должно учитывать особенность поведения клиентов, которая заключается в непреднамеренном запоздалом обращении в автосервисный центр из-за оформления страховки в течение одного месяца. Это отразится на значениях ожидаемого спроса на комплектующие. И тогда скорректированное значение числа дорожно-

транспортных происшествий $T'(ij)$ будет определять ожидаемое значение спроса на комплектующие:

$$x_{ij} = T'(ij) = T(i-1, j). \quad (4)$$

Чтобы получить аналитическое выражение прогнозной модели для второго случая необходимо учесть преднамеренное запоздалое обращение клиентов в автосервисный центр из-за начала летних отпусков, т. е. то, что определенная часть клиентов не придет в кузовной центр через месяц. Это отразится на значениях ожидаемого количества обращений в кузовной центр за j -й запасной частью. Тогда скорректированное значение числа дорожно-транспортных происшествий $T'(ij)$ будет определять ожидаемое значение спроса на комплектующие:

$$x_{ij} = T'(ij) = T(i-1, j) - T(i-1, j)r_{i-1}, \quad (5)$$

где r_{i-1} – доля клиентов, попавших в ДТП в $(i-1)$ -м месяце, находящихся в отпуске и не обратившихся в i -м месяце в кузовной центр [5, 6].

В аналитическом выражении для третьего случая необходимо учесть преднамеренное запоздалое обращение клиентов в автосервисный центр из-за начала летних отпусков, т. е. то, что клиенты, попавшие в ДТП в $(i-1)$, $(i-2)$ и $(i-3)$ -м месяце, придут в i -м месяце в кузовной центр за j -й запасной частью:

$$x_{ij} = T'(ij) = T(i-1, j) + T(i-3, j)r_{i-3} + T(i-2, j)r_{i-2}, \quad (6)$$

где r_{i-2} – доля клиентов, попавших в ДТП в $(i-2)$ -м месяце, находящихся в отпуске и обратившихся в i -м месяце в кузовной центр; r_{i-3} – доля клиентов, попавших в ДТП в $(i-3)$ -м месяце, находящихся в отпуске и обратившихся в i -м месяце в кузовной центре [5, 6].

Тогда полученные по формуле (6) значения скорректированных случаев дорожно-транспортных происшествий $T'(ij)$ и будут определять ожидаемые значения спроса на комплектующее «крыло переднее правое» x_{ij} с сентября по ноябрь.

Ошибка прогноза оценивалась на ретроспективном материале 2008–2009 годов и составила 7 %.



Ремонт автомобилей представляет главную статью дохода автосервисного предприятия лишь в том случае, если он удовлетворяет потребительскому спросу. Вкладывая денежные средства в приобретение запасных частей, предприятие подвергается определенному риску, и оправдать этот риск может только прибыльный оборот капитала. Размер прибыли должен покрывать затраты труда и времени на осуществление автосервисных услуг. Поэтому для получения прибыли необходимо

постоянное и гибкое приспособление автосервисного предприятия к требованиям рынка (выявление необходимого количества комплектующих, своевременное оказание сервисных услуг).

Разработанные модели прогнозирования позволяют определить необходимое количество запасных частей для клиентов автосервисного предприятия, т. е. своевременно их обслужить, что в целом повышает эффективность планирования потребных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2004. 260 с.
2. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. пособие. М.: Вузский учебник, 2009. 365 с.
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для экон. вузов / Морозова Т. Г., Пикулькин А. В., Тихонов В. Ф. и др.; Под ред. Морозовой Т.Г., Пикулькина А.В. М.: Юнити-Дана, 2000. 318 с.
4. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2002. 344 с.
5. URL: www.renault.ru
6. URL: www.remontauto.ru

УДК 657.421.32

Александров В.Т.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МОДЕЛИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ЗАДАЧАХ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА

Прошло десять лет с момента выхода официального издания «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» с предупреждением об ошибочности традиционных расчетов методом анализа дисконтированных денежных потоков (далее – ДДП-анализ) в части отрицательных денежных потоков. В частности писалось [1, с. 117]: «Необходимо отметить также, что расчет, основанный на поправке к норме дисконта, одинаковой для положительных и отрицательных денежных потоков, не вполне соответствует российской интерпретации риска: он может приводить к неоправданному завышению как эффективности проекта “в целом”, так и, особенно, эффективности участия в проекте. Однако полностью отказаться от этого метода расчета сегодня нельзя, так как дру-

гие методы учета риска неполучения предусмотренных проектом доходов, в большей степени соответствующие российским экономическим реалиям, недостаточно разработаны, чтобы его заменить. *В тех же случаях, когда риск адекватно учитывается путем соответствующей корректировки притоков и оттоков денежных средств, при задании различных сценариев осуществления проекта или каким-либо другим корректным способом, дополнительно вводить поправку на риск в норму дисконта не следует, так как это привело бы к двойному учету рисков*» (курсив мой – В. А.).

Приведенное из [1] полностью применимо к моделям денежных потоков при оценке недвижимости и бизнеса. Речь идет об отрицательных денежных потоках как в начале расчетного пе-

риода (инвестиции), так и в период эксплуатации (например, операционные расходы).

Рассматриваемые в отечественной литературе факторы риска интерпретируют его как возможность неполучения ожидаемых доходов, что адекватно учитывается введением поправок в норму дисконта, снижающих величину чистой приведенной стоимости (NPV).

Отрицательные денежные потоки в отличие от положительных характеризуются всегда риском переплаты ожидаемых платежей (расходов) [2]. Факторы риска переплаты объективны и многочисленны. Например, с инвестициями связаны так называемые строительные риски, означающие возможность наступления следующих неблагоприятных событий [3]:

- случайной гибели или повреждения объекта до приемки его заказчиком вследствие форс-мажорных обстоятельств, ошибок проектировщика, нарушений СНиП, недоброкачества предоставленных подрядчику материалов (деталей, конструкций) или оборудования либо исполнения ошибочных указаний заказчика (ГК РФ, ст. 741, п. 1, 2);
- обнаружения неучтенных в проектно-сметной документации (ПСД) работ, проведения дополнительных работ и вследствие этого срыва договорных сроков строительства (ст. 743, п. 3);
- невозможности использования предоставленных материалов без ухудшения качества работ (ст. 745, п. 2);
- нарушения требований закона и иных правовых актов об охране окружающей среды и безопасности строительных работ по независящим от Подрядчика причинам (ст. 751, п. 1);
- срыва сроков приемки работ вследствие отрицательных результатов испытаний объекта (ст. 753, п. 1, 5);
- снижения или потери прочности, устойчивости, надежности здания, сооружения или его части при реконструкции (расширении, реставрации, капитальном ремонте) вследствие форс-мажорных обстоятельств, ошибок проектировщика, нарушений СНиП или дефектных материалов (ст. 754, п. 1);
- вынужденных отступлений подрядчика в случае ошибочных требований технической документации и вследствие этого недостижения указанных в технической документации показателей объекта (ст. 754, п. 1)

- приостановки работ вследствие недоброкачества полученных материалов, оборудования, ПСД и других не зависящих от подрядчика и заказчика обстоятельств, которые угрожают годности результатов работы либо делают невозможным ее завершение в срок (ст. 716, п. 1);
- превышения стоимости дополнительных работ свыше 10 % указанной в смете общей стоимости строительства (ст. 744, п. 1);
- несвоевременного предоставления для строительства земельного участка, площадь и состояние которого должны соответствовать условиям договора подряда (ст. 747, п. 1), и других.

К приведенному перечню можно добавить традиционно учитываемые оценщиками факторы неудачного инвестиционного менеджмента, низкой ликвидности и другие, приводящие также к денежным потерям.

Перечисленные факторы приводят к дополнительным работам подрядчика и заказчика и, соответственно, к дополнительной их оплате сверх запланированных инвестиций по проекту. Это подтверждается практикой строительства, фактами (носящими массовый характер) существенного превышения фактических затрат на строительство, капитальный ремонт и реконструкцию объектов, финансируемых как из бюджета, так и за счет частных инвестиций.

Рассмотрим традиционную модель ДДП-анализа:

$$NPV = - \sum_{i=1}^t \frac{E_i}{(1+Y)^i} + \sum_{i=t+1}^k \frac{I_i}{(1+Y)^i} + \frac{V_p}{(1+Y)^k}, \quad (1)$$

где t – период инвестиций (строительства); k – период эксплуатации объекта оценки, лет.

Первое слагаемое представляет собой текущую стоимость отрицательных денежных потоков инвестиций E_i , второе – текущую стоимость положительных потоков чистых операционных доходов I_i , третье – текущую стоимость положительного денежного потока реверсии V_p . Для упрощения в дальнейшем примем ставку дисконта единой для всех потоков.

Известно, что ставку дисконтирования можно представить в кумулятивной форме:

$$Y = Y_0 + r, \text{ при этом } (1 + Y) \approx (1 + Y_0)(1 + r), \quad (2)$$

где Y – рыночная ставка дисконта; Y_0 – безрисковая ставка; r – суммарная поправка (ставка премии) за риски, $r = Y - Y_0$.

Поскольку величина r будет даже играть самостоятельную роль в качестве ставки аккумулярования, назовем ее ставкой риска.

Введем следующие обозначения:

$(1 + Y_0)^i$ – фактор аккумулярования капитала по безрисковой ставке;

$(1 + r)^i$ – фактор аккумулярования капитала по ставке риска;

$(1 + Y)^i$ – фактор аккумулярования капитала по рыночной ставке.

С учетом (2) формулу (1) перепишем в следующем виде:

$$NPV = - \sum_{i=1}^t \frac{E_i}{(1+Y_0)^i (1+r)^i} + \sum_{i=t+1}^k \frac{I_i}{(1+Y_0)^i (1+r)^i} + \frac{V_p}{(1+Y_0)^k (1+r)^k}. \quad (3)$$

Формула (3) демонстрирует разделение функций ставки дисконта:

- безрисковая ставка отражает стоимость денег во времени,
- ставка риска ответственна за корректировку величин оттока и притока денег с учетом вероятного наступления неблагоприятных событий.

Факторы аккумулярования риска в знаменателях больше единицы, поэтому суммарная поправка на риски, с одной стороны, обоснованно снижает величину притока денег (доходов), с другой – снижает также и абсолютную величину отрицательных потоков (расходов), что противоречит здравому смыслу. Как отмечалось, расходы могут только увеличиваться по абсолютной величине в результате воздействия факторов риска, но никак не уменьшаться. Уменьшение запланированных расходов в реальной жизни свидетельствовало бы о возможном наступлении неких благоприятных событий (например, экономии затрат), что противоречит понятию риска.

Ошибочное занижение расходов (инвестиций) приводит к адекватному увеличению NPV суммарного денежного потока, т. е. к завышению стоимости объекта оценки.

По нашему мнению, в оценке денежных потоков следует придерживаться следующей интерпретации рисков [2]:

- любые притоки денежных средств (доходы) могут быть только недополучены, поэтому величина их всегда обоснованно уменьшается путем деления на фактор аккумулярования риска;
- любые оттоки денежных средств (расходы) могут быть только переплачены, поэтому абсо-

лютную величину их нужно всегда увеличивать путем умножения на фактор аккумулярования риска.

В нашем случае поправку на риск переплаты следует вводить путем корректировки величин расходов в числителе, исключив соответственно эту поправку из нормы дисконта в знаменателе. Проще говоря, следует в первом слагаемом формулы (3) множитель $(1 + r)^i$ перенести из знаменателя в числитель.

При этом NPV отрицательного денежного потока инвестиций будет представлена в виде

$$NPV_E^- = - \sum_{i=1}^t \frac{E_i (1+r)^i}{(1+Y_0)^i}. \quad (4)$$

Оказавшись в числителе, суммарная поправка на риск увеличивает абсолютную величину отрицательных денежных потоков, что правильно интерпретирует вероятную возможность их переплаты.

Таким образом, предлагаемая модель ДДП-анализа с корректировкой инвестиций имеет вид

$$NPV = - \sum_{i=1}^t \frac{E_i (1+r)^i}{(1+Y_0)^i} + \sum_{i=t+1}^k \frac{I_i}{(1+Y)^i} + \frac{V_p}{(1+Y)^k}, \quad (5)$$

где $r = Y - Y_0$.

Как отмечалось, факторы риска для положительных и отрицательных потоков могут существенно различаться. Поэтому следует отказаться от применения единой ставки дисконта для всех потоков, что традиционно имеет место в практике оценки. В этой связи уместно отметить, что риски при новом строительстве обычно ниже рисков при выполнении работ по капитальному ремонту, модернизации и реконструкции, поскольку последние производятся в стесненных условиях существующих объектов, затрудняющих организацию и производство работ, надежный контроль их качества, а также защиту объекта.

Приведем примеры применения ДДП-анализа в традиционной постановке и с корректировкой инвестиций.

Пример 1. Определить стоимость земельного участка площадью 7000 м², для которого наиболее эффективным использованием является строительство крытого рынка общей площадью 6300 м². Стоимость строительства – 26 750 тыс. р. Продолжительность строительства – 1 год. Прибыль инвестора – 30 %. Полезная площадь рынка –

Таблица 1 ДДП-анализа в традиционной постановке и с корректировкой инвестиций						
Безрисковая ставка дисконта, %	4					
Суммарная поправка на риски неполучения дохода, %	16					
Суммарная поправка на риски переплаты расходов, %	16					
Рыночная ставка дисконта для положительного потока, %	20					
Операционные расходы, %	20					
Арендная ставка, руб./кв. м в год	7 200					
Полезная площадь, кв. м	4 095					
Потери от недозагрузки, %	5					
Затраты на строительство рынка, тыс. руб.	26 750					
ПОКАЗАТЕЛИ	Всего	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Реверсия
Традиционный ДДП-анализ по формуле (1)						
Исходные денежные потоки (инвестиции и ЧОД), тыс. руб.		-34 775	22 408	22 408	22 408	30 000
Фактор дисконта по рыночной ставке		0,913	0,761	0,634	0,528	0,482
Дисконтированные денежные потоки		-31 745	17 046	14 205	11 838	14 468
NPV отрицательного потока	-31 745					
NPV положительных потоков	57 557					
NPV объекта оценки	25 812					
ДДП-анализ с корректировкой инвестиций по формуле (5)						
Исходные денежные потоки, тыс. руб.		-34 775	22 408	22 408	22 408	30 000
Фактор аккумуляции инвестиций по ставке риска		1,077				
Скорректированный отрицательный поток		-37 454				
Фактор дисконта для инвестиций по безрисковой ставке		0,981				
Дисконтированный отрицательный поток		-36 726				
Фактор дисконта для положительных потоков			0,761	0,634	0,528	0,482
Дисконтированные положительные потоки			17 046	14 205	11 838	14 468
NPV отрицательного потока	-36 726					
NPV положительных потоков	57 557					
NPV объекта оценки	20 830					

4095 м². Ставка арендной платы – 600 р./м² в месяц. Потери от недозагрузки – 5 %. Операционные расходы – 20 % ДВД. Безрисковая ставка – 4 %. Суммарная поправка на риски для периода инвестиций – 16 %, то же для периода эксплуатации. Прогнозный период $T = 4$ (в том числе, три года эксплуатации). Стоимость продажи рынка в конце прогнозного периода – 30 000 тыс. р.

Расчеты выполнены в EXCEL-таблице (см. форму 1).

Получены следующие результаты в трех вариантах ДДП-анализа:

– в традиционной постановке – по формуле (1): $NPV = 25\,812$ тыс. р.

– с корректировкой инвестиций – по формуле (5): $NPV = 20\,830$ тыс. р.

Пример 2. Оценить рыночную стоимость функционально устаревшего объекта недвижимости. Анализ наиболее эффективного использования выявил необходимость проведения модер-

низации с перепланировкой объекта в течение первого года, последующую сдачу площадей в аренду в течение двух лет и продажу в конце третьего года. Затраты на модернизацию составляют 20 000 тыс. д. е. Полезная площадь – 1000 м². Арендная ставка – 6250 д. е./м² в год. Операционные расходы – 20 % ДВД. Безрисковая ставка – 4 %. Суммарная поправка на риски для периода инвестиций – 9 %, для периода эксплуатации – 8 %. Оставшийся срок экономической жизни объекта – 30 лет. Возмещение инвестиций производится методом Инвуда.

Расчеты выполнены в EXCEL-таблице (см. форму 2).

Получены следующие результаты в трех вариантах ДДП-анализа:

– в традиционной постановке – по формуле (1): $NPV = 17\,363$ тыс. д. е.

– с корректировкой инвестиций – по формуле (5): $NPV = 15\,776$ тыс. д. е.

Таблица 2 ДДП-анализа в традиционной постановке и с корректировкой инвестиций					
Безрисковая ставка дисконта	4				
Суммарная поправка на риски недополучения доходов	8				
Суммарная поправка на риски переплаты расходов	9				
Рыночная ставка дисконта для положительного потока	12	4 + 8			
Операционные расходы	20				
Оставшийся срок экономической жизни, лет	30				
Арендная ставка, руб./кв.м в год	6250				
Полезная площадь, кв.м	1000				
ПОКАЗАТЕЛИ	Всего	1-й год	2-й год	3-й год	Реверсия
Традиционный ДДП-анализ по формуле (1)					
Исходные денежные потоки (инвестиции и ЧОД), тыс. д.е.		-20 000	5 000	5 000	39 713
Фактор дисконта по рыночной ставке		0,945	0,844	0,753	0,712
Дисконтированные денежные потоки		-18 898	4 218	3 766	28 267
NPV отрицательного потока	-18 898				
NPV положительных потоков	36 252				
NPV объекта оценки	17 353				
ДДП-анализ с корректировкой инвестиций по формуле (5)					
Исходные денежные потоки, тыс. д.е.		-20 000	5 000	5 000	39 713
Фактор аккумуляции инвестиций по ставке риска		1,044			
Скорректированный отрицательный поток		-20 881			
Фактор дисконта для инвестиций по безрисковой ставке		0,981			
Дисконтированный отрицательный поток		-20 475			
Фактор дисконта для положительных потоков			0,844	0,753	0,712
Дисконтированные положительные потоки			4 218	3 766	28 267
NPV отрицательного потока	-20 475				
NPV положительных потоков	36 252				
NPV объекта оценки	15 776				

Таким образом, традиционная модель ДДП-анализа, основанная на поправке к норме дисконта, одинаковой для положительных и отрицательных денежных потоков, ошибочна и приводит к завышению стоимости объектов оценки. Необходимость исправления ситуации очевидна и актуальна в настоящее время ввиду массового устаревания объектов недвижимости, дальнейшее использование которых требует инвестиций в капитальный ремонт, модернизацию и реконструкцию.

Не менее важен правильный учет рисков инвестиций при анализе наиболее эффективного использования и оценке стоимости земли.

Предлагаемая модель ДДП-анализа, представленная формулой (5), учитывает риски корректировкой величин оттока денежных средств (инвестиций) путем умножения на фактор аккумуляции риска с исключением соответ-

ствующей поправки из нормы дисконта для отрицательных денежных потоков.

Предлагаемая корректировка не затрагивает принципиальных положений, касающихся положительных денежных потоков.

Поскольку в отечественной оценочной и учебной литературе, в учебно-методических и других материалах, в разработанных для целей оценки программных средствах, а также в компьютерном системном обеспечении (например, в финансовых EXCEL-функциях) используется традиционная модель ДДП-анализа, следует определиться с возможностями, объемами, сроками и очередностью перехода на более совершенную модель ДДП-анализа по перечисленным направлениям.

По нашему мнению, проблема давно созрела для ее рассмотрения в Национальном совете по оценочной деятельности, который мог бы принять соответствующие рекомендации для практикующих оценщиков и СРО оценщиков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): [Офиц. изд.]. Утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госстроем РФ. М.: Экономика, 2000.

2. Галасюк В.В. Учет экономических рисков: от традиций к здравому смыслу / Российское общество оценщиков // Вопросы оценки. 2007. № 2.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Гл. 37, Строительный подряд.

УДК 338.24

Федорова Е.И.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ)

Для реализации функциональных возможностей регионального агропромышленного комплекса (АПК) в условиях рыночной экономики необходимо рассмотреть предпосылки развития его крупных структурных элементов и на данной основе сформировать единую модель стратегического управления (МСУ). Создание модели управления позволит усилить значимость агрокомплекса внутри региона при выполнении им социальной, экономической и экологической функций, а также решить проблемы продовольственной безопасности России созданием специализированной зоны. Возникает новая роль регионального АПК: он становится субъектом развития, формирующим и реализующим стратегические цели как региона, так и страны в целом.

Проблемой формирования модели стратегического управления занимались многие отечественные и зарубежные ученые и специалисты (например, С.А. Попов, Томпсон, Р. Линч, Дэвид) [3]. Различным аспектам формирования, функционирования и развития систем управления в АПК посвящены исследования многих российских ученых. Однако предложенные модели стратегического управления агропромышленным комплексом редко учитывают реальные условия формирования стратегий, носят описательный характер и их невозможно использовать как универсальные, эффективно действующие модели управления региональным АПК [2].

В наших исследованиях мы рассмотрели современное состояние и перспективы развития основных составляющих АПК Республики Хакасия – целевых ориентиров для создания МСУ: сельского хозяйства, перерабатывающих предприятий и предприятий по обслуживанию отрасли. В Хакасии действует более 1500 предприятий агропромышленного комплекса (без учета личных подсобных хозяйств). В структуре предприятий АПК большую долю занимают крестьянские (фермерские) хозяйства – 93,4 %. Анализ статистических данных о деятельности предприятий агропромышленного комплекса за период с 2004 по 2007 год показал, что отсутствует эффективная интеграционная связь между производителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями-переработчиками, а также в республике слабо развита материальная и сырьевая база. На территории республики отмечено неравномерное распределение предприятий сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, а также инфраструктурного блока (см. рис. 1).

Районы, в которых функционирует основное количество сельскохозяйственных предприятий, не имеют на своей территории перерабатывающих производств, полновесным является лишь Усть-Абаканский, но при этом не учитываются его финансово-хозяйственное состояние, эффективность предприятий АПК. Так как цель нашего исследования – разработка модели стратегического управления региональным АПК, то одной

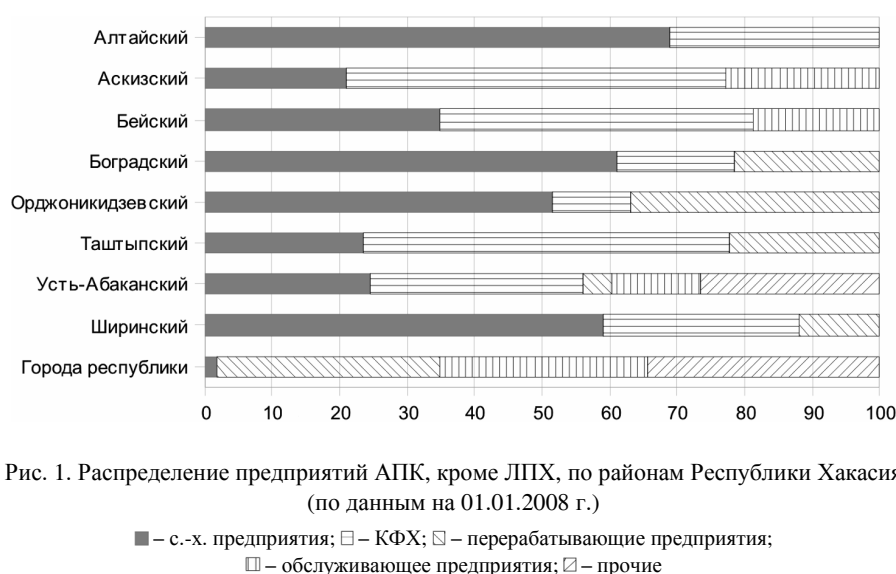


Рис. 1. Распределение предприятий АПК, кроме ЛПХ, по районам Республики Хакасия (по данным на 01.01.2008 г.)

■ – с.-х. предприятия; □ – КФХ; ▨ – перерабатывающие предприятия;
▩ – обслуживающее предприятия; ▤ – прочие

из задач будет создание специализированной высокопроизводительной зоны, что позволит агропромышленному комплексу стать целостной динамично развивающейся и конкурентоспособной системой, в которой функционально взаимосвязаны все ее составляющие. На территории данной зоны предусматриваются:

- производство сельхозпродукции (растениеводство, животноводство), обеспечивающее высокий уровень доходов населения, а значит и улучшение жилищных условий, доступность услуг образования, здравоохранения и т.д.;
- материально-техническое обслуживание конкретного производства (сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химикатов и др.), позволяющее модернизировать сельхозпроизводство, внедрять инновационные технологии и др.;
- своевременная закупка и транспортировка продукции сельского хозяйства до переработчиков с целью эффективного взаимодействия предприятий АПК;
- полноценная переработка сельхозпродукции на предприятиях (пищевая и легкая промышленность), использующих экологически чистые технологии;
- подготовка кадров для АПК (активизация деятельности сельскохозяйственных научных и учебных учреждений, проектных организаций, опытных полей, научно-исследовательских станций и т. п.);

а также решение многих других вопросов.

При анализе состояния АПК Республики Хакасия необходимо оценить уровень развития каждого из указанных направлений как наиболее важных. Схема их взаимодействия представлена на рис. 2.

При анализе современного состояния агропромышленного комплекса Республики Хакасия необходимо учитывать, что исследуемый регион является «носителем» немалого потенциала. Республика занимает 61,6 тыс. км², на ее территории проживает 536,6 тыс. человек, в его структуре преобладает городское население (71,1 %).

На территории Хакасии сложилась определенная структура АПК, причем в условиях, которые не побуждают его к активной деятельности и, как следствие, к развитию. Анализ статистических данных показал, что отрасли АПК на территории распределены не эффективно (см. таблицу).

По этим данным видим, что их соотношение непропорционально. Число хозяйств, производящих продукцию животноводства, в 3,3 раза превышает число предприятий растениеводства, несмотря на то, что последние формируют потребности в важнейшем источнике сельскохозяйственного сырья – кормовой базе. По состоянию на 01.01.2008 г. пашни занимают 579,8 тыс. га, кормовые угодья – 883,1, прочие сельскохозяйственные угодья – 46,2 тыс. га. Территории земель, занятых пашнями, ежегодно в среднем сокращается на 0,42, а кормовыми угодьями – на 0,39 %.

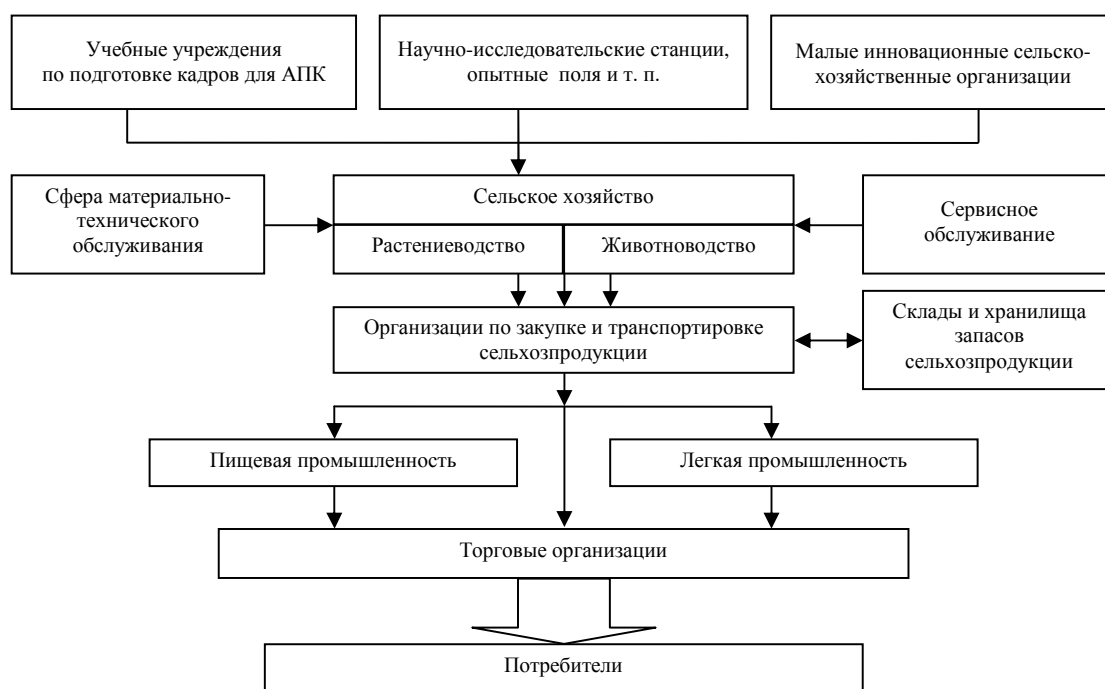


Рис. 2. Схема взаимодействия элементов специализированной зоны АПК Республики Хакасия

Рассматривая негативные последствия деятельности структурных элементов АПК, можно обнаружить, что некоторые из них имеют определенные сходства в своем функциональном

назначении, характере изменений под воздействием внешней среды и т. п. Процесс формирования модели стратегического управления АПК – это достаточно сложный процесс [1]. В Республике Хакасия она будет разрабатываться с учетом:

- лучших позиций, сложившихся в процессе функционирования различных школ стратегического управления;
- эффективности и самого сельскохозяйственного производства, и смежных отраслей;
- конкурентоспособных преимуществ регионального АПК;
- сущности проблем АПК;
- перспектив развития комплекса и привлечения инвестиций в основной капитал;
- условий развития товарных рынков и конкуренции на них;
- стимулировав создания устойчивой банковской системы.

В современных условиях региональному АПК необходимо иметь ориентиры движения вперед, поэтому в качестве стратегии развития предлагаем создать на территории Республики Хакасия специализированную агропромышлен-

**Распределение сельских хозяйств
по основным направлениям отрасли**
(данные на 01.01.2008 г.)

Район/город	Растениеводство		Животноводство	
	Число хозяйств	В %	Число хозяйств	В %
Алтайский	2	18,2	5	13,9
Аскизский	3	27,3	1	2,8
Бейский	3	27,3	5	13,9
Боградский	–	0	4	11,1
Орджоникид- зевский	1	9,0	3	8,3
Таштыпский	–	0	3	8,3
Усть-Абакан- ский	2	18,2	6	16,7
Ширинский	–	0	7	19,4
Города Хакасии	–	0	2	5,6
Всего	11	100	36	100



ную зону. С точки зрения управления хозяйственными процессами в агропромышленном комплексе большой интерес представляет создание такой модели стратегического управления, кото-

рая позволит проанализировать общие закономерности их протекания и найти взаимосвязь между отдельными составными частями или элементами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Казакова Н.А., Наседкина Т.И.** Анализ факторов формирования инновационной модели развития региональной экономики: российский и мировой опыт // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 3. С. 56–61.

2. **Кистанов В.В., Копылов Н.В.** Региональная экономика России: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2003. 584 с.

3. **Маркова В.Д.** Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: Инфра-М, 2007. 288 с.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Принятие управленческих решений при корректировке учебного процесса в вузе основывается чаще всего на незамысловатом математическом расчете доли успевающих студентов по результатам семестровой аттестации или доли студентов, сдавших сессию на «хорошо» и «отлично», а также на интуиции и прошлом опыте руководителей учебных подразделений.

Между тем еще со времен В. Шухарта известно, что принятие решения должно основываться на статистическом мышлении, в основе которого лежит доверие фактам, выраженным в количественной форме и непосредственно связанным с применением конкретных измерительных технологий. Статистическое мышление предполагает понимание того, что наблюдения чаще всего осуществляются над частью целого, в связи с чем их результаты содержат отклонения, и что только в результате мониторинга можно выявить устойчивую тенденцию, представляющую собой надежную информацию для последующего анализа и принятия решения.

Статистическое мышление является одним из восьми принципов менеджмента качества, сформулированных в стандартах ISO серии 9000, а статистические методы, составляющие основу такого мышления, входят в совокупность основных методов и приемов Всеобщего управления качеством [1].

Перевод системы оценивания достижений студентов в вузе на рейтинговую технологию позволяет применять статистические методы для анализа качества процесса подготовки специалистов в вузе. Так, в Дальневосточном государственном университете разработана уникальная рейтинговая технология комплексной оценки компетенций специалистов, позволяющая проектировать содержание учебной дисциплины, планировать виды учебной деятельности с учетом их веса, организовывать рейтинговое оценивание

достижений студентов по стобалльной шкале, анализировать полученные результаты [2]. Сбор, обработка и анализ данных осуществляются при помощи информационно-аналитической системы коммуникационного обеспечения рейтингового оценивания уровня формирования компетенций специалистов WEBRATE ДВГУ (далее ИАС WEBRATE), которая также является разработкой ДВГУ [3].

Выходные данные ИАС WEBRATE ДВГУ, полученные при помощи методики рейтингового оценивания и обработанные с применением программных средств Excel и Statistica, позволяют перейти к управлению подготовкой специалистов в вузе, основанному не на «методологии абстрактных идей, слов и эмоций», а на анализе фактов с целью постоянного улучшения деятельности.

Мировая практика выделяет несколько блоков статистических методов, используемых в контроле качества и оптимизации процессов. Среди них: дескриптивная статистика, включающая сбор, организацию и описание данных наблюдений и измерений при помощи гистограмм, мер центральной тенденции (средние, медианы, доли) и мер рассеивания (размах, стандартное отклонение); статистически значимые заключения о неизвестных характеристиках генеральной совокупности (проверка гипотез и планирование эксперимента); предиктивная статистика, дающая возможность представить будущие значения показателей качества на основе прежних данных наблюдений (корреляционный и регрессионный анализ); статистический контроль процессов (SPC); моделирование и др. [4].

Далее мы рассмотрим некоторые подходы к применению упомянутых статистических методов для анализа рейтинговых результатов учебной деятельности студентов.

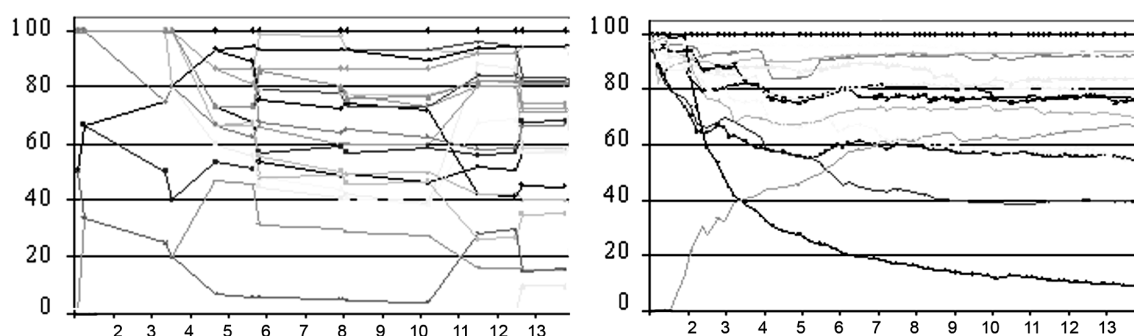


Рис. 1. Динамика текущих рейтинговых оценок по различным дисциплинам [5]

Последовательность текущих рейтинговых оценок студента по осваиваемой дисциплине характеризует динамику качества усвоения им учебного материала, отражает его учебную дисциплину и устойчивость работы в семестре.

На приведенных далее графиках (рис. 1) каждая кривая характеризует изменение рейтинговой оценки каждого студента в течение семестра по определенной дисциплине. По горизонтальной оси отмечаются контрольные точки, по вертикальной – значения (в процентах) текущих рейтинговых оценок студентов от начала семестра до текущего момента.

В начале семестра все студенты имеют равные шансы в освоении учебного материала, их текущие оценки различаются незначительно и зависят лишь от уровня базовых компетенций. В рейтинговых оценках также нет большой дифференциации. Однако в процессе подготовки с увеличением числа контрольных мероприятий различие студентов по накопленным ими рейтинговым оценкам становится очевидным. Как следует из графиков, рейтинговая оценка уменьшается, когда студент не достигает установленных результатов, и растет, когда он усваивает содержание материала. Рейтинговая оценка «идеального студента» при этом всегда равна 100 %.

Разнообразие форм кривых на графиках демонстрирует неоднородность группы студентов, только что поступивших в университет. По-видимому, это отражает различный уровень их базовой подготовки и разнообразие «учебной политики». Некоторые из них, стартуя с определенного рейтингового балла, удерживаются на этом уровне в течение всего семестра показывая стабильные результаты. Другие, не выдержав

учебной нагрузки или по иным причинам, ослабляют подготовку, и их рейтинговая оценка стремительно снижается. Ряд студентов включаются в учебную работу только в середине семестра, однако повышают свою рейтинговую оценку. Отдельные студенты так и не могут полностью усвоить содержание дисциплины.

Принимая во внимание неоднородность студенческой группы, целесообразно классифицировать студентов по уровню качества их подготовки с целью дальнейшей индивидуализации обучения. Для этого пригоден кластерный анализ.

На рис. 2 приведена дендрограмма, показывающая последовательно образуемые кластеры, когда в качестве расстояния между точками x и y n -мерного пространства используется обычная геометрическая мера длины – Евклидово расстояние.

На дендрограмме четко выделяются два достаточно больших кластера с условным обозначением K1 и K2. При этом кластер K1 образуют студенты, чьи результаты выше среднего уровня (рейтинговые оценки в среднем находятся в интервале 60–90 баллов), а кластер K2 – студенты с результатами ниже среднего уровня (рейтинговые оценки в среднем находятся в интервале 40–60 баллов). При этом объемы кластеров также не одинаковы. Принимая во внимание, что дисциплина «Х» является общеобразовательной, а студенты, только что поступившие в университет, изучали ее азы в общеобразовательной школе, можно говорить о том, что их разделение на две группы обусловлено уровнем школьной подготовки по дисциплине. Это, в свою очередь, позволяет говорить о целесообразности выстраивания процесса обучения одновременно по двум

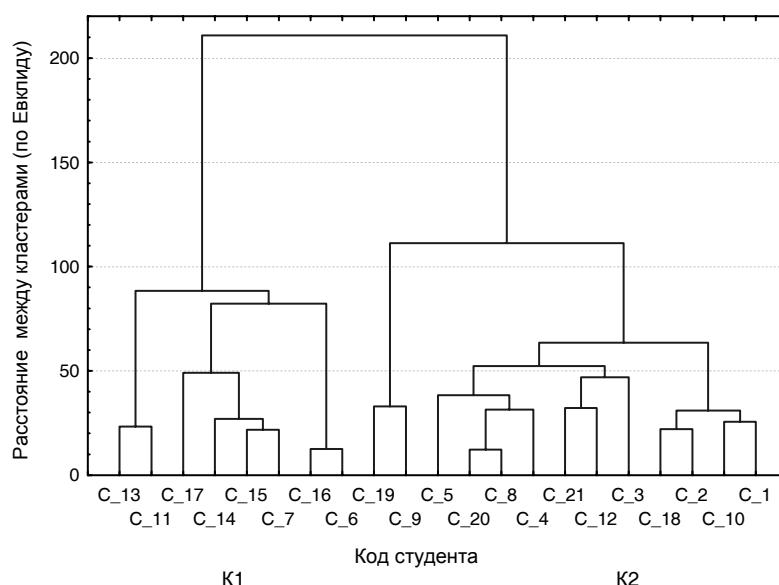


Рис. 2. Дендрограмма классификации студентов группы по их рейтинговым оценкам по дисциплине «Х» в течение первого семестра

образовательным траекториям, чтобы к концу семестра подтянуть подготовку студентов, входящих в кластер K2, до уровня студентов кластера K1.

Образ учебной группы студентов определяется не только уровнем их подготовки. Немаловажную роль играет отношение студента к процессу обучения («учебная политика студента»). Выбранная учебная политика ведет к тем или иным рейтинговым результатам. Для классификации студентов по характеру динамики рейтинговых оценок студентов в качестве расстояния между точками x и y n -мерного пространства взята величина $\rho(x, y) = |1 - r_{xy}|$, в которой r_{xy} – коэффициент корреляции между x и y . В процессе кластеризации траекторий рейтинговых оценок студентов в группе по дисциплине «Х» выделяются три кластера: K1, K2 и K3 (рис. 3).

Жирным цветом выделены линии, отображающие средние значения для каждого из этих кластеров, – линии траекторий. В кластер K1 входит восемь студентов группы. Их рейтинговые оценки на первом контрольном мероприятии были очень низки и значительно варьировали в течение пяти-шести недель. Стабилизация траекторий началась с седьмой недели. Студенты, входящие в кластер K2, тоже показали низкие результаты на первом этапе, затем их оцен-

ки стали чуть выше, стабилизация произошла на пятой-шестой неделе семестра. В кластер K3 входит десять студентов учебной группы. Почти у всех из них рейтинговые оценки первоначально были довольно высоки и мало изменчивы.

Таким образом, классификация студентов по устойчивости динамических свойств их рейтинговых оценок с использованием расстояния, основанного на коэффициенте корреляции траектории рейтинговых оценок, позволяет дать рекомендации преподавателям по корректировке учебной политики отдельных студентов, а также определить вид учебных мероприятий с учетом конкретной политики.

Вычисленные для всей последовательности рейтинговых оценок студента в течение семестра средняя величина и стандартное отклонение от средней дают наглядную характеристику устойчивости усилий студента в течение периода обучения (рис. 4).

Как следует из рис. 4, кластер K1 объединяет студентов с высокой средней рейтинговой оценкой при относительно небольшом варьировании. В кластер K2 входят студенты с низкими оценками, характеризуемыми небольшой вариацией. У студентов кластера K3 высокая вариабельность рейтинговых оценок.

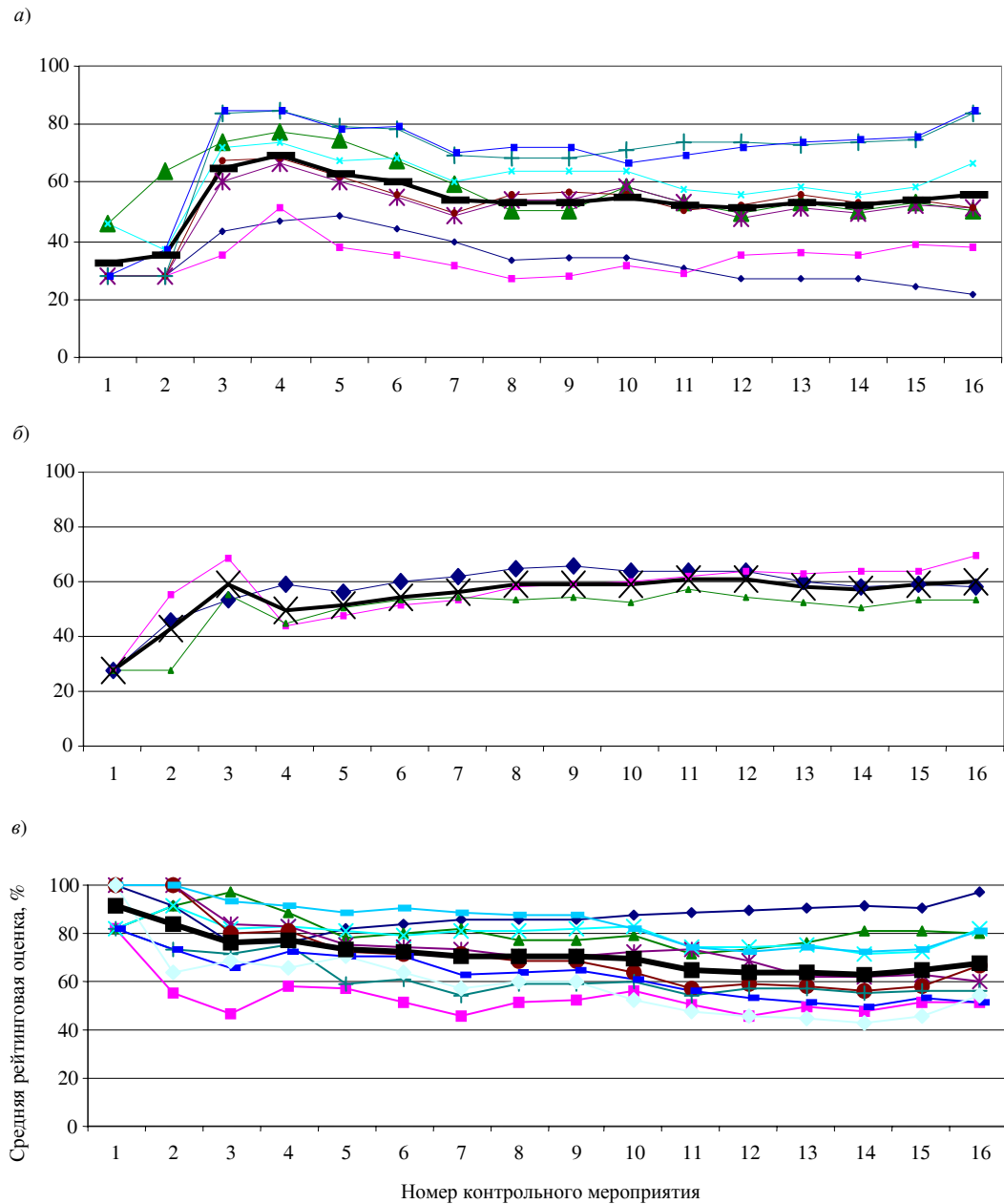


Рис. 3. Траектории рейтинговых оценок студентов, входящих в кластеры К1, К2, К3 (а, б, в соответственно)

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить в группе студентов три подгруппы: устойчиво сильные, устойчиво слабые и (промежуточная) неустойчиво обучающиеся. Зная распределение студентов по устойчивости усилий к обучению, можно предложить ряд предупреждающих мероприятий учебного и воспитательного характера, направленных на стабилизацию учебной работы в семестре каждого из студентов группы. Особого

внимания заслуживают студенты кластера К3, очевидно имеющие, с одной стороны, высокие потенциальные возможности в изучении дисциплины, с другой – низкие навыки самоорганизации учебной деятельности. Правильно подобранная преподавателем образовательная траектория для этих студентов позволит стабилизировать их работу в течение семестра, повысить учебные достижения и тем самым вывести из группы риска.

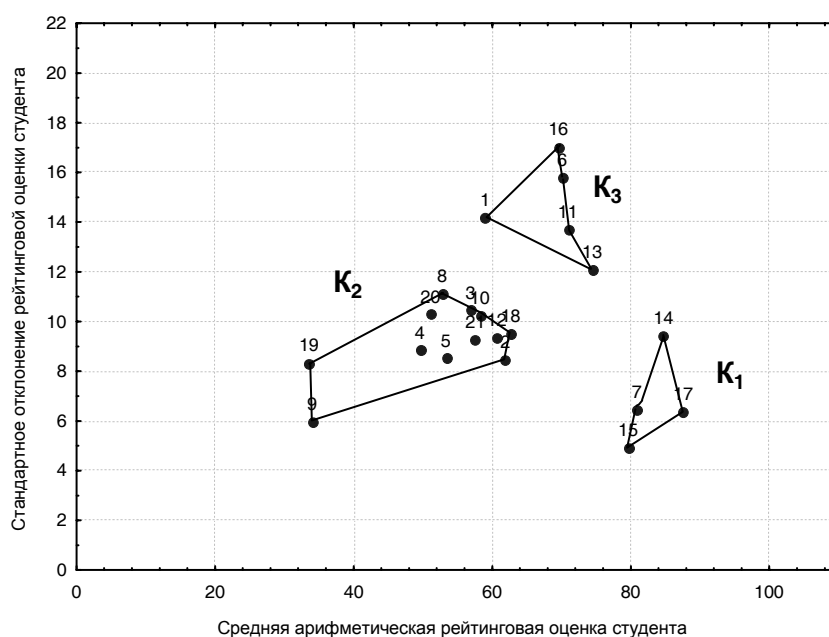


Рис. 4. Структура группы студентов по средней рейтинговой оценке и стандартному отклонению этой оценки по дисциплине «Х» в течение первого семестра

Как известно, формирование специалиста осуществляется в совместной деятельности, взаимодействии и общении человека с другими людьми. Основное звено такой социальной среды – учебная группа, которая сама по себе оказывает мощное воздействие на студента, в связи с чем результаты работы учебной группы служат индикатором качества процесса обучения, а анализ средних рейтинговых оценок и показателей вариабельности рейтинговых оценок студентов в группе позволяет формулировать управленческие решения, направленные на совершенствование учебной деятельности.

Динамика этих двух показателей в течение семестра отражает успешность овладения знаниями по дисциплине студентов учебной группы. Их отношение – коэффициент вариации соединяет эти два параметра, проявляя их совместные особенности. При этом, когда среднее арифметическое и стандартное отклонение рейтинговой оценки студентов в группе стабилизируются, коэффициент вариации тоже уменьшает свою изменчивость во времени.

На рис. 5 показан пример динамики трех описанных выше показателей.

Как следует из рисунка, изменчивость коэффициента вариации рейтинговых оценок студен-

тов в учебной группе по дисциплине «Х» в первую неделю занятий составляла 77 %. На второй неделе изменчивость уже была на уровне 66 %, а по окончании третьей – 25 % (и до конца семестра оставалась в интервале от 20 до 30 %). Очевидно это явление обусловлено процессом прохождения студентами периода адаптации. Таким образом, коэффициент вариации позволяет выявить период адаптации студентов к новой дисциплине и указать на начало стабилизации процесса обучения (в нашем случае срок адаптации студентов группы составил 1 мес.). Зная содержание дисциплины в первом месяце семестра, вид запланированных учебных мероприятий и метод обучения, преподаватель может скорректировать учебный процесс с целью сокращения срока адаптации студентов и более ранней стабилизации учебного процесса по дисциплине.

Нами была также предпринята попытка оценить управляемость процесса подготовки специалистов в учебной группе с помощью контрольных карт. (Как известно, в производственно-технологических системах использование контрольных карт позволяет поддерживать процессы в статистически управляемом состоянии и сосредоточить усилия не на обнаружении и изъятии несоответствующих изделий, а на предупре-

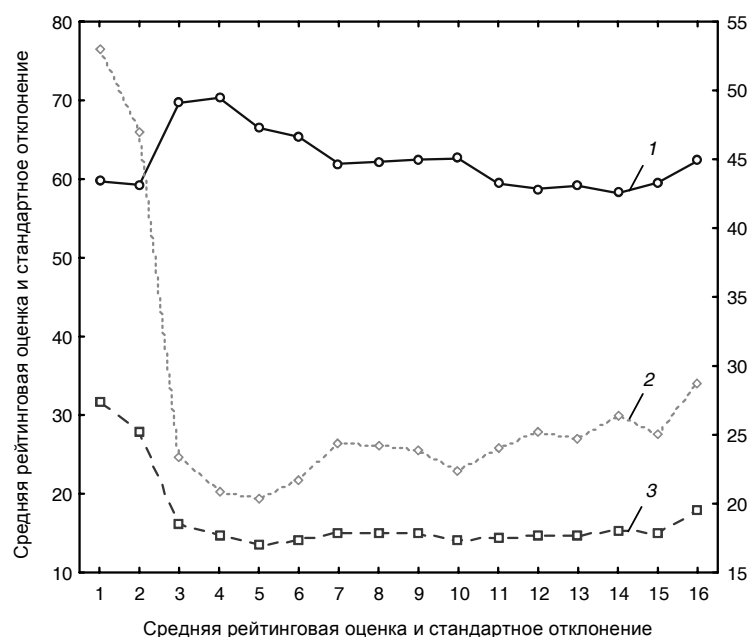


Рис. 5. Динамика статистических параметров рейтинговых оценок группы по дисциплине «Х» в течение первого семестра

1 – средняя оценка; 2 – коэффициент вариации; 3 – стандартное отклонение

ждении появления несоответствий путем выявления причин и своевременного их устранения). Для этого использовались рейтинговые оценки достижений студентов двух учебных групп по разным дисциплинам в одном семестре, а в качестве контрольных карт выбраны карты средних значений и стандартных отклонений ($\bar{X}$ и S -карты), где показатель расположения позволяет определить, произошел ли сдвиг в уровне процесса, а показатель разброса позволяет давать производить оценку изменчивости процесса.

Построенные для двух групп студентов контрольные карты приведены на рис. 6. Центральная сплошная горизонтальная линия на каждой контрольной карте проведена либо на уровне среднего арифметического значения $\bar{X}$ рейтинговых оценок студентов (верхняя часть $\bar{X}$ - и S -карты), либо на уровне их среднеквадратического отклонения S (нижняя часть $\bar{X}$ - и S -карты). Параллельно центральной линии, с двух сторон от нее, на расстоянии, равном трем стандартным отклонениям, на контрольные карты нанесены пунктиром контрольные границы (верхняя – над центральной линией, нижняя – под ней). Они показывают диапазон неизбежного разброса значений выборочной характеристики. Для проверки критериев случайных причин изменчивости пространство между контрольными границами

мысленно разбивается на шесть равных зон шириной в одно стандартное отклонение, которые обозначаются через A , B , C и откладываются вверх и вниз от центральной линии.

Оценку процесса по картам средних значений и стандартных отклонений осуществляют путем применения восьми критериев для случайных (особых) причин изменчивости, впервые сформулированных Л. Нельсоном [6]. Смысл оценки заключается в том, что если на контрольной карте обнаруживается хотя бы одна последовательность точек, соответствующая принятому критерию, то следует сделать вывод о наличии особой причины изменчивости, влияющей на данный процесс, а сам процесс признать неуправляемым.

Как следует из рис. 6, а, в первой группе студентов процесс обучения неуправляем. На это указывают результаты анализа карты средних значений: выполняются критерии 1 (две точки вне зоны A), 2 (девять точек подряд в зоне C или по одну сторону от центральной линии), 3 (шесть возрастающих или убывающих точек подряд), 5 (две из трех последовательных точек в зоне A или вне ее).

Выполнение критериев 1 и 5 указывает на сдвиг среднего значения качества подготовки специалистов в начале семестра, при этом критерии 2 и 3 указывают на уменьшение среднего зна-

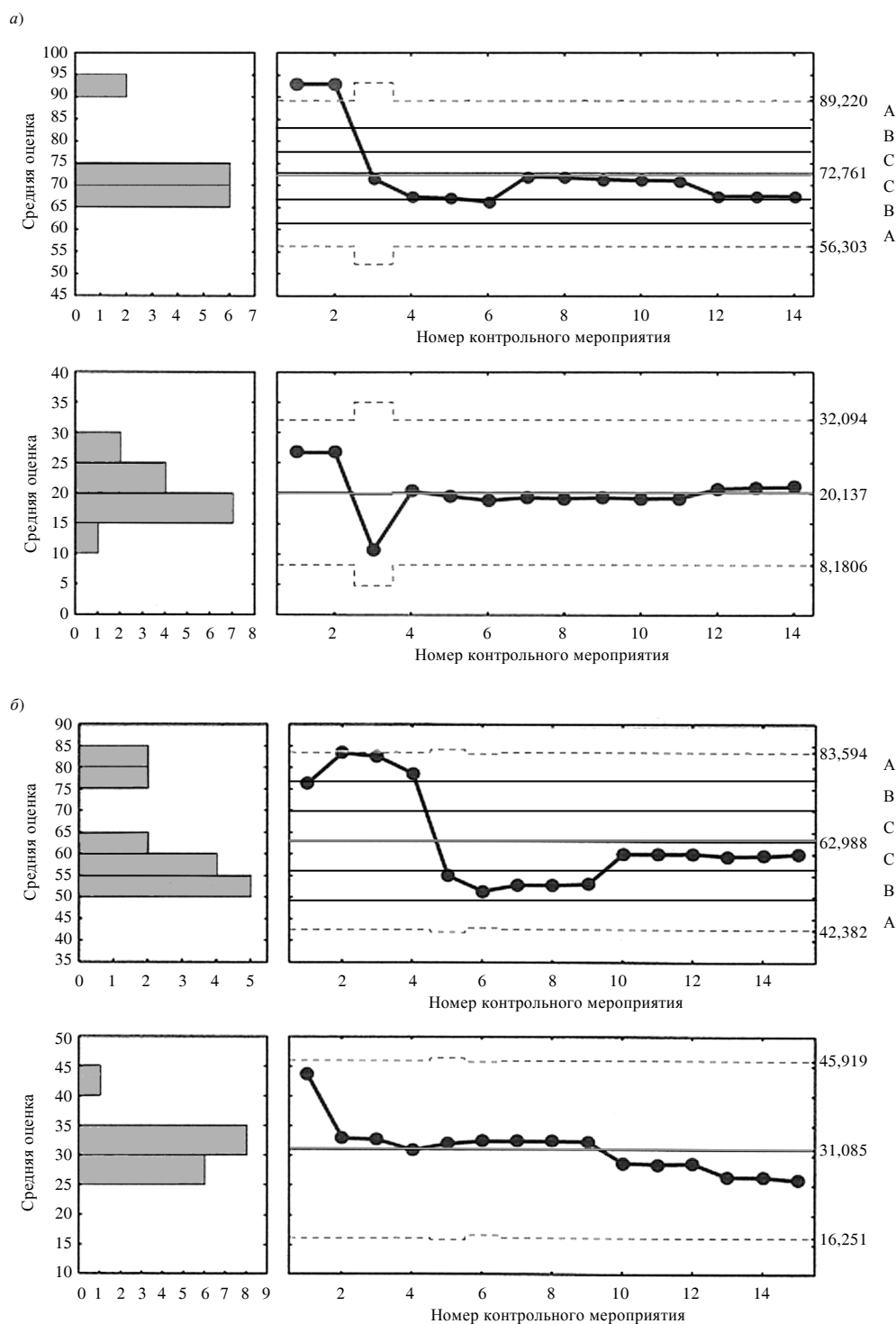


Рис. 6. Контрольные карты по дисциплине «Х»: а – в первый и б – во второй группе студентов

чения. При этом анализ карты стандартных отклонений не внушает опасений. Более того, спустя некоторое время после начала семестра изменчивость процесса уменьшилась, он стал более

устойчив. В производственно-технологических системах выполнение критерия 1 является критическим показателем, указывающим на наличие неслучайных причин изменчивости. Однако на-



вряд ли можно считать критическим показателем увеличение среднего значения рейтинга студентов до 95 баллов. Между тем высокие показатели успеваемости студентов на первых занятиях говорят либо о том, что студенты не усвоили новые знания, умения и навыки, а лишь актуализировали ранее сформированные компетенции, либо о том, что преподаватель плохо продумал содержание занятий, а задания в контрольных точках не были адекватны уровню подготовки студентов. Высокий показатель изменчивости рейтинга в начале семестра позволяет склоняться ко второму утверждению.

Анализ карты средних значений, проведенный для второй группы студентов (рис. 6,б), также показывает, что процесс обучения статистически не управляем. При этом выполняются критерии 2 (девять точек подряд в зоне С или по одну сторону от центральной линии), 5 (две из трех последовательных точек в зоне А или вне ее), 6 (четыре из пяти последовательных точек в зоне В или вне ее) и 8 (восемь последовательных точек по обеим сторонам центральной линии и ни одной в зоне С).

Выполнение критерия 2, как и в первом случае, указывает на уменьшение среднего значения качества подготовки специалистов в начале семестра, а критерии 5, 6 и 8 – на влияние случайных причин изменчивости на процесс обучения. Судя по карте стандартных отклонений, все восемь критериев не выполняются, т. е. устойчивость процесса достаточно высока, хотя его изменчивость процесса была выше в начале и в конце семестра. Это может служить основанием для пересмотра содержания учебной деятельности студентов в начале и в конце семестра.

Обобщая полученные результаты, можно заключить, что формальное применение контроль-

ных карт, особенно средних значений, для оценки управляемости процесса подготовки специалистов, как это принято в теории управления качеством, вряд ли обоснованно. Тем не менее контрольные карты дают информацию к размышлению и требуется продолжать работу по их интерпретации применительно к образовательному процессу.

Таким образом, статистическое мышление как методология и статистические методы как методика пригодны не только для анализа и управления процессами в производственно-технологических системах, но с успехом могут использоваться в системе профессиональной подготовки специалистов для управления и совершенствования процесса обучения. При этом графики динамики текущих рейтинговых оценок позволяют наблюдать за особенностями учебной работы каждого студента в семестре. Средняя величина и стандартное отклонение рейтинговых оценок студента для всей последовательности характеризуют устойчивость усилий студента в течение семестра. Вычисление для каждой даты занятий средней величины рейтинговых оценок студентов и стандартного отклонения их рейтинговых оценок от средней дают целостную характеристику устойчивости работы группы в семестре.

Примененный многомерный кластерный анализ позволяет классифицировать студентов в учебной группе по нескольким признакам: по уровню подготовки, по характеру траекторий динамики рейтинговых оценок, по устойчивости рейтинговых оценок студентов в течение семестра.

Коэффициент вариации целесообразно использовать с целью выделения периодов первоначальной адаптации студентов и стабилизации процесса обучения по учебной дисциплине.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Всеобщее управление качеством / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; Под ред. Глудкина. М.: Радио, 1999. – 600 с.
2. Ащепкова Л.Я., Панина И.К., Поддубный А.В., Смышляев А.Б. Методика применения рейтинговой системы оценки успеваемости студентов. М.: ВНИИЦ, 2004. № 50200400847.
3. Смышляев А.Б., Поддубный А.В., Панина И.К., Ащепкова Л.Я., Мелехин С.П. Информационно-аналитическая система контроля успеваемости студентов «WEBRATE ДВГУ». Свидетельство о регистрации в Реестре программ для ЭВМ Российского агентства по патентам и товарным знакам (РОСПАТЕНТ) № 2004612031 от 03.09.04.
4. Ащепкова Л.Я. Статистические методы в управлении качеством. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2008. 288 с.
5. Поддубный А.В., Ащепкова Л.Я., Панина И.К., Смышляев А.Б. Рейтинговая система оценивания успеваемости студентов. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2006. 108 с.
6. ГОСТ Р 50779.42–99 (ИСО 8258–91) Статистические методы. Карты Шухарта. М.: Изд-во стандартов, 1999. 32 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ. КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АКИНИНА Валентина Петровна – доцент кафедры финансов и кредита Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)26-06-55, факс (8652)94-70-81.

АКСЕНОВА Ольга Александровна – профессор кафедры управления в социально-экономических системах Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, olgaksenova@yandex.ru

АЛЕКСАНДРОВ Вячеслав Тихонович – директор государственного предприятия «Экспериментальный вычислительный центр коллективного пользования», кандидат технических наук.

196247, Санкт-Петербург, Ленинский пр., д. 160, тел. (812)374-09-07, alexandrov@peterlink.ru

БАЙЧОРОВ Азамат Расулович – аспирант кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)26-06-55.

БОГАЧЕВА Наталья Леонидовна – старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Института телевидения, бизнеса и дизайна.

191124, Санкт-Петербург, Синопская наб., д. 64-А, тел. (812)719-87-00.

БОГДАНОВА Мария Федоровна – аспирантка кафедры стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

197014, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)293-55-04, bogdanova.m.f@gmail.com

БОРОВКОВА Валерия Анатольевна – доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)297-81-12, borovkova_valeri@mail.ru

БОРОВКОВА Виктория Анатольевна – профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского торгово-экономического института, доктор экономических наук, доцент.

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)297-81-12, vaborovkova@mail.ru

БРОДОВ Анатолий Александрович – директор Института экономики ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина», кандидат экономических наук.

105005, Москва, 2-я Бауманская, д. 9/23, brodovsteel@mtu-net.ru

БУТЕНКО Яна Андреевна – заместитель декана факультета экономики и управления Омского регионального института, соискатель ученой степени кандидата экономических наук.

644024, г. Омск, ул. Ленина, д. 20; тел. (3812)312-497, magdalena1401@gmail.com

ВАЛИНУРОВА Анна Александровна – аспирантка кафедры финансов и кредита Института управления, финансов и информационных систем Ивановского государственного химико-технологического университета.

153000, г. Иваново, пр. Энгельса, д. 14, тел. (4932)30-82-38, anutka_ivanovo@mail.ru

ВОЛКОВА Юлия Борисовна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета Воронежского государственного университета.

394006, г. Воронеж, Университетская пл., д. 1, тел. (4732)20-75-21, pdprgr@mail.ru

ГОЛОФАСТ Вадим Леонидович – аспирант кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

644077, г. Омск, пр. Мира, д. 55а, тел. (3812)22-82-33.

ГОРЧАКОВА Людмила Ильинична – доцент кафедры стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.

197014, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)233-28-79

ГУЗИКОВА Людмила Александровна – доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31, guzikova@mail.ru

ЖАНГУРАЗОВ Кральбий Борисович – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре экономической теории Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии им. Кокова.

360004, г. Нальчик, ул. Толстого, д. 185, тел. (8662)40-27-68, energoconsul@mail.ru

ИГОШЕВ Михаил Владиславович – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета.

614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, тел. (342)237-17-39.

ИЛЬИН Игорь Васильевич – заведующий кафедрой информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-89.

КАРАПЕТЯН Альвина Рафиковна – аспирантка кафедры менеджмента Ставропольского государственного аграрного университета.

355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, 232044@mail.ru

КАРАСЕВА Людмила Аршавиновна – профессор кафедры экономической теории Тверского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.

170100, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33, тел. (4822)77-83-03, karasevatvgu@yandex.ru

КИРИЧЕВА Марина Германовна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения.

190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67, vera@aanet.ru

КИСЕЛЕВ Илья Константинович – аспирант кафедры управления социально-экономическими системами Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова.

156000, г. Кострома, ул. 1 Мая, д. 14, тел. (4942)31-60-62, ПуаK19K@yandex.ru

КОЛОБОВА Татьяна Юрьевна – старший преподаватель кафедры автоматизации бухгалтерского учета и аудита Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.

355000, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, тел. (652)35-75-87, kau801980@mail.ru

КОРОЛЕВ Виталий Александрович – заведующий кафедрой мировых информационных ресурсов и электронного бизнеса Ставропольского государственного университета.

355000, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)23-68-09.

КОСЫРЕВА Екатерина Игоревна – аспирантка кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-96.

КОТОВ Виктор Иванович – заведующий кафедрой управления и моделирования в социально-экономических системах Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А.Бонч-Бруевича, доцент.

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 61, тел. (812)315-01-18, kotov-vi@yandex.ru

КРИВЯКИН Кирилл Сергеевич – аспирант кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства Воронежского государственного технического университета.

394026, г. Воронеж, Московский пр., д. 14, тел. (4732)43-76-67, brad@bk.ru

КУЛАКОВА Наталья Геннадьевна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета и аудита Псковского государственного политехнического института.

180000, г. Псков, ул. Льва Толстого, д. 4, тел. (811)277-79-24, savino2008@mail.ru

МАМЕДОВ Эйтирам Эйтибар оглы – аспирант кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31.

МАХОВА Елена Александровна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре управления социально-экономическими системами института экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова.

156000, г. Кострома ул. 1 Мая, д. 14а, тел. (4942)39-16-14, E.Mahova@gaz.kostroma.ru

МАШКИНА Наталья Алексеевна – доцент кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат экономических наук.

305040, г. Курск, ул. 50-лет Октября, д. 94, тел. (4712)58-71-13.

МИЛЛЕР Александр Емельянович – профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, доктор экономических наук, профессор.

644077, г. Омск, пр. Мира, д. 55а, тел. (3812)22-82-33, aem55@yandex.ru

МИНГАЛЕВА Жанна Аркадьевна – заведующая кафедрой национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, тел. (342)237-17-39, mingal1@psu.ru

МИЧУРИНА Ольга Юрьевна – доцент кафедры производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета, ведущий научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Экономические проблемы Прикаспия», кандидат экономических наук, доцент.

414025, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, тел. 8(8512)614-479, michurina@list.ru

МОГЛЯЧЕВ Александр Владимирович – аспирант кафедры Самарского государственного экономического университета.

443090 г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141, тел. (846)224-15-38.

МОТТАЕВА Анжела Бахауовна – соискатель ученой степени доктора экономических наук по кафедре коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)718-50-05.

НЕСТЕРЕНКО Алексей Викторович – доцент кафедры автоматизации бухгалтерского учета и аудита Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.

355000, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, тел. (652)35-75-87, kau801980@mail.ru

НИКИФОРОВА Валерия Михайловна – аспирантка кафедры управления в социально-экономических системах Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, valeria.nikiforova@yandex.ru

ОРЛИНСКАЯ Оксана Геннадьевна – доцент кафедры прикладной информатики и математики Ставропольского филиала ГОУ ВПО «МГТУ им. М.А. Шолохова», кандидат экономических наук.

355000, г. Ставрополь, ул. Шпаковская, д. 85, тел. (8652)38-15-51, vv.racer@yandex.ru

ПОДГОРНОВА Евгения Владимировна – ассистент кафедры национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета

614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, тел. (342)237-17-39.

ПОДУБНЫЙ Андрей Владимирович – доцент кафедры управления качеством Дальневосточного государственного университета, кандидат технических наук.

690910 г. Владивосток, ул. Суханова, д. 8, тел. (4232)51-43-21, director@dvitq.dvgu.ru

ПУСТЫЛЬНИК Петр Наумович – доцент кафедры основ производства Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, кандидат экономических наук, кандидат технических наук.

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 48, Petr191@yandex.ru

РИТМАН Эдгар Александрович – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)718-50-05.

СВЕЖЕНЦЕВА Ирина Николаевна – старший преподаватель кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат экономических наук.

305040, г. Курск, ул. 50-лет Октября, д. 94, тел. (4712)58-71-13, IREN_SIN@list.ru

СИВКОВА Наталья Ивановна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова.

156961 г. Кострома, ул. 1-го Мая, д. 14, тел. (4942)39-16-25, факс (4942)39-16-43, sivkovaleksandr@yandex.ru

СОКОЛИЦЫНА Наталья Александровна – аспирантка кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812) 534-73-89, rog-natasha@yandex.ru.

СОЛДАТЕНКОВА Елена Викторовна – аспирантка кафедры менеджмента Ставропольского государственного аграрного университета.

355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, Helen7776@yandex.ru

СУВОРОВ Сергей Станиславович – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

191002, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 103, тел. (812)388-64-87.

ТАТОЧЕНКО Тамара Викторовна – старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)26-06-55, факс (8652)94-70-81.

ТЕМУКУЕВ Тимур Борисович – старший преподаватель кафедры энергообеспечения предприятий Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии им. Кокова, кандидат экономических наук.

360004, г. Нальчик, ул. Толстого, д. 185, тел. (8662)40-27-68.

ТЕРЕШИН Олег Валерьевич – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета.

450000, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12, тел. (917)412-82-22, tereshin_o@mail.ru

ТИХОНОВ Дмитрий Владимирович – ассистент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)535-81-08, tihdm@rambler.ru

ФЕДОРОВА Екатерина Ивановна – ассистент кафедры экономики и менеджмента Хакасского технического института – филиала ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет».

655017, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Щетинкина, д. 27, тел. (3902)22-53-55, Dandelion42@mail.ru

ЦЫМБАЛЕНКО Сергей Васильевич – профессор кафедры экономики и управления, заместитель директора по дополнительному образованию Ставропольского филиала ГОУ ВПО «МГТУ им. М.А. Шолохова», доктор технических наук.

355000, г. Ставрополь, ул. Шпаковская, д. 85, тел. (8652)38-15-51, vv.racer@yandex.ru

ЧЕБОТАРЕВ Владимир Евгеньевич – аспирант кафедры экономики Читинского государственного университета.

672039, г. Чита, ул. Александрово-Заводская, д. 30, тел. (30222)41-64-6-96, neron@list.ru

ЧУМАЧКОВ Дмитрий Васильевич – докторант Ставропольского государственного университета.

355000, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)23-68-09.

ШКРЕБТИЕНКО Ольга Владимировна – аспирантка кафедры государственного и муниципального управления и экономической теории Рязанского государственного радиотехнического университета.

390000, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 51/1, olya_sh@hotmail.ru

ШЛАФМАН Александр Изевич – доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)718-50-05.

ШТАНСКИЙ Константин Дмитриевич – аспирант Института экономики ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина».

105005, Москва, 2-я Бауманская, д. 9/23, 170.44.30@mail.ru

ЯНУКЯН Арам Погосович – ассистент кафедры таможенного дела Ставропольского института экономики и управления им. О.В. Казначеева.

350000, г. Ставрополь, ул. Октябрьская, д. 184, vv.racer@yandex.ru

АННОТАЦИИ. КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Карасева Л. А. МОДЕРНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.

Рассмотрены проблемы осуществления модернизации российской экономики в условиях кризиса социально-экономического управления. Проанализированы четыре основные формы данного кризиса: кризис адекватности системы управления экономическим реализм, кризис компетентности органов управления, кризис адекватности интересов органов управления интересам и целям социально-экономического развития России, кризис административной системы.

АТОМИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ. СОЦИАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ.

Шкреттиенко О. В. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.

Показана необходимость усиления социальной направленности экономики, что предполагает в свою очередь научную проработку вопроса поиска инструментов, способствующих планомерному и устойчивому повышению качества жизни. Одним из таких инструментов рассматривается социальное партнерство как механизм конструктивного взаимодействия трех общественных секторов (государства, бизнеса и сообщества некоммерческих организаций и общественных движений).

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО. МЕЖСЕКТОРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ.

Бутенко Я. А. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ СГЛАЖИВАНИЯ АСИММЕТРИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ.

Рассматривается асимметричность развития региона. Даны последовательная оценка асимметрии развития муниципальных образований региона, определения коэффициента и порога асимметричности, на основании которых представляется возможным вносить корректировки в региональную политику, способствующую повышению конкурентоспособности территории.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА. АСИММЕТРИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ. ПОЛИТИКА СГЛАЖИВАНИЯ АСИММЕТРИИ.

Цымбаленко С. В., Орлинская О. Г., Янукян А. П. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА).

Статья посвящена проблеме исследования оценки социально-экономического развития регионов, определению критериев оценки функционирования региональной экономики.

ИНДЕКС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА. СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕГИОНОВ.

Киселев И. К. К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ РАЗЛИЧИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА).

Рассмотрена проблема дифференциации регионов России на примере ЦФО. Основным фактором различия определены инвестиции. Для сглаживания различий между регионами предлагается воздействовать на производственную инфраструктуру с учетом типа ее отраслей.

РЕГИОН. ИНВЕСТИЦИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ (РАЗЛИЧИЯ). КЛАСТЕР.

Жангуразов К. Б., Темукуев Т. Б. ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА).

Рассмотрены институциональные причины вызывающие негативные последствия в функционировании энергосбытовых компаний Северного Кавказа на оптовом рынке электрической энергии и мощности в условиях продолжающегося реформирования электроэнергетической отрасли.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ОПТОВОГО РЫНКА. НЕПЛАТЕЖИ. НЕРЕГУЛИРУЕМЫЕ ЦЕНЫ. НЕЦЕНОВЫЕ ЗОНЫ.

Мингалева Ж.А., Игошев М.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ.

Рассмотрены основные институциональные факторы и причины ухудшения здоровья населения России и отдельных регионов. Предложены изменения парадигмы и механизма управления сферой физической культуры и спорта исходя из новых условий развития.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОТРАСЛИ. РЕГИОНАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ.

Колобова Т.Ю., Нестеренко А.В. СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРОБИЗНЕСА В РОССИИ.

Рассмотрены структурные проблемы системы агробизнеса в России, проведено сравнение системы агробизнеса с развитыми странами. Предложена организационно-правовая форма, которая в будущем поможет построить общую систему для сельскохозяйственных производственных предприятий в России.

АГРОБИЗНЕС. СОБСТВЕННОСТЬ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ. КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.

Королев В.А., Чумачков Д.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

Доминирующей экономической системой современного общества является рыночная экономика. Показано, что рынок недвижимости – необходимый структурный элемент экономической системы, без которого она не может получить целостной завершенности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Игошев М.В. МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.

В современных условиях возрастает роль и значение физической культуры и спорта в формировании здорового образа жизни. Целью статьи является оценка влияния физической культуры и спорта на социально-экономическое развитие региона на примере Пермского края.

ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ. ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ. ОЗДОРОВИТЕЛЬНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА. РЕГИОНАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.

Махова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ВМЕНЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК РЕАЛИЗАЦИИ ГАЗА ПОТРЕБИТЕЛЯМ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА РОССИИ.

В условиях финансово-экономического кризиса неплатежей потребителей внутреннего рынка сетевого газа рассмотрена проблема вмененных издержек его реализации. Поскольку вмененные издержки возникают вследствие неудовлетворительного качества финансового учета и в существующей системе управленческого учета не поддаются прогнозированию, выдвинуто предположение: величиной непроизводительных затрат возможно управлять только в условиях порядка реализации газа, при котором центр ответственности находит соотношение с местом возникновения издержек.

ВМЕНЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ. ОСНОВНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОРЯДОК. ЦЕНТР ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ЦЕНТР ЗАТРАТ. НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ.

Моглячев А.В. СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Рассматривается использование когнитивного подхода при реализации тарифной политики региона в сфере водоснабжения и водоотведения на примере Самарской области.

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД. СИТУАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА. РЫНОК КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ. SWOT-АНАЛИЗ. ТАРИФ.

Суворов С.С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.

Рассмотрены особенности развития рынка химической промышленности России. Приведена структура себестоимости продукции в типичных подотраслях химической промышленности. Проведен анализ российского рынка синтетических моющих средств.

ОТРАСЛИ. ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. СЕБЕСТОИМОСТЬ.

Богачева Н.Л. РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Проведен анализ теоретических и методических основ государственного регулирования деятельности предприятий сервиса. Выделены принципы государственного регулирования сферы сервиса региона, которые составляют границы взаимодействия предприятий сервисной сферы с потребителями и деловыми партнерами, что в свою очередь позволяет говорить о проявлении воздействия государственных рычагов регулирования в стратегическом планировании и развитии современных предприятий сферы услуг.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ПРИНЦИПЫ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. СФЕРА УСЛУГ.

Моттаева А.Б. ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассматриваются особенности стратегии развития промышленного предприятия. Предложено определение «стратегия развития предприятия при активной инновационной деятельности». Выделены факторы, которые должны учитываться при разработке стратегии развития при активной инновационной деятельности.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Солдатенкова Е.В. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ РЫНОЧНОГО И РЕСУРСНОГО ПОДХОДОВ.

Рассмотрены основные этапы разработки стратегий предприятия, внедрение которых способствует достижению конкурентных преимуществ, обеспечивающих наилучшее и устойчивое долговременное финансовое положение предприятия, а также завоевание прочных позиций на рынке.

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ. КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО. РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД. РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР. ЛИДЕРСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Голофаст В.Л., Миллер А.Е. ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассмотрены теоретические и методические основы изменений производственной деятельности. Предложена поэтапная процедура интегральной оценки эффективности изменений производственной деятельности для практического применения на промышленных предприятиях.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПАСПОРТ ИЗМЕНЕНИЙ. ОЦЕНКА. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ.

Мичурина О.Ю. К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

На основании механизмов, форм и видов интеграции выделены три классификационных признака современных сетевых объединений. Предложены пять разновидностей сетевых организаций, модели которых могут служить аналитическим инструментом для исследования особенностей построения и функционирования сетей.

СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ. КЛАССИФИКАЦИЯ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. МОДЕЛИ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. РАЗНОВИДНОСТИ СЕТЕЙ.

Мамедов Э.Э. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рассматриваются проблемы формирования стоимости строительства. Предлагается использовать сметное проектирование как основу управления затратами в строительной организации. Приводится определение отклонений плановых затрат от фактических на основе факторного анализа и выделения управляемых отклонений в системе менеджмента качества строительной организации.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. СМЕТНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ.

Бродов А.А., Штанский К.Д. К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕВОЙ НАУКИ.

Показано, что использование потенциала отраслевой науки в целях ускорения модернизации металлургического производства целесообразно в различных формах: от локальных научно-технических разработок по совершенствованию действующих технологий до крупных научно-исследовательских работ, финансируемых на принципах государственно-частного партнерства.

Обоснованы основные принципы и методы определения экономики взаимодействия промышленных предприятий с научными организациями, основанные на необходимости учета генерированного денежного притока за период жизненного цикла использования инноваций и возможных рисков неполучения расчетного эффекта по сравнению с прогнозируемым уровнем.

ОТРАСЛЕВАЯ НАУКА. ИННОВАЦИИ. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАЗРАБОТКА. ДЕНЕЖНЫЙ ПРИТОК. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. РИСК.

Чеботарев В.Е. ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены особенности адаптивности организационного поведения промышленного предприятия.

АДАПТИВНОСТЬ. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.

Кривякин К.С. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы организации эффективного использования производственной мощности предприятия. Предложена классификация резервов использования производственной мощности и структурная схема организации регулирования использования резервов производственной мощности предприятия.

МЕХАНИЗМ. ОРГАНИЗАЦИЯ. РЕЗЕРВЫ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ. РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Ритман Э.А. ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Определены место и роль ремонтного производства в системе обеспечения гармонизации технологического и управленческого процессов современного промышленного предприятия за счет организации ремонтного производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА.

Богданова М.Ф., Горчакова Л.И. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ.

Рассмотрены основные этапы разработки и внедрения стратегических систем управления на примере сбалансированной системы показателей и концепции управления, основанной на стоимости.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ. УПРАВЛЕНИЕ, ОСНОВАННОЕ НА СТОИМОСТИ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ. СТРАТЕГИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Мингалева Ж.А., Подгорнова Е.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

В условиях модернизации экономики вопросы эффективного управления региональным развитием становятся все более актуальными. Особую сложность представляет поиск путей и методов стимулирования экономического роста в условиях мирового финансового кризиса. Целью статьи является оценка отраслевой эффективности влияния государственных инвестиций в транспортную инфраструктуру Португалии на основные макроэкономические показатели развития страны: занятость, частные инвестиции, отраслевую производительность, капиталоемкость и производительность труда.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ. РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА.

Кулакова Н.Г. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.

Предложена авторская модель управленческого учета инновационного потенциала предприятия. Раскрываются содержание и основные методические приемы управленческого учета обобщения информации об инновационном потенциале.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА. SWOT-АНАЛИЗ. ПРОИЗВОДНЫЕ БАЛАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

Байчоров А.Р. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ.

Рассмотрена роль информационных технологий при анализе проектов электроснабжения с учетом технологических, инфляционных и климатических факторов. Делается вывод, что выбор наиболее эффективного варианта возможен только в случае применения информационных технологий.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА. ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ. ПРЕДПРИЯТИЕ. ПРОЕКТ.

Валинурова А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СЕТЕВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.

Рассмотрено теоретическое представление об организации систем сетевых платежей. Кроме того, изложены основные направления развития систем сетевых платежей в России и роль Центрального Банка в их регулировании.

СЕТЕВЫЕ ДЕНЬГИ. СИСТЕМНЫЙ ОБЪЕКТ. ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ. ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ СЕТИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК.

Свеженцева И.Н., Машкина Н.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

На основании того, что свыше 80 % рынка банковских платежных карт представлено картами, выданными в рамках «зарплатных» проектов, предложена методика и проведена экономическая оценка эффективности внедрения банковских платежных карт в систему оплаты труда на предприятии.

БАНКОВСКАЯ ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА. «ЗАРПЛАТНЫЙ» ПРОЕКТ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ. ЗАТРАТЫ. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА.

Акинина В.П., Таточенко Т.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ.

Рассмотрена проблема финансовой устойчивости банков в условиях глобализации, как в теоретическом, так и в практическом плане. Предложены пути ее решения на основе кластеризации банковского сектора и дано экономическое обоснование.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ. БАНК. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ. АНАЛИЗ.

Гузикова Л.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА ИЗУЧЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

Обоснована актуальность разработки методологии изучения и управления развитием системы ипотечного кредитования, показана необходимость включения в методологическую базу наряду с общенаучными методами исследования и управления конкретных методов, учитывающих специфику системы ипотечного жилищного кредитования. Систематизированы методы исследования системы ипотечного жилищного кредитования, методы управления ее развитием и методологические подходы к оценке эффективности. Определены условия применения методов и ожидаемые результаты.

СИСТЕМА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ. МЕТОДЫ АНАЛИЗА. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.

Сивкова Н.И. ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.

Исследованы вопросы налогообложения в России предприятий малого бизнеса. Проанализированы и дополнены основные принципы налогообложения. Даны рекомендации по изменению существующей системы налогообложения малого бизнеса.

МАЛЫЙ БИЗНЕС. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. ПРИНЦИПЫ. АНАЛИЗ. ПРОБЛЕМЫ. ИЗМЕНЕНИЯ.

Волкова Ю.Б. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рассматриваются организационно-методические проблемы формирования бухгалтерской информации о процессах расходования материально-производственных запасов. Изложены основные методы оценки при списании или выбытии согласно российским и международным учетным стандартам.

ОЦЕНКА. МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЦЕНА. ФИФО. ЛИФО.

Косырева Е.И. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ.

Рассмотрена структура денежных потоков по видам деятельности компании. Представлен анализ движения денежных потоков на примере крупнейшего электроэнергетического предприятия Северо-Запада России. В соответствии с проведенным анализом выявлены слабые стороны в управлении денежными потоками электроэнергетической компании и представлены возможности совершенствования структуры денежных потоков на предприятии.

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК. ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА.

Шлафман А.И. ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ ТЕОРИИ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.

Раскрыты ключевые направления развития научной мысли в области стратегического планирования на пути формирования долгосрочных отношений сотрудничества.

СОТРУДНИЧЕСТВО. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.

Боровкова Викт.А., Боровкова Вал.А. МЕРОПРИЯТИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ.

Рассмотрены сущность и принципы внутрикорпоративного управления рисками. Изложены основные мероприятия повышения эффективности функционирования системы риск-менеджмента в предпринимательских структурах.

СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА. ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРУКТУРЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ОПТИМИЗАЦИЯ.

Карпетян А.Р. СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Рассмотрен системный подход к формированию организационной культуры в сфере торгового предпринимательства. Данный подход позволяет определить наиболее эффективные направления совершенствования организационной культуры.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА. ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. СИСТЕМА. ПРЕДПРИЯТИЕ. ПОКУПАТЕЛЬ.

Тихонов Д. В. К ВОПРОСУ О ВЕРОЯТНОСТНОМ ПОДХОДЕ В МЕДИАПЛАНИРОВАНИИ.

Показаны основные тенденции рекламного рынка в России, а также рост роли медиапланирования. Основные показатели медиаплана записаны на языке теории вероятностей. Введено новое понятие реального охвата на основе вероятности контакта с рекламным объявлением.

РЕЙТИНГ. ОХВАТ. ЧАСТОТА. ВЕРОЯТНОСТЬ КОНТАКТА. ЧАСТОТНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ.

Аксенова О. А., Никифорова В. М. ПОДХОД К ОЦЕНКЕ САЙТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ АДМИНИСТРАЦИЙ.

Предложен подход к оценке сайтов региональных туристских администраций. Подход был апробирован в ходе мониторинга десяти сайтов региональных туристских администраций, что позволило выявить основные проблемы открытости и доступности информации на сайтах.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИЗМЕ. ИНТЕРНЕТ. ОЦЕНКА САЙТОВ.

Пустыльник П. Н., Сычева О. С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ.

Рассмотрены особенности оценки конкурентоспособности применительно к малым полиграфическим предприятиям на основе метода анализа иерархий.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ОЦЕНКА. АНАЛИЗ ИЕРАРХИЙ.

Котов В. И. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Рассмотрен количественный метод сравнения степени рискованности инвестиционных проектов на основе их интегральных индексов чувствительности. Данный подход позволяет учесть влияние совокупности рисков, которым подвержен проект.

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ИНДЕКС МАКСИМАЛЬНОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ. ИНДЕКС ПОЛНОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. РИСК. СОВОКУПНОСТЬ РИСКОВ.

Киричева М. Г. ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Проведен анализ особенностей инвестирования в высокотехнологичных отраслях, вызывающих увеличение риска инвестирования: наличие НИОКР, большое число участников инвестирования, высокие требования к ресурсному и инфраструктурному обеспечению и монополия структура отраслей.

РИСК. ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ОТРАСЛИ. ИНВЕСТИЦИИ.

Котов В. И. СВОЙСТВА ФУНКЦИЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА К РИСКАМ.

Описаны свойства функций чувствительности инвестиционных проектов, которые используются при анализе влияния рисков. Даны определения локальной и глобальной чувствительности. Представлен алгоритм расчета функций чувствительности.

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ЛОКАЛЬНАЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ГЛОБАЛЬНАЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. РИСК. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ.

Ильин И. В., Соколицына Н. А. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВ ПОД ВНЕОБОРОТНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ.

Определяется экономическая целесообразность привлечения предприятием краткосрочных и долгосрочных кредитов под внеоборотные и оборотные активы на основе экономико-математической модели на базе укрупненной схемы баланса.

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ. БАЛАНС. МОДЕЛЬ. КРАТКОСРОЧНЫЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ. ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА.

Терешин О. В. ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗДЕЛИЯХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОРЕМОНТНЫХ РАБОТ.

Предложен подход для прогнозирования ожидаемого спроса на комплектующие изделия для авторемонтных работ с двухэтапной методикой.

ПЛАНИРОВАНИЕ. ПРОГНОЗ. АВТОСЕРВИСНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС. СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ.

Александров В.Т. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МОДЕЛИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ЗАДАЧАХ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА.

Рассмотрены недостатки традиционной модели анализа дисконтированных денежных потоков в части учета рисков. Даны конкретные предложения по совершенствованию традиционной модели. Приведены примеры расчетов.

МОДЕЛЬ ДИСКОНТИРОВАНИЯ. РИСКИ. ИНВЕСТИЦИИ. ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ.

Федорова Е.И. ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ).

Рассмотрены предпосылки формирования модели стратегического управления региональным агропромышленным комплексом. Изложены основные проблемы развития агропромышленного комплекса Республики Хакасия

СТРАТЕГИИ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС. МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.

Поддубный А.В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ.

Рассмотрены подходы применения статистических методов для анализа качества процесса подготовки специалистов в вузе.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ. СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА. РЕЙТИНГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ.

ANNOTATION. KEYWORDS

Karaseva L.A. MODERNIZATION IN THE ENVIRONMENT OF SOCIOECONOMIC MANAGEMENT CRISIS.

The paper focuses on modernization of Russian economics within the crisis of socioeconomic management. It analyzes 4 basic forms of the crisis which include the crisis of management system adequacy regarding economic environment, the crisis of management elite's competence, the crisis of adequacy of management elite's concern with respect to concern and aims of Russian progressive socioeconomic development, and the bureaucratic system crisis.

SOCIETY ATOMIZATION. INSTITUTIONAL FORMS OF MANAGEMENT. SOCIAL PROGRAMMING. TERRITORIAL DEVELOPMENT.

Shkrebtienko O.V. A SOCIAL PARTNERSHIP OF THE STATE, BUSINESS AND SOCIETY AS A TOOL TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE.

In this connection the necessity of strengthening of the social orientation of economy is being updated and that is supposed in its turn, to make a study of a question of search of the tools, promoting systematic and steady improvement of the quality of a life. A social partnership is considered as one of such tools, as the mechanism of constructive interaction of three public sectors (the state, business and community of the noncommercial organisations and social movements).

QUALITY OF A LIFE. A STANDARD OF LIVING. HUMAN POTENTIAL. STATE REGULATION OF QUALITY OF A LIFE. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT. SOCIAL PARTNERSHIP. INTERSECTOR INTERACTION.

Butenko Ya.A. REALIZATION POLICY SMOOTHING REGION ASYMMETRY AS A MECHANISM TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE TERRITORY.

This article describes asymmetry of region. We present a methodology for assessing asymmetry of municipalities' development, determining asymmetry coefficient and limit of asymmetry. On the basis of this it's possible to make adjustments in the regional policies that promote competitiveness of the territory.

REGIONAL POLICY. ASYMMETRY DEVELOPMENT OF REGION. COMPETITIVENESS OF TERRITORY. POLICY SMOOTHING ASYMMETRY.

Tsybalenko S.V., Orlinskaya O. G., Yanukyan A.P. COMPERATIVE DESCRIPTION OF SOCIAL-ECONOMIC SITUATION OF POPULATION IN SOUTH FEDERAL OKRUG.

In this article the main assessment of regional social-economic development, the model of condition rating in the region in post crisis.

SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT INDEX, LEVEL OF LIVE, SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION, SOCIAL INFRASTRUCTURE, ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT.

Kiselev I.K. ABOUT THE REASONS OF DISTINCTIONS IN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS.

The article deals with the problem of differentiation of Russian regions (on an example ZFD). According to my research the major factor of these distinctions is the difference of investments. For smoothing distinctions between regions it is offered to influence an industrial infrastructure.

REGION. INVESTMENTS. INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE. DIFFERENTIATION (DISTINCTIONS). KLASER.

Zhangurazov K.B., Temukuev T.B. ABOUT TRANSFORMATIONS OF THE MARKETS OF THE ELECTRIC POWER (ON THE EXAMPLE OF THE NORTH CAUCASIAN REGION).

Causing negative consequences in functioning of the power marketing companies of the North Caucasus in the wholesale market of electric energy and capacity, in the conditions of proceeding reforming of electropower branch are considered the reasons.

THE ELECTRIC POWER. LIBERALIZATION OF THE WHOLESALE MARKET. NON-PAYMENTS. THE NONCONTROLLABLE PRICES. NOT PRICE ZONES.

Mingaleva Z.A., Igoshev M. V. CONDITIONS OF FORMATION OF REGIONAL STRATEGY OF INCREASE OF HEALTH OF THE POPULATION.

In article the basic are considered factors and the reasons of deterioration of health of the population of Russia and separate regions. Changes of a paradigm and the mechanism of management by sphere of physical training and sports proceeding from new conditions of development are offered.

REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT. QUALITY OF THE LIFE. THE HEALTHY WAY OF LIFE.

Kolobova T.Y., Nesterenko A.V. THE STRUCTURAL PROBLEMS OF AGRIBUSINESS IN RUSSIA.

Some structural problems of agribusiness system in Russia are considered, agribusiness system is compared with developed countries. Type of business entity that will help in the future to make a common system for agricultural production enterprises in Russia is suggested.

AGRIBUSINESS. PROPERTY. THE STATE SUPPORT. AGRICULTURAL PRODUCTION. CONSULTATION SERVICE. COMPETITIVENESS.

Korolev V.A., Chumachkov D.V. INSTITUTIONAL METHODOLOGICAL APPROACH TO MARKET TRANSFORMATION IN REAL ESTATE SPHERE.

The dominant economic system of modern society is a market economy. The real estate market - an essential structural element of the economic system, without which it can not obtain a complete perfection.

INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE. REAL ESTATE MARKET. TRANSACTION COSTS.

Igochev M.V. THE MECHANISM OF THE INFLUENCE OF THE BRANCH OF HEALTH-IMPROVING PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN THE REGIONAL ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT.

The role and place of health-improving physical culture and sport in the formation of a healthy lifestyle grows in the contemporary society. The objective of this paper is to evaluate the effects of the branch of health-improving physical culture and sport in the economic and social development of region (in the example of Perm region).

HEALTH OF THE NATION. QUALITY OF LIFE. HEALTHY LIFESTYLE. HEALTH-IMPROVING PHYSICAL CULTURE AND SPORT. REGIONAL ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT.

Makhova E.A. FEATURES OF THE MADE COSTS OF REALIZATION GAZ TO CONSUMERS OF HOME MARKET OF RUSSIA..

The economic crisis caused the cash-flow deficit of Regional gas supplying companies. Their loss of solvency was accompanied with opportunity costs rising, affected by dissatisfied management accounting. These opportunity costs can hardly be managed as in accordance with present core business order the responsibility centre does not match the cost centre. As a result of it waste cost increase.

OPPORTUNITY COSTS. MANAGEMENT ACCOUNTING. CORE BUSINESS ORDER. RESPONSIBILITY CENTRE. COST CENTRE. WASTE COST.

Moglyachev A.V. THE SITUATIONAL MANAGEMENT IN SPHERE OF TARIFF REGULATION OF THE REGIONAL MUNICIPAL COMPLEX.

In this article the author considers the usage of cognitive approach in realization of region pricing policy in the sphere of water supply and water removal as exemplified by Samara region.

COGNITIVE APPROACH. SITUATION MANAGEMENT. PRICING POLICY. PUBLIC SERVICES MARKET. SWOT-ANALYSIS. TARIFF.

Syvorov S.S. FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF THE CHEMICAL INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Features of development of the market of the chemical industry of the Russian Federation are considered. It is resulted product cost structure in typical subsectors the chemical industry. The analysis of the Russian market of synthetic washing-up liquids is carried out.

INDUSTRY. CHEMICAL INDUSTRY.

Bogacheva N.L. REGULATION OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE SUBJECTS OF SERVICE IN A VOLATILE ECONOMY.

This article analyzes the theoretical and methodological bases of state regulation of business services. The author highlighted the principles of state regulation of the service region who are setting up border cooperation enterprise service areas with customers and business partners, which in turn allows us to speak of the manifestation of the impact of the state of controls in strategic planning and development of modern service industries.

GOVERNMENT REGULATION. PRINCIPLES. STRATEGIC PLANNING. SERVICES.

Mottaeva A.B. ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF BUILDING A STRATEGY OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES .

The article discusses the features of the development strategy of the industrial enterprise. The author suggested that the definition of "enterprise development strategies with strong innovation." There are four factors that should be considered when formulating development strategies with strong innovation.

INDUSTRY. STRATEGY. INNOVATION.

Soldatenkova E. V. PRINCIPAL STAGE OF FUNCTIONAL STRATEGY DESIGN OF COMPANIES IN THE CONTEXT OF MARKET AND RESOURCE CONCEPTS.

At the present work the basic stage of competitive strategy of companies are considered, their embedding is to assist a progress of competitive advantage of enterprise. To provide the best and a long-term stability – are a major problem faced by all rival firms in other to improve their profit margins and to achieve a stable positions.

COMPETITIVE STRATEGI. COMPETITIVE ADVANTAGE. MARKET CONCEPT. RESOURCE CONCEPT. STRATEGY CHOICE. LEADERSHIP OF ENTERPRISE.

Golofast V.L., Miller A.E. ENTERPRISES PRODUCTION ACTIVITY CHANGES EFFECTIVENESS INTEGRAL APPRAISAL.

The article examines theoretical and methodological bases of production activity changes. The authors suggest phased procedure of production activity changes effectiveness integral appraisal for industrial enterprises practical use.

PRODUCTION ACTIVITY. CHANGES CERTIFICATE. APPRAISAL. EFFECTIVENESS.

Michurina O. Yu. TO THE QUESTION ON CLASSIFICATION OF THE NETWORK ORGANIZATIONS.

On the basis of mechanisms, forms and integration kinds three classification attributes of modern network associations are allocated. Five types of the network organisations which models can serve as the analytical instrument for research of features of development and functioning of networks are offered.

NETWORK ORGANISATION. INTEGRATION BASES. NETWORK ORGANISATIONS CLASSIFICATION. NETWORK ORGANISATIONS MODELS. TYPES OF NETWORKS.

Mamedov E.E. COSTS MANAGEMENT IN QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF THE BUILDING FIRM.

In article problems of formation of cost of building are considered. The author offers to use budget designing as a basis of costs management in the building firm. The external and internal factors forming cost of building are considered. One of internal factors is perfection of systems of a quality management in the building firm and costs management within the limits of this system. Definition of planned and actual costs deviations of on the basis of the factorial analysis and allocation of operated deviations in system of quality management of the building firm is resulted.

THE BUILDING FIRM. BUDGET DESIGNING. QUALITY MANAGEMENT SYSTEM. COSTS MANAGEMENT.

Brodov A.A., Shtansky K.D. TO THE QUESTION ON USE BY THE METALLURGICAL ENTERPRISES OF POTENTIAL OF THE BRANCH SCIENCE.

It is shown that use of potential of a branch science with a view of acceleration of modernisation of metallurgical manufacture is expedient in various forms: from local scientific and technical workings out on perfection of operating technologies before the large research works financed on principles of state-private partnership.

Main principles and methods of definition of economy of interaction of the industrial enterprises with the scientific organisations, based on necessity of the account of the generated monetary inflow during life cycle of use of innovations and possible risks of non receipt of settlement effect in comparison with predicted level are proved.

BRANCH SCIENCE. INNOVATIONS. RESEARCH WORKING OUT. MONETARY INFLOW. STATE-PRIVATE PARTNERSHIP. RISK.

Tchebotaryov V.E. FEATURES OF ADAPTABILITY OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOUR OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

In article features of adaptability of organizational behaviour of the industrial enterprise are considered.

ADAPTABILITY. ORGANIZATIONAL BEHAVIOUR. THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

Krivyakin K.S. THE MECHANISM OF ORGANIZATION OF REGULATION OF USE OF RESERVES OF CAPACITY OF THE ENTERPRISE.

In clause the problems of organization of an effective utilization of capacity of the enterprise are considered. The classification of reserves of use of capacity and block diagram of organization of regulation of use of reserves of capacity of the enterprise is offered.

MECHANISM. ORGANIZATION. RESERVES. CAPACITY. REGULATION

Ritman E.A. HARMONIZATION OF THE PRODUCTION PROCESS OF MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE.

The article aims to determine the place and role in the maintenance of production systems to ensure harmonization of technological and managerial processes of modern industrial enterprise by organizing workshop production.

PRODUCTION PROCESS. INDUSTRIAL ENTERPRISE. THE HARMONIZATION OF PRODUCTION.

Bogdanova M.F., Gorchakova L.I. MAIN PRINCIPLES FOR DEVELOPMENT OF STRATEGICAL MANAGEMENT SYSTEM.

In article have been reviewed main steps of developing and deployment of strategy oriented management systems based on examples of Balance Scorecard and Value Based Management.

BALANCED SCORECARD. VALUE BASED MANAGEMENT. STRATEGY.

Mingaleva Z.A., Podgornova E.V. PUBLIC INVESTMENT IN THE INFRASTRUCTURE AS THE FACTOR OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.

The questions of efficient management of regional development are very important in the conditions of economic modernization. The search of directions and methods of economics development in the conditions of world financial crisis is very difficult. The objective of this paper is to evaluate the effects at the industry level of public investment in transportation infrastructures in Portugal and that public investment has a positive effect on both private inputs as well as on private output and that it affects labor productivity positively.

ECONOMIC MODERNIZATION. REGIONAL INFRASTRUCTURE. TRANSPORTATION INFRASTRUCTURES. ECONOMIC DEVELOPMENT. PUBLIC INVESTMENT. LABOR PRODUCTIVITY. PRIVATE INVESTMENT.

Kulakova N.G. MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE.

In the article the author's model of the administrative account of innovative potential of the enterprise is offered. The main idea and basic technique of the management accounting of generalization of the information on innovative potential are given.

INNOVATIVE POTENTIAL. MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE INNOVATIVE POTENTIAL. SWOT-ANALYSIS. DERIVATIVE BALANCE REPORTS. BALANCED SCORECARD.

Bajchorov A.R. INFORMATION TECHNOLOGY IN MANAGEMENT OF INNOVATION PROJECTS IN ELECTRICITY.

The role of information technology in analysis of an electrical supply projects, taking into account technological, inflation and climatic factors. It is concluded that the selection of the most effective variant is possible only in case of application of information technology.

ELECTRICAL POWER ENGINEERING. ENERGY-SAVING TECHNOLOGY. THE ENTERPRISE. PROJECT.

Valinurova A.A. THE THEORETICAL ASPECTS OF NETWORK PAYMENT SYSTEM FUNCTIONING.

In article the author are analyzing the problems of theoretical representation of network payment systems organization. Moreover the basic lines of development of network payment systems in Russia and the role of Central Bank in it's regulation are stated.

NETWORK MONEY. SYSTEM OBJECT. PAYMENT SYSTEMS. TELECOMMUNICATION NETWORKS. THE CENTRAL BANK.

Svezhentseva I.N., Mahskina N.A. THE ECONOMIC ESTIMATION EFFICIENCY OF INTRODUCTION BANK CARDS IN PAYMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE.

Being based on that over 80 % of the market of bank payment cards is presented by the cards which have been given out within the limits of "salary" projects, in the given research the technique is offered and the economic estimation of efficiency of introduction of bank payment cards is spent to payment system at the enterprise.

BANK PAYMENT CARD. THE "SALARY" PROJECT. ECONOMIC BENEFIT. EXPENSES. PAYMENT SYSTEM.

Akinina V.P., Tatochenko T.V. ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION BASED ON CLUSTERING.

The problem of financial sustainability of banks in the context of globalization, both in theory and in practical terms, to suggest ways for its solution based on clustering of the banking sector, and given the economic rationale.

FINANCIAL STABILITY. BANK. GLOBALIZATION. CLUSTERING. ANALYSIS.

Guzikova L.A. THE METHODOLOGICAL BASE OF STUDYING AND MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF HYPOTHECARY HOUSING CREDITING SYSTEM.

In article is proved an urgency of working out of methodology of studying and development management of hypothecary crediting system, necessity of inclusion of the concrete methods considering specificity of hypothecary housing crediting system for methodological base along with general scientific methods of research and management is shown. Methods of research of hypothecary housing crediting system, management methods by its development and methodological approaches to efficiency estimation are systematised. Conditions of application of methods and expected results are defined.

HYPOTHECARY HOUSING CREDITING SYSTEM. HYPOTHECARY CREDIT. METHODOLOGY. ANALYSIS METHODS. MANAGEMENT METHODS.

Sivkova N.I. PROBLEMS OF SYSTEM OF THE TAXATION OF THE SMALL-SCALE BUSINESS.

Taxation questions in the Russian Federation of the enterprises of a small-scale business are investigated. Main principles of the taxation are analysed and added. Recommendations about change of existing system of the taxation of a small-scale business are made.

SMALL-SCALE BUSINESS. TAXATION SYSTEM. PRINCIPLES. THE ANALYSIS. PROBLEMS. CHANGES.

Volkova Y.B. THE ANALYSIS OF METHODS OF THE ESTIMATION OF IS MATERIAL-INDUSTRIAL STOCKS OF THE ORGANIZATION.

There are a number of organizational-methodical problems in forming of accounting information about the processes of expense of inventories. The basic statements of accounting treatment for estimation of writing off or selling the inventories in accordance with national and international accounting standards are stated.

ESTIMATION. INVENTORIES. NET REALISABLE VALUE. FIFO. LIFO.

Kosyreva E.I. THE MONETARY STREAMS OF THE ELECTROPOWER COMPANY AND MECHANISM OF MANAGEMENT OF THEM.

Herewith cash flow breakdown by the Company's kinds of activity is considered. The largest power company of the Northwest of Russia was the casestudy for the analysis of cash flow. According to the analysis performed weaknesses in management of cash flow of the power company are revealed and possibilities of improvement of the Company's cash flow structure are presented.

MONETARY STREAM. MONETARY FUNDS. THE FINANCIAL ANALYSIS. OPERATIONAL ACTIVITY. ECONOMIC EFFICIENCY. EXTRA MEANS.

Shlafman A.I. EVOLUTION OF MAIN PROCESS IN CONCEPTION OF COLLABORATION.

This article consist with main process of theoretical conception of long time collaboration.

COLLABORATION. STRATEGY PARTNERSHIP.

Borovkova Vict.A, Borovkova Val.A. MEASURES OF RAISING EFFECTIVENESS OF THE RISK-MENEGEMENT SYSTEM IN ENTREPRENEURIAL STRUCTURES.

The article discusses some aspects of raising effectiveness of the risk-management system in entrepreneurial structures. Authors describe principles and measures of perfection corporate management of risk.

RISK-MENEGEMENT SYSTEM. CORPORATE MANAGEMENT OF RISK. ENTREPRENEURIAL STRUCTURES. EFFECTIVENESS. OPTIMIZATION.

Karapetyan A.R. SYSTEM OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN SPHERE OF TRADE BUSINESS.

In the given job the system approach to formation of organizational culture in sphere of trade business is considered. The given approach allows to determine the most effective directions of perfection of culture.

ORGANIZATIONAL CULTURE. TRADE BUSINESS. SYSTEM. ENTERPRISE. BUYER.

Tikhonov D.V. TO THE QUESTION ON THE LIKELIHOOD APPROACH IN MEDIA PLANNING.

The basic tendencies of the advertising market to Russia, and also growth of a role of media planning are shown, the basic indicators of the media plan are written down in probability theory language, the new concept of real coverage on the basis of probability of contact to the advertisement is entered.

RATING. COVERAGE (REACH). FREQUENCY. PROBABILITY OF CONTACT. FREQUENCY DISTRIBUTION.

Aksenova O.A., Nikiforova V.M. APPROACH TO ESTIMATION OF REGIONAL TOURIST AUTHORITIES' WEBSITES.

The clause describes a procedure for assessing the regional tourist authorities' websites. The procedure has been tested, by analyzing the websites of 10 regional tourist authorities; this has indentified the main problems of information openness and **accessibility** on the websites.

INFORMATION TECHNOLOGIES IN TOURISM. INTERNET. WEBSITES APPRAISAL.

Pustyl'nik P.N., Sychev O.S. THE ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE SMALL POLYGRAPHIC ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE METHOD OF THE ANALYSIS OF HIERARCHIES.

In article features of an estimation of competitiveness with reference to the small polygraphic enterprises on the basis of a method of the analysis of hierarchies are considered.

COMPETITIVENESS. THE ESTIMATION. THE ANALYSIS OF HIERARCHIES.

Kotov V.I. COMPARATIVE ESTIMATION OF DEGREE OF RISK OF INVESTMENT PROJECTS.

To compare different investment projects for risk influence the numerical method is described. This method based on integral sensitivity indexes of investment project. This approach gives an estimation of several risks influence simultaneously to project.

SENSITIVITY. MAXIMUM SENSITIVITY INDEX. TOTAL SENSITIVITY INDEX. INVESTMENT PROJECT. RISK.

Kiricheva M.G. PECULIARITIES OF MANIFESTATION OF INVESTMENT RISK IN HIGH-TECH INDUSTRIES.

The analysis of features of investment in high-tech **industry** causing increase of risk of investment is carried out in this article, such as presence R&D, large number of the participants of investing, high requirements to resource and support of infrastructure, monopoly structure of branches.

RISK. HIGH-TECH BRANCHES. INVESTMENT.

Kotov V.I. PROPERTIES OF FUNCTIONS OF SENSITIVITY OF THE INVESTMENT PROJECT TO RISKS.

The following paper describes sensitivity functions properties for investment projects. These sensitivity functions are used for risk analysis of investment projects. The calculation algorithm of sensitivity functions is described.

SENSITIVITY. LOCAL SENSITIVITY. GLOBAL SENSITIVITY. INVESTMENT PROJECT. RISK. CASH-FLOW.

Il'yin I.V., Sokolitsyna N.A. AN ECONOMICALLY-MATHEMATICAL MODEL OF DETERMINING THE SHORT- AND LONG-TERM CREDITS FOR FIXED AND CIRCULATING CAPITAL.

An economical utility of using short- and long- term credits for fixed and circulating capital is determined with forming an economically- mathematical model based on aggregative balance sheet scheme.

CIRCULATING CAPITAL. FIXED CAPITAL. BALANCE SHEET. MODEL. SHORT- AND LONG-TERM CREDITS. LOANS.

Tereshin O.V. PLANNING OF DEMAND IN COMPLETE SETS FOR PRODUCTION OF THE AUTOMOBILE SERVICE WORKS

The article is dedicated to elaboration of forecasting methods of the waited demand for car's body spares of the Renault Logan model. Forecasting methods consists of two stages.

PLANNING. FORECAST. AUTOMOBILE SERVICE ENTERPRISE. PENT-UP DEMAND. INSURANCE COMPANY.

Aleksandrov V.T. TO THE QUESTION ON PERFECTION OF MODEL OF DISCOUNTING OF MONETARY STREAMS IN PROBLEMS OF ESTIMATION OF COST OF PROPERTY.

Lacks of traditional model of the analysis of the discounted monetary streams regarding the account of risks are considered. Specific proposals on perfection of traditional model are given. Examples of calculations are resulted.

DISCOUNTING MODEL. RISKS. INVESTMENTS. NEGATIVE MONETARY STREAMS.

Fedorova E.I. PRECONDITIONS OF FORMATION OF MODEL OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRICULTURE (ON THE REPUBLIC KHAKASSIA EXAMPLE).

In article preconditions of formation of model of strategic management are considered by regional agriculture. The basic problems of development of agriculture of Republic Khakassia are stated

STRATEGY. STRATEGIC MANAGEMENT. AGRICULTURE. MODELS OF STRATEGIC MANAGEMENT.

Poddubniy A.V. STATISTICS REASONING AS THE BASIS FOR DECISION-MAKING IN THE SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT TRAINING.

The article describes the approaches of application of statistics methods for analysis of the quality in the process of training in institution of higher education.

QUALITY MANAGEMENT. STATISTICS METHODS. ASSESSMENT OF QUALITY. RATING TECHNOLOGY.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГУ
№ 2 (96)' 2010
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Редакция

д-р экон. наук, профессор *В.В. Глухов* – председатель ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *А.В. Бабкин* – зам. председателя ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *Г.Ю. Силкина* – ответственный секретарь
Н.А. Теплякова, Л.Д. Чернухо – редакторы
М.О. Давыденко — менеджер по работе с клиентами
А.А. Родионова – технический секретарь

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Компьютерная верстка *Е.А. Корнукова*

Директор Издательства Политехнического университета А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 26.04.2010. Формат 60х84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 31,5. Уч.-изд. л. 31,5. Тираж 1000. 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.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

в журнале “Научно-технические ведомости СПбГПУ” серия Экономические науки

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Журнал “Научно-технические ведомости СПбГПУ” является периодическим печатным научным рецензируемым журналом. Он зарегистрирован в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94 и распространяется по подписке Агентства “Роспечать”, индекс 18390.

Журнал с 2002 года входит в Перечень ведущих научных журналов и изданий (перечень ВАК) и принимает для печати материалы научных исследований, а также статьи для опубликования основных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора наук и кандидата наук по семи научным направлениям: ЭКОНОМИКА; УПРАВЛЕНИЕ, ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА; ФИЗИКА; ЭНЕРГЕТИКА; МАШИНОСТРОЕНИЕ; МЕТАЛЛУРГИЯ; РАДИОТЕХНИКА И СВЯЗЬ, ЭЛЕКТРОНИКА, ИЗМЕРИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА.

Периодичность выхода журнала — 6 номеров в год.

2. ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ

2.1. Оформление материалов

1. Объем статей докторов наук, профессоров, докторантов, соискателей уч. ст. доктора наук, как правило, — 12–20 страниц формата А-4. Количество рисунков не должно превышать пяти, таблиц — четырех, литературных источников — пятнадцати.

2. Объем статей преподавателей, сотрудников, аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук, как правило, — 8–15 страниц формата А-4. Количество рисунков не должно превышать четырех, таблиц — трех, литературных источников — десяти.

3. Авторы должны придерживаться следующей обобщенной структуры статьи: вводная часть (0,5–1 стр., актуальность, существующие проблемы); основная часть (постановка и описание задачи, изложение и суть основных результатов); заключительная часть (0,5–1 стр., предложения, выводы), список литературы.

4. Число авторов статьи не должно превышать 3-х человек.

5. Набор текста осуществляется в редакторе MS Word, формулы набираются в редакторе MS Equation. Таблицы набираются в том же формате, что и основной текст.

Шрифт — TNR, размер шрифта основного текста — 14, интервал — 1,5, таблицы большого размера могут иметь 12 кегль шрифта. Параметры страницы — слева — 3 см, сверху, снизу — 2,5 см, справа — 2,0 см, текст размещается без переносов. Абзацный отступ — 1,0 см.

6. Редакция кроме бумажного издания журнала организует формирование полнотекстовых электронных версий статей журнала, доступных для подписчиков.

2.2. Вместе с материалами статьи должны быть обязательно предоставлены:

- номер УДК в соответствии с классификатором (в заголовке статьи);
- аннотация статьи (2–3 предложения) на русском и английском языках;
- ключевые слова статьи (5–7) на русском и английском языках;
- сведения об авторах, включающие ФИО автора, место его работы, должность, ученое звание, ученую степень, контактные телефоны, E-mail;
- лицензионный договор, регламентирующий электронное представление материалов;
- рекомендация на имя зам. главного редактора журнала, подписанная научным руководителем автора и/или руководителем подразделения. Рекомендация должна быть ОБЯЗАТЕЛЬНО заверена в отделе кадров.
- рецензия на имя зам. главного редактора, подписанная специалистом, имеющим ученую степень доктора наук и/или ученое звание профессора. Рецензия должна быть ОБЯЗАТЕЛЬНО заверена в отделе кадров. Рецензент несет ответственность за содержание статьи, достоверность представленных материалов.

При необходимости редколлегия может потребовать предоставление акта экспертизы, о чем она сообщает автору (авторам).

2.3. Предоставление материалов

Предоставление всех материалов осуществляется по электронной почте на адрес редакции E: mail — economy@spbstu.ru

2.4. Рассмотрение материалов

Предоставленные редакционному комитету материалы (п. 2.2) первоначально рассматриваются редакционной коллегией и передаются для рецензирования. После одобрения материалов, согласования различных вопросов с автором (при необходимости), редакционная коллегия сообщает автору решение об опубликовании статьи. В случае отказа в публикации статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

При отклонении материалов из-за нарушения сроков, требований оформления или не отвечающих тематике журнала материалы не публикуются и не возвращаются.

Редакционная коллегия не вступает в дискуссии с авторами отклоненных материалов.

Публикация материалов аспирантов осуществляется бесплатно.

**Более подробную информацию можно получить по телефону/факсу редакции
(812) 297-18-21, 294-22-87 или 8-960-242-07-49 с 10:00 до 18:00 час - Анна Андреевна
или e-mail — economy@spbstu.ru**