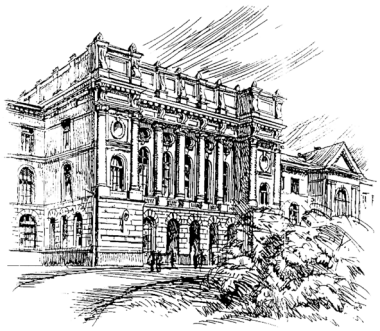
2–1(75)/2009



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Том 1

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Редакционная коллегия

Главный редактор
Васильев Юрий Сергеевич
академик РАН, доктор технических наук, профессор, президент СПбГПУ, заслуженный деятель науки и техники РФ

Зам. гл. редактора
Рудской Андрей Иванович
член-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, проректор по научной работеСПбГПУ

Зам. гл. редактора
Бабкин Александр Васильевич
доктор экономических наук, профессор, директор научно-исследовательского комплекса СПбГПУ

Ответственный секретарь
Екимова Маргарита Матвеевна
кандидат технических наук, доцент

Члены редколлегии

Арсеньев Дмитрий Германович
доктор технических наук, профессор, проректор по академической и международной деятельности СПбГПУ

Башкарев Альберт Яковлевич
доктор технических наук, профессор, директор инновационно-инвестиционного комплекса СПбГПУ

Боронин Виталий Николаевич
доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

Глухов Владимир Викторович
доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе СПбГПУ, заслуженный деятель науки РФ

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

Иванов Александр Васильевич
доктор технических наук, начальник Управления информационных ресурсов СПбГПУ

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

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

Кузнецов Дмитрий Иванович
кандидат технических наук, доктор философских наук, член Союза писателей России

Лопота Виталий Александрович
чл.-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, президент и генеральный конструктор РКК "Энергия", директор – главный конструктор ЦНИИ РТК, заслуженный деятель науки РФ

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

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

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

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

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2009

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Рыбасова М.В., Алиева А.В. *Необходимость и цели государственного регулирования национальной экономики* ... 9

Курочкина А.А., Хныкина Т.С. *К вопросу о государственной поддержке малых предприятий в условиях кризиса* ... 13

Ахмедов А.Я., Бахрамов Ю.М. *К вопросу о роли государства в развитии малого бизнеса* ... 18

Степанова А. Е. *Измерение интеллектуального потенциала в структуре инновационной экономики* ... 25

Региональная и отраслевая экономика

Садыкова Э.Ц. *Подходы, критерии и принципы формирования систем индикаторов устойчивого развития региона* ... 31

Световцева Т.А. *Современные подходы и теоретические положения исследования института региональной банковской системы* ... 35

Аленкова И.В., Мурашова Н.А., Федоров О.В. *Реализация нового технологического уклада в регионе (на примере Нижегородской области)* ... 41

Мамбетова Ф.М. *Разработка организационно-экономического механизма регулирования зернового рынка* ... 46

Радченко В.П. *Особенности развития человеческого потенциала аграрной экономики* ... 51

Марьянова С.А. *Сущность и задачи статистики окружающей природной среды* ... 57

Копытова О.Н. *Формирование основных направлений социально-экономического развития муниципальных образований (на примере Псковской области)* ... 61

Экономика энергетики

Филатов А.А. *Оценка эффективности функционирования электросетевых компаний* ... 70

Власенко С.Н., Новикова О.В. *Формирование конкурентной среды в энергетике изолированных регионов (на примере Республики Коми)* ... 74

Васильев И. А. *Оценка инновационной активности генерирующих энергокомпаний* ... 82

Экономика и менеджмент предприятия

Попов В.Н., , Касьянов В.С. *Применение концепции жизненного цикла для диагностики управления развитием организации* ... 87

Хандамова Э.Ф. *Организационные коммуникации в системе стратегического производственного менеджмента* ... 92

Плеслов А.А. *Проблемы функционирования малых промышленных групп* ... 98

Солодухин К.С., Рахманова М.С. *Инновационная технология стратегического анализа организации на основе теории заинтересованных сторон* ... 102

Шаныгин С.И. *Организация и планирование процесса оказания услуги в консалтинговой компании* 112

Карлина Е.П., Тягненко В.В. *Регламентирование документооборота как основа управления бизнес-процессами предприятия*.... 122

Павлов Р.В., Протченко П.С. *Оценка деятельности персонала предприятия* 127

Ватолкина Н. Ш. *Формирование системы оценки качества услуг в организации* 134

Яковлева Е.А. *Принципы управления эффективностью предприятия*.... 144

Михайлова А.В. *Кадровый контроллинг как объект научно-теоретического исследования* 148

Иванова Н.В. *Роль внутреннего аудита в системе контроля организации*.... 155

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Калинина Т.В. *Оценка интеллектуального капитала промышленного предприятия* 158

Бабкина Н.И. *Систематизация факторов конкурентоспособности промышленного предприятия*.... 165

Васильева В.В. *Анализ факторов внешней среды торговых организаций в условиях экономической нестабильности* 172

Инновации и инвестиции

Яковлева Е.А. *Анализ методов и подходов к оценке эффективности инноваций*.... 179

Островских Т.И. *Особенности инвестиционной деятельности предприятия в условиях кризиса* 186

Вахрушева Е.А. *Оценка влияния инвестиционных рисков региона на строительную деятельность* 189

Горкуша О.А. *Анализ развития инвестиционной активности муниципального образования (на примере Ставропольского края)*.... 194

Финансы, бюджетирование, кредит

Акмаева Р.И., Стаханова Е.В. *Особенности бюджетирования, ориентированного на результат, на мезоэкономическом уровне* 198

Шапочкина Е. Л., Костюкова Е. И. *Особенности разработки генерального бюджета и организации информационных потоков в системе бюджетирования предприятия* 202

Ильин И.В., Соколицына Н.А. *Кредитование посреднической деятельности предприятия*.... 209

Гузикова Л.А. *Влияние межбанковской конкуренции на доступность кредита*.... 214

Воронцов Б.В. *Оценка и обоснование ссудного риска банка* 217

Предпринимательство и маркетинг

Карапетян А.Р. *Исследование критериев формирования корпоративной культуры в сфере торгового предпринимательства*.... 224

Никифоров В.В. *Обоснование классификационных признаков частных торговых марок* 228

Радченко В.П. *Маркетинговые принципы регулирования аграрной экономики*.... 232

Шевченко Р.В. *Анализ международных выставок военно-морской техники*.... 238

Экономико-математические методы и модели

Попова Т.Д. *Методы и основные принципы организации учета в системе менеджмента качества* 245

Ерошенко С.С., Малышенко Ю.В., Огнев И.А. *Имитационные модели процессов таможенного оформления морских судов* 253

Федулова Е.А., Алабина Т.А., Волобуев И.С. *Эконометрическая модель влияния инвестиций в основной капитал на устойчивый рост регионов России* 259

Экономика и управление в образовании

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И. *Управление обеспечением качества образовательных услуг вуза* 269

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И. *Модели управления финансовыми средствами вуза в условиях неопределенности* 274

Попугаева Т.А. *Системная характеристика международной отрасли высшего образования в условиях глобализации* 279

Конференция 286

Contents

Theoretical bases of economy and management

Rybasova M. V, Aliev A.V. *Necessit and the purposes of state regulation of national economy*..... 9

Kurochkina A.A., Khnykina T.S. *To the question on the state support of small enterprises in the conditions of crisis* 13

Akhmedov A.Y., Bakhramov Y.M. *To the question on the state role in small-scale business development* 18

Stepanova A. E. *Measuring of a mental potential in structure of innovative economy* 25

Regional and branch economy

Sadykova E.Ts. *Approaches, criteria and principles of regional sustainable development indicators systems formation* 31

Svetovtseva T.A. *Modern approaches and theoretical positions of research of institute of regional bank system* 35

Alencova E.V., Myrashova N.A., Fedorov O.V. *Realization of new technological way in region (on the example of the Nizhniy Novgorod region)* 41

Mambetova F.M. *The development of the organization economic mechanism of the grane market regulation* 46

Radchenko V.P. *Features of development of human potential of agrarian economy* 51

Maryanova S.A. *Essence and problems of statistics of the surrounding environment* 57

Kopytova O.N. *Formation of the basic directions of social and economic development of municipal unions (on the example of the Pskov area)* 61

Power economy

Filatov A.A. *Estimation of efficiency of functioning of the electronetwork companies* 70

Vlasenko S.N., Novikova O.V. *Formation competition environment in energy of the isolated regions (on the example of republic of Komi)* 74

Vasiliev I.A. *Power generating companies innovation actions evaluation* 82

Economy and management of the enterprise

Popov V.N., Kasyanov V.S. *Using life cycle conception to diagnostics of organisanional management development* 87

Chandamova E.F. *Organizational communications in system of strategic industrial management* 92

Pleslov A.A. *Problems of small industrial groups functioning* 98

Solodukhin K.S., Rakhmanova M.S. *Innovative technology of strategic analysis of the firm from the stakeholder theory viewpoint* 102

Shanigin S.I. *The organization and planning of process of rendering of service in the consulting company* 112

Tyagnenko V.V., Karlina E.P. *Document circulation regulation as a basis of management of enterprise business processes* 122

Pavlov R.V., Protchenko P.S. *Estimation of activity of the personnel of the enterprise.* 127

Vatolkina N. Sh. *Development of the service quality assessment system at the organization* 134

Jakovleva E. A. *Principles of enterprise efficiency management* 144

Mihailova A.V. *Personnel controlling as object of scientific-theoretical research* 148

Ivanova N.V. *The role of internal audit in the organization monitoring system* 155

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Kalinina T.V. *Estimation of the intellectual capital of the industrial enterprise* 158

Babkina N.I. *Ordering of factors of competitiveness of the industrial enterprise* 165

Vasiljeva V.V. *The analysis of factors of the environment of trading organizations in the conditions of economic instability* 172

Innovations and investments

Jakovleva E. A. *The analysis of methods and approaches to the estimation of efficiency of innovations* 179

Ostrovskys T. I. *Features of investment activity of the enterprise in the conditions of crisis* 186

Vakhrusheva E.A. *Estimation of influence of investment risks of region on building activity* 189

Gorkysha O.A. *The analysis of development of investment activity of municipal union (on the example of Stavropol territory)* 194

Finance, budgeting, the credit

Akmaeva R.I., Stahanova E.V. *Features of the budgeting focused on result, on the mesoeconomic level* 198

Kostyukova E.I., Elchaninova O.V., Manjosova I.B. *Features of working out of the general budget and the organization of information streams in system of budgeting of the enterprise* 202

Il'yin I.V., Sokolitsyna N.A. *Crediting of intermediary activity of the enterprise* 209

Guzikova L.A. *Influence of the interbank competition on on availability of the credit* 214

Vorontsov B.V. *Estimation and substantiation of loan risk of bank* 217

Business and marketing

Karapetyan A.R. *Research of criteria of formation of corporate culture in sphere of trading business* 224

Nickiforov V. V. *Substantiation for classified feature of private labels* 228

Radchenko V.P. *Features of development of human potential of agrarian economy* 232

Shevchenko R.V. *The analysis of the international exhibitions of naval engineering* 238

Economic-mathematical methods and models

Popova T.D. *Methods and main principles of the organization of the account in quality management system* 245

Eroshenko S.S., Malyshenko Yu.V., Ognev I.A. *Imitation models of sea vessel customs clearance processes* 253

Fedulova E.A., Alabina T.A., Volobuev I.S. *Ekonometric model of influence of investments into basic capital on stable growth of regions of Russia* 259

Economy and management in education

Melehin V. B., Pavljuchenko E.I. *Management of maintenance of quality of educational services of high school* 269

Melehin V. B., Pavljuchenko E.I. *Models of management of financial assets of high school in the conditions of uncertainty*..... 274

Popugaeva T.A. *The systems characteristic of international higher education sector in conditions of globalization*..... 279

Conferences..... *286*

УДК 338.2

Рыбасова М.В., Алиева А.В.

Необходимость и цели государственного регулирования национальной экономики

Как правило, в государственном регулировании рыночной экономики проявляется два разных аспекта. С одной стороны, это необходимое для самого рынка, представляющее неотъемлемое условие для надёжной работы организующее, упорядочивающее воздействие. Оно проявляется в государственном формировании свода правил и ограничений рыночной деятельности, его поддержке и обновлении, контроле за соблюдением. Организуя рыночные отношения, государственные органы способствуют их органичному встраиванию в систему общественных отношений, без чего рынок был бы, отторгнут политической и социальной структурами. Государственное регулирование рынка осуществляется посредством законодательства, через государственное планирование, на основе выпускаемых правительством нормативных актов [1].

С другой стороны, государственное воздействие на рынок проявляется посредством изъятия части прибыли, дохода, через действия системы налогообложения, путём обязательных платежей в бюджет. Изымая средства, необходимые для общегосударственных нужд и определённым образом распределяя их, государство осуществляет свою финансовую политику таким образом, чтобы одновременно оказать влияние на рынок и рыночные отношения.

Необходимость вмешательства государства в экономику вытекает, с одной стороны, из особенностей функционирования самой рыночной системы, неспособной справиться с решением ряда важных проблем и ситуаций (провалы рынка), с другой стороны, из усиления целостности современных общественных систем, требующей институционального представления общих для всех субъектов интересов. Последнее оказывается особенно значимым в условиях современной НТР, перехода к постиндустриальной цивилизации и резкого усиления интернационализации экономической жизни.

Каковы же конкретные причины возможного вмешательства государства в экономику?

В первую очередь следует признать роль государства в сохранении и поддержании самой рыночной среды. Государство обеспечивает нормальное функционирование денежной системы, что особенно важно в условиях отказа от золотого стандарта. Элементы принуждения, которые неизбежно присутствуют в правовом регулировании, на первый взгляд, ограничивают свободу реализации и первенство частных интересов, которые обоснованно считаются фундаментом рыночной экономики. На самом же деле, принуждение оказывается способом снижения трансакционных издержек [2] – издержек ведения переговоров, получения достоверной информации, издержек рискованных действий частных структур, которые были бы исключительно велики при отсутствии государственного контроля и гарантий. Такое принуждение осуществляется государством в интересах всех основных экономических субъектов и общества в целом. Но, в свою очередь, если издержки государственного управления оказываются выше трансакционных издержек, это повод для ухода государства из соответствующих сфер.

Следующей важной причиной вмешательства государства в рыночную систему саморегуляции является неизбежная для рынка тенденция к монополизации, вытекающая из законов конкуренции, концентрации и централизации капитала. Неоднозначность последствий монополизации с одной стороны, рост цен, издержек, сокращение объемов производства, нерациональное распределение ресурсов и доходов, в ряде случаев невосприимчивость к НТП; с другой стороны, снижение затрат за счет эффекта масштаба, заинтересованность в научных исследованиях и финансовые возможности проведения последних, способность прорыва на мировые рынки создает и весьма противоречивое отношение государства к оценке деятельности монополий.

Причиной участия государства в экономической жизни общества является также проблема внешних эффектов (экстерналий). Под внешними

эффектами в экономической теории понимаются ситуации, когда издержки (или выгоды) рыночных частных сделок падают на третьих лиц, не являющихся непосредственными участниками этих сделок. Классическими примерами таковых являются многочисленные ситуации, связанные с загрязнением окружающей среды (отрицательные внешние эффекты), выгоды, получаемые обществом от роста уровня образования, здоровья, культуры людей (положительные внешние эффекты).

Еще одной оправданной причиной вмешательства государства в экономику является необходимость производства так называемых общественных благ. Общественными благами в экономической теории называются блага, обладающие следующими основными свойствами: неисключаемостью – блага не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не предоставить их в распоряжение других людей, неконкурентностью – будучи предоставлены одному лицу, могут быть предоставлены другим без дополнительных издержек. Иногда к таким благам относят также образование, медицину, отрасли культуры, хотя это скорее частные блага с высокими положительными внешними эффектами. Общественные блага в силу их свойств производятся либо государством, либо фирмами-подрядчиками государства и предоставляются в пользование бесплатно, финансируются за счет средств госбюджета. Но при этом весьма сложной проблемой является определение объемов производства благ и соответствующих затрат ресурсов, традиционный рыночный механизм выявления равновесных объемов и цен здесь не срабатывает.

Требует участия государства также проблема распределения доходов. Рыночный механизм, как известно, очень жесток и не способен, да и не должен решать вопросы социальной справедливости, гарантировать определенный стандарт благосостояния в соответствии с требованиями современного демократического общества. Государство корректирует данную ситуацию с помощью инструментов фискальной политики: налогов, трансфертов и др.

Все указанные факторы вмешательства государства в экономику относятся скорее к микроэкономике, так как характеризуют проблемы отдельных рынков. Но существуют и собственно макроэкономические ситуации, требующие государственного регулирования. Причем в отношении последних противоречивых суждений значительно больше, чем в отношении микроэкономических. Эти проблемы могут быть интерпретированы как проявления нестабильности экономики.

Во-первых, это касается инфляционных процессов, обладающих, как известно, весьма разрушительным действием на хозяйственные системы. Как показывает практика развитых и развивающихся стран, высоким антиинфляционным действием обладают денежно-кредитная политика (ограничение денежной массы), фискальная политика (сокращение дефицита государственного бюджета), структурная политика, антимонопольная политика и др. Борьба с инфляцией оказывается часто важнейшей задачей стабилизации, без которой дальнейшее развитие экономики немыслимо. Такая стабилизация иногда дается очень дорого, сопровождаясь большим или меньшим экономическим спадом, ростом безработицы и другими неблагоприятными последствиями.

Требует государственного вмешательства и существование безработицы. Высокий ее уровень, превышающий естественную норму, недопустим в хозяйственной системе как по чисто экономическим причинам, так и по социально-политическим: низкие доходы, малообеспеченность, высокая заболеваемость и смертность, общественная конфликтность; наконец, это нарушение определенных демократических прав и свобод. Политика приведения безработицы к ее естественному уровню и поддержания последнего также сопряжена со многими проблемами: возможным дефицитом госбюджета, инфляцией, так как требует стимулирования производства, выплаты социальных пособий, затрат на создание и эффективную работу служб занятости и т. д.

Необходимость стимулирования экономического роста как основы общественного прогресса – еще одна возможная причина государственного регулирования экономики. Рыночная система, как показывает история, достаточно часто дает сбои в этом вопросе. Политика экономического роста, осуществляемая правительствами, включает в себя, в частности, содействие структурной перестройке экономики, научно-техническому прогрессу, реализации инвестиционных государственных программ, антициклическое регулирование.

Исторически во многих странах государственный сектор включает объекты транспортной системы, сооружения энергоснабжения, которые, с одной стороны, весьма капиталоемкие, а, с другой стороны, услуги этих отраслей имеют характер коллективного пользования. Эффективное использование ресурсов в некоторых "естественных монополиях" может быть обеспечено государственной собственностью [3]. Однако предприятия государственной собственности, как правило,

не имеют высоких стимулов повышения эффективности. Государственный сектор “встроен” в рыночную экономику с другими целями: он способствует эффективному распределению ресурсов в целом в обществе. Так, например, расходы на образование, здравоохранение во всех странах с развитой рыночной экономикой в значительной степени субсидируются государством. Высокий уровень образования и здоровья населения идут на пользу всему обществу, а не отдельной личности или отдельному бизнесу. Это значит, что с макроэкономической точки зрения выгодно поддерживать низкие цены на такого рода услуги, обеспечивая высокую доступность этих услуг большей части населения и способствуя, таким образом, повышению эффективности экономики в целом.

Таким образом, активное вмешательство в экономику – нормальное явление в жизни любого государства. По мере роста общественного разделения труда, усложнения хозяйственных связей экономическая роль государства растет. Период противопоставления рынка государству, а государства – рынку закончился. Сегодня, очевидно, что рынок эффективно решает проблему размещения ограниченных ресурсов, но он не может удовлетворить всех потребностей человека, особенно, его социальных потребностей. Поэтому государство не может рассматриваться как сила, противостоящая рынку. И рынок, и государство способны выражать интересы общества и отдельного человека, они служат, в конечном счете, потребностям людей.

И государство, и рынок – две параллельно развивающиеся и взаимодействующие формы общественного развития. Поэтому, принимая решение об осуществлении экономической деятельности, приходится сопоставлять как достоинства, так и недостатки рыночного и государственного механизмов регулирования экономики.

Очевидно, что современная рыночная система немыслима без вмешательства государства. Однако существует грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. Тогда рано или поздно встает вопрос о разгосударствлении экономики, избавление ее от чрезмерной государственной активности. Существуют важные ограничения для регулирования. Например, недопустимы любые действия государства, разрушающие рыночный механизм (тотальное директивное планирование, всеохватный административный контроль за ценами и др.).

Это не означает, что государство снимает с себя ответственность за неконтролируемый рост цен и должно отказаться от планирования. Рыночная система не исключает планирования на уровне предприятий, регионов и даже народного хозяйства; правда, в последнем случае оно обычно является “мягким”, ограниченным по срокам, масштабам и другим параметрам, и выступающим в виде национальных целевых программ. Также следует отметить, что рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными, экономическими методами. Однако в ряде случаев, применение административных методов не только допустимо, но и необходимо. Прибегая, к прямому контролю за ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т. д. [4].

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно непригодных и абсолютно неэффективных. Нужны все, и вопрос лишь в том, чтобы определить для каждого те ситуации, где его применение наиболее целесообразно. Хозяйственные потери начинаются тогда, когда власти выходят за границы разумного, отдавая чрезмерное предпочтение либо экономическим, либо административным методам.

Вмешательство государства в экономику требует довольно крупных расходов. Они включают в себя как прямые затраты (подготовка законодательных актов и контроль за их исполнением), так и косвенные (со стороны фирм, которые должны исполнять государственные инструкции и отчетности). Кроме того, считается, что государственные регламентации снижают стимул к нововведениям, к вхождению новых конкурентов в отрасль, так как для этого требуется разрешение соответствующей комиссии. По оценкам американских специалистов, государственное воздействие на экономическую жизнь приводит к падению темпов роста приблизительно на 0,4 % в год [5].

Теория экономической политики как составная часть макроэкономической теории объясняет необходимость государственного регулирования экономики различными проявлениями несовершенства рынка, предоставленного самому себе. При этом речь идет, по меньшей мере, о следующих проявлениях [6].

– Несостоятельность конкуренции, выражающаяся в том, что на некоторых отраслевых и

региональных рынках могут возникать (и возникают) монополии, которые, если этому не противодействует государство, своим ценообразованием наносят ущерб благосостоянию общества.

– Наличие многочисленных товаров, жизненно необходимых обществу, которые либо не предлагаются рынком, либо, если и могли быть предложены, то в недостаточном количестве.

– Внешние эффекты, типичный пример которых – загрязнение окружающей среды, нанесение теми или иными хозяйствующими субъектами экологического ущерба обществу, физическим и юридическим лицам.

– Неполные рынки, одним из типичных примеров которых является рынок страховых услуг, прежде всего медицинских и пенсионных.

– Несовершенство информации, во многих отношениях представляющей собой общественный товар, который в более или менее достаточном количестве при соответствующем качестве не может быть произведен без активного участия государства.

– Безработица, инфляция, экономическое неравновесие, особенно резко проявляющееся в периоды кризисов (рецессии) и депрессий.

– Излишне неравномерное распределение доходов, которое, если государство не принимает мер для "социальной компенсации" малоимущим и обездоленным слоям населения, ставит под угрозу общественную стабильность.

– Наличие обязательных товаров (например, начальное образование), потреблять которые общество может заставить только государство, но никак не рынок.

Из указанных и других проявлений несовершенства рынка вытекает не только сама по себе необходимость государственного регулирования, но и экономические функции государства, которые и реализуются посредством такого регулирования.

Во всех экономических системах государство регулирует экономику. Такое регулирование в современной рыночной экономике осуществляется в намного меньших масштабах, чем в административно-командной системе. Тем не менее, и здесь экономическая роль государства велика. Экономика России представляет собой преимущественно рыночную систему. Вместе с тем экономические функции государства играют в ней очень существенную роль. Следовательно, на основании этого можно сделать следующие выводы.

Во-первых, необходимость вмешательства государства в экономику и цели такового определяются целым комплексом причин микро- и макроэкономического характера и в основном связаны с преодолением фиаско (провалов) рынка.

Во-вторых, методы такого регулирования опираются либо на системы законодательных актов и государственную собственность административные меры, либо на систему внутренних стимулов – косвенное экономическое воздействие.

В-третьих, государственное вмешательство в экономику имеет целый ряд очень существенных негативных последствий, которые следует учитывать при разработке и реализации правительственных программ.

В-четвертых, система целей и методов их достижения может быть представлена как модель регулирования. Основными для переходной экономики являются кейнсианская модель и неоконсервативная, опирающиеся на соответствующие теоретические школы.

В-пятых, актуальной проблемой является теоретическая разработка и практическое освоение модели государственного регулирования в странах с переходной экономикой, так как традиционные рецепты государственного воздействия на экономику во многих случаях оказываются

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мамедов О.Ю.** Современная экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 1996.

2. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право. Пер. с англ. М.: Дело, 1993.

3. **Шамхалов Ф.И.** Государство и экономика: Основы взаимодействия. Учебное пособие. М.: Экономика, 2000.

4. **Лившиц С.К.** Государство в рыночной экономике // Российский экономический журнал. № 1. 1993.

5. **Lipsey R., Steiner P., Purvis D.** Economics, N. Y. 1987. P. 422.

6. **Орешин В.П.** Государственное регулирование национальной экономики. М.: Юрист, 1999.

УДК 658.11

Курочкина А.А., Хныкина Т.С.

К вопросу о государственной поддержке малых предприятий в условиях кризиса

Среди целого ряда разнообразных факторов экономического роста развитых стран мира одними из важнейших считаются умелая реализация предпринимательского потенциала граждан каждой страны, использование хозяйственной инициативы человека, признание предпринимательства незаменимой силой общественного благосостояния.

Основное же условие возможности существования предпринимательства ученые и практики видят в создании конкурентной среды и предоставлении экономической свободы субъекту хозяйствования. Уже такое понимание сути проблемы позволяет объяснить важную особенность развития современной мировой экономики и все более возрастающую роль малого предпринимательства.

Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями для разных стран, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, всегда являлись: численность персонала и размер уставного капитала [8].

6 июля 2007 г. Государственной Думой был принят Федеральный Закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” № 209-ФЗ, (одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 и вступил в силу с 1 января 2008 года). Согласно этому закону средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек [1].

В настоящий момент действует Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 г. Москва “О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства” [3], которое вступило в силу 30 июля 2008 года.

В соответствии с данным Постановлением установлены следующие предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия – 60 млн. рублей;
- малые предприятия – 400 млн. рублей;
- средние предприятия – 1000 млн. рублей.

Настоящее Постановление вступает в силу со дня его официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2008 г.

Таким образом, закон рамочный, основная новация закона состоит в определении самого сектора малого и среднего предпринимательства, которое впервые появилось в законе о Внешэкономбанке, но в данном законе прописано полностью. Важно также, что теперь малый и средний бизнес будет делиться на 3 типа в соответствии с европейскими нормами.

Роль малого бизнеса заключается в том, что его развитие способствует созданию рабочих мест, оживлению спроса – предложения на местных товарных рынках, появлению самостоятельных источников дохода за счет частнопредпринимательской инициативы у значительной части экономически активной части населения, снижению социальных нагрузок на расходы бюджетов всех уровней, стабилизации обстановки в обществе.

Малые предприятия обычно тесно связаны с местной региональной экономикой, как с единым комплексом занятых в основном на местном рынке. Как показывает опыт, малое предпринимательство весьма ощутимо влияет на всю экономику

в целом. По мнению большинства экономистов, одним из непременных условий (а в некоторых отраслях экономики единственной возможностью) выхода из экономического кризиса является как раз развитие малого бизнеса.

Можно сказать, что составной частью экономической политики государства является развитие малого предпринимательства. Это важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамичная форма развития предпринимательства. Велика и социальная значимость малого предпринимательства: создание новых рабочих мест в малом бизнесе смягчает безработицу, когда крупные предприятия не в состоянии быстро перестроиться и сокращают свой персонал. Создание рабочих мест в малом бизнесе, особенно при государственной поддержке, обходится дешевле: малый бизнес является источником доходов с предпринимателей и наемных работников. Привлечение к труду на малых предприятиях совместителей, надомников, работающих по договорам гражданско-правового характера обеспечивает этим гражданам значительный приработок.

Социальная значимость малого бизнеса определяется массовостью группы мелких собственников – владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой.

На наш взгляд, при возрастающей напряженности на рынке труда малый бизнес остается основной возможностью для создания новых рабочих мест. Существенная роль малого предпринимательства в экономической жизни страны определяется тем, что в этом секторе экономики действует большое количество предприятий, сосредоточена значительная часть валового внутреннего продукта. Сектор малого бизнеса наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствует стабилизации макроэкономических процессов в стране.

Малые предприятия – это стабильная налогооблагаемая база. Большая часть собираемых во всех странах мира налогов приходится на субъекты малого предпринимательства.

Рассмотрим основные показатели развития малых предприятий за период с 2001–2007 гг., опираясь на статистические источники [5, 6], представленные в табл. 1. В данной таблице рассматривается также динамика развития малых предприятий в промышленности.

Как видно из таблицы, количество малых предприятий увеличилось в 2007 году до 1137,4 тыс., что составляет 24 % от общего числа предприятий. Количество занятых на них работников составило 10157,3 тыс. человек или 14,3 % от общей численности занятых в экономике. Приведенные цифры свидетельствуют о стабильном росте количества малых предприятий и численности занятых на них работников. При этом доля малых промышленных предприятий на конец 2007г. составила 12,1 %.

Из приведенной таблицы абсолютно ясно, что малый бизнес доминирует по количеству создан-

Таблица 1

Динамика развития малых предприятий в России в 2001–2007 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число малых предприятий в России Всего, тыс.	843,0	882,3	893,0	953,1	979,3	1032,8	1137,4
В том числе в промышленности, тыс.	125,1	121,0	119,0	128,1	126,5	131,6	138,0
В том числе в промышленности, %	14,8	13,7	13,3	13,4	12,9	12,7	12,1
Численность работников малых предприятий Всего, тыс.	7435,8	7976,1	8227,8	8667,2	8933,7	9468,6	10157,3
В том числе в промышленности, тыс.	1529,0	1569,7	1718,8	1841,3	1832,1	1914,2	2085,2
В том числе в промышленности, %	20,6	19,7	20,9	21,2	20,5	20,2	20,5
Оборот малых предприятий, Всего млрд. руб.	852,7	1160,8	1686,0	2229,6	9633,6	12099,2	15468,9
В том числе в промышленности, млрд. руб.	214,6	292,7	391,6	530,9	983,3	1227,8	1501,5
В том числе в промышленности, %	25,2	25,2	23,2	23,8	10,2	10,1	9,7

ных им рабочих мест. Численность работников, занятых в малом бизнесе постоянно увеличивается.

Одним из самых важных показателей является оборот по видам экономической деятельности. На рис. 1 приведена динамика изменения оборота по малым предприятиям с 2001 по 2007 года. Также представлена динамика оборота малых предприятий в промышленности за аналогичный период.

Из рисунка видно, что оборот малых предприятий имел значительный рост в период с 2004 по 2007 года. Малые промышленные предприятия за аналогичный период также имели рост, но незначительный.

Масштабы развития малого бизнеса в современной России и его вклад в оздоровление экономики явно недостаточны. Многие экономисты считают, что одна из причин такого положения состоит в том, что не получила должного развития государственная поддержка малого бизнеса.

Сложности в развитии и функционировании малых предприятий обуславливаются общей политикой государства по отношению к предпринимательству в целом. Несмотря на многочисленные заверения, развитие малого предпринимательства не являлось до недавнего времени приоритетом в деятельности Правительства РФ, а малый бизнес так и не стал равноправной сферой российской экономики.

Правовые установки государства создают необходимые рамки, в которых предприниматель может свободно действовать, не нанося ущерба другим людям и обществу в целом. Однако многие важные элементы предпринимательской деятельности и системы общественных условий, в которых она протекает, остаются еще за пределами оптимального правового регулирования. В законодательстве имеются существенные пробелы, что мешает развитию малого предпринимательства. Особенно это актуально сегодня, в условиях экономической нестабильности.

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий малого бизнеса. Созданы ассоциации предприятий малого бизнеса, Федерации развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого бизнеса озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают.

Опираясь на результаты проводившихся неоднократно опросов предпринимателей, работающих в малом бизнесе, можно выделить ряд серьезных проблем, сдерживающих развитие этого сектора экономики:

- несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность и ее государственную поддержку;
- неэффективное функционирование инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- недостаточный уровень подготовки менеджеров хозяйствующих субъектов малого бизнеса;

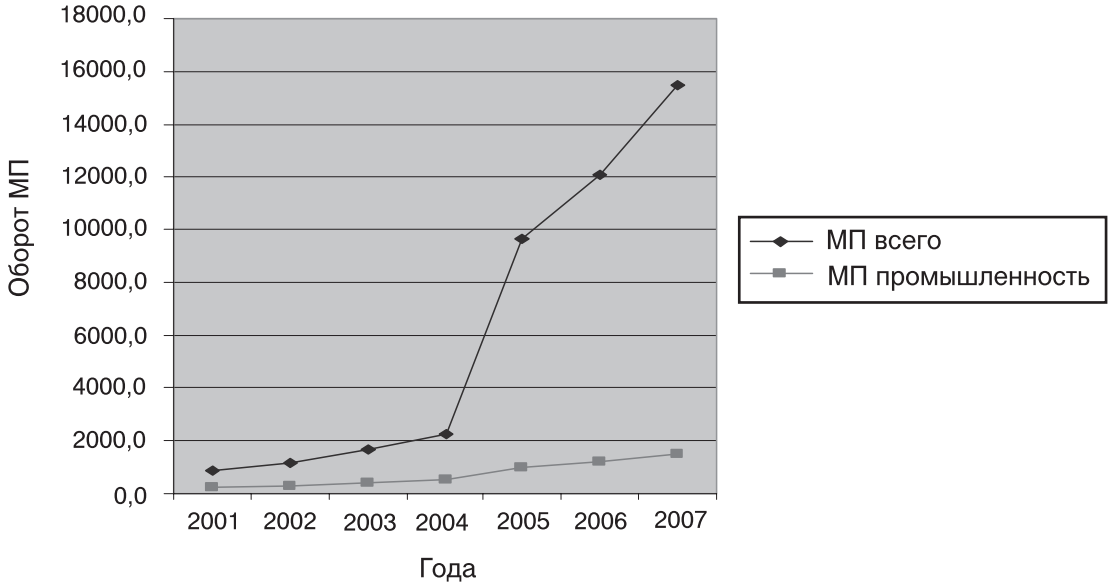


Рис. 1. Динамика изменения оборота малых предприятий с 2001 по 2007 года (млн. руб.)

• отсутствие финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства;

• налоговый режим;

• недобросовестность партнеров;

• затрудненный подбор персонала.

В последнее время поддержка малого предпринимательства стала одним из приоритетных направлений экономической политики Правительства РФ, поскольку в условиях экономической нестабильности оно приобретает все большее значение и для малых предприятий и для экономики страны.

В выступлении на открытии X Съезда партии "Единая Россия" В.В. Путин значительное место в развитии экономики страны уделил малому и среднему бизнесу. Премьер объявил о ряде мер по поддержке малого и среднего бизнеса. Он говорил о необходимости следующих шагов со стороны правительства: "…потребуется корректировка налоговой политики. Принятие мер, которые бы стимулировали развитие экономики… важно освободить бизнес от административных барьеров…пакет законов нужно принять уже в этом году. Тем самым, максимально упростить процедуры открытия нового дела. Дать предпринимателю возможность нормально работать самому и создать рабочие места для других. А не дергать и не "прессовать" проверками…" [4].

Также В.В. Путин предложил для предприятий, относящихся к малому бизнесу, сократить предоставления налоговой отчетности с четырех до одного раза в год. В рамках выступления он обозначил важность увеличения финансовой помощи малому и среднему бизнесу. По линии Банка развития на поддержку малого бизнеса будет выделено 30 млрд. рублей, что на 21 млрд. рублей превышает ранее планировавшийся показатель. Дополнительно еще 6,5 млрд. рублей будет направлено на поддержку растущего бизнеса из федерального бюджета [9]. Кроме того, премьер-министр предложил снизить до 5 % фиксированную ставку налогообложения малого бизнеса

В июле 2008 года был принят Федеральный закон "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" от 22.07.2008 № 155-ФЗ также предоставляющий целый ряд преимуществ для малого бизнеса. Так, на восемь пунктов был расширен закрепленный в ст. 346.25 Налогового кодекса РФ перечень видов деятельности, которые могут облагаться налогом на основании патента.

Важным шагом в направлении упрощения налогового администрирования малых предприятий стал отказ от квартальной отчетности для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Принятые налоговые послабления помогут развитию малого бизнеса. Особо значимой для малого бизнеса является возможность сдавать отчетность один раз в год.

Следует обратить внимание на то, что предприятия смогут направлять свои средства на здравоохранение, образование, строительство жилья, и при этом все это войдет в налогооблагаемую базу. Это можно назвать большим прорывом в налогообложении для малого и среднего бизнеса. Кроме того, речь сейчас идет о снижении ставки НДС, который является весьма существенным налогом для предприятий, занимающихся выпуском продукции.

Закон позволит несколько расширить круг организаций, применяющих УСН. Однако, по нашему мнению, его полезность непосредственно для малого бизнеса вовсе не очевидна.

На заседании 19 декабря 2008 г. Государственная дума приняла в третьем чтении два законопроекта, направленных на ликвидацию административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности. Это законы "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" и "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части исключения внепроцессуальных прав органов внутренних дел РФ, касающихся проверок субъектов предпринимательской деятельности", инициированные Правительством РФ.

Таким образом, в условиях кризиса президент, правительство и Госдума особое внимание уделяют усилению позиций малого и среднего бизнеса, способного оперативно реагировать на ситуацию и создать дополнительные рабочие места. Реализация положений закона позволит ликвидировать необоснованные проверки предпринимательской деятельности и резко сократить коррупционную составляющую проведения контрольно-надзорных мероприятий.

Следует отметить проблемы, возникающие у малого бизнеса в регионах. В субъектах РФ очень многое зависит от деятельности губернаторов, от их желания и готовности поддерживать малый бизнес. В настоящее время далеко не во всех регионах ситуация с малым и средним предпринимательством удовлетворительная.

В целом принятый закон может существенно снизить риски произвола и злоупотреблений со стороны контролирующих, в особенности правоохранительных органов. Однако он не лишен и целого ряда недостатков, которые могут создать дополнительные сложности.

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в России является кредитование. Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса. В особо трудном положении оказываются частные предприятия малого бизнеса: невозможность получения кредита исключает возможность их конкуренции с иными предприятиями.

Сбербанк готов выдавать кредиты жизнеобеспечивающим предприятиям, сельскому хозяйству и малому бизнесу. “Малый бизнес в кризис дает самое большое количество рабочих мест. Все крупные предприятия будут сейчас сокращаться, и мы должны помочь новым малым предпринимателям без образования юридического лица получить стартовый капитал, чтобы можно было начать свое дело”, – заявил Герман Греф [7].

Существенной проблемой является для малых предприятий аренда помещений для ведения бизнеса. Особенно сильно это ощущают малые предприятия в промышленности.

Федеральный закон “Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации” от 22.07.2008 № 159-ФЗ устанавливает преимущественное право субъектов малого предпринимательства на приобретение в собственность арендуемого им государственного и муниципального имущества [2].

Благодаря решению депутатов Государственной Думы, малый бизнес получил реальный, вполне осязаемый шанс приобретать арендуемые помещения в собственность на приоритетных правах. Несомненно, это одно из наиболее серьезных доказательств решимости государства развивать малый бизнес, а исполнение закона в регионах станет “лакмусовой бумагой”, демонстрирующей реальное отношение местных властей к малому предпринимательству.

Для малого и среднего бизнеса устанавливаются преференции в процессе приватизации арендуемого ими имущества в период до 1 июля 2010 года. Предприятия с численностью занятых до 250 человек получат преимущество выкупать такую недвижимость по рыночной цене, которая будет определяться независимым оценщиком. Однако бизнесмен имеет право рассчитывать на преференцию лишь в том случае, если он арендовал имущество беспрерывно не менее трех лет. Закон предусматривает возможность оплаты единовременно либо в рассрочку (срок установят региональные власти). Как именно платить за имущество, арендатор будет выбирать сам.

Однако некоторые проблемы остаются: право выкупа имущества не уведомительное, а разрешительное. То есть решать, продавать или не продавать имущество бизнесмену, будет чиновник, поэтому у региональных и муниципальных властей остается возможность сохранить имущество в госсобственности.

Также согласно закону, региональные власти смогут приписать то или иное имущество к фонду поддержки малого и среднего бизнеса. Если имущество предпринимателя будет внесено в этот фонд, то бизнесмен не сможет приватизировать помещение.

В регионах высказываются разные мнения по поводу реализации закона о “малой приватизации”. Так, например, в Москве принято решение не продавать городское имущество. Все помещения, арендуемые малым бизнесом, будут внесены в перечень имущества и переданы в аренду субъектам малого предпринимательства.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что постепенно законодательство о малом предпринимательстве развивается в сторону предоставления малому, а также среднему, бизнесу дополнительных правовых гарантий. Однако этот процесс далеко не завершен, а меры, которые применяются, или которые планируется применять в ближайшее время для облегчения административной нагрузки на малый бизнес, необходимо систематизировать и реализовывать комплексно. В частности, необходим единообразный подход к вопросу об установлении сокращенных сроков налоговых и “прочих” проверок малого бизнеса, налогообложения организаций, предоставляющих бытовые услуги, а также осуществления различных видов контроля за их деятельностью, применения контрольно-кассовой техники организациями, перешедшими на уплату единого налога на вмененный доход.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (принят Государственной Думой 06.07.2007г.).

2. Федеральный закон "Об особенностях порядка отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (принят Государственной Думой 04.07.2008 г.).

3. Постановление от 22.07.2008 № 556 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" Вступило в силу 30 июля 2008 г.

4. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации Президента РФ от 05.11.2008 г.

5. Малое предпринимательство в России: статистический сборник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: Госкомстат России, 2005.

6. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2003–2007.

7. Сбербанк готов помочь малому бизнесу в кризис // Деловая пресса. 2008. № 52.

8. **Тэпман Л.Н.** Малый бизнес. Опыт зарубежных стран. М.: Юнити, 2004.

9. http://bizguru.ru.

УДК 338.24:334.012.6

Ахмедов А.Я., Бахрамов Ю.М.

К вопросу о роли государства в развитии малого бизнеса

В последние годы малый бизнес играет существенную роль в сбалансированном развитии экономики и социальной стабильности в Республике Узбекистан. Эту роль малый бизнес успешно реализует как в развитых, так и в развивающихся странах мира, что видно из следующих данных. В Европе малыми предприятиями создается до 70 % ВВП, в США – около 40 %. В России же это всего 12 % (по данным Министерства экономического развития и торговли РФ). Основной причиной неразвитости малого бизнеса в России по экспертным оценкам является нехватка финансирования. По этим же оценкам потребность малого бизнеса во внешнем финансировании удовлетворена лишь на 20–30 %. Особенно тяжело приходится малым предприятиям на стадии начала своей деятельности, поскольку банки часто оказываются не готовы к работе с ними из-за объективных сложностей, связанных с оценкой их рисков, а альтернативные способы финансирования обычно труднодоступны. Развитие финансового кризиса в мире, в том числе и в России, обусловило дополнительные трудности в финансировании малого бизнеса, что повышает актуальность роли и доступности финансовых источников в развитии как малого, так и среднего бизнеса.

Все это может обусловить процессы торможения в развитии малого бизнеса. Однако, в последнее время наблюдается тенденция увеличения источников финансирования и диверсификации финансовых услуг для малого бизнеса. И причин тому несколько. Во-первых, в условиях финансового кризиса государство выделяет малый бизнес в качестве одного из направлений финансирования с целью повышения его роли в развитии экономики. Решение этой проблемы поможет стабилизировать социальное напряжение в обществе, которое может быть вызвано раскручиванием экономического кризиса. Во-вторых, государство обращает внимание финансовых институтов на их ответственность по поддержанию малого бизнеса. В-третьих, малый бизнес должен искать способы диверсификации источников финансирования, развивать факторинг и лизинг. И наконец, важную роль играет развитие такой важной составляющей финансовой инфраструктуры для малого бизнеса, как страхование.

Развитие финансовых услуг для малого бизнеса в Республике Узбекистан идет достаточно бурно по всем направлениям. Так, объемы кредитования малого бизнеса, по экспертным оценкам, растут в среднем на 20–35 % в год. На сегодняшний день с уверенностью сказать,

что же станет основным источником финансирования для малого бизнеса, достаточно сложно. Во-первых, активно развиваются банковские услуги для малого бизнеса. Можно выделить два направления: универсальные типовые услуги крупных банков и специализированные услуги небольших местных банков. Во-вторых, на рынок начинают выходить небольшие банки, которые достаточно быстро занимают свою долю в финансировании малого бизнеса. Кроме того, у малого бизнеса появляется все больше возможностей для использования альтернативных источников финансирования, таких как лизинг и факторинг. Не следует забывать также и о таких финансовых услугах, как страхование, которое позволяет управлять рисками, избегать финансовых потерь и ситуаций “cash gap” (кассовых разрывов). Для малых предприятий убытки, связанные со страховым случаем, могут оказаться причиной банкротства вследствие недостаточной диверсификации их деятельности. Поэтому среди клиентов страховых компаний появляется все больше малых предприятий, руководители которых осознают необходимость страхования тех объектов (недвижимость, офисное имущество, оборудование и т. д.), потерю которых невозможно будет компенсировать за счет текущей деятельности.

Сейчас мы наблюдаем этап бурного развития рынка финансовых услуг для малого бизнеса в РУз, а значит, говорить об устойчивой модели взаимодействия малого бизнеса и финансовых институтов пока преждевременно. Процесс формирования рынка может занять около пяти лет, на протяжении которых у финансовых институтов будут появляться все новые и новые возможности развивать этот сегмент и бороться за лидерство на рынке финансовых услуг для малых предприятий. Основными факторами, которые определят позиции того или иного финансового института, будут:

– **их готовность работать с малым бизнесом** на определенном этапе его развития;

– **способность оказывать пакет услуг, включающий** не только финансирование, но и консультации в области финансового и управленческого учета;

– **понимание региональной и отраслевой специфики** малых предприятий;

– **разработка адекватной системы оценки рисков** в работе с малыми предприятиями;

– **наличие достаточной сети для обслуживания** и привлечения клиентов из числа малых предприятий.

Основными задачами, которые придется решать всем финансовым институтам, которые всерьез намерены взаимодействовать с малым бизнесом, в ближайшее время станут развитие филиальной сети, поиск источников дополнительного финансирования, развитие скоринговых систем оценки клиентов из области малого бизнеса и повышение финансовой грамотности руководителей малых предприятий.

Определение малого бизнеса

Прежде чем говорить о структуре и динамике финансирования и страхования малого бизнеса, необходимо определиться с тем, что же понимается под малым бизнесом. Основная проблема, которая здесь возникает, многообразие подходов к выделению малого бизнеса, прежде всего у самих игроков рынка. В ряде крупных банков малым бизнесом считается предприятие с объемом выручки до 3–6 млн долл. США. Некоторые российские банки придерживаются определения, данного в федеральном законе от 14.06.95 г. № 88-ФЗ “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации”. По этому закону, к субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек. Хотя в самом законе ничего не сказано о финансовых показателях, определяющих принадлежность предприятий к малым, в качестве основного финансового индикатора возможно применение ограничения по годовому обороту в 15 млн рублей, установленного в Налоговом кодексе и дающего тем, кто ему соответствует, право перехода на упрощенную систему налогообложения. Ряд банков вообще не ведет отдельного учета по предприятиям разного размера, а разделяет клиентскую базу по объемам выданных кредитов.

В мировой практике также не сложилось единого мнения относительно того, что же именно считать малым бизнесом. Общей тенденцией является использование комплексного критерия, включающего пороговую численность работников и критическое значение того или иного финансового показателя, устанавливаемые на разном уровне в зависимости от отрасли. При этом в США в качестве финансового критерия используется годовой доход, в Японии – размер уставного капитала, а в Европе и Канаде – размер годового оборота. Ограничения по численности, структуре и количеству отраслей, по которым производится выделение, существенно различается от страны к стране.

В целях данного исследования нами была выбрана система критериев, разработанных с учетом мирового опыта Торгово-промышленной палатой (ТПП РФ). В соответствии с ней к сфере малого бизнеса относятся предприятия с численностью занятых до 50 человек и годовым объемом выручки до 40 млн руб. Кроме того, совокупная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, общественных, благотворительных и религиозных организаций и объединений в уставном (складочном) капитале этих организаций не должна превышать 25 %. Также это не могут быть кредитные организации, инвестиционные фонды, страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды, организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом.

Международная практика финансирования малого бизнеса

Опыт развитых стран свидетельствует, что для появления и стабильного развития финансовой инфраструктуры для малого бизнеса необходимым условием является активная государственная политика. И именно она зачастую и определяет те схемы финансирования малого бизнеса, которые становятся традиционными для той или иной национальной экономической системы. На сегодняшний день в развитых странах сложилось два основных пути финансирования малого бизнеса – американский и германский. По американской схеме, предполагающей прямую поддержку непосредственно малых предприятий за счет государственных средств и независимое сосуществование государственного и частного финансирования малого бизнеса, в настоящее время действует большинство развитых стран. По германской системе, предполагающей государственное финансирование частных финансовых институтов, осуществляющих кредитование малого бизнеса, работают в основном международные финансовые организации.

Американская система финансирования малого предпринимательства предполагает альтернативное независимое существование частного и государственного финансирования малого бизнеса. При этом государственное вмешательство в финансовую инфраструктуру для малых предприятий характеризуется, помимо непосредственного установления критериев малого бизнеса, прямым финансированием и поддержкой малых предприятий. С этими целями в 1953 году была создана независимое федеральное агентство – Администрация Малого Бизнеса США (SBA). Это агентство занимается вопросами консультации предпринимателей, оказание им помощи в создании малых фирм и защите их интересов. По всей стране действуют филиалы SBA, различные межрегиональные подразделения и около 1000 местных центров, финансирование которых осуществляет федеральное правительство. Такие центры оказывают множество разнообразных услуг, связанных с конкретными проектами в самых различных сферах (от бизнеса на дому до международной торговли; от технического содействия до квалифицированного бизнес-анализа и оформления заявок на получение кредитов). В рамках SBA ежегодно обновляются и развиваются действующие программы, создаются новые направления. Сегодня их количество почти достигло пятидесяти. Каждая программа всегда имеет свои конкретные цели, клиентов, сегмент реализации, условия участия. Наиболее известные из них – "7а" и "504".

По программе "7а" предприниматель может получить гарантии, если он по каким-либо причинам не имеет такой возможности при обращении в банк. Для суммы не более 750 тыс. долл. США гарантия предоставляется на 75 % займа; не более 100 тыс. долл. США – на 80 %. Сроки предоставления гарантий: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной, при этом процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.

По программе "504" осуществляется расширение и модернизация уже действующих малых предприятий. После анализа деятельности компании программа "504" предоставляет долгосрочный кредит для покупки недвижимого имущества, оборудования, технологий. Гарантия предостав-

ляется под 40 % займа, а максимальная сумма ее не превышает 1,0 млн долл. США.

Совместно с Министерством торговли SBA создала Центры содействия экспорту, кредитующие экспортные операции малого бизнеса. Одним из направлений деятельности SBA является информационная поддержка и обучение предпринимателей. К этому направлению относится деятельность групп SCORE, работающих при SBA и объединяющих свыше 10 тыс. бывших и нынешних руководителей и владельцев небольших предприятий. Почти в 400 филиалах этих групп проходят различные тренинги, курсы. В рамках этого направления особую группу представляют Центры женщин-предпринимателей (WBCs), специализирующиеся на подготовке бизнес-леди к управлению малым бизнесом (количество таких центров сегодня превысило 90). Деятельность SBA финансируется Федеральным Правительством. Большая часть средств предназначена для кредитования традиционных, отработанных за многие годы программ развития малого бизнеса (“7а”). Блок программ, направленных на модернизацию предприятий (“504”), в части финансирования составляет менее четверти бюджета, при этом основные затраты составляет не стоимость предоставляемых услуг, а помощь в приобретении оборудования, осуществлении строительства по наиболее низким расценкам. На микрокредитование, являющееся чаще всего неприбыльным, отводится незначительная доля бюджета.

Деятельность SBA приносит не только опосредованные выгоды в виде увеличения ВВП, но и прибыль, несмотря на то, что 85 % клиентов, обслуживаемых SBA, разоряются уже через год.

Германская система предполагает, прежде всего, не только и не столько прямое финансирование малого бизнеса, осуществляемое посредством кредитов и субсидий, сколько стимулирование микрофинансирования путем предоставления средств финансовым институтам, работающим с малым бизнесом.

Необходимость создания подобной системы была обусловлена тем наследием, которое оставила коммунистическая власть в ГДР. Подтянуть экономически более отсталый регион до уровня развития ФРГ была призвана система микрофинансирования, ядром которой была и остается KfW Bankengruppe, созданной в декабре 1948 года для реализации плана по строительству и реконструкции жилья в послевоенный период. После объединения ФРГ и ГДР она стала интенсивно финансировать малый бизнес на территории бывшей ГДР. Эта финансовая группа на 80 % принадлежит правительству Германии и на 20 % – Федеральным Землям. После поглощения банка Deutsche Ausgleichsbank (DtA) в 2003 году KfW Bankengruppe стала основным источником финансирования малого бизнеса в Германии. Она одновременно стала и аналогом местного банка развития, и агентством по финансированию экспорта, и кредитной организацией, специализирующейся на финансировании более 3,5 млн малых предприятий Германии. KfW IPEX-Bank, являющееся дочерним отделением KfW Bankengruppe, сосредоточило свою деятельность на финансировании экспортно-импортных операций предприятий малого бизнеса. Так, например, в 2007 году на перевозку грузов морским путем этот банк выдал кредиты на сумму 13,8 млрд евро.

Следует отметить, что руководство KfW Bankengruppe в последнее время стало уделять значительное внимание кредитованию программы развития малого и среднего бизнеса и в других странах мира, сотрудничая с наиболее профессиональными банками – партерами на местах. Так, например, в мае 2008 года KfW открыла украинскому ОАО “Мегабанк” кредитную линию на 10 млн долларов США сроком на 5 лет. Этот кредит должен использоваться для финансирования малого бизнеса в условиях Украины. ОАО “Мегабанк” начал менее года назад вместе с Европейским Банком Реконструкции и Развития, а также с Немецко-Украинским Фондом освоение программы развития малого и среднего бизнеса в Украине.

Предоставление кредитов в рамках государственных программ осуществляется по единым и ясным для всех правилам в соответствии с обычными принципами банковского кредитования, т. е. кредиты выдаются только кредитоспособным клиентам, без какого-либо предпочтения отдельным заявителям. Заявки на получение кредитов подаются в немецкие коммерческие банки, которые занимаются выдачей кредитов и дальнейшей работой с клиентами. Коммерческие банки заключают с государственным банком KfW договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым берут на себя обязательство по возврату предоставленных им средств. Государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Коммерческий банк заключает с предпринимателем кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты

предпринимателем по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя ответственность от 50 до 100 % за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Кроме финансовой помощи государство также оказывает и серьезную информационную поддержку через организацию экономических и технических консультаций для начинающих предпринимателей и для существующих малых и средних предприятий.

Российская система финансирования малого бизнеса находится в стадии начального развития, и финансовая инфраструктура для малого бизнеса в России только начинает складываться. Создаются необходимые институты, разрабатываются государственные программы поддержки малого бизнеса. Сейчас в России развиваются оба подхода – американский и германский. Первый реализует государство, которое оказывает финансовую поддержку непосредственно малому бизнесу, второй – государственный Российский банк развития (РосБР), который был учрежден в 1999 году на основании Федерального закона от 22 февраля 1999 года № 36. В последние годы РосБР продолжил оказывать финансовую поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, реализуя Программу, основанную на двухуровневом механизме кредитования через сеть опорных региональных банков. В течение 2007 года объем кредитования банков партнеров в рамках Программы увеличился более чем на 70 % с 3,5 млрд рублей до 6,1 млрд рублей.

Кроме того правительство РФ в качестве партнеров в решении проблем развития малого бизнеса привлекает и международные финансовые институты, реализующие программы развития малого бизнеса на территории страны и кредитующие непосредственно банки и различные организации, оказывающие услуги малому бизнесу (в основном микрофинансовые организации).

К настоящему времени уже определились основные направления работы государства по стимулированию развития малого бизнеса – создание институциональной среды, реализация специальных государственных программ и кредитование малого бизнеса госбанками. В начале 2007 года Правительство России подготовило законопроект "О Банке Развития", который был внесен в Государственную Думу для рассмотрения. В соответствии с Федеральным законом от 17 мая 2007 года № 82 ФЗ "О банке развития" и распоряжением Правительства РФ от 7 декабря 2007 года № 1766-р находящиеся в федеральной собственности 100 % акций ОАО "Российский банк развития" вносятся в уставный капитал государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). Согласно законопроекту, обновленный "Банк Развития" будет осуществлять финансирование только долгосрочных проектов (не менее пяти лет), осуществлять банковское сопровождение инфраструктурных проектов, а также реализацию финансовых программ *поддержки малого бизнеса и российского экспорта.*

Второе направление государственной политики в области малого предпринимательства предполагает реализацию программ по созданию льготных условий и предоставлению непосредственного финансирования малому бизнесу. В рамках этого направления в 2005 году впервые начала реализовываться ведомственная программа МЭРТ по поддержке малого предпринимательства. Она предполагает, что региональные администрации подают заявки на получение финансовой помощи под конкретные проекты: создание бизнес-инкубаторов, поддержку экспортно-ориентированного бизнеса, развитие системы кредитования малого бизнеса и поддержку инновационного бизнеса.

Создание бизнес-инкубаторов подразумевает образование самостоятельных юридических лиц, предоставляющих по результатам конкурса бизнес-проектов начинающим малым предприятиям (не более года с момента государственной регистрации) аренду рабочих мест на льготных условиях. Максимальный срок пребывания предпринимателя в инкубаторе – три года, после чего предприниматель обязан освободить место для новых предпринимателей. А до наступления этого срока устанавливается льготная ставка арендной платы, которая повышается каждый год и к третьему году достигает ставки по платежам за аренду государственного имущества в данном субъекте РФ. Бизнес-инкубатор, помимо собственно помещения, предоставляет возможность получения льготного консультационного сопровождения бизнес-проекта предпринимателя. Таким образом, бизнес-инкубаторы позволяют решать сразу комплекс проблем, в том числе проблему производственных и офисных площадей для малого бизнеса, а также чрезмерных издержек на администрирование бизнеса (бухгалтерское, правовое, финансовое сопровождение). В МЭРТ предполагают, что до 2008 года будет создано около 100 бизнес-инкубаторов. В результате их деятельности будет возникать от

900 до 1125 новых малых предприятий ежегодно. При этом существенно уменьшатся операционные и административные издержки субъектов малого предпринимательства, и в целом вырастет их “выживаемость”.

Поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары, работы, услуги, предназначенные для экспорта, предусматривает следующие меры:

• субсидирование процентной ставки (50 % от ставки рефинансирования ЦБ РФ) по кредитам, полученным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства, производящими продукцию на экспорт, в том числе крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;

• компенсация (50 % от суммы затрат) предпринимателю затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и/или законодательства страны-экспортера (сертификаты, разрешения, лицензии, удостоверения, стандарты серии ИСО, GMP, IDEF), являющихся необходимыми для экспорта продукции;

• частичную компенсацию (2/3 от суммы) на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (субсидирование затрат на аренду выставочных площадей).

Предполагается, что в среднесрочной перспективе эти меры обеспечат двукратный рост объема валовой выручки малых предприятий-участников программы и повышение на 30 % доли субъектов малого предпринимательства в общем объеме экспорта.

Третьим направлением государственной поддержки малого бизнеса является кредитование малого бизнеса крупными госбанками. На сегодняшний день три крупнейших государственных банка (Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк) активно развивают программы кредитования малого бизнеса. Совокупный кредитный портфель этих банков уже превысил несколько сотен млрд. рублей. При этом большая часть средств выдается в регионах.

Активно кредитует малый бизнес Сбербанк. Согласно экспертным оценкам, Сбербанк России имеет наибольшие объемы кредитования, которые в целом сравнимы с вкладом всех прочих кредитных организаций. По итогам работы за 9 месяцев 2005 года кредитный портфель Сбербанка России превысил 1,7 трлн рублей, две трети которого пришлись на предприятия малого и среднего бизнеса и ссуды частным лицам. Значительные объемы деятельности объясняются тем, что Сбербанк обладает, во-первых, самыми большими ресурсами на банковском рынке, а во-вторых, развитой филиальной сетью. При этом в крупных городах, с населением более 1 млн человек, где банки реально конкурируют между собой за клиентов, положение Сбербанка не выглядит столь доминирующим. Но в глубинке, в сельской местности, присутствуют только отделения Сбербанка. Многие региональные отделения Сбербанка России имеют соглашения с органами местной власти, позволяющие кредитовать малое предпринимательство с учетом государственной поддержки.

При принятии решения Правительством РУз об использовании в условиях Узбекистана двухуровневой системы финансирования малого бизнеса следует исходить из ряда условий, наличие которых обеспечит успехи в реализации этой программы. Прежде всего, государственному банку (первой уровень) требуется разработать программу отбора банков второго уровня, через которые будет осуществляться микрофинансирование малого предпринимательства. В ходе отбора банков-участников программы финансирования малого бизнеса, следует провести анализ деятельности региональных банков, уделяя особое внимание следующим показателям:

• величина собственного капитала;
• ликвидность;
• качество и структура обязательств;
• качество и структура активов;
• операции на рынке межбанковского кредитования;
• финансовые результаты деятельности.

Учитывая последствия мирового финансового кризиса, на второе место важности показателя при отборе банка нами поставлена ликвидность, поскольку возникновение проблемы с ликвидностью могут обусловить не только сложности для самого банка, но и для предприятий малого бизнеса, вплоть до их банкротства. Кроме того, государственный банк должен обратить внимание на развитость региональной сети у банков-претендентов на участие в программе. Должны также учитываться опыт кредитной работы этих банков, в первую очередь с малым бизнесом. Особое внимание должно уделяться сложившейся системе управления рисками, поскольку качественная и количественная оценка рисков, связанных с развитием экономики в целом, с реализацией инвестиционных проектов малого бизнеса позволит более точно отбирать наиболее успешные проекты и, следовательно, более эффективно использовать малыми предприятиями банковские финансовые ресурсы. Такая многофакторная

методика отбора банков-контрагентов преследует своей целью снижение рисков в ходе реализации программы, на всех стадиях которой проводится мониторинг деятельности контрагентов и контролируется соблюдение условий предоставления кредитов конечным заемщикам-субъектам малого предпринимательства.

Широкое развитие кредитования малого бизнеса приводит к тому, что кредитные продукты становятся более доступными для малых предприятий: сроки кредитования растут, процентные ставки снижаются, требования к потенциальным заемщикам становятся более мягкими. Однако малые предприятия в республике сталкиваются с некоторыми проблемами. В целом ставки по кредитам малым предприятиям в полтора раза превышают стоимость ресурсов для других заемщиков. В среднем малый бизнес в 2007 году занимал в сомах под 18–20 %. Разброс среднегодовых ставок достаточно велик – от 15 до 30 %. Стоимость заемного капитала для малых предприятий зависит от сроков кредитования, обеспечения кредита, региона, насыщенности ресурсами. Повышенные ставки процента объясняются более высоким уровнем риска, закладываемым банком при кредитовании малого предприятия. Пока невысокий уровень конкуренции между банками за малого предпринимателя также позволяет им держать ставки на высоком уровне. К тому же малые предприятия готовы платить высокие проценты с учетом срочности выдачи кредита. Стоит отметить, что в последние годы наблюдается тенденция к сокращению ставок по кредитам и малому бизнесу.

Кроме того, следует обратить внимание на трудность получения малыми предприятиями "длинных денег". Кредитование предприятий малого бизнеса в целом отличается более короткими сроками, чем кредитование компаний среднего и крупного бизнеса. Почти половина кредитов малым предприятиям в 2007 году была выдана на срок от 6 месяцев до 1 года. Несмотря на активизацию банков в сегменте малого бизнеса, конкуренция между ними по-прежнему ведется в основном за клиентов из традиционных отраслей и регионов. Наиболее охотно банки кредитуют бизнес, занимающийся торговлей. На его долю в 2007 году пришлось более 70 % всех кредитов, выданных малому бизнесу. Торговые компании продолжают оставаться самым динамичным сектором нашей экономики и за счет быстрой оборачиваемости своих средств могут себе позволить взять кредит в банке даже под высокий процент.

В последние годы Правительство Республики Узбекистан уделяет значительное внимание развитию малого бизнеса и проблемам финансирования этого сектора экономики, который играет важную роль на современном этапе подъема экономики в целом. Малый бизнес внес свою заметную часть в росте ВВП республики в 2007 году. И эта тенденция будет расти, если в нашей республике будет уделяться соответствующее внимание более активному финансированию малого бизнеса, доступности кредитов, снижению их стоимости и изменению структуры финансовых институтов, занятых в микрофинансировании малых предприятий. Нам представляется, что кроме банков в процесс финансирования малых предприятий могут привлекаться организационно другие финансовые структуры, относящиеся к небанковским организациям. В роли источников микрофинансирования малого бизнеса могли бы участвовать:

- кредитные кооперативы всех типов;
- фонды поддержки малого бизнеса (как частные, так и государственные);
- международные микрофинансовые организации;
- банки, предлагающие микрокредиты;
- квалифицированный риск-менеджмент.

Как показывает опыт зарубежных стран, такой подход к финансированию малого бизнеса позволяет малым предприятиям быстрее выходить из стадии становления и быть более успешными на конкурентном рынке. Обычно основными клиентами микрофинансовых организаций (МФО) являются вновь созданные предприятия, предприятия с численностью занятых до 5 человек. Если с предприятием, проработавшим на рынке 6 месяцев, уже готов разговаривать банк, то для начинающего предпринимателя микрофинансовая организация является чаще всего единственным выходом на заемные финансовые средства. Таким образом, МФО занимают нерентабельную для банков нишу, иначе говоря, дополняют банковское предложение финансовых услуг для малых предприятий.

Развитию МФО на данном этапе препятствует недостаточный объем финансовых ресурсов. Выходом могли бы стать кредиты банков, особенно тех банков, которые хотели бы работать с потребителями микрокредитов, но не готовы пока вкладываться в развитие необходимой инфраструктуры. Но часть банков рассматривает МФО как конкурентов. В таких кредитных организациях действуют внутренние приказы, прямые запреты на кредитование МФО. Мешает банкам работать

с МФО недостаточный уровень прозрачности последних, неуверенность в возвратности средств. А некоторые формы МФО, такие как кредитные кооперативы и потребительские общества, по закону могут использовать только средства пайщиков.

Ещё одним финансовым инструментом, все более активно используемым предприятиями сферы малого и среднего бизнеса, становится факторинг. При использовании факторинга малым предприятием оно продает свою дебиторскую задолженность факторинговой компании (или банку), и полученные финансовые ресурсы могут использоваться предпринимателем для покрытия своих потребностей в денежных средствах. Рост популярности факторинга среди предприятий этого сегмента вполне объясним. Факторинговыми услугами может воспользоваться даже то предприятие, которое не имеет надежного обеспечения. Главное, что должен иметь предприниматель, обратившийся в факторинговую компанию, – это спрос на свою продукцию, или, иначе говоря, покупателей своих товаров/услуг.

Для того чтобы быть успешным на этом рынке, необходимо выполнение нескольких условий. Во-первых, факторинговые компании должны уметь оценивать малый бизнес. Во-вторых, бизнес-процессы и программное обеспечение должны быть ориентированы на массовое и очень быстрое принятие решений по каждому клиенту, и, наконец, в-третьих, должна быть развита филиальная сеть, потому что наибольшая часть малых предприятий, нуждающихся в заемном финансировании, рассредоточена по регионам.

Со стороны малого бизнеса привлекательность факторинга обусловлена следующими причинами. Факторинговая компания, заключая договор с компанией-клиентом, выделяет определенный лимит по принятым дебиторам, в рамках которого происходит финансирование поставок. При росте объемов продаж компании увеличиваются и лимиты на дебиторов клиента. Эта особенность факторинга позволяет компаниям увеличивать поставки своей продукции без увеличения объема дебиторской задолженности. Это особенно актуально для тех малых предприятий, которые имеют ограничения по ресурсам.

Другой причиной привлекательности факторинга для малого бизнеса является то, что при факторинге не требуется залоговое обеспечение. Для факторинговой компании главными критериями, учитываемыми при отборе клиентов, являются платежеспособность дебиторов клиента и долгосрочность его отношений с дебиторами.

Выполненный анализ методов финансирования малого бизнеса показал, что использование различных источников финансирования, более гибкая политика в поддержке малого бизнеса будут способствовать широкому развитию этого сегмента экономики. Несомненно, позитивная роль государства в поддержке малого бизнеса, может способствовать успешному решению социально-экономических задач в Республике Узбекистан.

УДК 330.322

Степанова А. Е.

Измерение интеллектуального потенциала в структуре инновационной экономики

Ситуация в России на фоне экономического кризиса требует достаточно пристального внимания к развитию интеллектуального потенциала страны, а также к человеческим ресурсам, в частности, заметно ослабили свои позиции ключевые сферы – наука, образование. На современном этапе ключевым источником экономического роста становятся нематериальный капитал и его важнейшая составляющая – интеллектуальный капитал, масштабы и качество который в существенной и возрастающей степени определяет основные параметры инновационного развития

В складывающихся условиях чрезвычайно важное значение приобретает умение правильно оценить состояние интеллектуального капитала (ИК), уже накопленного российскими предприятиями к настоящему времени, и обеспечить его эффективное использование, чтобы сохранить и усилить свои позиции в соответствующих нишах рынка.

Современные организации, успешно развивающиеся в конкурентной борьбе, самостоятельно

создают инновационную продукцию, начиная от зарождения в недрах организации инновационной идеи и завершая созданием отработанных и протестированных в отвоеванных нишах рынка образцов продукции, которая быстро внедряется в производство. Циклы разработки и реализации в производстве все новой и новой инновационной продукции являются циклами интеллектуально-инновационной деятельности, в процессе которой создается и преумножается интеллектуальный капитал, а на его основе появляются новые инновации.

Для непрерывного наращивания интеллектуального потенциала необходимо, чтобы инновационные процессы и освоение новой, более совершенной продукции осуществлялись непрерывно, причем каждый последующий инновационный процесс должен начинаться задолго до наступления спада в предыдущем.

Понятие потенциала употребляется все более широко: военный, промышленный потенциал, потенциал плодородия почв, демографический потенциал и т.д. Важнейшей чертой "экспансии" этого понятия является переход к интегральным показателям в понимании и измерении потенциала. Наиболее известными важным интегральным показателем, разработанным под эгидой ЮНЕСКО и широко применяемым в международных сравнениях, является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Остановимся на нем подробнее, поскольку приобретенный при выработке ИРЧП опыт имеет для решения поставленной нами задачи существенное значение. Проблема измерения человеческого потенциала (это полностью относится и к измерению интеллектуального потенциала) приобрела столь важное значение вследствие обострения глобальных противоречий: между ведущими державами и их крупными региональными объединениями.

Интеллектуальный потенциал также является интегральным понятием, но более специализированным. Мы полагаем, что в нем должны найти в обобщенном виде уровень развития двух тесно связанных между собой областей интеллектуальной жизни общества, а именно – состояния науки и образования.

Действительно, люди отличаются по интеллекту, и притом же уровне образования в науке верх берут не числом, а головой. Но констатация неравенства способностей, необходимости отбора одаренных людей в науку, важности светлых голов для ее прогресса и т.п. нисколько не снимают необходимости овладения новейшей техникой и связанного с этим развитием творческих приемов и навыков мышления у массы населения. Сегодня прогресс в производстве, технике, бытовых условиях, в ведении боевых действий определяется не только уровнем развития науки и ее воплощения в технических устройствах, но также уровнем овладения научно-техническими знаниями и умениями всего населения.

Вот почему нам представляется несомненным, что интегральный показатель развития интеллектуального потенциала нации, страны общества имеет право на введение в интеллектуальный оборот. Он нужен, во-первых, для сравнения с путями и темпами интеллектуального развития других народов, во-вторых, для выяснения тенденций развития интеллектуального потенциала в собственной стране.

Предлагаемый ниже индекс развития интеллектуального потенциала, обозначаемый далее IP (intellectual potential), должен дать обобщенное количественное выражение определенного ряда показателей, характеризующих интеллектуальное развитие данного общества. Предлагается интегрировать несколько показателей в двух указанных выше взаимосвязанных областях: степени образованности населения, поскольку интеллектуальный потенциал нации определяется культурой широких масс, и состояния науки, поскольку в науке в наибольшей степени концентрируется творческий характер мышления человека, а тем самым интеллектуальный потенциал нации.

В предлагаемом индексе IP (так же как в ИРЧП) фиксируется наличное, сложившееся на определенный момент положение в каждой из избранных областей. Так, к примеру, индекс продолжительности жизни для родившихся в данном году не является по сути прогнозным, ибо исчисляется на основе данных о повозрастной смертности за данный (или минувший) год. Тем не менее, ИРЧП может быть сочтен показателем потенциала и использоваться для прогноза постольку, поскольку проводится сравнение значений данного индекса.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) разработан для сравнения стран и публикуется в ежегодных Докладах Программы развития ООН с 1990 г. Содержательный смысл показателя таков – чем он ближе к единице, тем выше возможности для реализации человеческого потенциала благодаря росту образования, долголетия и дохода. Диапазон значений ИРЧП в "Докладе о развитии человека за 2007/2008 год" – от 0,965 в Норвегии до 0,311 в Нигере (данные за

2005 г.). Порогом высокого уровня развития человеческого потенциала является значение 0,800. В группу развитых входят уже 63 страны. С 2005 г. Россия вошла в их число с индексом 0,802 (в 2001 г. – 0,779), но занимает только 67 место (в 2001 г. – 63, в 2002 г. – 57 место), между Беларусью и Албанией. Главная причина скромного места в рейтинге – уже не столько невысокие доходы, сколько чрезвычайно низкая ожидаемая продолжительность жизни россиян.

Россия занимает 67 место в списке с индексом ИРЧП = 0,802 (что является довольно высоким показателем, но при этом этот индекс в России на 2007 год хуже, чем в Белоруссии и прибалтийских республиках). Индекс стал падать с началом 90-х из-за сокращения ВВП и повышения смертности. В 1992 Россия занимала 52 место, 1995 – 114, в 2004 – 57, в 2005 – 62 с индексом 0,795, в 2006 – 65 с индексом 0,797, в 2007 году – 67 место с индексом 0,802. От своих соседей по таблице Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни и очень высоким уровнем образования. Таким образом, главным фактором, мешающим России поднять свой ИРЧП, является низкая продолжительность жизни.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) состоит из трех равнозначных компонентов:

- дохода, определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США;
- образования, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 7 до 24 лет (с весом в 1/3);
- долголетия, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни).

Для каждого из частных индексов установлены фиксированные минимальные и максимальные значения:

- продолжительность предстоящей жизни при рождении – 25 и 85 лет;
- грамотность взрослого населения – 0 % и 100 %;
- совокупная доля учащихся среди детей и молодежи – 0 % и 100 %;
- реальный ВВП на душу населения (ППС) – 100 и 40 тыс. долл.

Итоговый индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех компонентов: индекса долголетия, индекса образования (состоящего из индекса грамотности с весом в 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) и индекса дохода. При расчете индекса дохода для субъектов РФ вводятся дополнительные процедуры:

- корректировка (пропорциональное увеличение) валового регионального продукта (ВРП) каждого субъекта РФ на не распределяемую часть ВВП страны (в 2002 г. суммарный ВРП страны составил 83 % ВВП);
- корректировка ВРП на внутри российские различия в ценах путем деления на коэффициент стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений, публикуемый Росстатом;
- пересчет в доллары США по паритету покупательной способности (ППС) для данного года (в 2006 г. – 14,24).

При расчете индекса образования уровень грамотности оценивается по данным переписи 2002 г. Охват образованием рассчитывается как отношение числа учащихся учебных заведений всех видов (школы, начальные, средние и высшие профессиональные учебные заведения) к численности населения в возрастах 7–24 года.

Используемая методика имеет ряд дефектов. Самый очевидный – относительная достоверность показателя ВРП, особенно в регионах с высокой долей теневой экономики и во внутренних офшорах. Еще одна проблема не имеет решения в принципе, поскольку регионы – более открытые экономические системы по сравнению со странами. На уровне стран основная часть дохода потребляется там же, где производится, а в регионах производство и потребление сильно различаются, так как значительная часть произведенного ВРП (и при этом разная по регионам) перераспределяется государством. В региональных индексах измеряется производство ВРП, а не потребление, тем самым искажается реальное экономическое положение населения. Возможная альтернатива для измерения – показатели фактического конечного потребления домашних хозяйств системы национальных счетов, но они также имеют свои региональные искажения, поэтому их использование не решает проблемы. Кроме того, необходимо сохранить при измерениях единую методику, применяемую в международных сопоставлениях. Еще одно трудно устранимое искажение – формально заниженные показатели образования пристоличных областей (Московской и Ленинградской), поскольку значительная часть молодежи этих регионов получает профессиональное

Таблица 1

Рейтинг регионов по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) 2007 г.

	ВВП долл. ППС	Индекс дохода	ОПЖ	Индекс долголетия	Грамотность	Доля учащихся в возрасте 7–24 лет	Индекс образования	ИРЧП	Место
г. Москва	28418	0.943	71.81	0.780	99.8	100.0	0.999	0.907	1
Тюменская область	52599	1.046	67.95	0.716	99.2	72.3	0.902	0.888	2
Санкт-Петербург	14310	0.828	68.90	0.732	99.8	95.9	0.985	0.848	3
Республика Северная Осетия Алания	6377	0.694	70.74	0.762	99.1	70.4	0.895	0.784	27
Краснодарский край	8147	0.734	68.74	0.729	99.0	65.8	0.879	0.781	32
Ростовская область	7134	0.712	67.61	0.710	99.1	72.3	0.902	0.775	36
Республика Дагестан	4556	0.637	73.35	0.806	98.4	59.4	0.854	0.766	47
Карачаево-Черкесская Республика	5253	0.661	70.19	0.753	98.4	64.8	0.872	0.762	52
Ставропольский край	5710	0.675	68.25	0.721	98.6	67.9	0.884	0.760	54
Кабардино-Балкарская Республика	4836	0.647	70.14	0.752	98.8	59.2	0.856	0.752	65
Чечня	2372	0.528	73.08	0.801	96.0	58.8	0.836	0.722	77
Республика Ингушетия	1644	0.467	76.02	0.850	96.2	45.7	0.794	0.704	79

Таблица 2

Рейтинг регионов по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) 2006 г.

	ВВП долл. ППС	Индекс дохода	ОПЖ	Индекс долголетия	Грамотность	Доля учащихся в возрасте 7–24 лет	Индекс образования	ИРЧП	Место
г. Москва	24179	0.916	71.4	0.773	99.8	100.0	0.999	0.896	1
Тюменская область	51023	1.041	66.8	0.696	99.2	73.3	0.906	0.881	2
Санкт-Петербург	12824	0.810	67.8	0.713	99.8	92.9	0.975	0.833	3
Краснодарский край	7115	0.712	67.5	0.708	99.0	67.1	0.884	0.768	28
Республика Северная Осетия Алания	5071	0.655	69.6	0.744	99.1	70.8	0.897	0.765	33
Ростовская область	6267	0.691	66.9	0.699	99.1	72.0	0.901	0.763	35

Республика Дагестан	4157	0.622	73.3	0.805	98.4	60.0	0.856	0.761	40
Ставропольский край	5186	0.659	67.7	0.712	98.6	68.0	0.884	0.752	49
Карачаево-Черкесская Республика	4548	0.637	69.2	0.737	98.4	65.1	0.873	0.749	52
Кабардино-Балкарская Республика	4620	0.640	69.3	0.738	98.8	60.7	0.861	0.746	55

Таблица 3

Рейтинг регионов по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) 2005 г.

	ВВП долл. ППС	**Индекс дохода**	**ОПЖ**	**Индекс долголетия**	**Грамотность**	**Доля учащихся в возрасте 7–24 лет**	**Индекс образования**	**ИРЧП**	**Место**
г. Москва	17091	0.858	70.8	0.763	99.8	100.0	0.999	0.873	1
Тюменская область	44775	1.000	66.6	0.694	99.2	73.5	0.906	0.867	2
Санкт-Петербург	10133	0.771	67.3	0.706	99.8	93.1	0.976	0.817	3
Краснодарский край	6469	0.696	67.5	0.709	99.0	67.0	0.883	0.763	27
Ростовская область	5505	0.669	66.7	0.696	99.1	71.4	0.899	0.754	38
Ставропольский край	4794	0.646	67.8	0.713	98.6	68.3	0.885	0.748	43
Респ. Северная Осетия	4205	0.624	68.4	0.724	99.1	70.4	0.895	0.748	44
Респ. Дагестан	3414	0.589	72.7	0.795	98.4	60.1	0.856	0.747	45
Респ. Кабардино-Балкария	4135	0.621	69.8	0.747	98.8	61.9	0.865	0.744	48
Респ. Карачаево-Черкесия	3846	0.609	69.5	0.742	98.4	66.6	0.878	0.743	52

образование в Москве и Санкт-Петербурге. Все это необходимо учитывать при анализе результатов рейтинга. В таблицах рейтингов регионов по индексу развития человеческого потенциала мы рассмотрим данные областей занимающие первые места и по ЮФО.

Из таблиц видно, что в Ставропольском крае в период с 2005 по 2007 гг. ИРЧП на 0, 012. Но если мы пронаблюдаем, место Ставропольского края в РФ по индексу развития человеческого потенциала с 2005–2007 гг., то можно сделать вывод что оно снизилось. Если рассматривать сравнения с Москвой, то мы видим, что Ставропольский край отстает в ИРЧП почти в 3 раза. Это связано с тем, что основной вклад в позитивную динамику ИРЧП российских регионов внесли два фактора. Первый – рост дохода, измеряемого душевым ВРП по паритету покупательной способности (ППС), хотя динамика в регионах была разной. Наиболее высокие темпы роста в 2005–2007 гг. имели крупнейшая агломерация страны (Москва и Московская область). Второй фактор – рост ожидаемой продолжительности жизни во всех регионах страны. Наиболее существенно улучшились показатели в самых проблемных регионах с низким долголетием.

В 2007 г. в рейтинге впервые появилась Чеченская республика, занявшая 77-е место из 80 регионов. По доходу (душевому ВРП по паритету покупательной способности) Чечня опережает только Ингушетию, как и по охвату образованием детей и молодежи, однако по ожидаемой продолжительности жизни занимает второе место в стране вслед за Ингушетией. Удивительно высокие показатели этих республик (73-76 лет) демографы считают недостоверными из-за неточности статистического учета смертности, прежде всего младенческой.

Однако на Юге и в самых "богатых" субъектах РФ (Москве, нефтегазодобывающих автономных округах) с относительно высокой ожидаемой продолжительностью жизни рост этого показателя минимален. В "богатых" регионах с высокими душевыми расходами бюджетов на здравоохранение небольшая добавка федеральных средств в рамках нацпроекта "Здоровье" слабо влияет на состояние отрасли. На юге доминирующими позитивными факторами остаются более благоприятный климат и меньшее распространение алкоголизма. Следовательно, усилия государства в сфере здравоохранения позволяют смягчить только самые острые проблемы доступности медицинских услуг в наиболее проблемных территориях с низким долголетием и деградирующей социальной сферой.

Рассмотрев ЮФО, выделим Республику Северную Осетию. На наш взгляд, эта республика является одним из наиболее ярких показателей повышения ИРЧП. Следует заметить, что с 2005–2007 гг. Алания поднялась с 44 на 27 место в списке рейтингов по индексу развития человеческого потенциала. Если сравнивать ИРЧП Республику Северную Осетию с Москвой в период с 2005–2007 гг. то мы увидим, что Москва отстает от Алании на 0,002, хотя держится на первом месте. Это связано с ростом доходов, измеряемых душевым ВРП по паритету покупательной способности.

В целом расчеты показывают, что только сочетание двух тенденций – экономического роста и позитивных социальных изменений в условиях и образе жизни населения – обеспечивает устойчивый и динамичный рост ИРЧП. Такое сочетание сформировалось в середине 2000-х гг., повысив качество роста.

В данной статье мы предлагаем проводить измерения интеллектуального потенциала через индекс развития человеческого потенциала. Именно ИРЧП является одним из самых точных показателей уровня развития интеллектуального капитала. Чтобы сохранить устойчивый рост интеллектуального потенциала на перспективу, необходимо решить важнейшие задачи: ускорить социальные трансформации в России, определить приоритеты развития и разработать эффективные механизмы социальной и региональной политики для регионов разного типа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учеб. пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ) и Т. Маккинли (ПРООН, Нью-Йорк). М.: Права человека, 2006.

2. Доклады о развитии человека за 2005–2007 гг. Нью-Йорк, Оксфорд: Оксфорд юниверсити пресс.

3. HumanDevelopment Report 2004 // http://www.undp.org./hdro/HDI.html.

4. http://www.dis.ru/im/article.shtml?id=3430.

5. http://www.undp.ru/index.phtml?iso=RU&lid.

6. The Global Information Technology Report 2001–2002: Readiness for the Networked World/ Managing Editor Geoffrey Kirkman. http:// www. oup- usa.org/ reports/.

7. **Gilfason T.** Nature, Power and Growth. \\ Экон. журн. ГУ ВШЭ, 2001.

УДК 332.143

Садыкова Э.Ц.

Подходы, критерии и принципы формирования систем индикаторов устойчивого развития региона

Переход к устойчивому развитию непосредственно ориентирован на использование имеющихся предпосылок, условий и факторов для стабилизации и улучшения социально-экономического положения регионов. При этом наибольший интерес представляют исследования, направленные на поиск и разработку наиболее информативных систем индикаторов устойчивого развития, которые могут служить качественным инструментарием современной экономики в реализации социоэкологических приоритетов и осуществлении контроля за достижением целей устойчивого развития и управления этим процессом. Данная проблема привлекает внимание многих известных ученых-экономистов, таких как Т.А. Акимова, С.Н. Бобылев, В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев, Н.Н. Лукьянчиков, П.А. Макеенко, И.М. Потравный, В.В. Хаскин и др. Ими издан целый ряд работ, в которых рассматриваются проблемы разработки, формирования и построения систем индикаторов с учетом особенностей национальной экономики; подчеркивается важность и значимость проведения данных исследований в контексте устойчивого развития.

В то же время следует отметить, что несмотря на определенные достигнутые результаты в данном направлении, практически открытым остается вопрос о критериях, принципах и индикаторах устойчивого развития на региональном уровне. Исследование проблем построения индикаторов устойчивого развития на региональном уровне имеет свою специфику, обусловленную действием ряда объективных факторов: природно-климатических, географических, экономических, экологических и этнических особенностей, а также исторически сложившейся территориальной и отраслевой структур экономики, не всегда соответствующей специфике и природной емкости территорий. При этом каждый регион – это неповторимое сочетание природно-экологических, экономических и социально-демографических подсистем, объединенных в единую региональную систему.

Изучение существующих подходов к построению систем индикаторов показало, что в некоторых случаях при определении основных категориальных понятий – показатели и индикаторы, особой принципиальной разницы в используемой терминологии не делается. Хотя с нашей точки зрения существуют определенные отличия между этими категориями. “Любое информационное высказывание, в котором имеется хотя бы одно числовое выражение, количественно отражающее какое-либо явление, называется показателем. Показатель есть наиболее общее понятие для всех видов количественной информации, которая может принимать форму характеристики, индикатора, индекса, коэффициента”. [2, с. 122]. Для оценки уровня социально-экономического развития регионов или уровня благосостояния населения, как правило, используется не один, а несколько или группа показателей, сформированных по идентификационным признакам. Для выделения главных или интегральных (сводных, агрегированных) показателей отбираются лучшие, то есть наиболее оптимальные с точки зрения избранных критериев. “Критерий – это признак, показатель, на основании которого производится оценка и выбор вариантов (минимум затрат, максимум продукции, эффективность; уровень достижения социальных целей развития и т.д.). Термин “критерий” употребляется также для обозначения признака, на основании которого строятся классификация и типология”. [2, с. 153–154].

По мнению С.Н. Бобылева и А.Ш. Ходжаева, индикаторами устойчивого развития (sustainable development indicators) называются “показатели, учитывающие экологические факторы и корректирующие систему основных социально-экономических показателей страны с позиции ее перехода к устойчивому развитию” [5, с. 475]. В данном определении акцентируется внимание на экологических факторах, хотя наряду с экологическим, приоритетным в достижении устойчивости, является и социальный фактор.

Индикатор – это показатель, количественно определяющий качественные характеристики процесса экономического развития региона. Это самое популярное и общее определение не содержит отличительных свойств от понятия показатель. На наш взгляд, *индикатором является показатель, который указывает на характер или изменение свойств изучаемого объекта, на основании чего можно судить о качественных изменениях в состоянии исследуемой экономической системы.*

Индикаторы определяются как параметры границ, в пределах которых любая экономическая система (государство, район, регион, макрозона и т. д.), включающая все материальные, природно-ресурсные и финансовые потоки, может устойчиво функционировать и развиваться. Индикатор должен иметь векторный, направленный характер и ограничиваться предельными, пороговыми (минимальными и максимальными) значениями.

С точки зрения общеметодологического подхода, все показатели хозяйственной деятельности в регионе должны быть систематизированы, при этом каждый из них должен занимать свое определенное место согласно установленной иерархии и, конечно, быть взаимосвязанными. Причем, в зависимости от расстановки основных приоритетов развития региона, в каждый период времени показатели могут менять свои позиции в системе и ранжироваться в соответствии с поставленными задачами на конкретный промежуток времени.

В число показателей функционирования и развития региональной экономической системы должны включаться только те, которые позволяют отразить специфику выполнения основных функций изучаемой системы. Все характеристики экономической системы региона (ВРП, выпуск продукции, численность занятого населения, производительность труда и др.), взятые отдельно как наиболее важные параметры, не в состоянии дать комплексную оценку эффективности ее функционирования.

Методология систематизации количественной информации, характеризующей экономические процессы в регионе, с точки зрения А.Г. Гранберга, включает "…три основных подхода для отражения множества характеристик региональных уровней развития благосостояния:

• выделение главного индикатора и фиксирование (или регулирование) значений других существенных индикаторов в виде ограничительных условий. Например, главным индикатором может быть выбрана величина ВРП, а ограничительными условиями (в виде минимально необходимых уровней) могут быть обеспечение населения жильем и социальной инфраструктурой, условия труда (с точки зрения комфортности, безопасности и т. п.), качество окружающей среды и др.;

• многоцелевая оптимизация по нескольким индикаторам как процедура достижения наилучших состояний социально-экономического развития с учетом компромисса между целевыми индикаторами;

• построение интегрированных (сводных) социально-экономических индикаторов". [6, с. 115–116].

Основной проблемой при формировании системы индикаторов, отражающих социально-экономические процессы в регионе, является определение их состава и структуры. Уровень регионального развития может быть описан достаточно небольшим набором макроэкономических показателей, если регионы имеют примерно одинаковые параметры: схожие экономические, социальные, природно-климатические и др. условия; структуру экономики, инвестиционный климат и т. д.

Например, сибирские регионы отличаются от центральноевропейских следующими характеристиками:

– **во-первых, транспортной удаленностью от** столичного, промышленного, научно-технического, культурного центра;

– **во-вторых, огромными размерами территории** с очень низкой плотностью населения и хорошо освоенными южными районами, расположенными вдоль Транссибирской железнодорожной магистрали;

– **в-третьих, историческими особенностями** вхождения в состав России;

– **в-четвертых, богатством природно-ресурсного** потенциала и как следствие, развитием добывающих видов производств и формирования моноструктурного хозяйства;

– **в-пятых, наличием природных уникальностей** и проблемами их сохранения и т. д.

Следовательно, при определении состава показателей пространственный аспект играет очень важную роль. Поэтому сопоставимые результаты анализа основных макроэкономических показателей можно получить в случае, если имеются определенные равнозначные идентификационные признаки изучаемых регионов.

На основе основных социально-экономических и экологических показателей должны строиться системы индикаторов устойчивого развития, основанные в первую очередь на экологических и социальных императивах, что позволит отследить изменения в эколого-социо-экономическом развитии региона. Главное требование – система

индикаторов должна достаточно полно отражать процесс поступательного перехода региона в качественно устойчивое состояние.

Изучение имеющегося мирового опыта в области разработки индикаторов устойчивого развития показал, что существует два подхода к их построению [4, с. 216]:

1) построение интегрального, агрегированного индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социально-экономического развития. Агрегирование, соответственно, осуществляется на основе трех групп показателей:

- эколого-экономических,
- эколого-социально-экономических,
- собственно экологических;

2) построение системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. Чаще всего в рамках общей системы выделяются следующие подсистемы показателей:

- экологические,
- экономические,
- социальные,
- институциональные.

Устойчивое развитие характеризуется сложным набором взаимосвязанных факторов, таких, как благосостояние, бедность, здоровье, окружающая среда, продукты, образование, права человека, социальная стабильность и т. п. Конечно, в рамках узкого подхода, основаного только на количественных характеристиках, такое многогранное понятие, как устойчивое развитие, измерить невозможно, хотя бы потому, что чрезвычайно трудно чисто математической или количественной информацией измерить ценность каждого фактора, от которого зависит устойчивость эколого-природных и социо-экономических систем. Причем многие характеристики по своему содержанию являются субъективными оценками, которые зависят не только от взглядов и предпочтений конкретного человека, но и характера решаемой проблемы и территории (страны или региона), где эта проблема решается.

Получить представление о состоянии устойчивого развития определенного блока хозяйственной системы региона (экономического, социального или экологического) можно, оценивая характеристики отдельных подсистем (территориальных, отраслевых, субъектных), которые определяют качественное состояние всей соответствующей системы. Для того чтобы управлять состоянием всей системы или триадой (человек – окружающая природная среда – хозяйство), индивидуальных индикаторов мало. Нужны оценки взаимных связей между отдельными факторами состояния системы. Роль таких оценок выполняют сводные индикаторы, содержащие обобщающие характеристики состояния всей системы.

При проведении идентификации и ранжирования индикаторов следует учитывать их основные характеристики. На наш взгляд система индикаторов устойчивого развития региона должна быть построена в соответствии со следующими критериями и требованиями (табл. 1).

Таблица 1

Критерии и требования к индикаторам устойчивого развития региона

Основные характеристики	Критерии	Требования
1) важность – индикаторы отбирают полезную информацию о происходящих изменениях в системе с позиций достижения целей устойчивого развития; 2) уникальность – индикаторы дают информацию, которая не дублируется и не пересекается с другими показателями; 3) своевременность – индикаторы собираются и анализируются в сроки, необходимые для принятия решений; 4) конфиденциальность – индикаторы, не требующие приватной или конфиденциальной информации, что может затруднить их предоставление для анализа	1) сочетание экологических, социальных и экономических параметров; 2) универсальность представления по всем уровням – федеральный, региональный и местный; 3) оценка во времени и в пространстве; 4) значимость с позиции заинтересованных сторон; 5) измеряемость, то есть возможность получить количественное определение; 6) регулярность обновления данных; 7) интерпретируемость данных; 8) релевантность ключевым аспектам устойчивого развития; 9) минимальный набор в количестве показателей и открытость для будущих потребностей; 10) простота расчета; 11) достоверность, доступность, надежность; 12) репрезентативность	1) ясность; 2) прозрачность; 3) широта информации; 4) наглядность; 5) обратные связи; 6) соответствие региональной политике; 7) чувствительность; 8) сопоставимость.

Следует подчеркнуть, что выбор определенных индикаторов, которые будут описывать и характеризовать эволюцию хозяйства региона, уровень его количественных и качественных параметров в большей степени определяют не сами количественные показатели, выбранные индикаторами, а их пороговые значения, т.е. предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к формированию негативных тенденций в развитии системы.

Индикаторы, по которым установлены пороговые значения, выступают системой показателей безопасности и сбалансированности функционирования региональной экономической системы. Самой лучшей позиции устойчивость может быть достигнута в случае, что если вся система индикаторов находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного индикатора не снижают значимости другого.

В связи с этим система индикаторов должна строиться с выделением следующих параметров:

1) **фактическое значение индикатора;**

2) **пороговые (максимальные и минимальные)** значения, ниже которых нельзя опускаться, ибо в противном случае произойдут необратимые процессы, и система может быть подвергнута разрушению;

3) **адекватные пороговые значения коридора;**

4) **ранг (вес) индикатора, характеризующий** степень его влияния на сводный показатель (коэффициент взаимосвязи (эластичности) исследуемого и сводного индикатора);

5) **государственный орган управления или** неправительственная организация, ответственные за регулирование индикатора.

На основании вышеизложенного сформулируем главные принципы формирования систем индикаторов устойчивого развития региона:

1) **достижение цели, степень приближения к** которой фиксируется в каждый момент времени, что осуществляется с помощью получения информации на основе установления обратной связи;

2) **необходимость направлений положительных** и тормозящих реакций в системе;

3) **учет природно-ресурсного, эколого-экономического** и социального потенциалов;

4) **видение достигнутого положительного** эффекта;

5) **соблюдение принципа иерархичности,** прежде всего по пространственно-временной иерархии;

6) **суммирование положительных результатов** в желаемом качестве и количестве;

7) **своевременный учет различных последствий;**

Таблица 2

Структура индикаторов устойчивого развития региона

Основные подсистемы региона	Системы индикаторов	Ранг индикаторов		
		Промежуточные (примеры)	Целевые-оценочные (примеры)	Результативные-конечные (примеры)
Подсистема качества экономического развития	Индикаторы устойчивого развития экономики	1. Темп роста ВРП 2. Структурная трансформа-ция экономики	1. Темп роста ВРП не ниже среднероссийского 2. Увеличение доли перерабатывающих производств	1. Эколого-сбалансированная структурная перестройка экономики
Подсистема социально-демографического развития	Индикаторы демографически-устойчивого развития	1. Темп роста населения	1. Увеличение рождаемости и снижение смертности	1. Воспроизводство населения
Подсистема качества жизни населения и уровня его благополучия	Индикаторы социально-устойчивого развития	1. Коэффициент Джинни 2. Коэффициент фондов	1. ИРЧП (пределы от 0 до 1)	1.Снижение степени дифференциации по денежным доходам
Экологическая и природно-ресурсная подсистема	Индикаторы экологически-устойчивого развития	1. Сброс загрязняющих веществ на единицу ВРП	1. Снижение общего объема загрязнений на единицу ВРП	1. Снижение воздействие человека на окружающую среду

8) учет принципа адаптивности, то есть изменение в соответствии с накапливающимся опытом работы и целями.

Таким образом, индикаторы устойчивого развития региона с введением обязательного учета социально-экологических факторов можно разбить на следующие системные блоки:

1) индикаторы устойчивого развития экономики;

2) индикаторы демографически-устойчивого развития;

3) индикаторы социально-устойчивого развития;

4) индикаторы экологически-устойчивого развития.

Базисной основой каждой выделенной системы индикаторов являются собственно индивидуальные индикаторы, отбор которых зависит от требований, которые формулируются в зависимости от постановки ключевых целей определенных как для выбора общей стратегии, так и конкретно для каждого уровня региональной системы. Поэтому, для определения экосбалансированного устойчивого развития региона должны применяться, помимо результативных индикаторов, характеризующих уровень социально-экономического и экологического развития территории, промежуточные и целевые индикаторы, а также сводные (агрегированные) индикаторы устойчивого развития хозяйства.

Так для регионов, обладающих природными уникальностями, богатым природно-ресурсным потенциалом и в силу объективных причин, депрессивным характером развития хозяйства, предлагается следующая структура индикаторов устойчивого развития (табл. 2).

В заключение следует подчеркнуть, что конкретный состав индивидуальных индикаторов, включаемых в основные группы оценки устойчивого развития региона, может уточняться в зависимости от решаемых задач проводимых исследований на каждом этапе в рамках обоснованности приоритетных предпочтений. Предлагаемый подход может конкретизироваться и интерпретироваться, в связи с имеющимися объективными отличительными особенностями отдельных регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акимова Т.А., Хаскин В.В.** Экономика Природы и Человека / Т.А. Акимова, В.В. Хаскин. М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2006. 334 с.

2. **Алаев Э.Б.** Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М.: Наука, 1983. 350 с.

3. **Бобылев С. Н., Макеенко П.А.** Индикаторы устойчивого развития России. М.: ЦПРП, 2001.

4. **Бобылев С. Н., Медведева О.Е.** Экология и экономика. Пособие по региональной экологической политике. М.: Акрополь, ЦЭПР, 2004. 340 с.

5. **Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.** Экономика природопользования: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. XXVI, 501 с.

6. **Гранберг А.Г**. Основы региональной экономики [Текст]: учебник для вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 495 с.

7. **Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С.** Экологический вызов и устойчивое развитие. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 263 с.

8. **Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М.** Экономика и организация природопользования: учебник для студентов вузов / Н.Н. Лукьянчиков, И.М. Потравный. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 591 с.

УДК 332.143

Световцева Т.А.

Современные подходы и теоретические положения исследования института региональной банковской системы

Развитие регионов России в результате экономической реформы 90-х годов XX в. привело к принципиальным особенностям пореформенного развития, среди которых и выход на ведущие позиции во многих субъектах Российской Федерации сферы услуг, включая финансовую сферу. Все более серьезную роль играет формирование рыночной, банковской и информационной инфраструктур. Таким образом, происходит становление и развитие банковского сектора региональной экономики, являющегося основой региональной подсистемы национальной банковской системы.

Региональный уровень рассмотрения проблем развития национальной банковской системы вытекает из региональности как проявления структурности географической среды.

Понять сущностные характеристики банковской системы, особенности ее функционирования как института рыночной экономики нельзя без того, чтобы не охарактеризовать модели функционирования подсистем национальной банковской системы с позиции ее территориальной структуры. Следует рассматривать национальную банковскую систему как совокупность региональных подсистем, обладающих собственной спецификой. Так, Г.Г. Фетисов подчеркивает, что специфика региональных подсистем российской банковской системы "определяется не только расстоянием между местами расположения кредитных организаций (КО) и органов денежно-кредитного регулирования (включая территориальные учреждения) Банка России. Рассмотрение экономики как "точечного" объекта не позволяет понять многие насущные проблемы развития банковского сектора, а также системы кредитования и банковского обслуживания нефинансового сектора экономики.

Безусловно, как подчеркивают В.Г. Садков и О.П. Овчинникова, денежно-кредитные системы регионов Российской Федерации, являются частью единой денежно-кредитной системы страны. Обладая определенными общими чертами и закономерностями, региональные системы денежно-кредитного обращения имеют в то же время и свои особенности, обусловленные состоянием экономической конъюнктуры региона, его местом в системе межрегиональных связей [8, с. 265].

При этом одной из важных социально-экономических проблем современной России является ярко выраженная региональная асимметрия, проявляющаяся в диспропорциях развития различных территориальных образований, неразвитости и диспропорциях на финансовых рынках капиталонедостаточных регионов, что проявляется в сверхконцентрированности в одних регионах и фрагментарности, отсутствии достаточного количества финансовых инструментов и институтов в других, низкой конкурентоспособности региональных коммерческих банков из-за ограниченного собственного капитала, высокой стоимости ресурсной базы небольших региональных банков (5,4 % – 5,5 % – у региональных банков, в то время как 4,5 % – 5 % годовых – средняя стоимость ресурсов у крупных банков и небольших московских банков), невысокие показатели уровня ликвидности активов крупных региональных банков, отток инвестиционных ресурсов из региона через филиальную сеть инорегиональных финансовых институтов и т. п. Это определяет особую значимость эффективной региональной политики, в том числе и региональной денежно-кредитной политики.

Сегодня следует подчеркнуть недостаточную разработанность теоретических и методических основ исследования региональной банковской системы, недооценку значимости региональных банковских систем для национальной банковской системы.

Очевидно, что рассмотрение национальной банковской системы как пространственно организованного объекта, включающего в себя региональные банковские системы, как подсистемы, обладающие как общими чертами для всей российской банковской системы, так и специфическими, обусловленными их особенностями, определенными естественной дифференциацией условий хозяйствования в регионе, требует новых теоретических подходов к исследованию региональной банковской системы как института рыночной экономики, системного объекта, подсистемы национальной банковской системы и, одновременно, подсистемы региональной экономики.

Важность роли и значения региональной банковской системы как института рыночной экономики региона обусловило актуальность данного исследования как для развития региональной социально-экономической системы, так и для национальной банковской системы.

В настоящее время можно говорить об отсутствии общепринятого определения понятия "региональная банковская система", без которого весьма проблематично реализовать стратегическую задачу по обеспечению устойчивости национальной банковской системы. Последняя требует достижения оптимальной структуры региональных банковских систем.

При этом в разработке данной категории можно выделить ряд подходов отечественных экономистов.

Рядом отечественных экономистов, региональная банковская система характеризуется как обладающая лишь общими чертами с национальной банковской системой ее территориальная часть. В этом подходе подчеркивается, что региональная банковская система представляет собой совокупность субъектов банковской деятельности, обособившихся на территории региона под воздействием факторов внешней и внутренней организации банковской системы, выполняющих

каждый в отдельности особые функции, вследствие чего реализуются все функции системы, и тесно взаимодействующих друг с другом и внешней средой [6; 11].

Данное определение акцентирует внимание на том, что региональная банковская система полностью выполняет все функции банковской системы, что не вполне справедливо. Речь следует вести об определенной степени реализации в региональной банковской системе функций национальной банковской системы, а также рассматривать не только общие черты, но также специфические, обусловленные условиями хозяйственной деятельности в регионе. И это особенно важно в условиях, когда одной из важных социально-экономических проблем современной России является ярко выраженная региональная асимметрия, проявляющаяся в диспропорциях развития различных территориальных образований.

Следующий подход акцентирует внимание на структуре банковской системы региона, потому будет правомерным назвать его структурным. В этом направлении можно выделить ряд трактовок понятия региональная банковская система. Так, Огородникова Н.Ю. останавливается на двухуровневой структуре региональной банковской системы: “на первом располагается территориальное отделение Центрального банка РФ (Банка России), на втором – коммерческие банки региона и филиалы банков других областей, краев и т. д.” [4]. Однако же, учитывая специфику федерального устройства России, мы можем видеть в структуре региональных банковских систем также и уровень Национальных банков республик (например, Национальный банк республики Татарстан, Башкортостан, Удмуртия). В данном случае не учитывается специфика региональных банковских систем отдельных субъектов Федерации. Тем более что Национальные банки республик проводят собственный подход в отношении формирования институциональной структуры региональной банковской системы. Так, Национальный банк Республики Татарстан очень осторожно относится к перспективе открытия филиалов иногородних банков на территории республики. Перед желающими прийти в татарстанский рынок ставится условие: года два поработать через представительство или допофис, вложить кредитные ресурсы в экономику республики [1, с. 198].

Следующий подход к определению региональной банковской системы, также относящийся к структурному, выделяет уже трехуровневую банковскую систему, где на третьем уровне – филиалы местных банков, расположенные на территории данного субъекта Российской Федерации, на первом уровне находятся территориальное управление Банка России, иностранные банки и филиалы инорегиональных банков. Данное расположение элементов банковской системы страдает неадекватностью распределения банков по уровням региональной банковской системы, когда на одном уровне оказываются элементы структуры, выполняющие различную роль и имеющие различное предназначение и цели деятельности. Нарушается принцип иерархии в построении банковской системы. На наш взгляд неприемлемо ставить в одном ряду территориальные отделения Банка России и структурные подразделения в виде филиалов инорегиональных (и иностранных) банков.

Определенным развитием структурно-элементного подхода можно считать точку зрения, обосновывающую необходимость формирования в региональной банковской системе такой структуры как губернский банк, который выполняет роль координирующего элемента банковской системы региона. Идея включения на региональном уровне банковской системы особого “губернского” банка присутствует в нескольких вариантах – путем включения во второй уровень региональной банковской системы в качестве “основного связующего звена всей банковской системы региона” [9] наряду с остальными кредитными организациями – инорегиональными филиалами, отделениями Сбербанка, филиалами иностранных банков, небанковскими кредитными организациями, местными банками. В данном варианте структурного подхода, где на втором уровне губернский банк с предполагаемым особым статусом координатора располагается на том же уровне, что и остальные кредитные организации, явно требуется его более четкое обособление, возможно даже выделение особого уровня.

Более глубоко идея губернского банка проработана у Садкова В.Г. и Овчинниковой О.П., которые представляют его как холдинг специализированных региональных банков [8, с. 276–279]. При этом предлагается базовая трехуровневая модель структуры банковской системы, особенностью которой является то, что Центральный банк РФ (его территориальные органы), выполняя контроль и надзор за деятельностью трехуровневой кредитной системы, непосредственно не входит в эти уровни. Авторы подчеркивают, что подобная структура кредитной системы будет способствовать укреплению самостоятельности регионов. Итак, в основу рассматриваемой трехуровневой

модели, где на первом уровне общенациональные банки с государственным участием, на втором – многофункциональный губернский банк в виде холдинга региональных банков, на третьем – муниципальные банки, кредитные союзы и иные небанковские кредитные организации наложен принцип денежно-кредитного федерализма, который направлен на совершенствование отношений между органами власти различных уровней управления Российской Федерации.

Под региональной банковской системой, по мнению указанных авторов, следует понимать совокупность взаимодействующих банков региона, реализующих следующие функции: обеспечение наличными денежными ресурсами в необходимом объеме; бесперебойное ведение безналичных расчетов и платежей; кредитная поддержка социально-экономического комплекса региона; стимулирование привлечения средств граждан и мелких предпринимателей, а также эффективное их размещение; кредитование инновационно-инвестиционных проектов и социально-экономических программ; развитие консалтинговых услуг и нетрадиционных банковских операций.

Таким образом, Садков В.Г. и Овчинникова О.П. наряду со структурным подходом к определению региональной банковской системы применяют функциональный, который позволяет подчеркнуть идею, что эффективная региональная банковская система "должна быть способной активно содействовать структурным преобразованиям в экономике региона путем ориентации на привлечение в регионы внешних ресурсов на основе сочетания функционально-целевой и воспроизводственной деятельности банков" [там же, с. 271]. Рассматриваемый подход позволил авторам серьезно углубить исследование региональной банковской системы.

По нашему мнению, идея создания регионального "губернского" банка как холдинговой структуры может "работать" не во вех регионах, так как во многих субъектах Федерации – не более одного регионального банка (например, в Курской области). Следует разрабатывать направления стимулирования региональных банков к межрегиональной интеграции и созданию межрегиональных банковских структур на основе институционально-сетевого развития, созданию их развитых филиальных сетей на территории нескольких субъектов Федерации, а также к созданию интегрированных структур на основе межсекторной и междууровневой финансовой интеграции. Идея о том, что региональные банки должны составить основу будущей региональной банковской системы России, наталкивается на слабую помощь региональным банкам со стороны Банка России [3, с. 67]. Ограниченные возможности по повышению капитализации малых и средних банков предопределили низкую интенсивность развития локальных рынков банковских услуг и затруднило формирование здесь эффективных местных институтов финансового посредничества [10, с. 2]. И только к 2007 году происходит интенсификация формирования локальных рынков банковских услуг и развития института региональных банковских систем, а также их нацеленности на интересы регионов (перераспределение кредитных потоков из центра в регионы). При этом асимметрия в развитии региональных банковских систем существенно не снижается, отражая тем самым специфику развития различных территорий.

Отсюда подход к определению региональной банковской системы с учетом общего и особенного как никогда ранее своевременен. Так, можно классифицировать как определение региональной банковской системы с позиции системного подхода точку зрения Пенюгановой А.В., Цициашвили С.С., Платовой Ю.Ю. Кравчишина А.С. Они подчеркивают, что региональная банковская система должна рассматриваться как элемент (подсистема) единой банковской системы страны, а значит, сохранять ее основные признаки и свойства. В то же время региональная банковская система имеет специфические особенности, обусловленные региональными условиями функционирования (социальными, экономическими, политическими и др.). Таким образом, региональная банковская система представляет собой системное образование, имеющее общие (двухуровневость и универсальность) и специфические особенности, обусловленные региональными условиями функционирования (геостратегическое расположение, инвестиционная привлекательность, хозяйственная специализация, доходы населения и др.), целостность которого имеет ту же природу, что и национальная система, а упорядоченность связей обеспечивается вертикалью Центрального Банка. Необходимым элементом региональной банковской системы, по мнению авторов данного подхода, является рыночная банковская инфраструктура как комплекс взаимосвязанных элементов, обеспечивающих условия для эффективного функционирования как национальной, так и региональной банковской системы. При этом региональную банковскую систему, ее структуру необходимо рассматривать во взаимодействии с элементами рыночной бан-

ковской инфраструктуры в регионе (по аналогии с элементами банковской инфраструктуры национальной банковской системы) [5, с. 4].

Обозначенный подход имеет положительное содержание в том, что позволяет на основе классических методов системного анализа проводить анализ структурных изменений в рыночной экономике и параметризировать региональную банковскую систему с целью оценки ее уровня развития и межрегионального сравнительного анализа.

Исследование научной литературы показало, что региональная банковская система в основном рассматривается как подсистема национальной банковской системы на мезоуровне экономики с аналогичными характеристиками и свойствами. Системный анализ региональной банковской системы, функционирующей в условиях несовершенной конкуренции, позволяет определить и ее специфические параметры. При этом очевидны ограничения для ее исследования с применением неоклассических моделей. Дальнейшая разработка моделей региональной банковской системы с учетом различных ограничений возможна на основе трактовки ее как института рыночной экономики. Построить модель региональной банковской системы (РБС) как модель современной рыночной структуры, ориентированной на ключевую роль в конкурентной среде экономики региона, возможно не только используя аппарат неоклассической теории, но и путем применения институциональных основ к данной предметной области.

Банковская система и банки представляют собой экономико-социальный институт, который наряду с прочими институтами в этом ряду (собственность, деньги, экономические субъекты) обеспечивает общественное воспроизводство и распределение общественных благ. Алпатова Э.С. подчеркивает, что в отношении банков и особенно банковской системы практически лишних споров по вопросу отнесения их к институтам рыночной экономики нет [1, с. 10]. Однако, раскрытию содержательных характеристик банковской системы, ее подсистем и элементов как института рыночной экономики уделяется недостаточно внимания. Особенно актуальна разработка данной проблемы с точки зрения теории региональной банковской системы.

Термин “институт” в нашем контексте употребляется как “организация”, “структура”. Под организациями, которые можно отнести к институтам, имеются в виду те, которые организуют, контролируют и формируют экономические процессы для обеспечения их достаточно гладкого протекания с должным учетом интересов всех участников процесса социального воспроизводства [2, с. 41]. Согласно данному подходу, институты в узком смысле – это правила экономической игры, установленные законом и организациями, которые обеспечивают соблюдение этих правил всеми экономическими субъектами, используя стимулы, вознаграждения и наказания.

Отсюда, региональная банковская система (РБС) – это институт институтов социально-экономический институт с собственной структурой, сложившимися экономическими, социально-культурными, политическими и правовыми отношениями и субъектами. Поэтому как институт рыночной экономики, региональную банковскую систему следует определять как систему организации экономических, финансовых, социальных и правовых отношений субъектов в процессе выполнения имманентных функций в целях развития региональной социально-экономической системы.

Итак, изучение региональной банковской системы как института рыночной экономики или социально-экономического института предполагает необходимость взаимосвязанного, разностороннего анализа комплекса социально-экономических отношений.

Поскольку категория институт региональной банковской системы играет определенную роль в концептуальном исследовании банковской системы, следует останавливаться как на ее функциях, так и на содержательных аспектах. Таким образом, РБС можно определить как институт рыночной экономики, способ осуществления финансового посредничества на уровне региона, обусловленный экономическими, финансовыми, социальными политическими процессами в экономике на макро-, мезо- и микроуровне. Данный подход позволяет всесторонне охарактеризовать региональную банковскую систему и ее роль в региональной экономике и в развитии национальной банковской системы.

Региональная банковская система как институт рыночной экономики, имея внутреннюю структуру, является институтом, обеспечивающим соблюдение процедур и правил поведения, санкционированных банковским законодательством и иными законами, а также обычаями делового оборота, институтом, реализующим законодательные и регулирующие нормы на основе рыночной культуры и менталитета.

Подход к региональной банковской системе как к экономико-социальному институту позво-

ляет учитывать посредством анализа комплекса реализующихся в ее рамках социально-экономических отношений следующее обстоятельство: что законы экономические вообще и законы денежного обращения и кредита, в частности, не действуют автоматически, а проходят через сложную систему опосредований в рамах социально-культурного пространства и в силу этого могут изменять как формы проявления, так и направления движения, т.е. менять вектор.

Функционально РБС как институт рыночной экономики предназначена для структурирования экономических отношений в области финансового сотрудничества вообще и кредита, в частности на уровне региона. Функционирование РБС повышает способность НБС как макроструктуры к внешней координации путем предварительной координации внутри РБС. Этим облегчается реализация регулирующей роли государства.

Формирование и эффективное функционирование социально-экономического института "региональная банковская система" во многом зависит от проведения государством взвешенной, последовательной региональной банковской политики в форме создания необходимых условий, для развития РБС, разработки и внедрения системы норм и нормативов, путем контролирования их соблюдения.

Успешное формирование и совершенствование региональных банковских систем в национальной банковской системе возможно на основе активной политики государства, направленной на поддержку развития российской банковской системы. Но, вместе с тем, анализ практики государственного регулирования банковской системы страны показывает, что нерешенным еще остается создание сбалансированной системы этой сферы. В связи с этим государственное воздействие должно быть, прежде всего, направленно на достижение сбалансированности региональных банковских систем на основе оптимизации экономических, финансовых, социальных и политических отношений, формируемых данным институтом рыночной экономики.

Современное понимание категории института РБС позволяет включать его не только в теоретические конструкции, но и использовать в качестве концептуального инструмента при рассмотрении прикладных задач, в том числе в области региональной экономической политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алпатова Э.С.** Государственное регулирование банковской системы в институциональной экономике. Казань: Государственный Казанский университет, 2006.

2. **Колодно Г.** Институты, политика и экономический рост // Вопросы экономики. 2004. № 7.

3. **Круглов В.Н.** Проблемы развития региональных банковских систем// Финансы и кредит. 2005. № 20, с. 67.

4. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. К.Р. Тагирбекова. М: ИНФРА-М, изд. "Весь мир", 2008 .

5. **Пенюганова А.В., Цициашвили С.С., Платова Ю.Ю. Кравчинин А.С.** Развитие региональной банковской системы в рыночной экономике// Финансы и кредит. 2008. № 22 (310).

6. **Полянцев А.М.** Организация деятельности региональной банковской системы / Автореферат дис. на соиск.. учен. степ. к.э.н.. Саратов, 2001.

7. **Рудько-Силиванов В.В.** Региональная банковская система: тенденции и концептуальные основы развития. М.: Изд-во ДВГАЭУ, 2001.

8. **Садков В.Г., Овчинникова О.П.** Банковские системы развитых стран и совершенствование денежно-кредитной политики России, М.: ОАО Издательская группа "Прогресс", 2003.

9. **Саранцев В.Н.** Региональная банковская система и ее участие в инвестиционном процессе региона / Автореферат дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. Саратов, 2003.

10. **Соколов Ю.А., Масленников В.В., Гордеев С.П.** Региональная банковская система: состояние, проблемы и перспективы развития// Финансы и кредит. 2005. № 3(171), с. 2.

11. Управление региональной банковской системой: методология, методика и практика: научно-методическое пособие / Под ред. М.Ш. Сагитдинова. В 5 частях. 4.5. Уфа, Национальный банк республики Башкортостан, 2000.

УДК 338.26

Аленкова И.В., Мурашова Н.А., Федоров О.В.

Реализация нового технологического уклада в регионе (на примере Нижегородской области)

Управление инновациями базируется на объективных экономических законах товарного производства и тесно связано с предпринимательством и рисками. Особенности управления инновациями определяются:

- научными и практическими знаниями об инновационных процессах;
- целями и мотивами инновационной деятельности;
- жизненными циклами продукции, товаров и рисков.

Мотивом инновационной деятельности является стремление к сверхприбыли, укреплению конкурентных преимуществ на товарном рынке, где монопольное положение защищено патентами на промышленную собственность и наличием коммерческой тайны. На современной стадии развития общественного производства возрастает значение интеллектуального труда, без которого невозможно овладеть наукоемкими технологиями, иметь прочные позиции на товарном рынке. В РФ находится 12 % всех ученых мира, и крайне необходимо, чтобы имеющийся научный потенциал быстрее находил коммерческую отдачу в инновациях [1–4].

Формирование организационных структур инновационной деятельности базируется на системном подходе взаимосвязей между их структурными компонентами и элементами. Главным элементом инновационной деятельности – человек, предопределяющий социальный статус и сложность управления инновациями. Мотивация инновационной деятельности – усиление побудительных причин и потребности к творческому труду методами экономического и морального стимулирования [1, 2].

Российский рынок инноваций в современных условиях, на примере орудий труда в производстве – революция в орудиях труда – наиболее гибкий и подвижный элемент производственных сил. Один станок с ЧПУ заменяет по производительности 3 станка с ручным управлением модели 16К2ОП, а один обрабатывающий центр – несколько станков с ЧПУ. Гибкое автоматизированное производство – сокращает производственные площади, занятые механообрабатывающим оборудованием [3, 4].

Снижение объемов производства ведет к сужению экономической базы проведения реноваций и реконструкционных проектов – физическое старение производственных фондов, не в состоянии выпускать качественную продукцию. Инвестиции в реновацию – финансирование процесса возобновления основных фондов. Источниками капиталовложений в реновацию – амортизационные отчисления, а для расширенного воспроизводства – прибыль, заемные средства и др. Важное мероприятие активизации реновационных процессов – отмена взимания НДС с амортизационного фонда [3, 4].

Мировой рынок высоких технологий составляет, примерно 2 триллиона долларов, из которых на долю США приходится 39 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %. В мире на 1 ученого приходится 10 менеджеров (отбирают перспективные научно-технические достижения, патентуют изобретения, занимаются продвижением наукоемких товаров на рынок). На внутреннем рынке РФ – 10 % высокотехнологичных товаров, их продажа на внешнем рынке практически весьма сложна. В российской науке из 100 направлений исследований имеются 17, которые опережают мировой уровень и обеспечены бюджетными средствами (в том числе, это – биотехнологии на основе биоинженерии, атомная и космическая техника, биосовместимые препараты, системы искусственного интеллекта и виртуальной реальности, рекомбинантные вакцины, сверхтвердых материалов, мембран, катализаторов, электронноионноплазменные технологии и др.) [4].

Жизненный цикл технологического уклада – кривая роста имеет два крутых подъема (фазы зарождения и бурного роста нового технологического уклада), между ними расположен пологий участок, на котором (концепция И. Шумпетера) отдельные фирмы и компании в течение заметного периода времени добиваются эффективной монополии, в производстве отдельных новых видов продуктов. Они успешно развиваются, получая высокую прибыль, находясь под защитой законов об интеллектуальной и промышленной (до 20 лет) собственности. Монопольное положение с тече-

нием времени постепенно нарушается из-за конкуренции других товаропроизводителей. Поэтому организации-монополисты приступают к лицензированию технологии производства своих изделий. В результате ускоряется распространение нововведений – процессов в технологические цепи нового уклада в общественном производстве. При этом происходит структурная перестройка экономики, когда большинство технологических цепей производства продукции и оказания услуг обновляется, и развиваются в новом направлении под влиянием изменений в системе ценностей [1–4].

Равновесное распространение нововведений – процессы в научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности, включая сферу услуг, принято называть диффузией инноваций. Возможность диффузии инноваций – инвариантность, т.е. способностью сохранения неизменными имеющихся количественных характеристик по отношению к преобразованиям и переменам окружающей внешней среды. Наиболее типичные диффузные процессы – технологические инновации. Доминирование нового технологического уклада в экономике приводит к постепенному снижению прибыльности производства продукции и оказания услуг в предшествующем укладе [1, 2].

Одним из рыночных регуляторов диффузных процессов является трансферт инноваций, который законодательно разрешает передачу права использования новшеств и нововведений, как носителей новых ценностей (стоимостей) другим субъектам инновационной деятельности. Инновационный трансферт учитывает именную ценность инноваций, интеллектуальный вклад авторов. Органы в сфере патентно-лицензионной деятельности охраняют и удостоверяют права патентодержателя на инновацию в виде, например, изобретения или новой технологии производства продукции [1–3].

В пятом технологическом укладе, 80-е годы XX века, ядро – электронная промышленность, волоконно-оптическая техника, программное обеспечение, роботостроение и т. д. Ключевым фактором пятого технологического уклада – микроэлектронные компоненты. Сегодня формируется ядро нового (шестого) технологического уклада – биотехнологии, космическая техника, тонкая химия и др. Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим – организация инновационной активности (индивидуализация производства и потребления, горизонтальная интеграция НИОКР, новые режимы собственности для программного продукта) [1, 2].

В 30-х годах 20 века Й. Шумпетер впервые использовал понятия "инновация", подразумевая под этим изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных средств, рынков и форм организации в промышленности. При этом Й. Шумпетер установил, что источником прибыли может стать не только изменение цен и экономия на текущих затратах, но и радикальное обновление и смена выпускаемой продукции. Возможность обеспечения конкурентоспособности организации за счет изменения цены или снижения затрат всегда кратковременна и носит предельный характер. Инновационный подход оказывается более предпочтительным, поскольку процесс поиска, накопления и преобразования научного знания в физическую реальность, по сути, безграничен [1, 2].

В Нижегородской области в период с 2000 до 2005 годов число инновационно-активных предприятий увеличилось на 15 % в основном за счёт роста числа предприятий пищевой промышленности; электроэнергетики, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных промышленных предприятий в период с2000 по 2005 года вырос на 15,5 %, а доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции за пределы РФ – 4,4 %, в страны СНГ – 2,3 %, в страны дальнего зарубежья – 7,2 % [4].

Результаты исследований показали, что в 2005 году число инновационно-активных предприятий по основным видам экономической деятельности в Нижегородской области отгружавших продукцию составило 89, в том числе производство пищевых продуктов, включая напитки – 17; химическое производство – 8; производство готовых металлических изделий – 4; металлургическое производство – 2; производство машин и оборудования – 8; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 7; производство изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратуры – 5; производство судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств – 6. Сравнительный анализ показал, что число предприятий отгружавших инновационную продукцию составил 30 % от числа предприятий отгружавших продукцию, в том числе производство пищевых продуктов, включая напитки – 82 %; химическое производство – 75 %; производство готовых металлических изделий – 100 %; металлургическое производство – 100 %; производство

машин и оборудования – 88 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 86 %; производство изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратуры – 80 %; производство судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств – 100 %. При этом за пределы РФ число предприятий отгружавших продукцию составило 43 %, а в страны дальнего зарубежья – 6,7 %, в то время как число предприятий отгружавших инновационную продукцию за пределы РФ – 23 %, а в страны дальнего зарубежья – 6,3 %. Это свидетельствует о востребованости инновационной продукции в РФ и в странах дальнего зарубежья продукции таких производств как: металлургическое; готовых металлических изделий; судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств; машин и оборудования; аппаратуры для радио, телевидения и связи; изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратуры; пищевых продуктов, включая напитки; химическое.

Период с 2000 по 2005 года – период становления и развития инновационной деятельности в РФ, за этот период наблюдается уменьшение доли отгруженной инновационной продукции в следующих отраслях промышленности: на 7,8 % – черная металлургия; 2,9 % – лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; 2,5 % – химическая и нефтехимическая промышленность; 1,7 % – легкая промышленность; 1,5 % – мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность; 0,2 % – пищевая промышленность. Необходимо отметить, что в этот же период наблюдался рост объемов отгруженной инновационной промышленности в таких отраслях промышленности как: на 20,9 % машиностроение и металлообработка; 0,2 – медицинская промышленность. Объемы отгруженной инновационной продукции за пределы РФ с 2000 по 2005 года увеличился на 47,2 %, в том числе по отраслям: машиностроение и металлообработка – на 1030,7 млн. руб.; черная металлургия – на 74,6 млн. руб.; промышленность строительных материалов – на 37,3 млн. руб.; медицинская промышленность – 5,9 млн. руб.; химическая и нефтехимическая промышленность – на 2,4 млн. руб.; легкая промышленность – 0,2 млн. руб. Объемы отгруженной инновационной продукции в страны дальнего зарубежья с 2000 по 2005 года увеличился на 38,3 %, в том числе по отраслям: машиностроение и металлообработка – на 1100,8 млн. руб.; черная металлургия – на 94,8 млн. руб.; химическая и нефтехимическая промышленность – на 10,2 млн. руб. Объем отгруженной инновационной продукции в 2005 году составил 25813,5 млн. руб., в том числе продукции со значительными изменениями или вновь внедренной – 23736,4 млн. руб.; усовершенствованной – 1855,6 млн. руб.; прочей – 221,5 млн. руб. лидирующее положения по отгрузке инновационной продукции со значительными изменениями или вновь внедренной занимает производство автомобилей, прицепов – 83,6 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 6,2 %; производство пищевых продуктов включая напитки – 2,8 %. Ведущее место по отгрузке инновационной продукции с усовершенствованиями занимает металлургическое производство – 52 %; производство автомобилей, прицепов – 18,6 %; производство машин и оборудования – 0,77 %. Структура прочей инновационной продукции отгруженной в 2005 году следующая: металлургическое производство – 62 %; производство пищевых продуктов включая напитки – 30,2 %; производство резиновых и пластмассовых изделий – 5,1 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 2,4 %. Экспорт инновационной продукции в 2005 году составил 25813,5 млн. руб. в том числе за пределы РФ – 5,7 %; в страны дальнего зарубежья – 5,3 %. Следует отметить что, структура экспортированной инновационной продукции следующая: производство автомобилей и прицепов – 78 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 0,87 %; в страны дальнего зарубежья – 0,95 %); производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 5,9 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 80,6 %; в страны дальнего зарубежья – 88 %); металлургическое производство – 5,2 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 8 %; в страны дальнего зарубежья – 7,5 %); производство пищевых продуктов включая напитки – 2,9 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 0,4 %; в страны дальнего зарубежья – 0 %); химическое производство – 2,58 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 6,5 %; в страны дальнего зарубежья – 2,4 %); производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 2,2 % (пределы РФ экспортировано инновационной продукции – 0,95 %; в страны дальнего зарубежья – 0,01 %). Следовательно, инновационная продукция машиностроительных отраслей пользуется спросом как в странах СНГ, так и в странах дальнего зарубежья, в большей степени это касается производства судов, лета-

тельных и прочих транспортных средств.

Структура изменений, произошедшая в числе инновационно-активных предприятий в период с 2000 по 2005 года по видам инновационной деятельности: исследованиями и разработками занимаются 20 % инновационно-активных предприятий (их число с 2000 года сократилось на 55 %); приобретение машин, оборудования и прочих основных фондов, связанных с технологическими инновациями – 74,2 % (их число с 2000 года увеличилось на 73,7 %); приобретение новых технологий – 23,6 % (их число с 2000 года увеличилось на 31,3 %) из них: права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей – 15,7 % (их число с 2000 года увеличилось на 133 %); производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов – 37,1 % (их число с 2000 года увеличилось на 65 %); приобретение программных средств – 32,6 % (их число с 2000 года увеличилось на 3,3 %); обучение и подготовка персонала, связанного с технологическими инновациями – 30,3 % (их число с 2000 года увеличилось на 145 %); маркетинговые исследования – 25,8 % (их число с 2000 года увеличилось на 15 %); прочие виды инновационной деятельности – 25,8 % (их число с 2000 года увеличилось на 21 %). Большее количество инновационно-активных предприятий развивает свою деятельность за счёт приобретения машин, оборудования и прочих основных фондов, связанных с технологическими инновациями это объясняется старением основных фондов промышленных предприятий Нижегородской области на 2005 год – 68 %. Предприятия, в рассматриваемый период, начали приобретать новые технологии и занялись исследованиями и разработками, это способствует более интенсивному развитию инновационной сферы в Нижегородской области.

Данные Нижегородского комитета государственной статистики подтверждают выше изложенное, в частности: число инновационно-активных предприятий с 2000 по 2005 года по типам инноваций увеличилось на 17 %, в том числе: продуктовые инновации – уменьшились на 29 %; процессные инновации – увеличились на 3 %; продуктовые и процессные инновации – увеличились на 100 %. Это объясняется высоким уровнем затрат, так затраты на технологические инновации в период с 2000 до 2005 года увеличились на 470 %, при этом доля собственных средств предприятий в общем объеме затрат увеличилась на 5,8 %, это свидетельствует о недостаточном объеме финансовых средств на обеспечение технологических инноваций. Затраты на продуктовые технологические инновации в 2000 году превышали затраты на процессные технологические инновации на 84 %, в 2005 году затраты на процессные технологические инновации превышают затраты на продуктовые технологические инновации на 54,4 %.

Структура затрат на технологические инновации по отраслям промышленности в 2005 году: машиностроение и металлообработка – 42,7 %; черная металлургия – 20,7 %; топливная промышленность 16,7 %; химическая и нефтехимическая промышленность – 7,5 %; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность – 4,9 %; стекольная и фарфорово-фаянсовая промышленность – 3 %; пищевая промышленность – 1,1 %; легкая промышленность – 0,9 %; промышленность строительных материалов – 0,7 %; электроэнергетика – 0,6 %. В основном рост затрат на технологические инновации с 2000 по 2005 года произошел по таким отраслям промышленности как: машиностроение и металлообработка (увеличились по сравнению с 2000 годом на 11,8 %); топливная промышленность (увеличились по сравнению с 2000 годом на 7,8 %); лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (увеличились по сравнению с 2000 годом на 3,6 %); черная металлургия(увеличились по сравнению с 2000 годом на 1,4 %); пищевая промышленность (увеличились по сравнению с 2000 годом на 0,9 %); химическая и нефтехимическая промышленность(увеличились по сравнению с 2000 годом на 0,9 %). В некоторых отраслях промышленности доля затрат в период с 2000 по 2005 года уменьшилась: стекольная и фарфорово-фаянсовая промышленность (уменьшились по сравнению с 2000 годом на 18,4 %); медицинская промышленность (уменьшились по сравнению с 2000 годом на 8,8 %); промышленность строительных материалов(уменьшились по сравнению с 2000 годом на 1 %).

Общая сумма затрат на технологические инновации по видам экономической деятельности в 2005 году распределились следующим образом: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 25 %; металлургическое производство – 20,7 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 8,7 %; химическое производство – 4,6 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 4,2 %. Затраты на технологические инновации по видам иннова-

ционной деятельности представлены следующими основными видами экономической деятельности Нижегородской области:

• исследования и разработки: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 32,7 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 19,2 %; химическое производство – 17,5 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 16,2 %;

• приобретение машин и оборудования и прочих основных фондов, связанных с технологическими инновациями: металлургическое производство – 31,8 %; производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 15,6 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 5,7 %;

• приобретение новых технологий: производство изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратов – 46,1 %; производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара, и горячей воды – 15,6 %;

• приобретение программных средств: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 42,3 %; производство изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратов – 8,7 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 4,9 %;

• производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 40,7 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 19,1 %; металлургическое производство – 11,6 %; производство машин и оборудования – 11,4 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 5,6 %;

• обучение и подготовка персонала, связанного с технологическими: производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 20,4 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 15,6 %; производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 9,6 %;

• маркетинговые исследования: производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 35,3 %; производство изделий медицинской техники, средств измерения, оптических приборов и аппаратов – 14 %; производство аппаратуры для радио, телевидения и связи – 12,5 %;

• прочие виды инновационной деятельности: производство автомобилей, прицепов и полуприцепов – 88,9 %; производство судов, летательных и прочих транспортных средств – 3,3 %; производство машин и оборудования – 3 %; производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара, и горячей воды – 2,5 %.

Затраты на технологические инновации по видам инноваций в период с 2000 по 2005 года претерпели следующие изменения:

• исследования и разработки – уменьшились на 3,2 %;

• приобретение машин и оборудования и прочих основных фондов, связанных с технологическими инновациями – увеличились на 5,5 %;

• приобретение новых технологий – увеличились на 0,9 %;

• приобретение программных средств – увеличились на 4 %;

• производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов – увеличились на 5,7 %;

• обучение и подготовка персонала, связанного с технологическими – увеличились на 0,3 %;

• маркетинговые исследования – увеличились на 0,1 %.

Число организаций участвовавших в разработке совместных инновационных проектов в период с 2000 по 2005 года осталось неизменным, в большей части это организации таких стран как СНГ и восточной Европы, страны ЕС, Норвегия, Швейцария и Исландия. За этот период количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок сократилось в два раза, за счёт организаций таких стран как: Россия, страны ЕС, Норвегия, Швейцария и Исландия.

Количество приобретенных новых технологий предприятиями Нижегородской области в период с 2000 по 2005 года увеличилось в четыре раза: права на патенты, лицензии на использование изобретений – увеличились пять раз; результаты исследований и разработок – уменьшились на 14 %; ноу-хау, соглашения на передачу технологий – увеличились на 77 %; покупка машин и оборудования, связанных с внедрением инноваций – увеличились в 3,5 раза; целенаправленный прием квалифицированных специалистов – увеличились на 38 %; соглашение на передачу программных средств и др. – уменьшился на 78 %. Число новых технологий приобретенных отраслями промышленности в период с 2000 по 2005 года увеличился в три раза: топливная промышленность увеличила количество приобретенных новых технологий на 18,75 %; химическая и нефтехимическая промышленность – уменьшила на 14,29 %; машиностроение и металлообработка – увеличили в 8 раз; легкая промышленность – увеличили в 6,5 раз; пищевая промышленность увеличили в 15 раз.

Количество переданных новых технологий

предприятиями Нижегородской области в период с 2000 по 2005 года увеличилось в шесть раз: права на патенты, лицензии на использование изобретений – увеличились в пять раз; результаты исследований и разработок – уменьшились на 7 %; покупка машин и оборудования, связанных с внедрением инноваций – увеличились в 13 раз.

Количество инновационно-активных организаций подавших заявки на патенты в период с 2004 по 2005 года увеличилось на 75 %. Количество поданных заявок на: патенты и изобретения увеличились на 20 %; патенты на промышленные образцы, свидетельства на полезные модели – 85,7 %.

Представленные выше данные свидетельствуют о том, что Нижегородской области успешно реализуется фаза развития шестого технологического уклада – рост лицензирования производственных технологий. Результат реализации данного процес-

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Пилипенко А.В.** Инновационная активность российских предприятий: условия роста / А.В. Пилипенко. М.: Маркет ДС, 2003. 432 с.

2. **Переходов В.Н.** Основы управления инновационной деятельностью / В.Н. Переходов. М.: ИНФРА-М, 2005. 222 с.

3. Перспективы и условия внедрения новшеств: монография / под ред. О.В. Федорова. М: ИНФРА-М., 2007. 300 с.

4. Коммерциализация технологий: учеб. пособие / Под ред. О.В. Федорова. М.: ИНФРА-М, 2008. 347 с.

УДК 332.122:338.43

Мамбетова Ф.М

Разработка организационно-экономического механизма регулирования зернового рынка

Совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса предусматривается по ряду направлений. Первое направление повышения эффективности механизма государственного регулирования – совершенствование кредитной и налоговой политики.

Проблема совершенствования финансово-кредитного механизма может быть решена на основе осуществления ряда мероприятий: использование средств специального государственного фонда кредитования АПК путем предоставления их крупным учреждениям на условиях целевого использования, возвратности и платности; освобождение от налогообложения всей или части прибыли, полученной от кредитования предприятий АПК; целевой помощи хозяйствам – получателям средств (частичное дотирование платежей на погашение процентов и основных сумм кредитов); выдача государственных гарантий за счет спецфонда при кредитовании АПК.

Систему поддержки регионального АПК обеспечивают как сам регион, так и федеральный центр. Считается, что распределение поддержки регионального АПК между регионом и центром должно осуществляться пропорционально объему сельскохозяйственной продукции, производимой для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынка. Такой подход обеспечит региону поддержку собственного АПК со стороны центра по принципу: чем больший вклад регион вносит в формирование федерального продовольственного фонда, тем большую поддержку получает с федерального центра, что представляется нам вполне справедливым.

Чем выше ставка банковского процента, тем меньше возможных видов деятельности, приносящих большую прибыль, чем прибыль, получаемая на основе вложения денежных средств в банк под проценты, и наоборот. Следовательно, главным направлением оживления в целом экономики является снижение ставки банковского процента, а отдельных ее отраслей – льготное кредитование. Для сельского хозяйства это крайне актуально и льготное кредитование – одно из важнейших условий его развития.

Одним из наиболее распространенных инструментов государственного регулирования экономики являются налоги. В современной рыночной экономике применяется довольно сложная система

налогов для изъятия определенной части доходов предприятий.

В связи с этим, совершенствование системы налогов должно осуществляться в направлении уменьшения финансового пресса на сельхозтоваропроизводителей. В отдельных отраслях сельского хозяйства целесообразно пересмотреть в сторону снижения даже обязательные платежи во внебюджетные фонды. Необходимо сократить виды налогов и конкретизировать налогооблагаемую базу, другими словами следует упростить систему налогообложения, вплоть до введения для всех сельхозтоваропроизводителей единого налога по принятому в мировой практике нормативу от стоимости сельскохозяйственных угодий.

Второе направление совершенствования экономического механизма государственного регулирования – финансирование. Финансирование сельского хозяйства осуществляется из федерального, региональных и местных бюджетов. При этом доля федерального бюджета в последние годы имеет устойчивую тенденцию к снижению. Практически за ним осталось пополнение лизингового фонда и фонда льготного кредитования АПК.

Финансовая поддержка государством сельхозтоваропроизводителей должна быть направлена на создание благоприятных финансовых условий (доступ к кредитно-финансовым институтам, льготное кредитование, льготные транспортные тарифы и т. д.), ослабление и последующее устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (услуги), реализацию федеральных и региональных целевых программ и т.д. Следует формировать федеральные и региональные фонды поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей.

Необходимо совершенствовать основные направления государственной поддержки сельского хозяйства, оказывать ее в первую очередь тем предприятиям, которые способны обеспечить быструю и наибольшую отдачу вложенных средств. Предоставление бюджетных кредитов и субвенций целесообразно осуществлять путем заключения с сельскохозяйственными предприятиями соглашений, в которых будут оговариваться обязательные условия их получения. Важно подчеркнуть, что поддержка, оказываемая на региональном уровне, должна быть унифицирована с федеральными условиями и соответствовать российскому законодательству.

Третье направление – стимулирование инвестиционной деятельности и лизинговых операций. Лизинговые операции должны получить дальнейшее развитие, что обеспечит ускорение освоения новой техники и технологий. Для этого должна осуществляться государственная поддержка сельскохозяйственного лизинга.

Четвертое направление – совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы.

Состояние производственной базы заготовительных предприятий и организаций существенно ограничивает их деловую активность. Недостаточное развитие производственной и рыночной инфраструктуры также является одним из факторов лимитирующих производство. Эта проблема пока не находит должного решения из-за дефицита инвестиционных ресурсов и неразвитости сельскохозяйственной кооперации. Основными причинами сокращения производства являются трудности со сбытом продукции, высокий уровень затрат на ее реализацию. Среди других причин сокращения производства чаще других (30–60 %) является изношенность технических средств, отсутствие средств на их обновление и ремонт, высокая стоимость кредита и жесткая налоговая политика.

Как показывают проведенные нами исследования, объемы и формы реализации сельхозпродукции все в большей степени определяются складывающейся ситуацией на рынке:

– снижение объемов продукции, продаваемой для федеральных и региональных нужд из-за несвоевременности расчетов за нее заготовительными организациями;

– расширение переработки собственной продукции, а также сдача ее на давальческих условиях перерабатывающим предприятиям и увеличение доли переработанной продукции в общем объеме реализации;

– расширение собственной базы хранения продукции в целях ее реализации в перспективе по более высоким ценам.

При формировании институциональной структуры продовольственных рынков были допущены существенные просчеты, негативно сказавшиеся на его функционировании.

Во-первых, следует отметить, что на федеральном уровне пока не удалось выработать и осуществить комплексную систему правовых, экономических и организационно-административных мер, обеспечивающих соблюдение интересов участников продовольственного рынка и государства, надежную и гибкую защиту внутренних рынков при равноправной и добросовестной конкуренции.

Во-вторых, государство не сумело наладить партнерских отношений с другими участниками продовольственных рынков. Продолжая быть крупнейшим оптовым покупателем, оно само длительное время нарушало договорные обязательства и являлось одним из основных центров неплатежей в стране.

В-третьих, оставляя ведущие позиции на продовольственном рынке, государство в свое время не позаботилось о создании рыночной инфраструктуры. Без государственной опеки быстро свернулись товарные биржи. Созданные с запозданием продовольственные оптовые рынки во многих случаях оказались в руках теневых и криминальных структур. Не успели сформироваться сбытовые кооперативы. Отсутствие собственных хранилищ и мощностей по переработке, а также ошибки в методах приватизации перерабатывающих предприятий привели к усилению диспаритета цен и неравноправию уже внутри АПК.

В-четвертых, недальновидная внешнеэкономическая политика, особенно в первые годы реформ, когда продовольственные рынки оказались практически открыты для импорта, привела к реальной угрозе продовольственной безопасности. При этом, конкуренция импортеров вызвала не рост конкуренции и снижение цен, а сворачивание отечественного производства.

В-пятых, непоследовательная региональная продовольственная политика привела к обособлению региональных продовольственных рынков, где созданы собственные рыночные институты, административные ограничения, системы поддержки и т. д. Образовались локальные продовольственные рынки с ценами, разнящимися иногда в несколько раз. Локальные рынки все более информационно замыкаются. Идет сокращение интенсивности межрегионального оборота. Темпы его снижения превышают темпы сокращения производства более чем в 2 раза.

В-шестых, до сих пор не сформирована финансово-кредитная инфраструктура продовольственных рынков, которая должна обеспечивать участников рынка необходимыми оборотными средствами для проведения сделок, страховать риски невыполнения контрактных обязательств, ценовых и валютных колебаний, обеспечивать надежность расчетов при контрактации.

Следующее направление совершенствования организационно-экономического механизма, и, на наш взгляд, важнейшее в современных условиях, – регулирование цен.

Ценовая политика – это часть экономической политики. Она может проводиться как государством, так и частными организациями (монополиями, картелями, товариществами и т. д.). Ее задачами в сельском хозяйстве являются: соблюдение паритета цен, обеспечение соответствующего дохода сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечение населения продуктами питания и решение внешнеэкономических задач. Цены должны обеспечивать нормально функционирующим предприятиям возмещение затрат и получение достаточного чистого дохода для ведения эффективного расширенного воспроизводства.

Основными недостатками ценообразования на продукцию АПК в настоящее время являются диспаритет цен на ресурсы для сельского хозяйства, наличие посредников и монополизм перерабатывающих предприятий, выведение денежных средств в теневые наличные обороты.

Не отрицая необходимости увеличения абсолютных размеров государственной поддержки аграрного сектора экономики на первое место следует выдвинуть обоснование тех инструментов государственного регулирования цен, которые позволят обеспечить эффективность использования выделяемых средств. В качестве основных направлений следует рассматривать: поддержку производства качественных и экологически чистых продуктов; основой государственной поддержки потенциально конкурентоспособных на внешнем рынке российских производителей должно быть политическое лоббирование интересов отечественного АПК; на внутреннем рынке поддержка должна быть обеспечена тем предприятиям АПК, которые производят конкурентоспособную продукцию.

В качестве финансовых источников осуществления мер улучшению ценовых соотношений между сельским хозяйством и другими отраслями экономики могут быть целевые отчисления от средств, получаемых в результате внешнеэкономической деятельности. Кроме того, целесообразно вернуться к формированию федерального и региональных фондов поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет аккумулирования доли налога на добавленную стоимость и акцизов при реализации продовольствия на отечественном рынке.

В каждом конкретном сегменте регионального продовольственного рынка с учетом сложившейся ситуации может быть применена различная стратегия государственной поддержки.

К механизмам государственного регулирования цен общего характера, независящим от типа выбранной стратегии в конкретном сегменте продовольственного рынка, следует отнести систему мер по обеспечению доступности кредита, совершенствованию налоговой системы, формированию эффективного собственника, развитию инфраструктуры.

Особую актуальность минимизация экономически вредных традиционных издержек. Данная задача, прежде всего, должна решаться на местном и региональном уровнях на основе реализации следующих мер:

– **развитие кооперации и интеграции предприятий** АПК, способствующих появлению эффективных структур и схем управления товарными потоками;

– **формирование государственных структур,** содействующих эффективным маркетингу и управлению товарными потоками.

Реализация указанных мероприятий по своему экономическому содержанию приводит к замене экономически вредных трансакционных издержек необходимыми. Однако без целенаправленной государственной поддержки развития указанных процессов не будет динамичным. Мировой опыт свидетельствует о решающей роли государства в формировании и успешном функционировании такой инфраструктуры. В подавлении центров возникновения экономически вредных и оптимизации экономически необходимых трансакционных издержек роль государства должна возрастать.

В числе мер по совершенствованию ценообразования на продукцию АПК следует выделить поставку товаров внутри технологического цикла с отсрочкой платежа, взаимная заинтересованность в выведении максимальной доходности на производителя сельскохозяйственной продукции, как наиболее “льготного” элемента технологического цикла, создание на основе государственной поддержки и финансирования региональных информационно-консультационных центров, имеющих официальный статус в системе государственного управления АПК в регионе и обеспечивающих недискриминационный доступ к стандартному перечню бесплатных маркетинговых услуг. Государство должно осуществлять текущий мониторинг цен и связанных с ними показателей эффективности производства и воспроизводства.

Важнейшими элементами системы государственного регулирования должны стать меры:

– **по поддержанию общего уровня доходности** в отрасли через оказание государственной поддержки селу и стимулирование платежеспособного спроса;

– **антимонопольного регулирования и регулирования** пропорций внутри отраслевого и межотраслевого обмена, повышению конкурентного потенциала отрасли, устранение диспаритета в отношениях между сельским хозяйством и другими отраслями экономики;

– **внедрение современных технологий в сельскохозяйственное** производство и АПК;

– **содействие развитию рыночной инфраструктуры**, формированию инфраструктуры федерального и продовольственных рынков;

– **поддержание стабильной благоприятной** конъюнктуры на рынке путем проведения государственных интервенций;

– **создание механизма, обеспечивающего** перераспределение и концентрацию земель сельскохозяйственного назначения у эффективно работающих предприятий; обеспечению села доступными кредитами; проведению политики разумного протекционизма и обеспечению отечественным товаропроизводителям условий для нормальной конкуренции с внешним рынком и т. д.;

– **формирование механизма инвестирования,** обеспечивающего приоритет инвестиций в АПК: вложения в базовые сферы сельскохозяйственного производства, техническое переоснащение отраслей, создание инфраструктуры сельскохозяйственного рынка, дорожное строительство, восстановление и развитие сельских территорий;

– **обеспечение поддержки приоритетных на**учных исследований, опытно-конструкторских работ, информационно-консультативной службы, подготовки и повышения квалификации кадров, способных адаптироваться к новым экономическим условиям.

Позитивные тенденции развития продовольственного рынка в последнее время сопровождаются рядом негативных проявлений. Произошло падение производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, сопровождающееся диспаритетом цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией, снижением производительности труда, не соблюдением технологий производства. Нет действенных рычагов управления рыночными процессами. В производстве и торговле наблюдается значительный объем теневого оборота. В сферах

распределения и обмена происходит неоправданное увеличение цен реализации из-за роста звенности товародвижения. На продовольственном рынке сохраняется сложная с элементами дублирования, система контроля, не дающая полной гарантии качества и безопасности товаров. Сертификация товаров и услуг формируется медленно. Не снижаются диспропорции в перераспределении доходов между производителями и торговлей.

Среди основных направлений регулирования продовольственного рынка страны обычно указываются: совершенствование кредитно-финансовой системы; ценовое регулирование; развитие инфраструктуры; создание организационно-экономического механизма регулирования рынка.

Реализация этих направлений предусматривает ряд мероприятий:

– **провести реструктуризацию долгов товаропроизводителей** с жесткими условиями дальнейшего ведения финансово-хозяйственной деятельности (нормативы по заработной плате, хозяйственным издержкам, ограничения пользования банковскими кредитами и т. д.);

– **ввести порядок взаиморасчетов между продавцами** и покупателями стратегического сельскохозяйственного сырья (зерно, семена масличных культур, сахар, мясо, животное масло) и жизненно важных продуктов питания, предусматривающий нормативы расчетов, ограничение бартерного обмена, наличных расчетов и т. д.;

– **осуществлять расчеты за стратегическое** сельскохозяйственное сырье и жизненно важные продукты только через систему уполномоченных банков, операторов, которые контролируют соблюдение установленного порядка взаиморасчетов и выступают в роли гарантов устойчивого товарно-финансового обращения на продовольственном рынке;

– **внедрить простые и двойные складские** свидетельства как универсальный общегосударственный механизм привлечения инвестиций в сельское хозяйство под гарантии уполномоченных банков, операторов;

– **обязать операторов рынка временно осуществлять** куплю-продажу сельскохозяйственного сырья через уполномоченные государством биржи;

– **осуществлять выдачу субсидий только экономическим** субъектам, производящим стратегическое сельскохозяйственное сырье и жизненно важные продукты питания и не нарушающим установленные государством правила;

– **создать модели товарно-финансового обращения** для обеспечения спецпотребителей и социального контингента с целенаправленным расширением емкости потребительского рынка за счет целевой денежной эмиссии и др.

Регулирование зернового рынка осуществляется в рамках государственной аграрной политики. Надо отметить, что в последнее время все более активно изучаются проблемы формирования эффективной российской аграрной политики. При этом в экономической литературе утвердился достаточно широкий подход к трактовке сущности аграрной политики. С одной стороны, бесспорно, что аграрная политика – это составная часть общей экономической политики государства, которая тесно функционально связана с ее другими составляющими – внешнеторговой, промышленной, экологической, социальной и т. п. политиками.

Наряду с этим, в аграрную политику включают и политику развития аграрного сектора (как стратегию макроэкономического управления), и продовольственную политику (ориентированную на социальные вопросы возможности потребления продуктов питания основными группами и слоями населения в соответствии с реальными доходами), и агропромышленную политику (которая должна решать совокупность сложнейших проблем по функциональному взаимодействию сельского хозяйства с такими сферами как торговля, переработка, производство средств производства, финансы и кредит), и внешнеторговую аграрную политику (связанную с национальными интересами страны на мировых рынках) и еще ряд направлений.

Таким образом, аграрная политика предстает как совокупность принципов, мер и действий, реализуемых государством для создания условий эффективного функционирования агропромышленного комплекса страны. Соответственно многочисленными задачами регулирования российского АПК становятся: стабилизация агропромышленного производства с последующим его развитием; обеспечение продовольственной безопасности страны на необходимом уровне; поддержание рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия; последовательное улучшение продовольственного обеспечения населения; поддержание баланса между сельским хозяйством и другими отраслями экономики; защита отечественных сельхозтоваропроизводителей и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алтухов А.И.** Зерновой рынок России на рубеже веков / А.И. Алтухов. М.: АМБ-агро, 2000.
2. **Ахметов Р**. Совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы АПК / Р. Ахметов // Международный сельскохозяйственный журнал. 2002. № 2.
3. **Гордеев А.В.** России нужна внятная и эффективная агропродовольственная политика (по материалам интернет-конференции) / А.В. Гордеев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. № 1.

УДК 331.101.3, 338.439.222

Радченко В.П.

Особенности развития человеческого потенциала аграрной экономики

Необходимость стимулирования развития человеческого капитала аграрной экономики, предотвращения угроз его энтропии, отрицательной миграции в сельской местности, актуализирует востребованность теории человеческого капитала и ее дальнейшую методологическую и практическую проработку применительно к условиям развития российских сельских систем. Теория человеческого капитала сформировалась к концу XX века, свое методологическое оформление она получила в работах Т. Шульца и Г. Беккера, где “человеческий капитал рассматривается как ресурс, более значимый, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Человеческий капитал выступает краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности”. В рамках теоретической парадигмы теории человеческого капитала исследователи обращают внимание на два основных аспекта: функциональную значимость, то есть способности человеческого капитала приносить доход, а также на его сущностной стороне – форме личного фактора производства. Кроме того, значимым является взаимодействие внутреннего и внешнего аспектов развития человеческого капитала: важным является как внешнее стимулирование в рамках профессиональных, социальных взаимодействий и посредством государственных программ, так и внутренняя мотивация работников и членов сельского социума в приобретении навыков и развитии системы собственных профессиональных компетенций.

Многообразие подходов к исследованию сущности и факторов развития человеческого капитала указывает на вариативность практических подходов и различную степень их эффективности применительно к сельской экономике. Традиционно круг социально-экономических проблем села рассматривался на основе категорий рабочая сила, трудовые ресурсы, позднее человеческий фактор. Для отечественной школы политической экономии довольно долго наиболее востребованным был подход К. Маркса, использовавшим категорию рабочая сила, которая рассматривается в качестве товара, со стоимостью, определяемой издержками производства. В трактовке Маркса рабочая сила наделялась признаками воспроизводимости, а воспроизводство рабочей силы было отнесено к числу сфер, в которых протекает процесс общественного воспроизводства. Однако, воспроизводственная природа рабочей силы в марксистской трактовке целостного развития не получила. Отечественной экономической школой советского периода осуществлялись попытки проработки вопроса о воспроизводстве рабочей силы, в частности, Е. Маневичем и М. Сониным рассмотрены стимулирующая и воспроизводственная функции заработной платы, проведено разграничение текущих и капитальных затрат на рабочую силу, С. Струмилиным [1] оценен вклад образования в экономическое развитие и эффективность вложений в человека.

С позиции теории национального (общественного) богатства, человеческий капитал выступает составным элементом национального богатства. Дж. Кендриком [2] осуществлены попытки включения отдельных составляющих человеческого капитала (и его накопления) в альтернативные расчеты в системах национального счетоводства.

Эти попытки свидетельствуют о возможностях количественного измерения составляющих человеческого капитала, а значит, разработки системы индикаторов в стратегиях его развития в социально-экономических системах.

Наряду со значимостью количественного изменения стоимости трудовых ресурсов и величины человеческого капитала в отечественной науке не теряет значимости проблема категориальной неопределенности и различий между понятиями: рабочая сила, человеческий фактор, трудовой потенциал, человеческий капитал, человеческий потенциал. В табл. 1 представлена система определений данных понятий и встроенность их в отечественные и зарубежные концепции человеческого капитала.

Таблица 1

Система определений, востребованных теорией человеческого развития

Понятие	Определение	Концепция
Человеческий фактор	Совокупность личностных качеств работника: инициатива, ответственность, креативность, самореализация, структура его мотивов преимущественно в сфере труда	*Социально-трудовая концепция*: попытка оценить вклад персональных мотивационных и личностных качеств в результативность труда и систему социальных связей компании отдельного работника. (В. Ядов [3])
Трудовые ресурсы	Часть населения страны, которая в состоянии по своим социальным и психофизиологическим качествам трудиться в народном хозяйстве при определенном уровне развития производительных сил	*Количественная трудовая теория*: попытка оценить конкретные структурно-количественные аспекты предложения труда в национальной экономике (А. Ткаченко [4])
Трудовой потенциал	1) выражается средним числом человеколет трудовой жизни, которое поколению предстоит прожить в составе экономически активного населения при заданном уровне смертности и экономической активности	*1) Количественная трудовая теория*: использование категории вместе с трудовыми ресурсами для экономического учета (РГЭА им. Г.В. Плеханова)
	2) конкретно социально-экономическая форма реализации человеческого фактора, включающая структурные и мотивационные аспекты	2) *Политэкономическая концепция трудового потенциала*: попытка определить общественную комбинацию личностных свойств, качеств, компетенций, которые рабочая сила может применить в общественном производстве на определенном этапе его развития (И. Маслова [5])
Человеческий потенциал	1) население страны, в том числе вне трудоспособного возраста (включает трудовой потенциал)	1) *Статистический подход*: фиксация разграничения между трудовым и человеческим потенциалом
	2) накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемой в различных сферах деятельности, в том числе и в потреблении	2) *теория человеческого развития*: проводит различия между трудовым и человеческим потенциалом, и рассматривает население во всем богатстве его способностей, знаний, компетентностей, независимо от того, в какой сфере общественной жизни они реализуются (Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Минцер, Б. Вейсброд, Э. Дэнисон [6])
Человеческий капитал	накопленные знания, умения и компетенции, полученные человеком в процессе обучения, социализации и практической деятельности, позволяющие ему успешно выполнять профессиональную деятельность и быть адекватным членом общества	Теория человеческого капитала: попытка обосновать значимость человеческого капитала как фактора экономического роста, развитие которого находится в прямой зависимости от величины и структуры инвестиций, осуществляемых в него (Чикагская школа политической экономии, Р. Капелюшников[7])

Важной проблемой управления человеческим потенциалом аграрной экономики является не столько его количественная оценка, сколько условия и стимулы его реализации. Эти условия создаются, если человеческий капитал реализует себя как фактор экономического роста, источник социального и экономического прогресса. Кроме того, важной является функция стимулирования экономической активности, которая должна реализовываться в хозяйственной подсистеме села; это возможно, если человеческий капитал рассматривается в тесной увязке с конкретной личностью, каждым человеком, живущим и работающим в сельской системе.

Российское сельское хозяйство десятилетиями развивалось в русле концепции “человек для производства”, когда человеческий фактор рассматривался исключительно как ресурс для производства. В результате сельский социум приобрел признаки внеэкономической, корыстной корпоративности. Кроме того, сельские системы характеризуются неограниченностью властных функций административного ресурса, размытостью и бюрократичностью ведомственных и производственных иерархий. Все это увеличивает степень конфликтности различных групп сельского социума, подавляет мотивацию и способствует дальнейшему разрушению социального потенциала российского села.

Источники созидательной активности, вовлечения сельского социума в реконструкцию системы отношений в аграрных регионах следует искать, по мнению П.Михеева, в изменении целевых установок производственных систем, способах организации и демографического поведения. При этом социальная инфраструктура сельской

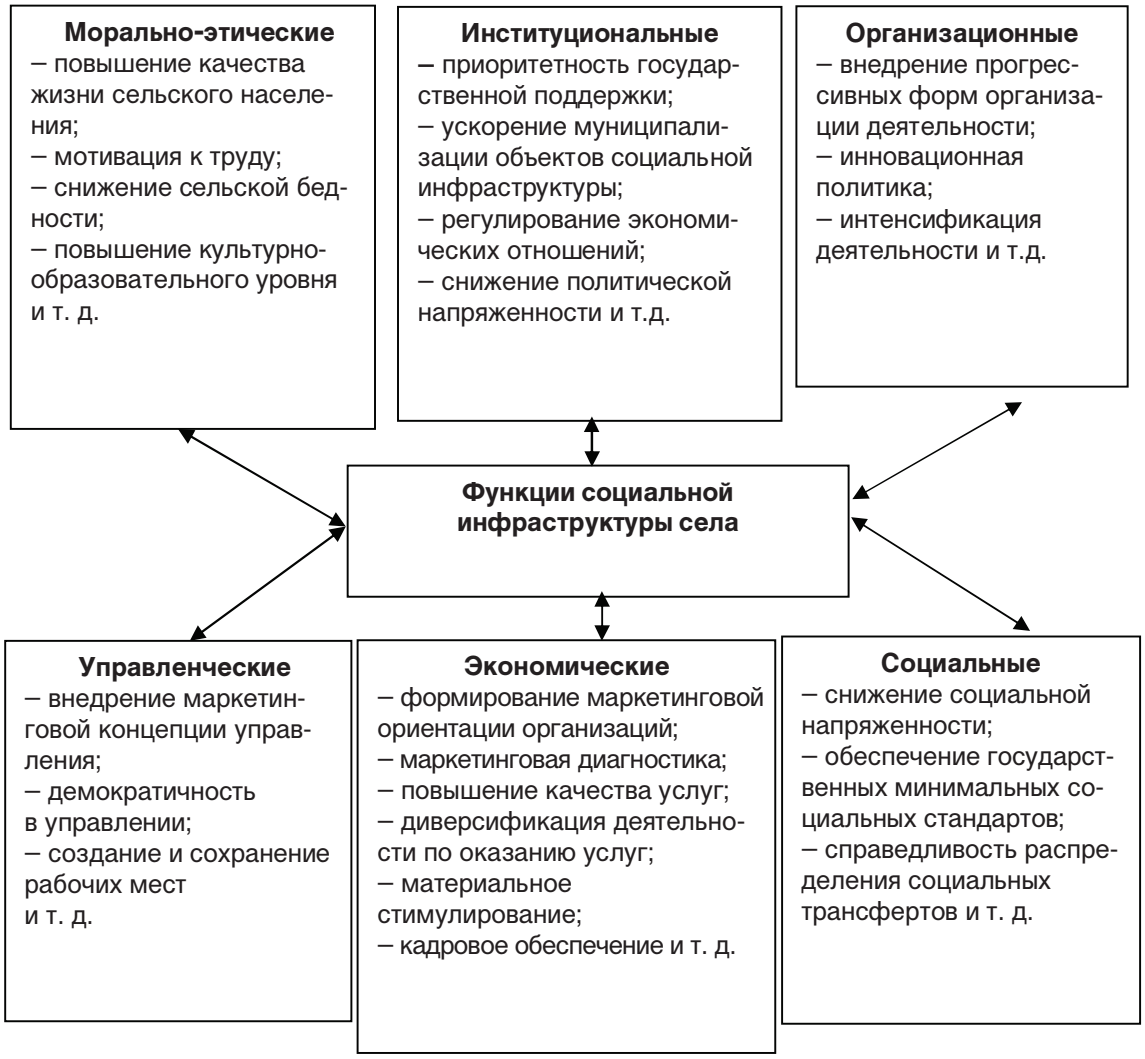


Рис. 1. Функции, реализуемые социальной инфраструктурой

Таблица 2

Противоречия социального регулирования в посткризисной экономике России [10]

Группы проблем	Особенности проявления в системе социального регулирования села	Способы преодоления противоречий
Слабая связь социальной политики с экономической	Большой проблемой является выявление и учет конкретных зависимостей развития социальной сферы от сдвигов в экономике. Отсутствие горизонтов прогнозирования экономической ситуации на селе делает меры социальной политики запаздывающими или несвоевременными.	Развитие информационного потенциала агросферы посредством социально-экономического мониторинга как на федеральном уровне, так и в регионах
Реализуется в отношении уязвимых слоев сельского населения, оставляя без внимания стратегические человеческие ресурсы	Реализация социальной политики "по остаточному принципу" в течение десятилетия привела к тому, что субъектами поддержки становятся лишь социально-уязвимые слои населения. При этом, недоучет интересов обеспеченной части социальных ресурсов села ведет к снижению мотивации, заинтересованности к жизни в сельских системах, а также к появлению негативных демографических тенденций (отрицательная миграция и снижение рождаемости в благополучных группах сельского населения, профессиональная перепрофилизация)	Осуществляемая поддержка уязвимых слоев населения, а также всей социальной структуры должна оказывать стимулирующее воздействие сочетая методы прямого субсидирования с формами косвенной поддержки (например, ссуды на образование), которые повысят заинтересованность селян в улучшении качества жизни
Отсутствие сбалансированности целей социального регулирования федерального центра и регионов	Долгое время социальная политика в аграрной сфере формировалась сверху-вниз, дополняясь целями регионального регулирования. Это приводило к нерациональному использованию ресурсов системы социального регулирования и нереализации мероприятий социальной политики. В центре внимания социальной политики практически отсутствовал локальный уровень территориальных сельских систем, на котором очевидно проявляются все социальные проблемы.	Перенос акцентов в формировании и реализации социальной политики из федерального центра в регионы, на уровень сельских территориальных систем
Неэффективное институциональное регулирование села	Ключевой проблемой развития сельских систем является система институтов, прежде всего институт собственности, неразвитость которого провоцирует проблемы как в системе агропредпринимательства, так и в социальной структуре. Кроме того, государство должно постоянно отслеживать изменения, происходящие в организационной структуре АПК, оптимизировать ее, поддерживая формы индивидуального предпринимательства и кооперацию, что является источником позитивных сдвигов в социальной сфере села	Совершенствование законодательства о земле, осуществления мониторинга организационного потенциала региональных АПК

системы выступает "концентратором человеческого общения, а, значит, индикатором зрелости общностных процессов сельского социума" [8].

Социальная инфраструктура села представляет должна представлять собой целесообразно сформированную материально пространственную среду, необходимым условием организации которой является максимальная доступность и пространственно-временная приближенность ее звеньев к сферам социальной и индивидуальной активности человека. Концептуальная модель стратегического развития социальной инфраструктуры села предполагает комбинацию экзогенных и эндогенных факторов, а также весьма значимых факторов развития, в числе которых рассматривают финансовые ресурсы, информационное обеспечение, индикативное планирование, регулирование занятости, позиционирование на рынке социальных услуг, инновационную активность, маркетинговое управление, технологичность производства. На рис. 1 систематизированы функции социальной инфраструктуры, реализация

которых способствует эволюции человеческого капитала села.

Управление социальной инфраструктурой села подразумевает реализацию системного подхода к управленческой деятельности с четко поставленной целью, детализированной совокупностью мероприятий, направленных на ее достижение, и представляет собой определенный образ мышления в управлении организациями социальной сферы села, специфика которых – ориентация, как на требования рынка, так и потребности сельского социума, человеческих ресурсов сельской экономики.

Следует отметить, что реализуемая в настоящее время социальная политика в отношении села требует существенного пересмотра, прежде всего в направлении упорядочивания комплекса социальных отношений и роли государственной и муниципальной власти в них, а также развития основ "социального государства" [9]. В табл. 2 систематизированы проблемы социальной политики России и возможные варианты их решения.

Построение основ социального государства в аграрной сфере, в центре которого находится человек, социум, в совокупности своих потребностей, ценностных установок и целей развития, предполагает реализацию следующей *системы принципов*.

Прежде всего, это реализация экономической свободы индивида в сельской системе, развитие предпринимательства и признание права предпринимателей, лиц наемного труда на "тарифную автономию" [11], то есть на рыночный принцип установления цены на человеческий капитал. Реализация этого принципа в системе агропроизводства способствует развитию социально-трудовых отношений между трудом и капиталом. С помощью механизма социального партнерства, договорной культуры возможно достигнуть паритета интересов собственников, менеджеров, наемных работников, стабилизировать трудовую сферу села. Государство должно реализовывать согласительную роль, осуществляя правовую поддержку.

Во-вторых, реализация принципа экономической демократии, предполагающего соучастие сельского социума в выработке программ и социально-экономических решений, касающихся условий оплаты труда, перспектив развития организационного потенциала территориальной агропроизводственной системы. Это, безусловно, создает чувство сопричастности к развитию сельской системы, заинтересованности в перспективных стратегиях. Кроме того, привлечение социума к разработке стратегий развития села позволит решить проблему несогласованности целей федерального и регионального социального регулирования, обеспечит целевое использование средств бюджетов, выделенных на мероприятия социальной политики.

Третий принцип – социальной ответственности. Вовлеченность крестьян в проблемы развития местного сообщества порождает чувство заинтересованности, которое должно трансформироваться в чувство ответственности, причем в условиях села – солидарной ответственности, основанной на целостности сельского социума, за результаты своего труда или предпринимательства, а также поддержку уязвимых слоев населения. Преодоление социальной дифференциации на селе – серьезная проблема, решение которой должно осуществляться как силами государства, так и местного сообщества через систему взаимопомощи и благотворительных программ, реализуемых предпринимателями.

Таким образом, можно заключить, что на современном этапе в развитии человека, жителя села важнейшую роль играют социальные условия, инфраструктура, система личных и групповых мотивов и потребностей, удовлетворение которых в значительной степени детерминировано существующими (или отсутствующими) в сельской экономике рыночными механизмами. Будучи важнейшим институтом современной социально-экономической системы, рынок обеспечивает распределение экономических ресурсов, в числе которых важную роль играют человеческие ресурсы; кроме того, рынок задает правила игры в хозяйственной подсистеме сельской экономике, позиции государства и общества в стимулировании развития социального потенциала села.

Однако до настоящего времени социальная политика в сельских районах в основном сводилась к социальной защите населения, где преобладали перераспределительные механизмы использования ограниченных ресурсов для поддержки наиболее уязвимых слоев сельского населения. Подобная политика не рассматривала в качестве приоритетного объекта регулирования человеческий и социальный капитал аграрных территорий, не предполагала стимулирующих социальных составляющих в различных направлениях экономического регулирования: приватизационного, финансового, инвестиционного, имущественного, налогового и других. Однако взаимосвязь основных составляющих аграрной экономической по-

литики и необходимость включения социальной компоненты актуализируется на современном этапе, что предусматривает корректировку направлений и механизмов сохранения и развития человеческого потенциала села.

Перераспределительные механизмы сохранения человеческого потенциала села по-прежнему играют значимую роль, которая выражается в защите уязвимых слоев сельского населения, осуществлении вклада в текущее воспроизводство населения для обеспечения минимальных стандартов потребления и удовлетворения базовых потребностей. Кроме того, перераспределительные механизмы реализуют экономические функции поддержания объемов платежеспособного спроса в сельской экономике, модификации его структуры и постепенной эволюции потребностей сельского населения от базовых (питание, безопасность, социальные потребности) к инновационным (склонность к предпринимательству, образование). Перераспределение на селе обеспечивает также сглаживание социальных конфликтов, повышение уровня доверия сельского социума власти; посредством развития социальной инфраструктуры повышает доступность социального ресурса.

Наряду с перераспределением, в числе важных механизмов сохранения человеческого капитала в настоящее время выступают механизмы социального развития, которые с момента реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" рассматриваются в качестве приоритета. Эти механизмы предусматривают создание и распределение социально значимых благ, которые являются результатом функционирования непроизводственной сферы сельской экономики.

Таким образом, можно заключить, что в настоящих условиях развитие социальной сферы села и удовлетворение социальных потребностей сельских жителей должно стать неотъемлемой частью воспроизводственного процесса сельской экономики, с учетом особой значимости и изменения роли человеческого капитала села в ее развитии. *Особенности развития человеческого потенциала сельской экономики* можно определить следующим образом:

1) невысокий уровень профессиональной квалификации работников сельскохозяйственных предприятий, отсутствие институциональных условий обеспечения организованного труда создает предпосылки для ухода работодателей и работников из сельской экономики; отсутствие адекватных рынку механизмов регулирования занятости и уровня заработной платы в отраслях аграрной специализации;

2) большие масштабы квазизанятости (заготовки, труд в личных подсобных хозяйствах, занятость в новых нетипичных для села отраслях – агротуризм). Самозанятость не развивает структуру спроса и предложения на сельском рынке труда, что стимулирует отходничество и неформальную занятость сельских трудовых ресурсов;

3) демографический спад;

4) социальная деградация трудовых коллективов из-за отсутствия экономических механизмов формирования заработной платы и механизмов контроля за соблюдением трудовых прав работников;

5) отсутствие механизмов социальной ответственности бизнеса за условия воспроизводства рабочей силы, что также служит фактором истощения человеческого капитала села.

Важнейшей закономерностью сохранения и развития человеческого капитала аграрной экономики является его включенность в социально-экономические отношения, которая обеспечивается на основе формирования адекватной рынку мотивации и потребностей селян в хозяйственных взаимодействиях с целью формирования условий для воспроизводства семьи в ареале территориальной сельской системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Струмилин С.** Очерки экономической истории России. М., 1960.

2. **Кендрик Д.** Совокупный капитал США и его формирование: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978.

3. **Здравомыслов А., Рожин В., Ядов В.** Человек и его работа. М.: Мысль, 1978.

4. **Ткаченко А.А.** Вопросы управления трудовыми ресурсами как системой // Вопросы теории и практики управления трудовыми ресурсами. М., 1983.

5. **Маслова И.** Трудовой потенциал советского общества. Вопросы теории и методологии исследования. М.: ИЭ АН СССР, 1987.

6. The journal of Political Economy. 1962. Vol. 70, № 5, Pt 2: Investments in Human Beings.

7. **Капелюшников Р.** Человеческий капитал России: эволюция и структурные особенности // Вестник общественного мнения. № 4 (78) июль-август. 2005. С. 46–54.

8. **Михеев П.А.** Сельский социум изменяющейся России. Саратов: Издательство ПМУЦ, 2004. С. 9.

9. Социальная политика в постсоциалистическом обществе: Задачи, противоречия, механизмы. М.:

Наука, 2001. С. 98–101.

10. **Гриценко Н.** Проблемы формирования социального государства в России. В кн.: Социально-экономические проблемы переходного общества: Из практики стран СНГ. М.: Наука, 2000. С. 50.

11. **Гордеев А. О**. проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы //АПК: экономика, управление. № 9. 2007. С. 2–23.

12. Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: Зарубежный опыт и проблемы России. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2005.

УДК 311:330.15

Марьянова С.А.

Сущность и задачи статистики окружающей природной среды

Статистика, являющаяся основой научного познания и практической деятельности, призвана сыграть важную роль в осознании обществом серьезности экологических проблем, необходимости учета их в экономическом прогнозировании и развитии [4, С. 34–40] .

Укрепление общегосударственного регулирования природно-ресурсной и природоохранной сфер будет во многом зависеть от восстановления роли статистики ОПС, правильности ее организации, адекватности стоящим проблемам и способности оперативно содействовать их решению. Широкие практические возможности в этом направлении открылись после принятия в ноябре 2007 г. Федерального закона “Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации”.

Актуальность рассматриваемого направления статистического исследования определяется целым рядом факторов, а именно необходимостью:

– получения объективных оценок, отражающих реальные масштабы негативного влияния хозяйственной деятельности на окружающую среду и жизнедеятельность человека;

– определения роли природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение загрязнения и деградации, а также на сохранение и восполнение основных элементов природы;

– согласования стратегических целей и текущих задач развития производственной и природоохранной деятельности;

– проведения межрегиональных сопоставлений индикаторов окружающей среды и т. д. [5, С. 69–76].

Охрана природной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов – условие устойчивого и экологически безопасного развития современного общества, повышения уровня и качества жизни настоящего и будущего поколений людей. С учетом объективных и субъективных факторов, присущих природопользованию в России в исторической перспективе, можно было бы определить направления экологической политики, в реализации которых статистика, по мнению ученых Рябушкина Б.Т. и Думнова А.Д. [6, С. 23–34], востребована. Это:

– выбор приоритетных направлений природоохранной политики на каждом конкретном этапе развития и определение наиболее важных задач по их реализации;

– контроль за выполнением принимаемых решений, планов, заданий и программ, включая объяснение причин их невыполнения и учет имеющихся резервов;

– создание информационной основы для расчета (разработки) соответствующих экологических, экономических и (финансовых нормативов, необходимых для рационализации природопользования, регулирования природоресурсных и экологических платежей, выработки стимулирующих рычагов (как поощрительного, так и наказующе-штрафного характера) с использованием рыночных механизмов, системы прямого государственного регулирования;

– проведение макроэкономических расчетов в целях определения места природопользования и природоохраны в экономике страны;

– многие другие аспекты взаимодействия экономических и социальных факторов с природной средой жизнедеятельности людей.

Достаточно известный в области исследований проблем использования природных ресурсов и охраны окружающей природной среды ученый Думнов А.Д. подробно изучил становление ста-

тистики окружающей природной среды, проделав трудоемкую работу, выделив этапы ее развития. На основе информации, представленной в его работе [3, С. 5–18], дадим краткую характеристику каждого этапа (табл. 1).

Представленная информация в таблице свидетельствует о том, что статистика окружающей природной среды (далее также статистика ОПС) в теоретическом и практическом плане как у нас в стране, так и за рубежом существует с начала 70-х годов прошлого века. В процессе изначальной ее организации определенный круг проблем по объективным и субъективным причинам не получил однозначного решения [2, С. 5–15].

Статистика окружающей природной среды изучает процессы взаимодействия человека с окружающей природной средой и проблемы, связанные с сохранением, восстановлением и улучшением качества окружающей среды. Прежде чем дать определение статистики окружающей природной среды, рассмотрим, что должно являться ее предметом.

В соответствии с Федеральным законом "Об охране окружающей среды" от 10 января 2002 г.

Таблица 1

Этапы становления и развития статистики окружающей природной среды

Этапы становления статистики ОПС	Основная характеристика этапа. Особенности периода
Становление статистического изучения природных ресурсов и природопользования с XVIII века	Сбор статистического материала на государственном уровне по земельным ресурсам Начало развития комплексных аналитико-статистических исследований с описательно-географическими сведениями, характеризующими в состояние и развитие горной промышленности, элементами оценки запасов полезных ископаемых, лесные богатства, лесоводство и пользование лесными ресурсами, рыболовство и охоту, землепользование, растениеводство и животноводство и другие аналогичные сведения.
Статистика природных ресурсов и природопользования в 20-60-х годах XX века	Развитие теории и практики сбора статистической информации о природных ресурсах: Формирование устойчивой и информационно насыщенной статистики запасов полезных ископаемых и их добычи, а также статистики геологоразведочной деятельности. Эта организация постепенно сконцентрировала сбор и разработку статистических данных о движении запасов минерального сырья. Начали выпускаться подробные отчетные балансы запасов полезных ископаемых.
Формирование статистики охраныОПС в современном понимании; Упорядочение и системная организация статистики охраны ОПС в 70-х–80-х годах XX века	Развитие статистики состояния, загрязнения (деградации) и охраны окружающей природной среды, как логического развития статистики природных ресурсов и природопользования, Модернизация информационных потоков в традиционных природно-ресурсных сферах, сколько создание новой подотрасли статистики. Основные элементы статистики охраны ОПС в 70-х - 80-х годах XX века были сформированы и в целом обеспечили налаживание необходимых информационных потоков.
Статистика охраны окружающей природной среды на рубеже 80-х–90-х годов	Возрастание интереса к статистической информации о рациональности использования природных ресурсов, а также о состоянии, загрязнении (деградации) и охране окружающей природной среды в обществе. Начало публикаций в открытой печати ежегодных Государственных докладов о состоянии природной среды и природоохранной деятельности в стране
Статистика окружающей природной среды на современном этапе	Значительная стагнацией статистики ОПС (то есть статистического изучения природных ресурсов, природопользования, состояния, загрязнения (деградации) и охраны окружающей природной среды) по сравнению с предшествующими периодами, отсутствием крупных новаций, а также нарастанием системных проблем. Получает развитие исследования, позволяющие оценить природопользование и охрану окружающей природной среды с позиций макроэкономических показателей в рамках системы национальных счетов и сателлитной Системы природно-ресурсного и экономического учета

№ 7-ФЗ к охране окружающей среды относится "деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных и иных некоммерческих объединений, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий. Одновременно под окружающей средой в том же законе понимается "совокупность компонентов природной среды, природных и природно-антропогенных объектов, а также антропогенных объектов".

В законе "Об охране окружающей среды" и говорится об управлении в области охраны окружающей среды, но отсутствует указание на объект, которым необходимо управлять, чтобы получить желаемый результат [1, С. 32–34].

Мы полностью разделяем мнение Думнова А.Д., что используемый в Российском законодательстве и наиболее часто употребляемый в настоящее время термин "окружающая среда" неудачен поскольку включает и природную среду и искусственную (техногенную) среду, то есть совокупность элементов среды, созданных из природных веществ трудом и волей человека и не имеющих аналогов в девственной природе (здания, сооружения и т. п.)".

Проделав глубокий лексический и терминологический анализ основных понятий и определений, используемых в статистике ОПС Думнов А.Д., приходит к выводу о нецелесообразности использования в статистической теории и практике термина "окружающая среда", а предлагает понятие "окружающая природная среда", которое еще использовалось в законе РСФСР "Об охране окружающей природной среды", действовавшем в 1992–2002 гг.

К задачам статистики окружающей природной среды относятся:

- разработка системы показателей, характеризующих наличие, состояние и использование природных ресурсов;
- анализ воздействия человека на окружающую среду; характеристика природоохранных мероприятий и оценка их эффективности;
- определение величины затрат экологического назначения и их эффективности;
- анализ воздействия измененной деятельностью человека природной среды на самого человека и условия его жизни;
- факторный анализ динамики процессов, происходящих в природной среде.

Важнейшей задачей статистики является разработка системы показателей, характеризующих состояние, изменение окружающей среды и мероприятия по охране и восстановлению природных ресурсов, их эффективность; анализ выполнения программ по охране окружающей среды. Указанный перечень задач значительно расширен в работе [2, С. 5–15].

Тем не менее, статистика окружающей среды является информационной базой для создания кадастров природных ресурсов (земельного кадастра, водного кадастра, лесного кадастра), которые используются на всех уровнях хозяйствования. Без них невозможно и проведение государством долгосрочной экономической политики. Кроме того, статистика окружающей природной среды необходима для осуществления эколого-экономического регулирования, которое, в свою очередь, также является объектом статистического наблюдения. Точнее, такими объектами являются экологические затраты и платежи.

По мнению Думнова А.Д., статистика окружающей природной среды определяется как одно из комплексных направлений социально-экономической статистики, изучающего количественные природно-ресурсные и социально-экономические характеристики диалектической системы "человек – окружающая его природная среда" в их качественном разнообразии, с учетом специфики каждого элемента взаимодействия указанной системы и с акцентированным вниманием к вопросам природопользования и охраны природы.

Этот предмет можно определить как совокупность природных ресурсов, отдельных элементов их использования (с позиций рациональности потребления), а также охраны этих ресурсов с учетом их влияния на социально-экономическую деятельность и самого человека, то есть в увязке с экономическими и социальными интересами населения.

Единой точки зрения на оптимальное построение статистики охраны ОПС не существует. Делались попытки сформировать ее на базе статистики здравоохранения (санитарной статистики), статистики промышленности и сельского хозяйства (как основных отраслей – природопользователей), статистики жилищно-коммунального хозяйства (как искусственной городской среды проживания населения), исходить из макроэкономических балансовых построений и т. п. [3, С. 5–18].

Наиболее распространен подход, согласно которому статистика ОПС рассматривается как составная часть базовых отраслей социально-экономической статистики с дополнением ее отдельными показателями.

В то же время статистика ОПС имеет специфические задачи и самостоятельный предмет изучения; она не должна подменять другие области статистических исследований. Даже если рассматривается какая-либо общая проблема (например, использование и экономия ресурсов), то ее изучение производится с разных позиций.

В связи с этим в настоящем исследовании предлагаем статистику окружающей природной среды следует рассматривать как самостоятельную подотрасль статистики, имеющую совместные сферы изучения и пересекающиеся интересы с экономической и социальной статистикой. На рис. 1 представлены области пресечения интересов и показателей основных отраслей статистики со статистикой ОПС.

Сектор А – отражает воздействие хозяйственной деятельности на окружающую природную среду в таких показателях как забор воды, сброс сточных вод, площади нарушенных земель. В данном секторе наиболее информативным представляется изучение взаимосвязи между индикаторами статистики окружающей природной среды и показателями, характеризующими деятельность промышленности, сельского хозяйства, капитального строительства, транспорта, других производственных отраслей.

Сектор В – статистическое отражение удовлетворенности населения качеством природной среды в местах проживания и отдыха, выявленной в результате социологических опросов, регулярного мониторинга мнения рядовых граждан и/или специалистов-экспертов

Сектор С – характеризует данные, отражающие качество и уровень жизни населения: заболеваемости и смертности по причинам, санитарного состояния селитебных зон (территорий жилых массивов и т. п.), условий труда и отдыха, отдельными индикаторами городского благоустройства, а также жилищных условий и некоторыми другими показателями социальной сферы.

Таким образом, рассматриваемая подотрасль статистики должна получить свой собственный предмет изучения, свою информационную структуру и свое особое организационное построение.

В настоящее время в России реализуется Федеральная целевая программа "Развитие государственной статистики России в 2007–2011 годах". В данной программе отмечается, что в целях повышения качества статистической информации об экологическом состоянии Российской Федерации и обеспеченности ее основными природными ресурсами необходимо совместно с федеральными органами исполнительной власти продолжать работу по совершенствованию статистического наблюдения за использованием и воспроизводством природных ресурсов и охраной окружающей среды по следующим основным направлениям:

– актуализация системы статистических показателей и методологии их построения для выполнения международных информационных обязательств по вопросам экологии;

– совершенствование статистического наблюдения за расходами, связанными с охраной окружающей среды, на основе использования

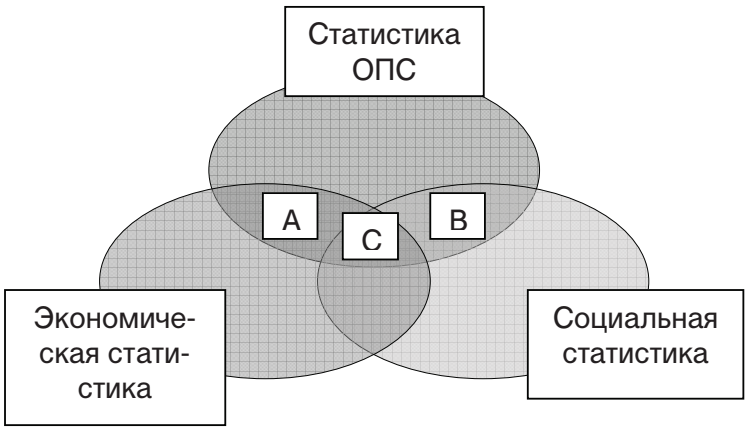


Рис. 1. Взаимодействие показателей статистики ОПС с другими отраслями

методологических подходов к учету природоохранных затрат, разработанных Статистическим управлением Европейских сообществ совместно с Организацией экономического сотрудничества и развития.

Проведение указанных работ потребует изучения методологических разработок международных организаций и проведения пилотных обследований по вопросам охраны окружающей среды и природных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гаврилов В.П.** О показателях экологической статистики [Текст] / В.П. Гаврилов// Вопросы статистики. 2005. № 1.

2. **Думнов А.Д.** О предмете статистики окружающей природной среды [Текст] / А.Д. Думнов // Вопросы статистики. 2007. № 3.

3. **Думнов А.Д.** Статистика окружающей природной среды: история и современность [Текст] / А.Д. Думнов // Вопросы статистики. 2008. № 3.

4. **Июдина, Е.П.** Статистические показатели экономического развития с учетом экологического фактора (опыт стран СНГ) [Текст] / Е.П. Июдина // Вопросы статистики. 2003. № 2.

5. Охрана окружающей среды в Оренбургской области [Текст] // Вопросы статистики. 2007. № 5.

6. **Рябушкин, Б.Т.** Экологическая статистика и национальное счетоводство [Текст] / Б.Т. Рябушкин, А.Д. Думнов // Вопросы статистики. 2003. № 2.

УДК 332.145

Копытова О.Н.

Формирование основных направлений социально-экономического развития муниципальных образований (на примере Псковской области)

Вопросы развития муниципальных образований приобретают в последнее время все большую актуальность. Это связано с проводимой в РФ реформой местного самоуправления, целью которой стало повышение эффективности деятельности местных органов власти за счет приближения их к населению и усиления их ответственности перед государством. В связи с этим перечень вопросов местного значения был существенно расширен, органам местного самоуправления было передано максимальное число полномочий, в т.ч., по обеспечению комплексного социально-экономического развития муниципального образования (далее МО) [1, ст. 17].

Одним из наиболее эффективных инструментов обеспечения комплексного социально-экономического развития МО признается стратегическое планирование, которое позволяет органам местной власти эффективно использовать имеющиеся ресурсы и осуществлять свои функции исходя не только из текущих целей и интересов, но и на основе научно обоснованной стратегии развития территории. При этом, такая стратегия базируется на выявлении основных направлений социального и экономического развития МО, реализация которых определяет его будущее состояние.

Для разработки основных направлений социального и экономического развития МО необходимо, прежде всего, определить основные факторы, непосредственно влияющие на уровень муниципального развития. Для этого обратимся к сущности понятия МО.

МО как объект планирования представляет собой социально-экономическую систему, включающую в себя в качестве основных взаимосвязанных структурных составляющих, *население*, обладающее демографической характеристикой, *территорию*, характеризующуюся географическим положением и природными ресурсами и *муниципальную экономику*, включающую в себя предприятия и организации всех форм собственности и отраслей. Следовательно, можно утверждать, что от уровня развития трех обозначенных составляющих будет зависеть развитие всего МО в целом. Проведем оценку уровня развития основных составляющих МО как объекта планирования на примере муниципальных образований Псковской области.

В связи с реализацией Федерального закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [1] с 1 января 2006 года Псковская область включает 244 МО, из них: 2 городских округа (Псков и Великие Луки), 24 муниципальных района и 218 новых муниципальных образований – 26 городских и 192 сельских поселения.

В городских и сельских поселениях Псковской области не организовано ведение статистического учета основных социально-экономических показателей их развития. В связи с этим дальнейший анализ будет проведен в отношении двух типов муниципальных образований Псковской области: муниципальных районов и городских округов.

В качестве показателя, отражающего *уровень развития муниципальной экономики,* официальная статистика приводит "денежные доходы на душу населения", для характеристики которых чаще всего используют показатель "среднемесячная начисленная номинальная заработная плата". Проведенная типологическая группировка муниципальных образований Псковской области по денежным доходам на душу населения (табл. 1) показала, что 10 муниципальных образований попало в группу с минимальными доходами – менее 5300 руб. в месяц. Это, в основном, южные районы или районы, расположенные в непосредственной близости от крупных городов области. Низкий уровень социально-экономического развития данных районов обусловлен их специализацией на сельском хозяйстве, которое находится в глубоком кризисе, возникшем еще в 90-е годы.

Вторую группу муниципальных образований Псковской области с более высокими денежными доходами на душу населения от 5300,01 до 6100 руб. в месяц составили 11 муниципальных образований ввиду их выгодного географического, в т.ч., приграничного, положения, а также развитых базовых отраслей экономики (промышленности и сельского хозяйства).

Так, например, в отношении Пушкиногорского, Плюсского, Пыталовского, Стругокрасненского, Печорского районов действует фактор выгодного географического положения. По территории Плюсского и Стругокрасненского районов проходит железная дорога из Санкт-Петербурга в страны Европы и автомобильная трасса Санкт-Петербург – Киев, Пыталово является крупной железнодорожной станцией. В Печорском районе действуют таможенные пункты пропуска на границе с двумя странами Евросоюза – Эстонией и Латвией. Кроме того, на территории Пушкиногорского и Печорского районов находятся историко-архитектурные памятники, памятники федерального значения. Новосокольнический и Порховский районы обладают развитой промышленностью, Бежаницкий, Опочецкий, Островский, Псковский – развитым сельским хозяйством.

Максимальные доходы (свыше 6100 руб.) характерны для 5 муниципальных образований области с выгодным географическим положением и высоким уровнем развития базовых и местных отраслей. В их число входят: 3 муниципальных района: Себежский, Дедовичский,

Таблица 1

Типологическая группировка муниципальных образований Псковской области по денежным доходам на душу населения

Денежные доходы на душу населения, руб.	Наименование МО
≤ 5300	Красногородский, Куньинский, Новоржевский, Усвятский, Локнянский, Палкинский, Пустошкинский, Гдовский, Невельский, Великолукский
5300,01–6100	Плюсский, Пушкиногорский, Пыталовский, Стругокрасненский, Бежаницкий, Новосокольнический, Опочецкий, Печорский, Порховский, Островский, Псковский
≥ 6100,01	Себежский, Дедовичский, Дновский, г. Великие Луки, г. Псков

Источник: составлено автором по [2].

Дновский, и 2 городских округа: Великие Луки и Псков.

Себежский район в еще в 90-е годы был преобразован в пограничную территорию, занимающую важное стратегическое положение на границе России с Белорусью и Латвией, что способствовало росту занятости в районе и увеличению средней начисленной заработной платы населения, проживающего на его территории. В Дедовичском районе в тот же период было завершено строительство и введена в эксплуатацию Псковская ГРЭС, являющаяся крупнейшим производителем электроэнергии в области. Городские округа Великие Луки и Псков, а также Дновский район отличаются высоким уровнем развития промышленности. Кроме того, город Дно является крупным железнодорожным узлом области.

Таким образом, анализ типологической группировки муниципальных образований Псковской области по денежным доходам на душу населения позволил разделить муниципальные образования области на три группы, которые охарактеризуем с точки зрения низкого, среднего и высокого уровня развития муниципальной экономики. При этом, как показал анализ, уровень развития муниципальной экономики обусловлен несколькими факторами. Прежде всего, это выгодное географическое, в т.ч., приграничное, положение муниципальных образований, а также уровень развития базовых и местных отраслей, предприятий, входящих в эти отрасли.

Характеризуя *демографическую ситуацию* в области необходимо отметить естественную убыль населения, которая характерна для всех ее муниципальных образований. Проведенная типологическая группировка муниципальных образований Псковской области по величине коэффициента естественной убыли населения (в расчете на 1000 жителей) (табл.2) позволила выделить три их группы с незначительным, средним и высоким спадом численности населения.

При этом, в группу с незначительным спадом численности населения (коэффициент естественной убыли менее 19 промилле) попало 13 муниципальных образований. Это в основном муниципальные районы и городские округа, характеризующиеся средним или высоким уровнем развития экономики, достаточно высоким уровнем развития базовых и местных отраслей, выгодным географическим положением. В группу со средним спадом численности населения (коэффициент естественной убыли от 19,01 до 23 промилле) вошло 5 муниципальных образований области, в группу с высоким спадом численности населения (коэффициент естественной убыли более 23 промилле) – 8 муниципальных образований. Это районы, обладающие низким или средним уровнем развития экономики, отсутствием или небольшим количеством предприятий местных и базовых отраслей.

На основании сочетания трех характерных состояний демографии и экономики была разработана типология, распределение по которой муниципальных образований Псковской области, в соответствии с проведенным анализом, представлено в табл. 3.

Так, например, муниципальные образования **1-го, 4-го** и **7-го типов** характеризуются *низким*

Таблица 2

Типологическая группировка муниципальных образований Псковской области по величине коэффициента естественной убыли населения

Коэффициент естественной убыли населения, ‰	Наименование МО
≤ 19	г. Псков, Островский, Псковский, Печорский, Пыталовский, Стругокраснен-ский, г. Великие Луки, Гдовский, Порховский, Пушкиногорский, Себежский, Дедовичский, Дновский
19,01-23	Великолукский, Невельский, Палкинский, Усвятский, Новосокольнический
≥ 23,01	Красногородский, Куньинский, Новоржевский, Локнянский, Пустошкинский, Плюсский, Опочецкий, Бежаницкий

Источник: составлено автором по [2].

Таблица 3

Типология муниципальных образований Псковской области по состоянию демографии и уровню развития экономики

Экономика / Демография	Низкий уровень развития	Средний уровень развития	Высокий уровень развития
Незначительный спад	*1 тип* Гдовский	*2 тип* Островский, Псковский, Печорский, Пыталовский, Стругокрасненский, Порховский, Пушкиногорский	*3 тип* г. Псков, г. Великие Луки, Себежский, Дедовичский, Дновский
Средний спад	*4 тип* Великолукский, Невельский, Палкинский, Усвятский	*5 тип* Новосокольнический	*6 тип*
Высокий спад	*7 тип* Красногородский, Куньинский, Новоржевский, Локнянский, Пустошкинский	*8 тип* Плюсский, Опочецкий, Бежаницкий	*9 тип*

уровнем развития экономики. Характерными чертами таких муниципальных образований являются: высокий уровень безработицы, низкий уровень доходов населения, отсутствие или небольшое количество местных предприятий, низкое качество жизни населения, благоприятная экологическая обстановка и т.д.

Муниципальные образования **2-го, 5-го** и **8-го типов** характеризуются *средним уровнем развития экономики*. Для таких муниципальных образований характерны: средний уровень безработицы, относительно низкий уровень доходов населения, средний уровень качества жизни населения, небольшое количество местных предприятий и т. д.

К **3-му, 6-му** и **9-му типу** относятся муниципальные образования с *наиболее высоким уровнем развития экономики*. Безработица в них находится на низком уровне, доходы населения – на высоком уровне, имеется достаточно большое количество местных предприятий, и, как следствие, неблагоприятная экологическая обстановка.

В то же время, муниципальные образования **1-го, 2-го** и **3-го типов** обладают достаточно *благоприятной демографической ситуацией с незначительным спадом численности населения*, муниципальные образования **4-го, 5-го** и **6-го типов** характеризуются *средним спадом численности населения*, в муниципальных образованиях **7-го, 8-го** и **9-го типов** – *неблагоприятная демографическая ситуация с высоким спадом численности населения*.

Более детальная характеристика социально-экономического положения муниципальных образований основных типов в соответствии с их типологией по состоянию демографии и уровню развития экономики представлена в табл. 4.

Предлагаемая типология муниципальных образований является основой для формирования целей и направлений их социального и экономического развития. Так, основной социальной целью развития муниципальных образований **1-го, 2-го, 3-го типов** станет сохранение существующей благоприятной демографической ситуации за счет повышения качества жизни, в т.ч., образа жизни населения. Для муниципальных образований **4-го, 5-го, 6-го типов** основной целью социального развития станет улучшение демографической ситуации за счет повышения качества жизни населения, в т.ч., улучшения уровня и образа жизни населения. Для муниципальных образований **7-го, 8-го, 9-го типов** – улучшение демографической ситуации за счет повышения качества жизни населения, в т.ч., улучшения состояния общественного здоровья, улучшения

Таблица 4

Характеристика социально-экономического положения муниципальных образований основных типов в соответствии с их типологией по состоянию демографии и уровню развития экономики

<table>
<tr><th>Экономика
Демография</th><th colspan="3">Низкий уровень развития</th><th colspan="3">Средний уровень развития</th><th colspan="3">Высокий уровень развития</th></tr>
<tr><td>Незначительный спад</td><td>1 тип</td><td rowspan="2">Высокий уровень безработицы.
Низкий уровень доходов населения.
Низкое качество жизни населения.
Низкий уровень социальной защищенности.
Низкий уровень правопорядка и безопасности граждан.
Отсутствие или небольшое количество объектов инфраструктуры и культурного развития.
Отсутствие или небольшое количество местных предприятий.
Благоприятная экологическая обстановка.</td><td>Средний уровень образовательного, медицинского обслуживания, обеспечения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, услугами коммунальных служб.</td><td>2 тип</td><td rowspan="2">Средний уровень безработицы.
Относительно низкий уровень доходов населения.
Средний уровень качества жизни населения.
Средний уровень социальной защищенности.
Относительно низкий уровень правопорядка и безопасности граждан.
Недостаточное развитие инфраструктуры, небольшое количество объектов культурного развития.
Небольшое количество местных предприятий.
Неблагоприятная экологическая обстановка.</td><td>Средний уровень образовательного, медицинского обслуживания, обеспечения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, услугами коммунальных служб.</td><td>3 тип</td><td rowspan="2">Низкий уровень безработицы.
Высокий уровень доходов населения.
Высокое количество местных предприятий.
Неблагоприятная экологическая обстановка.</td><td>Высокое качество жизни населения.
Высокий уровень социальной защищенности.
Высокий уровень правопорядка и безопасности граждан.
Высокий уровень развития инфраструктуры, большое количество объектов культурного развития.</td></tr>
<tr><td>Средний спад</td><td>4 тип</td><td>Относительно низкий уровень обеспечения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, услугами коммунальных служб.</td><td>5 тип</td><td>Относительно низкий уровень обеспечения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, услугами коммунальных служб.</td><td>6 тип</td><td>Относительно низкий уровень обеспечения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, услугами коммунальных служб.
Средний уровень качества жизни населения.
Средний уровень социальной защищенности.
Относительно низкий уровень правопорядка и безопасности граждан.
Недостаточное развитие инфраструктуры, небольшое количество объектов культурного развития.</td></tr>
</table>

Таблица 5

Специфика формирования основных целей и направлений социального развития муниципальных образований по типам в соответствии с их типологией по состоянию демографии и уровню развития экономики

Экономика Демография	Низкий уровень развития	Средний уровень развития	Высокий уровень развития
Незначительный спад	***1 тип***	***2 тип***	***3 тип***
	Цели: сохранение существующей благоприятной демографической ситуации за счет повышения качества жизни, в т.ч., образа жизни населения.		
	Направления: рост уровня занятости и доходов населения; обеспечение правопорядка и безопасности граждан, проживающих на территории МО; повышение уровня социальной защищенности населения; формирование, содержание и развитие муниципальной инфраструктуры; организация досуга и обеспечение населения организациями культуры; организация обустройства мест массового отдыха населения; иные направления, обусловленные вопросами местного значения МО.		- сохранение высокого уровня занятости и доходов населения; обеспечения правопорядка и безопасности граждан, проживающих на территории МО; социальной защищенности населения; организации досуга и обеспечения населения организациями культуры, развитие муниципальной инфраструктуры; иные направления, обусловленные вопросами местного значения МО.
	– сохранение благоприятной экологической обстановки.	– улучшение экологической обстановки.	
Средний спад	*4 тип*	***5 тип***	***6 тип***
	Цели: улучшение демографической ситуации за счет повышения качества жизни населения, в т.ч., улучшения уровня и образа жизни населения.		
	Направления: формирование, содержание и развитие муниципальной инфраструктуры; обеспечение населения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; повышение уровня социальной защищенности населения; рост объема и качества услуг, предоставляемых коммунальными службами населению; обеспечение правопорядка и безопасности граждан, проживающих на территории МО; иные направления, обусловленные вопросами местного значения МО.		
	– рост уровня занятости и доходов населения.		– сохранение высокого уровня занятости и доходов населения.
	– сохранение благоприятной экологической обстановки.	- улучшение экологической обстановки.	
Высокий спад	***7 тип***	***8 тип***	***9 тип***
	Цели: улучшение демографической ситуации за счет повышения качества жизни населения, в т.ч., улучшения состояния общественного здоровья, улучшения уровня и образа жизни населения; привлечения в МО новых жителей.		
	Направления: формирование, содержание и развитие муниципальной инфраструктуры; обеспечение населения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; повышение уровня социальной защищенности населения; рост объема и качества услуг, предоставляемых коммунальными службами населению; обеспечение правопорядка и безопасности граждан, проживающих на территории МО; организация досуга и обеспечение населения организациями культуры, развитие местного традиционного народного художественного творчества, сохранение, возрождение и развитие народных		

	художественных промыслов; организация массового отдыха жителей МО, организация обустройства мест массового отдыха населения; повышение уровня медицинского и образовательного обслуживания (для муниципальных районов и городских округов); обеспечение малоимущих граждан, проживающих в МО и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда; улучшение питания; обеспечение населения объектами физической культуры и массового спорта, их развитие, организация проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий; иные направления, обусловленные вопросами местного значения МО.	
	– рост уровня занятости и доходов населения.	– сохранение высокого уровня занятости и доходов населения.
	– сохранение благоприятной экологической обстановки.	– улучшение экологической обстановки.

Таблица 6

Специфика формирования основных целей и направлений экономического развития муниципальных образований по типам в соответствии с их типологией по состоянию демографии и уровню развития экономики

Экономика / Демография	Низкий уровень развития		Средний уровень развития		Высокий уровень развития	
Незначительный спад	1 тип	**Цели:** Увеличение денежных доходов населения. Увеличение доходной базы местных бюджетов, необходимой для обеспечения комплексного социально-экономического развития МО. Рост уровня занятости. Рост производства отраслей реального сектора экономики. Цели, обоснованные стратегическим выбором МО. **Приоритетные отрасли:** – отрасли, выбранные с учетом территориального фактора, в т.ч., географического положения территории МО и имеющихся природных ресурсов.	2 тип	**Цели:** Увеличение денежных доходов населения. Увеличение доходной базы местных бюджетов, необходимой для обеспечения комплексного социально-экономического развития МО. Рост уровня занятости. Рост производства отраслей реального сектора экономики. Цели, обоснованные стратегическим выбором МО. **Приоритетные отрасли:** – отрасли, выбранные с учетом территориального фактора, в т.ч., географического положения территории МО и имеющихся природных ресурсов; – отрасли экономики, получившие наибольшее развитие в данном МО.	3 тип	**Цели:** Сохранение существующего уровня доходов, занятости населения и доходной базы местных бюджетов. Поддержание производства отраслей реального сектора экономики на достигнутом уровне. Цели, обоснованные стратегическим выбором МО. **Приоритетные отрасли:** – отрасли, получившие наибольшее развитие в данном МО.
Средний спад	4 тип		5 тип		6 тип	
Высокий спад	7 тип		8 тип		9 тип	
Направления экономического развития 1–9 типов муниципальных образований:	– структурная политика, – инвестиционная политика, – финансовая политика, – политика поддержки предпринимательства в отношении приоритетных отраслей экономики МО.					

уровня и образа жизни населения; привлечения в МО новых жителей.

Основными направлениями социальной политики для муниципальных образований **1-го и 2-го типов** будут являться: рост уровня занятости и доходов населения; формирование, содержание и развитие муниципальной инфраструктуры; организация досуга и обеспечение населения организациями культуры, организация обустройства мест массового отдыха населения и др. Для муниципальных образований **4-го, 5-го** и **6-го типов**, помимо уже перечисленного, основными направлениями социальной политики станут: обеспечение населения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; рост объема и качества услуг, предоставляемых коммунальными службами населению; для муниципальных образований **7-го, 8-го** и **9-го типов** – обеспечение населения услугами транспорта и связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; увеличение объема и качества услуг, предоставляемых коммунальными службами населению; повышение уровня медицинского и образовательного обслуживания (для муниципальных районов и городских округов); обеспечение малоимущих граждан, проживающих в МО и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда и др.

В виду высокого уровня развития экономики и благоприятной демографической обстановки, муниципальные образования **3-го типа** в качестве направлений социального развития будут иметь: сохранение высокого уровня занятости и доходов населения; обеспечение правопорядка и безопасности граждан, организация досуга и обеспечение населения организациями культуры, развитие муниципальной инфраструктуры и др.

Основные цели и направления социального развития муниципальных образований основных типов в соответствии с их типологией по состоянию демографии и уровню развития экономики представлены в табл. 5.

Для достижения поставленных целей социального развития муниципальных образований необходимо формирование целей экономического развития и проведение соответствующей структурной, инвестиционной, финансовой политики, политики поддержки предпринимательства в отношении приоритетных отраслей экономики МО (табл. 6).

Выбор приоритетных отраслей для каждого из типов муниципальных образований с низким уровнем развития экономики должен проводиться с учетом территориального фактора, в т.ч., географического положения территории МО и имеющихся природных ресурсов. Так, например, Гдовский район, относящийся к **1-му типу** муниципальных образований, расположен на границе с Эстонией, что обуславливает благоприятную демографическую ситуацию на его территории и целесообразность развития таких отраслей как туризм, торговля, транспорт. Великолукский, Невельский, Новоржевский, Локнянский, Пустошкинский районы – представители **4- го** и **7-го типов** – являются южными районами области с развитым сельским хозяйством и большими запасами общераспространенных полезных ископаемых, что становится основой для развития АПК, добывающей промышленности, производства строительных материалов.

Также, как и для муниципальных образований с низким уровнем развития, при определении основных целей и направлений экономического развития муниципальных образований со средним уровнем развития необходимо учитывать влияние территориального фактора, однако наибольшее внимание следует уделить тем отраслям экономики, которые уже получили развитие в данных муниципальных образованиях.

Так, например, на территории Пушкиногорского и Печорского районов (представителей **2-го типа** муниципальных образований) находятся историко-архитектурные памятники и другие объекты туристской инфраструктуры. В Новосокольническом районе (**5-й тип**) развита промышленность, в Бежаницком (**8-й тип**) – сельское хозяйство.

Дальнейшее развитие экономики муниципальных образований с высоким уровнем развития позволит позиционировать их в качестве "полюсов роста" экономики всего региона в целом. Подобными полюсами роста в Псковской области выступают два городских округа с наиболее высоким уровнем развития базовых

и местных отраслей, представители **3-го типа** муниципальных образований: Псков и Великие Луки.

Таким образом, разработанные типовые рекомендации и выводы могут быть использованы при формировании направлений социально-экономического развития муниципальных образований, расположенных как на территории Псковской области, так и на территории других регионов РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”.

2. Районы Псковской области – социально-экономические показатели: статистический сборник: Псковстат, 2007.

УДК 65.011.12

Филатов А.А.

Оценка эффективности функционирования электросетевых компаний

В настоящее время проблемы оценки эффективности функционирования предприятий выходят на первый план в экономической науке и в деятельности предприятий всех отраслей. Не является исключением и электроэнергетика, конкретно – сектор передачи и распределения энергии, где наибольшую важность имеют физические активы: линии электропередач, трансформаторы и пр., составляющие основу экономической и социальной инфраструктуры любой страны. В ситуации реформирования электроэнергетики и нарастания износа основного оборудования, электросетевые компании должны разрабатывать новые и совершенствовать имеющиеся методики оценки эффективности своей деятельности, поскольку использовавшиеся ранее подходы не использовались в подобных условиях внешней среды и поэтому не соответствуют требованиям времени.

Внедрение в электроэнергетику рыночных отношений обусловило определенные изменения в структуре целей, стоящих перед сетевыми предприятиями. Если во времена плановой экономики основной целью было обеспечение высокой надежности энергоснабжения, то сейчас, помимо этого, компании должны стремиться к достижению инвестиционной привлекательности, соответствовать запросам регулирующих органов и потребителей, а также уделять внимание имиджу и деловой репутации. Внедряемые в отрасли методики и модели оценки эффективности функционирования электросетевых компаний должны, поэтому, носить комплексный и всесторонний характер. Именно по итогам оценки эффективности стратегию компании можно модифицировать и корректировать, а также судить об успешности ее реализации. В статье рассматривается один из возможных подходов к решению данной проблемы, основанный на использовании нескольких групп ключевых показателей.

Рассмотрим подробнее структуру целей электросетевой компании. Ни одной из вышеупомянутых целей (высокая надежность, инвестиционная привлекательность, соответствие требованиям регуляторов и запросам потребителей, обеспечение надлежащей деловой репутации) не может быть однозначно отдан приоритет. В условиях рыночных отношений речь стоит вести скорее о поиске баланса интересов и компромисса между различными ориентирами, и соответственно оценивать эффективность функционирования электросетевой компании и процессов управления активами, имеющих место в ее рамках. Поэтому какой-либо один показатель, даже такой значимый как, например, прибыль, не может быть использован для этих целей. Система целей электросетевой компании, которые должны быть достигнуты при управлении физическими активами, представлена графически на рис. 1.

Каждой из областей, в которых сетевой компании необходимо добиваться определенных целей, можно поставить в соответствие определенный набор показателей, и, таким образом, учесть необходимость достижения баланса интересов. По финансовой составляющей это могут быть, например, выручка, экономическая прибыль и затраты на содержание активов, по надежности и безопасности – индексы надежности энергоснабжения. Поскольку в отрасли имеет место, и будет сохраняться в дальнейшем, регулирование, то соблюдение требований регулирующих органов также является вопросом первостепенной важности для компаний. Особое внимание здесь стоит уделить показателям качества энергии, подробный перечень которых приведен в ГОСТ 13109-97 [1]. К ним относятся установившееся изменение напряжения $\Delta U(y)$, размах изменения напряжения $\Delta U(t)$, доза фликера $P(t)$, степень отклонения частоты ΔF и пр. Любому сетевому предприятию следует следить за тем, чтобы качество электроэнергии соответствовало нормам, в противном случае возможны негативные последствия в виде санкций со стороны регулятора, судебных исков и пр.

Электросетевая компания для оценки эффективности используемых стратегий может

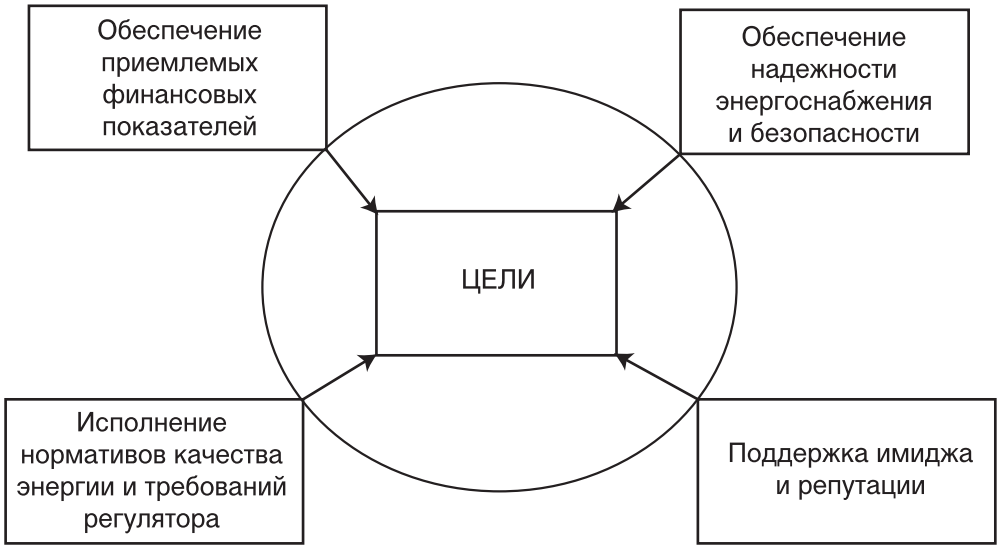


Рис. 1. Система целей электросетевой компании в условиях рынка

использовать методологию, основанную на Balanced Scorecard (системе сбалансированных показателей) [3]: определение по каждой группе целей ключевых показателей, и последующая ориентация на них. В качестве основных этапов работы с такими показателями аналитики выделяют установление связей между ними в соответствии со значимостью параметров, а также оперативный мониторинг показателей и сопоставление с нормативным значением [5]. Весьма подробно вопрос оценки стратегических целей электросетевой компании на основе методологии сбалансированной системы показателей рассмотрен в работе А. Баитова [2, с. 53–55]. Автор отражает целый ряд важных требований к любой системе ключевых показателей эффективности. Во-первых, она должна быть релевантна – т.е. наиболее четко отражать основные факторы при ограниченном числе показателей. Во – вторых, все показатели должны быть численно измеримыми, и в-третьих – необходим поиск баланса между ними. Что касается конкретной системы показателей эффективности, то в своей работе А. Баитов следует методологии сбалансированной системы показателей, выделяя следующие группы показателей по которым попарно необходим поиск баланса:

• Финансовые показатели – нефинансовые показатели;

• Стратегические факторы внешней среды – стратегические факторы внутренней среды;

• Запаздывающие показатели – опережающие показатели.

В предложенной А. Баитовым модели, как и в работах Р. Каплана и Д. Нортона, присутствует разделение показателей на 4 группы – финансовые (22 % от общего числа), клиентские (22 %), показатели внутренних бизнес-процессов (34 %) и показатели обучения и развития персонала (22 %).

В настоящей статье предлагается модель оценки эффективности функционирования электросетевой компании, основанная на системе сбалансированных показателей, но учитывающая специфику энергетической отрасли и работы с физическими активами (например, отсутствует блок показателей, посвященных кадровому потенциалу). Для удобства работы число самих показателей снижено до 15, по сравнению с 20–22 в методологии Р. Каплана и Д. Нортона, также соответствующим образом изменены и блоки, по которым группируются индикаторы. Всего в предлагаемой модели содержится 4 блока, именно это количество специалисты считают оптимальным. В ряде работ рассматривалось всего 2 блока – внутренних и внешних процессов [4], но на наш взгляд такой подход не соответствует множественности целей, стоящих перед сетевой компанией. Предприятиям следует стремиться к обеспечению положительных тенденций по всем группам показателей, что будет свидетельствовать об устойчивом развитии. Если ориентиры компании по нескольким пунктам не достигнуты, стратегия развития компании может быть пересмотрена. Ниже, в табл. 1, приведена возможная система ключевых показателей:

Таблица 1

Система показателей эффективности функционирования электросетевой компании

№	Название	Сущность показателя	Желательный тренд
Блок 1 – Финансовая составляющая			
1	Общая выручка компании		рост
2	Капитализация компании	В случае акционирования и размещения на торговых площадках, капитализация компании представляет собой оценку стоимости компании, зависящую от текущей стоимости акции и их количества в обращении. Повышение капитализации часто служит сигналом к росту инвестиций в компанию	рост
3	Прибыль, нераспределенная прибыль		рост
4	Рентабельность физических активов	Показатель позволяет оценить отдачу от физических активов в плане генерации прибыли компании	рост
5	Затраты на ликвидацию последствий сбоев	Общая сумма средств, потраченных на ликвидацию возникших сбоев физических активов в течение расчетного периода	снижение
6	Экономия по затратам на превентивное ТО	Экономия по затратам на системы ТО по времени и ТО по состоянию, она должна находиться на положительном уровне, а сами затраты - снижаться, если система управления физическими активами работает успешно	рост
Блок 2 – Надежность энергоснабжения и безопасность			
7	SAIDI	Индекс показывает, на какое время прерывалось энергоснабжение среднестатистического потребителя в течение года в результате одного или нескольких отключений	снижение
8	CAIDI	Индекс показывает среднюю продолжительность возникающих перебоев в энергоснабжении	снижение
9	CEMI (CELID)	Индексы, показывающие степень отклонения от среднестатистической ситуации в плане надежности энергоснабжения (процент потребителей, испытывавших серьезные нарушения энергоснабжения)	снижение
10	Средний износ активов по компании	Показатель позволяет судить о степени износа активов, возможном ущербе и надежности в целом по системе	снижение
11	Количество часов внепланового простоя активов компании в расчетном году	Показатель свидетельствует о степени надежности активов, а также об упущенных выгодах компании из-за их сбоев	снижение
Блок 3 – Соответствие требованиям регулирующих органов, соответствие качества электрической энергии Государственным Стандартам			
12	Количество (общая сумма в денежном эквиваленте) претензий от регулирующих органов по поводу несоблюдения нормативов и стандартов		снижение
13	Степень соответствия нормативам показателей качества электрической энергии (таких, как установившееся изменение напряжения $\Delta U(y)$, размах изменения напряжения $\Delta U(t)$, доза фликера $P(t)$, степень отклонения частоты ΔF и пр.)	Сущность показателей качества электроэнергии, а также их нормативные значения, подробно рассмотрены в ГОСТ 13109-97	рост

Окончание табл. 1

№	Название	Сущность показателя	Желательный тренд
Блок 4 - Имидж и репутация			
14	Степень удовлетворенности потребителей качеством обслуживания	Результаты опросов потребителей	рост
15	Оценки экспертов и аналитиков рынка	Результаты различных опросов и исследований, проводимых авторитетными изданиями, рекомендации ведущих консалтинговых агентств по акциям компании	рост

Все собранные в табл. 1 показатели являются численно измеримыми и поэтому можно отследить тенденции их изменения по мере прохождения времени. В графе “желательный тренд” представлено выгодное для электросетевой компании изменение каждого из ключевых показателей (увеличение или уменьшение). Так как целью функционирования электросетевой компании является достижение баланса между различными целями и интересами, то ситуация при которой все 15 показателей изменились в благоприятную сторону, на практике может встречаться нечасто. Например, выручка и капитализация компании гипотетически могут расти одновременно с индексом частоты продолжительности перебоев (SAIDI) или с ростом потерь в сетях. Мероприятия по снижению среднего износа могут сопровождаться падением прибыли, и список подобных примеров этим далеко не исчерпывается.

Вследствие этих факторов оценку эффективности функционирования электросетевой компании следует производить комплексно, не ориентируясь исключительно на какой-либо один показатель, или даже их группу. Однако в то же время нельзя и утверждать, что все данные индикаторы имеют одинаковую важность независимо от ситуации. Так, серьезное внимание поддержке имиджа и репутации в настоящее время уделяется на Западе, где рыночные отношения в энергетике устоялись, и ситуация с износом физических активов не является столь угрожающей, как в РФ. Для отечественных же компаний оценка имиджа имеет все-таки меньшее значение по сравнению с задачей снижения физических рисков и обеспечения финансирования программ ремонта и замены активов.

В зависимости от текущей ситуации каждому показателю может быть присвоен условный вес, в диапазон от 0 до 1, с целью дальнейшей оценки ситуации в целом путем введения дополнительной шкалы (возможно, и с помощью метода экспертных оценок), и получения интегрального показателя, рассчитываемого по формуле средневзвешенной величины, которая имеет вид:

$$R = \sum_{i=1}^{n} R_i \times W_i, \qquad (1)$$

где R – интегральный показатель эффективности, R_i – оценка i-го показателя по сопоставимой шкале, W_i – вес, присвоенный этому показателю. Без дополнительной шкалы при решении данной задачи обойтись невозможно, так как к сопоставимому виду следует привести такие разные показатели как прибыль, индексы надежности и оценки репутации. В то же время, поскольку оценка эффективности должна подразумевать следование принципам баланса целей, негативные тенденции уже в 20–25 % индикаторов свидетельствуют о необходимости коррекции текущей стратегии, даже в том случае если интегральный показатель не дает к этому повода.

Стратегия управления активами на каждом шаге может корректироваться исходя из ее текущих результатов и нужд электросетевой компании. Комплексная оценка с использованием показателей эффективности позволит компаниям проявлять большую адаптивность, что особенно важно в условиях постоянных изменений на рынке, имеющих место в России на этапе реформирования отрасли. Достижение прогресса по всем группам целей также обеспечит стабильность компании в долгосрочном периоде, что особенно важно не только для нее самой, но и для потребителей и государства.

Выводы

• В процессе реформирования отечественной электроэнергетики по ряду причин, таких как инфраструктурный характер отрасли и нарастающий износ оборудования, возрастает важность осуществления оценки эффективности функциониро-

вания компаний, работающих в секторе передачи и распределения энергии. Электросетевые компании, чтобы соответствовать требованиям времени, должны разрабатывать новые методики оценки эффективности и внедрять новые показатели.

• В современных условиях невозможно выделить какую-либо одну основную цель функционирования электросетевых предприятий. Им необходимо стремиться как к обеспечению надежного энергоснабжения потребителей, так и к достижению приемлемых финансовых показателей, соответствию требованиям регулирующих органов и запросам потребителей, а также поддержке надлежащей деловой репутации. Можно говорить о необходимости поиска компромисса между во многом противоречивыми целями, и поэтому использование какого-либо одного показателя при оценке эффективности функционирования электросетевых компаний.

• В статье предложен комплекс ключевых показателей эффективности, состоящий из 4 основных блоков, и учитывающий специфику деятельности электросетевой компании. Все показатели являются численно измеримыми и могут быть отслежены в динамике. О положительных результатах будет свидетельствовать наличие положительных тенденций по 60–70 % процентов показателей. На основе предлагаемого комплекса можно по формуле средневзвешенной величины рассчитать и интегральный показатель, который будет отражать ситуацию в целом по компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ 13109-97. Электрическая энергия. Совместимость технических средств электромагнитная. Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения – введ. 1997-01-01. М.: ИПК Издательство Стандартов, 2004.

2. **Баитов А.В.**, Обоснование и количественная оценка стратегических целей развития региональных электросетевых компаний: дис … канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Баитов. М., 2005. 192 с.

3. **Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. 304 с.

4. **Федосеев А.** Новые горизонты управления бизнесом – сбалансированная система показателей / Управление компанией. 2003. № 9, с. 34–40

5. **Шехватов Д.** EAM, MRO, ARM и другие концепции управления основными фондами / Мир компьютерной информатики. 2004. № 4, с. 30–34.

УДК 332.146:620.9 (470.13)

Власенко С.Н., Новикова О.В.

Формирование конкурентной среды в энергетике изолированных регионов (на примере Республики Коми)

1 июля 2008 года завершилась реформирование одной из крупнейшей естественной монополии нашей страны РАО "ЕЭС России". Основная цель этой реформы – повышение эффективности предприятий электроэнергетической отрасли, создание условий для ее развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей, формирования конкурентного рынка электроэнергии (генерация и сбыт).

Отсутствие конкурентной среды в энергетике особенно сказывается на экономическом развитии изолированных регионов страны. К таким регионам, входящим в неценовую зону, относятся Республика Коми, Калининградская и Архангельская области, а также весь Дальний Восток. И если специфика Калининграда и Дальневосточных территорий очевидна (территориальная изоляция, удаленность от центральных районов страны), то причины такой изоляции на северо-востоке европейской части России требуют дополнительного изучения. Актуальность данного исследования обуславливается спецификой региона, обладающего существенными запасами топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) и являющегося стратегически важным источником для их поставки не только в Россию, но и в другие страны, обладающего запасом мощностей и потенциалом его роста, но не имеющего выхода на рынок энергии и мощности. В связи с этим,

рассмотрим подробнее топливно-энергетический комплекс Республики Коми.

Республика Коми расположена на крайнем северо-востоке Европейской части России и граничит с Архангельской, Кировской, Пермской, Свердловской и Тюменской областями. Площадь республики – 416 тыс. кв. км (2,44 % территории Российской Федерации, 11 место в РФ) с населением в 996 тыс. человек (0,7 % общероссийской численности).

В территориальном отношении энергосистема Республики Коми состоит из пяти энергоузлов: Воркутинский, Интинский, Печорский, Ухтинский, Южный. Все узлы имеют генерирующие источники и соединены системообразующими одноцепными ВЛ 220 кВ. Структурная схема энергосистемы Республики Коми показана на рис. 1.

По межсистемной линии электропередачи напряжением 220 кВ энергосистема связана с Единой Энергосистемой России.

Система энергоснабжения Республики Коми характеризуется высокой степенью концентрации производства и потребления электроэнергии, тепла в шести промышленных центрах, низкой плотностью нагрузки остальной части территории. Большая часть произведенной элекро- и теплоэнергии используется в промышленности (соответственно 58,9 % и 42,5 %).

Значительная доля промышленного потребления электроэнергии (81 %) и тепла (92 %) приходится на топливные отрасли, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, которые определили развитие системы энергоснабжения республики, в основ-

Рис. 1. Структурная схема энергосистемы Республики Коми

ной за счет строительства теплофикационных электростанций (ТЭЦ).

В настоящее время энергоснабжение крупных промышленных узлов РК осуществляется от пяти ТЭЦ, предназначенных для производства теплоэнергии и электроэнергии, одной конденсационной электростанции (ГРЭС) и крупных водогрейных котельных.

В остальных районах республики энергоснабжение осуществляется по протяженным линиям электропередачи 110, 35-6 кВ и от множества мелких, в основном дизельных электростанций (ДЭС).

Тепло населению и объектам социальной сферы отпускают 735 котельных суммарной мощностью 9,8 тыс. Гкал/ч и средней мощностью одной котельной 13,3 Гкал/ч. Основные производители тепловой энергии – тепловые электроцентрали (ТЭЦ), центральные водогрейные котельные (ЦВК), крупные котельные мощностью более 100 Гкал/ч (1 % от числа всех источников теплоснабжения), которые вырабатывают более 50 % тепла. Свыше 7 % составляют мелкие малоэффективные котельные мощностью до 3 Гкал/ч каждая. Большая часть котельных (75 %) работает на твердом, 16 % - на газообразном, 9 % – на жидком топливе.

Высокие и наиболее концентрированные нагрузки – в городах Воркута, Инта, Печора, Сыктывкар, агломерации Ухта-Сосногорск (64 % населения). Производство базируется на крупных тепловых электростанциях с комбинированной выработкой электрической и тепловой энергии, а также на крупных котельных. В балансе энергосточников преимущественно используется газовое топливо [1]. Основным видом топлива Печорской ГРЭС является смесь попутного и природного газа: попутный нефтяной газ поставляется с нефтепромыслов Кыртаельского месторождения, природный газ – с Западно-Соплесского месторождения. Для Воркутинской ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2 – каменный уголь марки Ж Печорского угольного бассейна (ПУБ), для Интинской ТЭЦ – каменный уголь марки Д ПУБ, для Сосногорской ТЭЦ и ТЭЦ Сыктывкарского ЛПК – смесь попутного и природного газа Вуктыльского и Тюменского месторождений. Резервным топливом для ТЭЦ служит мазут марки М-100.

Генерирующие мощности Республики Коми входят в состав ОАО "ТГК-9" и ОАО "ОГК-3", "Сыктывкарский ЛПК" (промышленная ТЭЦ 426 МВт). Генерирующие мощности энергокомпаний Республики Коми представлены в табл. 1.

Таблица 1

Генерирующие мощности энергокомпаний Республики Коми [4, 5, 6]

Название филиала	Вид топлива	Энергоблоки	Тип котла	Тип турбины	Установленная электрическая мощность, МВт	Установленная тепловая мощность, Гкал/ч
Печорская ГРЭС 1060 МВт (ОГК-3)	смесь попутного и природного газа, мазут	№1	ТГМЕ-206ХЛ	К-210-130-3	210	–
		№2	ТГМЕ-206ХЛ	К-210-130-3	210	–
		№3	ТГМЕ-206ХЛ	К-210-130-3	210	–
		№4	ТГМЕ-206ХЛ	К-215-130-1	215	–
		№5	ТГМЕ-206ХЛ	К-215-130-1	215	–
Воркутинская ТЭЦ-1 25 МВт, 176 Гкал/ч (ТГК-9)	уголь, мазут	№1 (34 кгс/см^2, 425 ^{o}С, 33 т/ч)	НЗЛ-450*34*2 2-х бараб.	ПТ-12-35/10	12	176
		№2 (34 кгс/см^2, 425 ^{o}С, 33 т/ч)	НЗЛ-450*34*2 2-х бараб.	ПР-6-35/5/1,2	6	
		№3 (33 кгс/см^2, 432 ^{o}С, 60 т/ч)	Комбейшен 3-х бараб.	К-7-29	7	
		(33 кгс/см^2, 432 ^{o}С, 60 т/ч)	Комбейшен 3-х бараб.	–	–	
		(42 кгс/см^2, 440 ^{o}С, 48 т/ч)	ЧКД-Дукла 1 бараб.	–	–	
		(42 кгс/см^2, 440 ^{o}С, 48 т/ч)	ЧКД-Дукла 1 бараб.	–	–	
		(39 кгс/см^2, 440 ^{o}С, 75 т/ч)	БКЗ-75-39ФБ 1-бараб.	–	–	

Продолжение табл. 1

Название филиала	Вид топлива	Энергоблоки	Тип котла	Тип турбины	Установленная электрическая мощность, МВт	Установленная тепловая мощность, Гкал/ч
Воркутинская ТЭЦ-2 270 МВт, 429 Гкал/ч (ТГК-9)	уголь, мазут	№1 (100 кгс/см^2, 510 °С, 170 т/ч)	ТП-170-1	Т-35-90-1М	35	429
		№2 (100 кгс/см^2, 510 °С, 170 т/ч)	ТП-170-1	ТГ № 2 К-28-90	28	
		№3 (100 кгс/см^2, 540 °С, 160 т/ч)	БКЗ-160-100-Ф-2	ПТ-25-90/13	25	
		№4 (100 кгс/см^2, 540 °С, 160 т/ч)	БКЗ-160-100-Ф-2	Т-25-90-5	25	
		№5 (100 кгс/см^2, 540 °С, 160 т/ч)	БКЗ-160-100-Ф-2	К-50-90-3	50	
		№6 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	БКЗ-220-100-4	ПТ-60-90/13	60	
		№7 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	БКЗ-220-100-4	Т-47(55)-90-4М	47	
		№8 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	БКЗ-220-100-4	–	–	
		№9 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	БКЗ-220-100-4	–	–	
Сосногорская ТЭЦ 377 МВт, 313 Гкал/ч (ТГК-9)	газ, мазут	№1 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	К-50-90-4	55	313
		№2 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	К-50-90-4	55	
		№3 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	К-50-90-4	55	
		№4 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	Т-42(50)-90-4	42	
		№5 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	ПТ-60-90/13	60	
		№6 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б	К-100-90-7	110	
		№7 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б			
		№8 (100 кгс/см^2, 540 °С, 220 т/ч)	ТГМ-151Б			
Интинская ТЭЦ, 18 МВт, 171 Гкал/ч (ТГК-9)	уголь, мазут	№1 (39 кгс/см^2, 440 °С, 50 т/ч)	ЧКД-Дукла	ПР-6-35/10/1,2	6	171
		№2 (39 кгс/см^2, 440 °С, 50 т/ч)	ЧКД-Дукла	ПР-12-35/10/1,2	12	
		№3 (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	БКЗ-75-39ФБ			
		№4 (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	БКЗ-75-39ФБ			
		№5 (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	БКЗ-75-39ФБ			
Воркутинская ЦВК (ТГК-9)	уголь, мазут					410

Продолжение табл. 1

Название филиала	Вид топлива	Энергоблоки	Тип котла	Тип турбины	Установленная электрическая мощность, МВт	Установленная тепловая мощность, Гкал/ч
Сыктывкарские ТС (ЦВК+19 котельных) (ТГК-9)	газ, мазут					686,6
Ухтинские ТС (ЦВК+8 котельных) (ТГК-9)	газ, мазут					632,4
ТЭЦ Сыктывкарского ЛПК 436 МВт, 1394 Гкал/ч	газ, мазут	№1э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ-84	ПТ-60-130/16	60	100/64
		№2э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ–84А	ПТ-50-130/8	50	80/50
		№3э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ–84А	ПТ-60-130/13	60	100/64
		№4э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ–84Б	Р-50-130/16	50	240
		№5э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ–84Б	ПТ-80 130/13	80	130/85
		№6э (140 кгс/см^2, 570 °С, 420 т/ч)	ТГМ–84Б	Т-100/110-130	100	160
	древесные отходы (газ, мазут)	№1-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	КМ-75-50	Р-12-35	12	93
		№2-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	КМ-75-50	Р-12-35	12	93
	черный щелок (мазут)	№3-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 126 т/ч)	СКР-820	Р-12-35	12	98
		№4-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 102 т/ч)	СКР-780	–	–	–
		№5-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 102 т/ч)	СКР-700	–	–	–
	древесные отходы (газ, мазут)	№6-у (39 кгс/см^2, 440 °С, 75 т/ч)	КМ-75-40	–	–	–
	газ, мазут	Ст.№ 6	КВГИ-100	–	–	–

Окончание табл. 1

Название филиала	Вид топлива	Энергоблоки	Тип котла	Тип турбины	Установленная электрическая мощность, МВт	Установленная тепловая мощность, Гкал/ч
ТЭЦ Сыктывкарского ЛПК 436 МВт, 1394 Гкал/ч	газ, мазут	Ст.№ 7	КВГИ-100	–	–	–
		Ст.№ 8	КВГИ-100	–	–	–
Итого по Республики Коми					2186	2483

В результате сложившегося набора генерирующих мощностей наблюдается избыточное предложение электроэнергии внутри региона при отсутствии технической возможности экспортировать не востребованную мощность из-за существующих внешних системных ограничений. Суммарное избыточное предложение региональных генерирующих мощностей в зимний период превышает 900 МВт (суммарная рабочая мощность за вычетом востребованной потребителями мощности при пике потребления), при этом часть мощности “заперта” внутри отдельных энергорайонов энергосистемы Республики Коми. Более 90 % произведенной ОАО “Печорская ГРЭС” электростанцией электроэнергии востребовано на территории республики.

По соотношению спроса и предложения Коми энергосистема является самодостаточной с точки зрения технологии (собственная генерация полностью покрывает потребление).

Энергосистему Республики Коми можно считать технологически изолированной от ЕЭС России, по следующим признакам:

- межсистемные электрические сети не позволяют энергосистеме Республики Коми импортировать и экспортировать электрическую мощность свыше 100 МВт или 5 % от располагаемой мощности;
- из-за ограниченности перетоков энергосистема должна обеспечивать себя как генерирующими мощностями, так и резервами;
- режимы работы энергосистемы в основном зависят от субъектов, функционирующих на территории Республики Коми [2].

Факторы, определяющие отсутствие конкурентного рынка энергии на территории Республики Коми:

1. Недостаточное количество производителей электроэнергии;
2. Особенности загрузки станций;
3. Особенности сложившихся перетоков электроэнергии между энергоузлами;
4. Межсистемные сетевые ограничения.

Высокий износ основных производственных фондов станций, превышающий 50 %, а машин и оборудования, составляющий 70 %, требует их срочного восстановления и замены, чтобы не спровоцировать энергетический “голод” для ускоренно развивающихся отраслей экономики, таких как нефтегазовая, транспорт, горнорудная и др. Такой сценарий исключать нельзя, поскольку в республике значительна доля энергоемких отраслей ТЭКа, в то время как в 2005 г. парковый ресурс отработали четыре турбины общей мощностью 82 МВт, в 2006–2010 гг. еще пять турбин на 183 МВт, в 2011–2015 гг. также пять турбин на 273 МВт.

После 2015 г., если не предпринимать никаких мер, в Республике может остаться менее 25 % установленной мощности электростанций, всего 165 МВт [2].

Главная причина такой региональной энергетической автономии – неразвитость сетевой инфраструктуры. А отсутствие внутрирегиональной конкурентной среды обусловлено несбалансированностью энергопотребления и монопольным характером энергогенерации.

Энергокомпании функционируют с учетом этих особенностей. Не обремененные соглашения-

ми с правительством, компании в своей стратегии развития не предусматривают практически планов, касающихся ввода новых мощностей и повышения эффективности производства на эксплуатируемых электростанциях. Такое отношение к промышленности наблюдается не только в энергетике. У компаний, получивших в свои руки в результате приватизации промышленные предприятия, зачастую являясь монополистом отрасли в регионе, отсутствует мотивация к увеличению производственных мощностей, проведению мероприятий по замене и обновлению основного оборудования, реконструкции и техническому перевооружению действующих цехов и производств. При этом, не вкладывая ни в развитие новых технологий, ни на закупку нового оборудования и станков, компании планируют увеличение годового плана производства. Особенно это наблюдается в добывающей отрасли экономики.

Происходит перекладывание завышенных эксплуатационных затрат генерации и транспортировки на потребителя продукции электроэнергетики. Образуются дефицитные пиковые районы, где запрещают выдавать технические условия на подключение. Всё это в первую очередь негативно сказывается на развитии малого и среднего бизнеса региона, жилищного сектора.

Следует обратить внимание, что для генерирующей компании региона, из-за отсутствия рынка и практически монопольного права определения регионального тарифа, характерны минимальные вложения на развитие. Одновременно существуют ведомственные мощности (электрические и тепловые), которые обеспечивают функционирование основного бизнеса – добычи топливно-энергетических ресурсов. Прибыль от этого основного вида деятельности в несколько раз перекрывает затраты на генерацию, поэтому руководство мало заинтересовано в повышении эффективности производства и энергосбережении. Политика компании к вспомогательному производству, к которому относится ведомственные ТЭЦ и котельные, это работа оборудования на износ.

Теплоснабжение, как техническая система на многих предприятиях существует только благодаря простоте оборудования, восстанавливаемого текущими ремонтами, и огромному запасу надежности, заложенному ранее в каждом элементе системы.

В данном случае, при отсутствии конкуренции, единственным стимулом к реализации мероприятий технического направления может служить надежность. Притом, что, в районах Крайнего Севера к надежности энергоснабжения предъявляются повышенные требования.

Сложившуюся ситуацию в энергетике можно преодолеть, создав внутри региона конкурентный климат.

В секторе коммунального теплоснабжения, где для строительства источников требуются сравнительно небольшие капитальные вложения, уже наблюдается замещение тепловой мощности центральных водогрейных котельных (ЦВК) автономными, подомовыми котельными. При существующем состоянии тепловых сетей и износе оборудования на ЦВК данное развитие сектора имеет логичный, направленный на сокращение конечных издержек, характер. В этом случае можно говорить не столько о создании рынка, сколько о вынужденном шаге для обеспечения качественного и экономического уровня теплоснабжения.

Развитие технологий малой децентрализованной энергетики объясняется:

1) малыми капиталовложениями и малыми сроками ввода генерирующих мощностей;

2) быстрой окупаемостью;

3) низкой себестоимостью вырабатываемой электроэнергии и тепла;

4) инвесторами являются сами потребители – промышленные или муниципальные предприятия и организации.

Однако переход от развития теплофикации к развитию децентрализованных отопительных установок снижает энергетическую эффективность теплоснабжения, увеличиваются выбросы продуктов сгорания топлива и других вредных веществ в окружающую среду, что не соответствует политике национальной экономической и экологической безопасности.

Возможные пути создания благоприятного конкурентного климата региона:

- строительство новых высокоэкономичных объектов теплоэнергетики посредством привлечения сторонних инвесторов или других участников энергорынка, не являющихся монополистами в данном регионе. Для этого, прежде всего, необходимо обеспечить гарантии для возврата инвестиций, и экономическую стабильность, внутреннюю сбалансированность организационной структуры электростанций;
- привлечение средств промышленных предприятий на соответствующих обязательствах;
- развитие малой энергетики — это мощности до 50 МВт, небольшие ТЭЦ, газопоршневые, газотурбинные, паротурбинные установки, с возможностью использования лизинговых программ;

• освоение возобновляемых источников энергии с учетом потенциала энергетических ресурсов региона;

• активная позиция Правительства и Федеральной антимонопольной службы республики в области в решении данной проблемы.

Также в процесс создания конкуренции в энергетике региона могут быть вовлечены котельные и электростанции промышленных предприятий. Большинство котельных предприятий имеют в своем составе преимущественно паровые котлы для выработки пара промышленных параметров. При этом часть пара используется для технологических целей, а остальной пар дросселируется и направляется в бойлер для нагрева горячей воды. Некоторые предприятия имеют также водогрейные котлы. Избытки технологического пара и горячей воды продаются близлежащим предприятиям и населенным пунктам. Реконструкция действующих котельных, с переводом их в режим мини-ТЭЦ, позволит её владельцам:

• повысить надежность электроснабжения, вплоть до обеспечения полной автономности электроснабжения;

• снизить финансовые затраты на электроснабжение;

• продавать избытки электроэнергии кругу заинтересованных потребителей по договорным ценам.

В Республике Коми при реконструкции котельных, при существующем теплопотреблении, может быть установлено от 80 МВт до 500 МВт электрической мощности (в зависимости от варианта технологической схемы). В [3] приведены предложения по размещению электрогенерирующих мощностей в некоторых действующих паровых котельных предприятий Республики Коми в следующих вариантах:

1) с использованием паровых винтовых машин мощностью 200 кВт и 1000 кВт (всего 88 МВт, в том числе 40 МВт – в угледобывающих районах);

2) с использованием теплофикационных ГТУ на базе модулей АИ-20 СТВ, НК-14-СТ и ПГТУ-55 СТ-20 (всего 316 МВт);

3) с использованием теплофикационных ПГУ на базе вышеупомянутых энергетических модулей (всего 495 МВт).

Показательным примером участия в энергоснабжении города от промышленной ТЭЦ может служить ТЭЦ Сыктывкарского ЛПК, покрывающей дефицит электроэнергии на юге республики. Годовой отпуск электроэнергии от ТЭЦ составляет примерно 500 миллионов кВтч.

Основным выводом по результатам проведенного исследовании, стало то, что в первую очередь для формирования конкурентной среды в энергетике Республики Коми нужен пересмотр современной региональной энергетической политики. Она должна быть направлена на оказание поддержки независимым производителям тепловой и электрической энергии, принятие мер для стимулирования энергетических компаний к энергосбережению, сокращению эксплуатационных издержек, обновлению основных генерирующих фондов, применению инновационных технологий при реконструкции и модернизации оборудования, организации и регулирования теплоснабжения потребителей коммунальной энергетики, с использованием механизмов экологической, энергосберегающей, налоговой, законодательной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Топливно-энергетический комплекс европейского Северо-Востока: методы исследования, эффективность, направления развития. Екатеринбург: УрО РАН, 2002.

2. Концепция развития конкурентных рыночных отношений в электроэнергетике Республики Коми / Под ред. В.А. Аралина. М., 2002.

3. **Щеглов А.Г.** Основные направления использования малогабаритных теплофикационных установок в энергетике Республики Коми // В сб. “Новая региональная энергетическая политика”. Сыктывкар, 1997.

4. **Чупров А.С.** Энергетика Республики Коми. Т. 2. Сыктывкар, 2002.

5. Материалы сайта http://www.tgk9.ru.

6. Материалы сайта http://www.ogk3.ru.

7. Материалы сайта http://www.mrsksevzap.ru.

8. Материалы сайта http://www.komienergo.ru.

УДК 330.322:338.45:001.895

Васильев И. А.

Оценка инновационной активности генерирующих энергокомпаний

Формирующийся конкурентный рынок электроэнергетики диктует свои условия, одним из которых является внедрение инноваций. Как показывает мировой опыт, те компании, которые наиболее активно используют инновационный подход, будут занимать лидирующие позиции в условиях растущей конкурентной борьбы.

Активность внедрения инноваций является актуальным вопросом, но в то же время мало изученным. Оценка уровня инновационной активности позволит выработать комплекс мероприятий по его повышению, а также определить экономический эффект от внедрения инноваций.

В современных условиях высокая конкурентоспособность и эффективность энергетических генерирующих компаний зависит от наличия стратегии инновационно-устойчивого активного развития.

Локальные стратегии инновационного развития генерирующих компаний предлагается выделить по двум признакам группировки:

1. По виду источника энергии: идеальная и традиционная стратегии.

2. По способу реализации инноваций: стратегия заимствования инноваций и активная стратегия.

Идеальная стратегия – это стратегия, при которой генерирующие компании преимущественно ориентируется на использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ), а энергетическая система стремится к полному переходу от применения традиционных исчерпаемых ресурсов к альтернативным неисчерпаемым. Россия обладает огромным потенциалом ВИЭ – практически в каждом субъекте России пригодны к использованию два-три вида ресурсов [1]. Несмотря на этот факт для российского общества является не до конца осознанной истиной утверждение, что переход к экологически чистой энергетике в широком смысле – необходимое условие устойчивого развития, тогда как для мирового сообщества это уже давно является аксиомой.

Традиционная стратегия – это стратегия, полагающая внедрение инноваций, направленных на совершенствование и модернизацию энергетических процессов в традиционной энергетике. При реализации традиционной стратегии генерирующие компании преследуют цель внедрения технико-технологических нововведений применительно к уже сложившейся энергетике. К таким нововведениям относятся: высокоэкономичные энергетические установки нового поколения с парогазовым циклом, с суперкритическими параметрами пара и новыми технологиями сжигания топлива, а также технологии снижения вредных выбросов в атмосферу и прочие.

Стратегия заимствования инноваций – это стратегия ускорения внедрения инноваций мирового опыта. Отечественные генерирующие компании придерживаются преимущественно стратегии заимствования инноваций, что обусловлено рядом ее преимуществ. Во-первых, не требуется прибегать к дополнительным затратам на НИОКР и внедрение инноваций. Во-вторых, с помощью данной стратегии компании избегают ряда рисков, сопутствующих стадиям процесса реализации нововведений. В-третьих, заимствование инноваций путем приобретения прав на интеллектуальную собственность позволяет расширить патентный портфель.

В качестве примера можно рассмотреть повсеместно реализуемые в настоящее время территориальными генерирующими компаниями проекты по строительству парогазовых установок (ПГУ). Каждая ПГУ по-своему уникальна, однако компаниям, реализующим стратегию заимствования инноваций, не приходится вкладывать дополнительные усилия и ресурсы на разработку и внедрение инноваций в связи с тем, что существует относительно широкий "выбор" эффективных тепловых схем, прогрессивных технологий сжигания топлива, высокопрочных материалов и иных результатов отечественных и иностранных разработок.

Активная стратегия – это стратегия ускорения внедрения инноваций в условиях роста активного вмешательства компаний в создание инфраструктуры инновационного процесса. Генерирующие компании ориентированы рынком на повышение активности инновационного процесса в целом – от

прикладных исследований до внедрения и использования инновационной техники и технологии.

Рассмотрим комплексные стратегии (рис. 1), которые предполагают различное сочетание локальных стратегий с целью достижения наиболее оптимального перераспределения денежных средств в рамках одной генерирующей компании, организации эффективного производственного процесса, а также диверсификации рисков.

Комплексная активная стратегия с возобновляемыми источниками энергии – наиболее трудно реализуема в РФ из-за неразвитости возобновляемой энергетики. Кроме того, осуществление инновационного проекта “с нуля” от исследовательской стадии до стадии коммерческого использования в связи с большими рисками требует высокого ресурсного потенциала и глубокой оценки эффективности проекта. Инвесторам необходимо придерживаться инвестиционной стратегии под названием “зонтик” [3], для которой характерна высокая степень защиты инвестиционных контрактов: страховки, хеджирования инвестиционных рисков. По причине заинтересованности государственных структур в развитии возобновляемой энергетики возможно использование инвестиционной стратегии “любимое чадо” [3], предполагающей использование централизованных источников, типа государственных инвестиций и кредитов.

Комплексная стратегия заимствований с возобновляемыми источниками энергии предполагает реализацию инвестиционного проекта с применением существующих инновационных технологических решений в альтернативной энергетике. Наиболее приемлемы инвестиционные стратегии “консолидация” [3] и, описанная выше, “зонтик”. Стратегия “консолидация” ориентируется на использование более широкого спектра источников финансирования: собственный капитал, внешняя эмиссия акций, банковские и коммерческие кредиты и др. Примером реализации стратегии является АК “Якутскэнерго”, которая приобрела в 2008 г. у фирмы Flex Technologies микрогазогенераторную электростанцию, разработанную с применением технологии газификации, превращающей кусковую биомассу в высококачественное газообразное топливо.

Комплексная стратегия заимствований с традиционными источниками энергии. На сегодняшний день в российской традиционной энергетике существует относительно большое число зарубежных и отечественных инновационных разработок. Большинство генерирующих компаний, реализующих инновационные проекты в традиционной энергетике, осознают этот факт и, как следствие, прибегают к данной стратегии. Преимущественно необходимо применение инвестиционной стратегии “консолидация” для увеличения ресурсного потенциала, т. к. рассматриваемая стратегия предполагает реализацию масштабных проектов, требующих значительных инвестиционных средств. Примером служит проект строительства 2-х блоков на Черепетской ГРЭС (ОГК-3) с применением современной технологии циркулирующего кипящего слоя (ЦКС). Основной эффект от внедрения технологии ЦКС – это отказ от сооружения дорогостоящих установок по очистке дымовых газов за счет снижения вредных выбросов.

		По виду источника энергии	
		Традиционная	Идеальная
По способу реализации	Заимствования инноваций	Комплексная стратегия заимствований с традиционными источниками энергии	Комплексная стратегия заимствований с возобновляемыми источниками энергии
	Активная	Комплексная активная стратегия с традиционными источниками энергии	Комплексная активная стратегия с возобновляемыми источниками энергии

Рис. 1. Матрица формирования комплексных стратегий

Комплексная активная стратегия с традиционными источниками энергии – характерна для генерирующих компаний, обладающих опытом и потенциалом для разработки и внедрения инноваций. Реализуется большинством энергокомпаний зарубежных стран с инновационно развитой экономикой. Для данной стратегии приемлема инвестиционная стратегия "зонтик" для минимизации рисков.

В России примером может выступать Рязанская ГРЭС (ОГК-6), на которой назрела необходимость поиска и внедрения новых технологий, позволяющих эффективно эксплуатировать оборудование. Активно сотрудничая с экспертами научных предприятий и изготовителями оборудования, руководством компании было принято решение по комплексному испытанию новейшей технологии сжигания топлива – "ВИР-технологии". Результаты испытаний и последующие исследования прошли успешно, и в настоящее время данная технология успешно реализуется на других электростанциях.

На основе анализа инвестиционной составляющей рассмотренных стратегий можно провести оценку уровня инновационной активности. Существующие в настоящее время методики, посвященные фрагментарной оценке элементов инновационной активности, по нашему мнению, оставляют без внимания ряд факторов, влияющих на характер инновационной деятельности [2; 4]. В нашей работе предлагается алгоритм комплексной оценки инновационной активности генерирующих энергокомпаний с позиции анализа структуры инвестиций в инновации и учета выбора вида стратегии инновационного развития (рис. 2).

Оценка уровня инновационной активности $К_{ИА}$ предлагается на основе следующей модели:

$$K_{ИА} = \frac{(K_{НИОКР} + K_{заим})*(1 + K_{внедр})}{(1 - u_{инн})}*(1 - \varepsilon),$$

где $К_{НИОКР}$ – коэффициент интенсивности проведения НИОКР, лежит в интервале [0;1]; $К_{зфим}$ – коэффициент заимствования инноваций, лежит в интервале [0;1]; $К_{внедр}$ – коэффициент внедрения инноваций, лежит в интервале [0;1]; $u_{инн}$ – долевое участие инвестиций инновационного характера в общих инвестициях; ε – коэффициент поправки на неучтенные факторы оценки инновационной активности.

Для активной стратегии по причине наличия стадии НИОКР характерна бóльшая доля инвестиций в инновации по сравнению со стратегией заимствования инноваций. При выборе данной стратегии необходима оценка наличия ресурсов, после которой принимается решение по проведению НИОКР собственными силами и/или с помощью сторонних организаций.

Вычисляется коэффициент интенсивности проведения НИОКР:

$$K_{НИОКР} = \frac{З_{орг} + З_{п} + З_{мто} + З_{инф} + З_{охр}}{И_{инн}},$$

где $З_{орг}$ – затраты на разработку инновации привлекаемыми организациями, тыс. руб.; $З_{п}$ – затраты на оплату труда научного и инженерного персонала, а также на подготовку кадров, тыс. руб.; $З_{мто}$ – затраты на материально-техническое оснащение процесса НИОКР (экспериментальное оборудование, приборы, установки), тыс. руб.; $З_{инф}$ – затраты по информационному обеспечению процесса разработки, в т. ч. консультационного характера, тыс. руб.; $З_{охр}$ – затраты по патентованию и обеспечению охраны интеллектуальной собственности, тыс. руб.; $И_{инн}$ – инвестиции в инновации, тыс. руб.

При выборе стратегии заимствования инноваций определяется показатель, отражающий долю затрат на приобретение инновационной продукции в общих инвестициях на инновации:

$$K_{заим} = \frac{З_{пр}}{И_{инн}},$$

где $з_{пр}$ – затраты на приобретение инноваций, тыс. руб.

Для определения затрат по внедрению инноваций в энергетический процесс определяется коэффициент внедрения, отражающий долю затрат на строительно-монтажные, пуско-наладочные, испытательные и прочие работы по внедрению в общих инвестициях на инновации:

$$K_{внедр} = \frac{З_{смр} + З_{пнр} + З_{исп} + З_{проч}}{И_{инн}},$$

где $З_{смр}$ – затраты на строительно-монтажные работы, тыс. руб.; $З_{пнр}$ – затраты на пуско-наладочные работы, тыс. руб.; $З_{исп}$ – затраты на испытательные работы, тыс. руб.; $З_{проч}$ – прочие затраты по внедрению инноваций, тыс. руб.

Долевое участие инвестиций инновационного характера в общих инвестициях:

$$u_{инн} = \frac{И_{инн}}{И_{инв}},$$

где $И_{инв}$ – общие инвестиции в проект, тыс. руб.

Кроме того, вводится коэффициент, который вносит поправку в уровень инновационной активности. Он отражает уровень непредвиденных

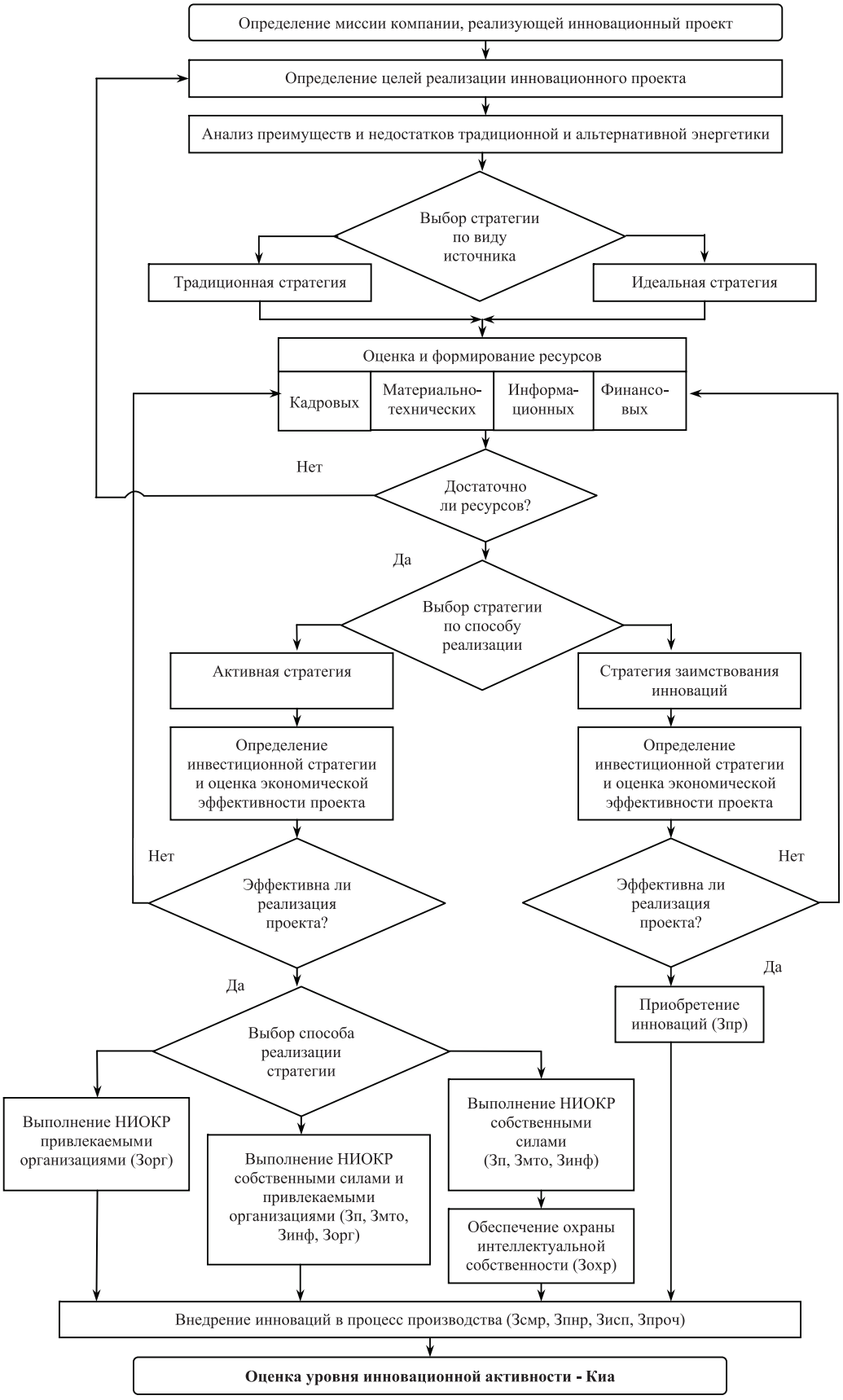


Рис. 2. Алгоритм оценки уровня инновационной активности

затрат, способных возникнуть в ходе реализации стратегий, в инвестициях в инновации. На стадии оценки экономической эффективности коэффициент определяется экспертным путем с учетом рисков появления непредвиденных затрат:

$$\varepsilon = \frac{З_{непр}}{И_{инн}},$$

где $З_{непр}$ – непредвиденные затраты на разработку и внедрение инноваций, тыс. руб.;

Коэффициент инновационной активности зависит от объема и структуры инвестиций в инновации, однако он не отражает их экономическую эффективность. Показателем экономического эффекта инновационной активности служит экономическая добавленная стоимость, полученная энергокомпанией за определенный период в результате активизации инновационной деятельности:

$$EVA_{инн} = EBIT_{инн} * (1 - T) - WACC * IC * u_{инн} =$$
$$= EBIT_{инн} * (1 - T) - WACC * IC *$$
$$* \left[1 - \frac{(K_{НИОКР} + K_{заим}) * (1 + K_{внедр})}{K_{ИА}} * (1 - \varepsilon) \right],$$

где $EVA_{инн}$ – экономическая добавленная стоимость от внедрения инноваций (Economic Value Added); $EBIT_{инн}$ – прибыль до уплаты процентов и налогов (Earnings before Index and Taxes); T – ставка налога на прибыль; $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital); IC – инвестированный капитал (Invested Capital).

Таким образом, разработанный алгоритм комплексной оценки инновационной активности генерирующих компаний позволяет выявить наиболее существенные факторы, влияющие на уровень инновационной активности, а также определить стратегию реализации инноваций.

Кроме того, предложенный коэффициент комплексной оценки уровня инновационной активности позволил усовершенствовать показатель оценки экономического эффекта от внедрения инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Безруких П.П.** О роли ВИЭ в энергобалансах мира и России в XXI веке // Академия энергетики. 2008. № 4.

2. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Под ред. д. э. н. проф. А. В. Барышевой. М.: "Дашков и К", 2007.

3. **Кукукина И.Г., Грошева Н.В.** Экономическая оценка инвестиций. Методические указания. Часть 2. Иваново: ГОУВПО "ИГЭУ", 2006.

4. **Трифилова А.А.** Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005.

УДК 338.24

Попов В.Н., Касьянов В.С.

Применение концепции жизненного цикла для диагностики управления развитием организации[1]

Актуальность проблемы исследования жизненного цикла организации обусловлена, по крайней мере, несколькими обстоятельствами.

1. Объективно существующий циклический характер экономических процессов, осложненный кризисными явлениями глобальной экономики делает необходимым создание инструментов, позволяющих диагностировать подсистему управления организацией с целью упреждающего принятия стратегических решений на основе выявления слабых сигналов о нарождающихся проблемах.

2. Доступные нам концепции жизненного цикла организации объясняют с теоретических позиций объективные явления, возникающие на протяжении жизненного цикла в организации, не уделяя при этом внимания прикладным аспектам данной проблемы. Либо, напротив, предлагают возможные пути прикладного использования концепции жизненного цикла, но выделяя при этом один-два фактора, влияющих на изменения в организации, существенно упрощая многофакторную, системную природу управляемого объекта.

В работе предлагается подход, основанный на системном представлении о процессе управления, разработанном одним из авторов статьи, включающий исследование эволюции факторов внешней и внутренней среды организации, состояние организационной культуры.

Анализ литературных источников отечественных и зарубежных авторов по проблеме использования концепции жизненного цикла организации для целей диагностики ее системы управления позволяет сделать несколько выводов.

Существует ряд концепций ЖЦ, которые с разной степенью детализации описывают последовательность и объективную необходимость наступления очередного этапа ЖЦ и перечень характеристик, присущих каждому этапу (Э. Смирнов, И. Адизес, Л. Грейнер, С. Филонович и Е. Кушелевич, модель Бостонской консалтинговой группы (БКГ) – теория фазовых трансформаций бизнеса (ТФТБ) и др.).

Ряд исследователей, преимущественно отечественных (Б. Мильнер, Н. Масленникова, О. Левизина, Н. Хмелькова и Е. Попов, И. Мандрица и др.) делают попытки применить концепцию ЖЦ для выполнения исследований по диагностике состояния системы управления организацией, определению этапа ее жизненного цикла и выработке предложений по обоснованию конкретных рекомендаций по принятию управленческих решений.

Нет пока единодушного мнения исследователей ни по количеству этапов ЖЦ, ни по их содержанию, ни по фазовым критериям, которые позволяли бы определить начало и конец каждого из этапов.

Представители ученых первой группы основное внимание уделяют исследованию эволюции изменений в организации, причинам появления проблем и кризисов в его системе управления.

Нам представляется, что наиболее подробно и в соответствии с реальными потребностями в изменениях в системе управления организацией даны в весьма схожих концепциях Л. Грейнера и ТФТБ. Сравнительный анализ этих идей представлен в табл. 1.

Внимательный анализ этих концепций позволяет сделать заключение об отсутствии между ними принципиальных различий, хотя терминологические есть.

Можно заметить, что на стадии сотрудничества (по Л. Грейнеру) или в фазе управления нематериальными активами (по ТФТБ) решающая роль принадлежит формированию позитивной организационной культуры.

Ни одна из концепций не предлагает инструментов для практического применения и выделения фазовых переходов.

[1] Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №07-02-93406с/к

Таблица 1

Краткий сравнительный анализ концепций Л. Грейнера и БКГ-менеджмент-консалтинг

Фаза, стадия	БКГ-менеджмент-консалтинг ТФТБ	Л. Грейнер
1	**Фаза управления бизнес-идеей** Все делают всё Но *кризис руководства*	**Креативность** Всё на энтузиазме Но *кризис лидерства*
2	**Фаза управления функциями** Формализация отношений Но *кризис координации*	**Директивное руководство** Профессиональные менеджеры Но *кризис автономии*
3	**Фаза управления процессами** Объединение персонала по приз-наку результата деятельности Но *кризис контроля*	**Делегирование** Диверсификация Внутреннее предпринимательство Но *кризис контроля*
4	**Фаза управления сетями** Ключевая роль – координация Но *кризис бюрократии*	**Координация** Рост значения штаб-квартиры Но *кризис волокиты*
5	**Фаза управления нематериаль-ными активами** (good will) Управление интеллектуальной собственностью Но *кризис синергии и бизнес-идеи*	**Сотрудничество** Интеграция команды через цен-ности, задачи. Самодисциплина Но *усталость от командной работы*

Вторая группа исследователей стремилась не только объяснить особенности жизненного цикла организации, влияние отдельных факторов (организационной культуры, финансовых показателей, технологии выполнения управленческих функций и т.д.), но и на этой основе предложить методы диагностики системы управления, возможности предвидеть будущие проблемы и определить существующие.

В рубрике "дискуссионный клуб" журнала "Менеджмент в России и за рубежом" в статьях Левизиной О.В. [3], Хмельковой Н.В. и Попова Е.В. [4] рассмотрены теоретические аспекты использования концепции жизненного цикла при изучении проблем организации. Авторы работ отмечают, что признание сложности и неоднородности внутренней среды организации позволяет усомниться в целесообразности исследования ее жизненного цикла в общепризнанном смысле термина, поскольку необходим учет системного принципа полидинамичности, а это означает учет очевидного факта, что различные составляющие внутренней среды организации характеризуются не только собственными параметрами, но и своими собственными последовательностью, скоростью, величиной и направлениями эволюционных изменений, которые необязательно должны характеризовать эволюцию организации как целостной системы.

Ввиду этого целесообразна разработка нового подхода к теории жизненного цикла организации, в рамках которого следует подвергнуть изучению *жизненных циклов внутренней среды организации* (выделено нами) с учетом структуры и особенностей ее отдельных элементов и "упором на характер эволюции" [3]. Такая постановка проблемы позволит заменить понимание развития организации как смены стадий ЖЦ "интерпретацией взаимодействия элементов внутренней среды организации, находящихся на разных стадиях собственных жизненных циклов". [4, с. 120].

Отечественный исследователь Б.З. Мильнер впервые сделал попытку выделить наиболее важные факторы, влияющие на развитие организаций. И хотя количественных критериев между стадиями ЖЦ предложено не было, но им введены девять факторов существенным образом влияющих не только на развитие организации, но имеющих свои собственные жизненные циклы. К этим факторам отнесены: первичные цели организации: тип лидера; организационный характер; организационный образ; направления концентрации энергии; центральная проблема организации; тип планирования; метод управления; организационная модель. [1, с. 88].

Н.П. Масленникова предложила матрицу-определитель для более полной характеристики стадии ЖЦ (табл. 2).

Таблица 2

Матрица-определитель параметров ЖЦ организации [6]

Характе-ристики этапов	Создание организации	Стадия роста	Стадия зрелости	Стадия спада и отмирания
1. Цель	Выживание и укрепление конкурентоспособности	Кратковременная прибыль, жесткое руководство	Рост продаж. Сбалансированный рост и имидж	Сохранение результатов (прибыли и доли рынка)
2. Положение на рынке	Отсутствие конкурентов	Появление конкурентов. Передел торговых границ	Закрепление покупателей за организациями. Спрос не падает	Границы поделены и жестко закреплены
3. Основные задачи	Организация труда, адаптация новых технологий, увеличение прибыли	Укрепление и захват своей части рынка. Планирование прибыли.	Делегирование полномочий, диверсификация деятельности.	Координация,стабильность, свободная организация труда
4. Организационная форма	Неформальная, гибкая структура	Функциональная организация	Децентрализованная структура, мотивация нижних уровней	Объединение децентрализованных подразделений
5. Вид планирования	Эмпирическое	Долговременное	Долговременное	Экстраполяционное
6. Способ управления	Управление предпринимателем	Группой лиц, бюрократический тип	Группой лиц, бюрократический тип	Бюрократический тип
7. Требова-ния к руководителю	Вера в успех, готовность рисковать, высокая работоспособность	Наличие профессиональных качеств менеджера	Наличие профессиональных качеств менеджера	Наличие профессиональных качеств менеджера
8. Политика управления развитием	Прибыль используется на расширение производства	Снижение цен, недостаточные финансовые результаты	Снижение издержек, часть прибыли идет на НИОКР	Прибыль идет на обновление продукции, спектра услуг
9. Основа развития	Творчество, быстрая реакция на нужды клиентов, творчество	Формальные системы менеджмента, регламенты	Делегирование полномочий. Центры прибыли	Реструктуризация. Центры инвестиций. Кадры.
10. Проблемы	Кризис лидерства, руководства	Кризис автономии структуры	Кризис потери контроля	Кризис бюрократизации, финиша

Каждый из указанных факторов имеет довольно четкое описание его содержания в зависимости от этапа ЖЦ, что свидетельствует о том, что каждая из составляющих имеет свой собственный жизненный цикл, что очень важно для диагностики системы управления организацией.

Такой подход уже позволил диагностировать систему управления организацией и выявлять существующие проблемы. Авторами настоящей статьи в течение нескольких лет проводились исследования с использование специальной матрицы-определителя, предложенной Н. Масленниковой, для диагностики системы управления на основании общедоступной информации: отчетов и докладов, статей в СМИ, материалов диссертационных исследований и т. д.

На рис. 1 представлен профиль ОАО “Концерн Энергомера” г. Ставрополь.

Концентрическими окружностями показаны стадии ЖЦ организации, а на лучах – факторы подлежащие анализу и оценке.

В ходе анализа информационных источников важно отмечать не только место нахождения факторов, но и количество обращений, упоминаний о нем, что может свидетельствовать о степени их актуальности.

Анализ содержания профиля организация позволяет сделать несколько выводов:

1. Неравномерность развития организации. Так, вид планирования, способ управления, практика управления соответствуют стадии спада и отмирания и внимание менеджмента должно быть, прежде всего, направлено на совершенствование этих характеристик.

2. На стадии зрелости находятся: целеполагание, требования к руководителю; проблемы

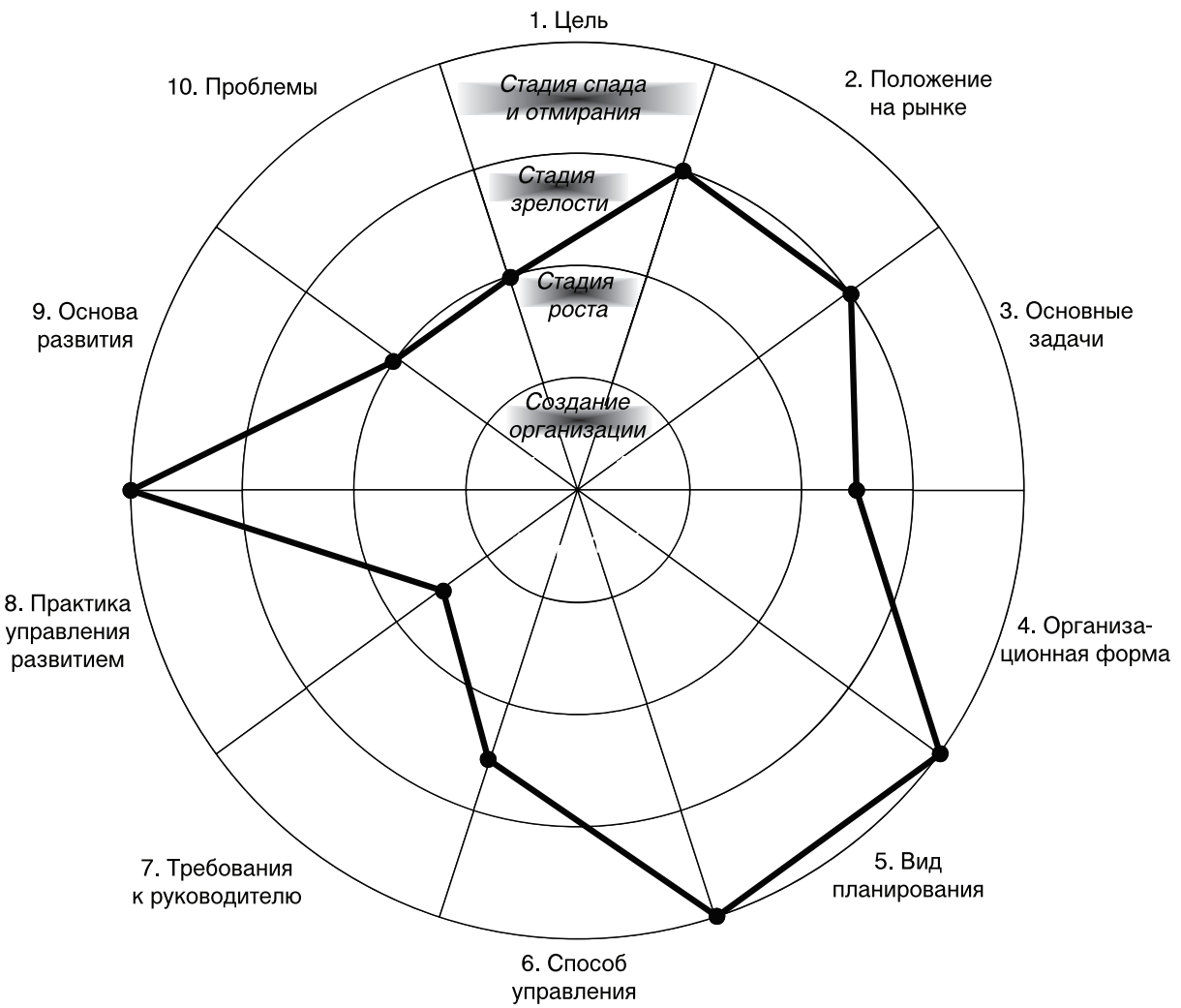


Рис. 1. Профиль ОАО "Концерн Энергомера"

организации, что также позволяет менеджменту более обоснованно предлагать стратегию развития ОАО.

Можно дополнить проведенный анализ информацией о том, что последние из доступных нам сведений о деятельности ОАО "Концерн Энергомера" подтверждают правильность проведенной ранее диагностики проблем системы управления концерна.

Выше мы упоминали о возможности разделения всех концепций ЖЦ на две больших группы: теоретически-ориентированные (Смирнов Э.А., Адизес И., БКГ-менеджмент-консалтинг, Грейнер Л., Гумилев Н.Л., Юданов А.Ю.) и практически-ориентированные (Мильнер Б.З., Масленникова Н.П., Мандрица И.М., Левизина О.В.). Как нам представляется, различия между ними заключаются не столько в количестве этапов, фаз, стадий развития материальной системы, что также важно, а в фазовых переходах, причинах, факторах, влияющих на изменения в ЖЦ организации.

Нами сделан сравнительный анализ различных подходов к представлению о жизненном цикле организации, предлагаемому упомянутыми отечественными и зарубежными исследователями, приведение которого выходит за рамки настоящей статьи и сделаны следующие выводы. Использование концепции жизненного цикла организации как предсказуемых изменений с определенной последовательностью состояний в течение времени не нуждается в дополнительной аргументации. Более существенным и принципиальным, на наш взгляд, является определение не только и не столько стадий, этапов жизненного цикла организации, но менее изученного аспекта этой проблемы, который включает:

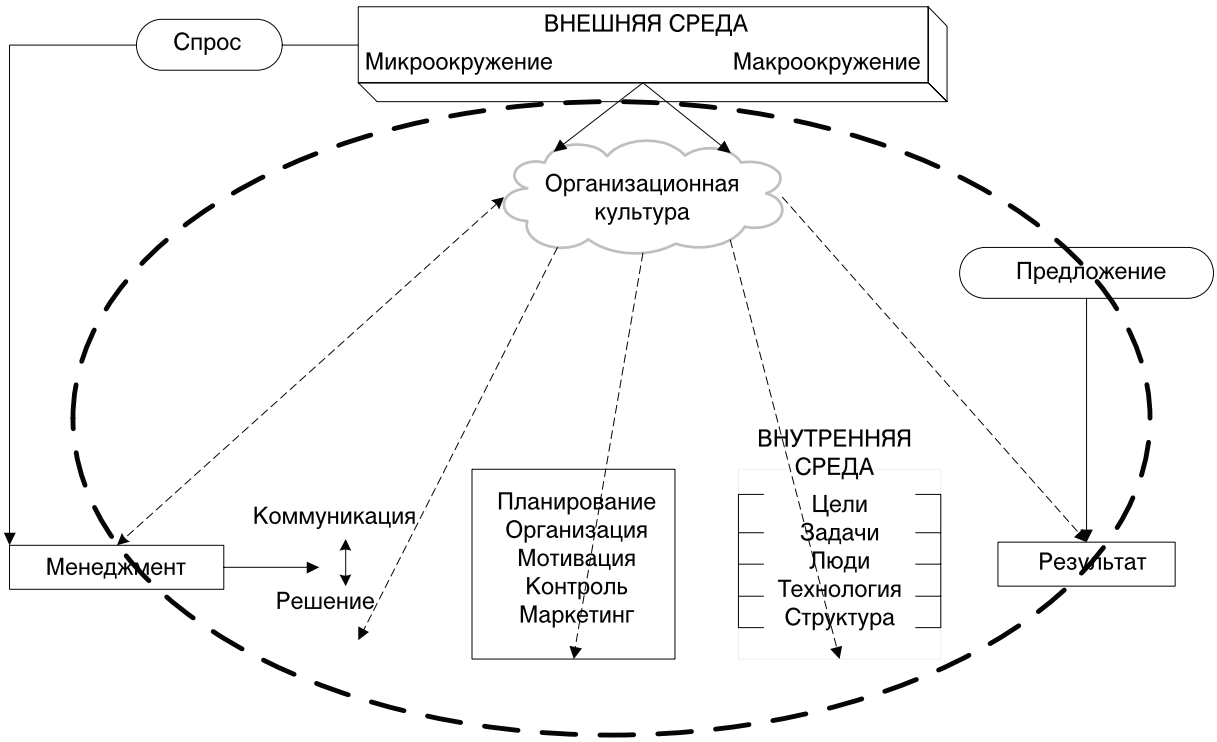


Рис. 2. Авторская модель управленческого процесса

– перечень факторов, показателей, характеристик, которые в значимой степени влияют на конфигурацию систему управления и организацию в целом;

– методы определения реального положения организации на кривой жизненного цикла.

В связи с этим более плодотворным, на наш взгляд, будет исследование ЖЦ системы управления организацией с позиции системного представления о сущности управленческой деятельности (рис. 2).

Из приведенной модели сущности работы менеджмента как группы лиц профессионально занимающейся управлением, или отдельного менеджера ясно, что процесс управления включает выполнение задач по информационному обеспечению (коммуникации), принятию управленческих решений по поводу выполнения функций управления: планирования, организации, мотивации, контроли, маркетинга. Именно через выполнение связующих процессов и функций управления происходит воздействия на внутреннюю среду организации, результат ее деятельности (товар, услуга, информация и т.д.) в форме предложения поступает во внешнюю среду организации (ее микро- и макроокружение), которая реагирует на качество результата деятельности организации через изменение спроса на этот результат. К этому “каркасу” управленческой деятельности необходимо добавить еще одну составляющую – организационную культуру.

Вполне очевидно, что организационная культура не только формируется под влиянием факторов внешней среды организации и ее менеджмента, но и существенным образом трансформирует не только его поведения, но и характер выполнения связующих процессов, функций управления, всех компонентов внутренней среды организации и результаты ее деятельности.

Следовательно, каждая из составляющих процесса управления имеет свои признаки эволюции свои параметры, свою модель жизненного цикла. Наши исследования деятельности отечественных предприятий и составленные при этом профили (см. рис. 1) показывают, что в одно и то же время организация может иметь признаки всех этапов жизненного цикла, что может служить отправной точкой при диагностике системы управления организацией.

Исходя из предложенной схемы процесса управления вполне логичным может быть подход по исследованию и диагностике жизненного цикла предприятия с учетом жизненных циклов каждого из факторов, включенных в процесс управления. Таким образом, характеристика этапов жизненного цикла системы управления организацией,

с учетом факторов, упомянутых на рис. 1, может включать следующие факторы: 1. Видение. 2. Миссия. 3. Коммуникации. 4. Механизм принятия решения. 5. Планирование. 6. Организация (построение организации). 7. Организация (функции и полномочия). 8. Мотивация. 9. Контроль. 10. Цель (разнообразие, иерархия). 11. Задачи (работа с людьми, предметами, информацией). 12. Персонал (способности, одаренность, ожидания, отношение, потребности, ценности). 13. Технология (стандартизация, механизация, конвейер). 14. Структура (разделение труда, сфера контроля, координация, число уровней). 15. Организационная культура. 16. Макроокружение (НТП, политика, экономика, международное окружение, социокультурные факторы). 17. Трудовые ресурсы, материалы, капитал. 18. Микроокружение (поставщики, потребители, конкуренты, законы).

Такой подход к процессу диагностики предполагает исследование эволюции группы характеристик, упомянутых выше в п.п. 1-18 по этапам ЖЦ и формирование матрицы-определителя, как нами доказано в ходе исследований является весьма эффективным инструментом диагностики системы управления организацией, с целью определения проблем и методов их разрешения.

Безусловно, эта работа предполагает кооперацию усилий разнопрофильных исследователей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мильнер Б.З.** Теория организации: Учебник. 5-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.

2. **Баринов В.А.** Организационное проектирование: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.

3. **Левизина О.В.** Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система // Менеджмент в России и за рубежом. 2003, № 5, с. 47–60.

4. **Хмелькова Н.В., Попов Е.В.** О жизненном цикле внутренней среды организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2004, № 1, с. 119–126.

5. **Широкова Г.В.** Управление изменениями в российских компаниях: учебник. С.-Петерб. Гос. ун-т, Факультет менеджмента. СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2006.

6. **Масленникова Н.П.** Управление развитием организации. М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.

УДК 005.1/2

Хандамова Э.Ф.

Организационные коммуникации в системе стратегического производственного менеджмента

Логика современного развития промышленности страны предполагает перманентный поиск и реализацию резервов конкурентного развития, направленных на устойчивый рост конкурентоспособности промышленного сектора экономики страны на внутреннем и международных рынках. Имеющий сегодня место финансовый кризис и рецессия национальных экономик лишний раз подчеркивают необходимость обеспечения устойчивых преобразований реального сектора экономики как базиса национального экономического развития и сферы, где возможно решать проблемы интенсификации использования резервов производственного менеджмента. Важнейшим звеном последнего выступает коммуникативная сфера. Отправной точкой в обеспечении развития промышленного сектора экономики России в ближайшей перспективе должно, по нашему мнению, стать создание системы стратегической информации об этом секторе народного хозяйства. Она может позволить сформировать представление о системе управления и хозяйствования в разрезе отраслей и по стране в целом, на базе которого возможно построение эффективного коммуникационного пространства, обеспечивающего потребности промышленных предприятий в информационных и коммуникативных ресурсах. Пользователи этой системы, вступая во взаимодействие между собой, имеют возможность оценивать предполагаемый результат от рыночных обменов, ограничивать круг участников, определять рациональность контактов с теми или иными агентами рынка, и тем самым очерчивать границы потенциального коммуникационного поля, необходимого им для

совершения эффективных сделок. Применительно к участникам и элементам производственной сферы такая логика может быть применена для выявления скрытых и открытых "зон" управления. Так, например, если основные элементы сектора промышленности идентифицируются без особого труда (с помощью статистических и маркетинговых методов сбора информации), то отношения и связи между участниками коммуникаций выявить гораздо труднее, а оценить их реальное значение на нынешнем уровне состояния информационных систем вообще затруднительно. Если рассматривать коммуникации с точки зрения управляемости, то их можно классифицировать на управляемые и спонтанные [1, с. 95]. Размер коммуникационного пространства (по числу контактов и охвату участников) и качество коммуникаций напрямую определяют конкурентоспособность отечественной промышленности и основные результаты ее деятельности.

Формирование гармонизированного коммуникационного поля по фактору "мотиваций" составляющих его субъектов должно учитывать следующие аспекты: а) затрагивать и принимать во внимание составляющие управленческого и неуправленческого характера; б) быть ориентировано на ценности и установки трудового ресурса, занятого в процессе производства и реализации продукции; в) выбор набора рациональных маркетинговых инструментов компаниями должен осуществляться аргументировано; исходя из необходимости достижения мотивационной проницаемости принимаемых решений на всех уровнях управления в отношении тех, на кого эти решения направлены; г) процесс взаимодействия субъектов коммуникационного поля должен строиться с учетом интересов всех участников и необходимости создания единого мотивационного поля, гармонизированного на рациональное использование ресурсов у каждого из них; д) коммуникации должны быть ориентированы на ресурсные возможности компаний; е) необходимо обеспечивать понимание персоналом компаний смысла общекорпоративных коммуникаций и принятие им целей и задач корпоративного маркетинга [2, с. 94–95]. За последнее десятилетие возникло много факторов, которые требуют иной практики ведения бизнеса в целом и изменения отношения к коммуникациям и собственно к маркетингу как целостному явлению. В XXI в. менеджментом как наукой осознается потребность всеобъемлющего подхода, который не ограничивается традиционными принципами маркетинговой концепции [3, с. 29]. В соответствии с этим появилась концепция холистического (целостного) маркетинга, основанная на планировании, разработке и внедрении маркетинговых программ, процессов и мероприятий с учетом широты и взаимозависимости. Она предполагает интегрированный подход, учитывающий те обстоятельства рынка и влияние тех факторов, которые присутствовали, но были вне серьезного рассмотрения топ-менеджерами [4, с. 62–63]. К таким факторам, которые ранее практически не учитывались, можно, безусловно, отнести состояние коммуникационного поля и мотивации формирующих его рыночных агентов. Эта та проблема, которая существовала, но "замалчивалась" в силу специфики российской ментальности, на которой формировался нецивилизованным образом отечественный бизнес.

Без методологического и методического обеспечения изменений в сфере коммуникаций решить в полной мере комплекс задач рыночных преобразований не удастся. Понимая значимость важнейшего звена интегрированного маркетинга, в качестве которого выступают коммуникации, представляется возможность обеспечить взаимосвязь между основными составляющими холистического маркетинга. В связи с этим нами предложена модель эволюционного развития рынка [5, 6, 7], на базе которой и следует выстраивать эффективную систему коммуникаций, дифференцируя ее по составляющим и интегрируя результат их действия в "единый итог" функционирования коммуникационного поля.

Коммуникационное поле как объект исследования затрагивает целый ряд аспектов стратегического менеджмента, развивающегося в направлении поиска решений, связанных при продвижении товаров с достижением баланса интересов многих участников рыночных отношений (производителей, посредников, различных агентов рынка, субъектов органов власти, потребителей и общества в целом) [8, с. 152–153].

Отдельным объектом исследования является внутренний ПР, представляющий собой инструмент внутреннего маркетинга, направленный на активизацию коммуникационного потенциала персонала предприятия [9, с. 268]. Эффективность коммуникационных каналов внутри бизнес-структур определяется тем, как быстро доходит управленческая информация до адресата и насколько она сохраняет свою адекватность поставленным задачам. Любые отклонения от заданных бизнес-структурой параметров скорости и адекватности информации связаны с понятием так называемой

информационной дисфункции. Она заключается в искажении информации, в потери информации, а также в производстве значительного количества избыточной информации. Чтобы решать проблемы повышения эффективности организационных коммуникаций следует четко представлять характер тех аспектов, которые укладываются во вполне определенную классификацию (табл. 1). Признаками выступают те характеристики коммуникаций, которые могут быть идентифицированы и каким-либо образом количественно оценены.

Практическое применение описанного классификационного подхода нашло свое отражение в исследовании особенностей маркетинговых коммуникаций как важнейшей составной части организационных коммуникаций в консервной промышленности Краснодарского края, план которого приведен в табл. 2.

Таблица 1

Классификация организационных коммуникаций промышленных предприятий (предложена автором)

Классификационный признак коммуникаций	Характеристика классификационной группы коммуникаций
1. По функциональной направленности	Сбытовые, маркетинговые, производственные, кадровые, материально-технического снабжения, финансовые и т.д.
2. По уровню регламентации	Жестко регламентированные, нерегламентированные, свободные
3. По уровню социального капитала	Рыночные (экономически обоснованные), общественные (социально обоснованные)
4. По юридическому статусу	Обязательные, рекомендательные, необязательные
5. По критерию эффективности	Эффективные, неэффективные
6. По отношению к основному виду деятельности предприятия	Инфраструктурные, коммуникации в основном производственном процессе, вспомогательные, излишние
7. По иерархии применения	Коммуникации на уровне предприятия, комплекса, отрасли, промышленности
8. По регулярности	Регулярные, нерегулярные, случайные
9. По отношению к сложившемуся коммуникационному полю предприятия	Традиционные, инновационные, специфические
10. По времени реализации	Оперативные, текущие, перспективные
11.По объему вовлечения ресурсов	Малозатратные, рациональные, требующие значительных затрат
12. По состоянию мотивированности	Слабо мотивированные, мотивированные, сильно мотивированные
13.По проницаемости восприятия персоналом	Полностью игнорируемые, воспринимаемые формально, принимаемые к действию, активно реализуемые
14. По охвату участников взаимодействия	Малый (единичный), средний (необходимое число участников), большой (достаточный для решения задач эффективным образом)

Таблица 2

План исследования особенностей моделей маркетинговых коммуникаций предприятий консервной промышленности Краснодарского края

Наименование этапа исследования	Содержание этапа плана исследования
1	**2**
1. Разработка концепции исследования	
1.1. Определение целей	Основные цели исследования: 1) оценка организационно-экономического потенциала основных игроков рынка; 2) характеристика модели маркетинговых коммуникаций основных производителей консервов в Краснодарском крае.
1.2. Постановка основных задач	Для реализации исследовательского замысла необходимо: 1) получить характеристики маркетинговой деятельности респондентов; 2) выявить и исследовать модели маркетинговых коммуникаций; 3) определить методы формирования бюджетов коммуникаций.

Окончание табл. 2

Наименование этапа исследования	Содержание этапа плана исследования
1	2
1.2. Формирование рабочей гипотезы исследования	Маркетинговые коммуникации в консервной промышленности в значительной мере определяются условиями реализации продукции и характером ее потребления. На предприятиях отрасли возможно применение как общих, так и специфических методов исследования коммуникаций, позволяющих выявлять резервы роста их коммуникативной и торговой эффективности.
2. Отбор источников информации	
2.1. Вторичная маркетинговая информация	Статистические сборники Федеральной службы государственной статистики, Краснодарского краевого комитета государственной статистики, сайт Администрации Краснодарского края.
2.2. Первичная маркетинговая информация	Источники первичной маркетинговой информации: опрос 15 топ-менеджеров – представителей крупных и средних производителей консервированной продукции в Краснодарском крае.
3. Сбор и обработка информации	Методы сбора первичной маркетинговой информации: опрос топ-менеджеров – представителей предприятий. Метод формирования выборки – сплошная выборка. Объем выборки – 15 респондентов.
4. Анализ информации, разработка выводов и рекомендаций	Для анализа полученной информации используются статистические методы группировки, типологизации и табулирования. Результаты анализа представлены в виде таблиц. Они должны подтвердить основную рабочую гипотезу исследования и дать возможность сформулировать рекомендации по повышению эффективности маркетинговых коммуникаций.
5. Период проведения исследования	Исследование провести в течение 2 месяцев весной 2008 г. в г. Краснодаре и Краснодарском крае.

В состав участников исследования вошли: ООО Промышленная компания “Крымский консервный комбинат”, ОАО “Славянский консервный завод”, ОАО Консервный завод “Динской”, ООО “Консервный завод “Абинский”, ЗАО “Азов”, ООО “КПП Лабинский”, ООО “Балтимор-Краснодар”, ООО “Интерагросистемы ЛТД”, ООО АФ “Тихорецкконсервы”, ООО “Бондюэль-Кубань”, ООО “Техада”, ООО “Полтавские консервы”, ООО “Русское поле-Албаши”, АФ “Солнечная”, Кореновский молочно-консервный комбинат.

Суммарная производственная мощность по выпуску консервированной продукции предприятий-участников исследования составляет 996 млн усл. банок консервов (в общем случае условная банка – это жестяная банка вместимостью 400 г). При этом слабым местом многих анализируемых предприятий является отсутствие собственной сырьевой базы, что чревато крупными рисками, возникающими при установлении коммуникаций с поставщиками сырья. Сельскохозяйственное сырье, вырабатываемое в Краснодарском крае, зачастую не соответствует входящим техническим условиям предприятий-переработчиков; оно поступает часто не в соответствии с графиком поставок, либо вообще не поступает.

При определении ценовых конкурентных стратегий 47 % предприятий-респондентов ориентировались соответственно на средний и премиальный сегмент, только одно предприятие выбрало в качестве ориентира экономичный сегмент. 73 % опрошенных предприятий находились в частной российской собственности, 13 % – соответственно в иностранной и совместной российско-иностранной собственности. При этом существенно различались подходы к формированию системы маркетинговых коммуникаций на обозначенных предприятиях. По-разному расставлялись ими акценты при выборе набора элементов маркетинговых коммуникаций, входящих в ее систему и оценке эффективности их использования (табл. 3).

Из приведенных данных видно, что стандартная коммуникационная модель предприятия консервной отрасли включала использование следующих медиаканалов: веб-сайт – такой выбор подтвердили 87 % респондентов (причем об его коммуникативной и торговой эффективности заявили менее половины использующих его предприятий); наличие комплекта рекламно-информационных материалов (необходимых при организации оптовых продаж) – 67 % респондентов; наличие информационно-вычислительного

Таблица 3

Предпочтения и оценка эффективности использования и отдельных элементов систем маркетинговых коммуникаций предприятий-участников исследования

Наименование элементов	Число ответов	% респон-дентов
Наличие информационно-вычислительного центра	8	53 %
Ведение архива коммуникаций	3	20 %
Регулярное проведение маркетинговых исследований	7	47 %
Наличие собственного бренда	10	67 %
Наличие бренд-бука/фирменного стиля	4	27 %
Наличие комплекта рекламно-информационных материалов	10	67 %
Наличие логотипа	8	53 %
Практика работы с консультантами по маркетингу	5	33 %
Практика работы с консультантами по маркетинговым коммуникациям	2	13 %
Наличие веб-сайта у компании	13	87 %
Коммуникативная эффективность веб-сайта	5	33 %
Торговая эффективность веб-сайта	5	33 %
Практика проведения имиджевых мероприятий:		
а) открытие	2	13 %
б) пресс-конференции	2	13 %
в) коммуникативные кампании	4	27 %
г) презентация первого лица предприятия	1	7 %

центра, в том числе с функцией архивирования коммуникативных кампаний – соответственно 53 % и 20 % опрошенных.

Крайне мало внимания предприятия уделяли практике имиджевых мероприятий, работе с высокопрофессиональными консультантами по маркетингу и коммуникациям, совершенствованию фирменного стиля. При этом "широта" использования тех или иных элементов маркетинговых коммуникаций была тесно связана с формой собственности предприятия: на иностранных предприятиях активно применялся весь спектр доступных элементов коммуникаций, в то время как практика реализации коммуникативных кампаний отечественными предприятиями была слабой, фрагментарной и в силу этого недостаточно эффективной. Вовлечение различных элементов маркетинговых коммуникаций при построении системы взаимодействий с рыночными игроками существенно различен и неодинаков для предприятий консервной отрасли края. Структура набора этих элементов не сбалансирована (табл. 4).

Одни элементы применяются всеми предприятиями, а другие - игнорируются в силу непонимания их значимости и роли в обеспечении эффективного продвижения продукции на рынок.

В системе интегрированных маркетинговых коммуникаций, применяемых анализируемыми предприятиями, преобладали такие элементы как реклама (100 % респондентов), участие в выставках и профессиональных отраслевых событийных мероприятиях (100 %). Крайне слабо использовался потенциал ПР и трейд-маркетинга (лишь 27 % респондентов заявили об использовании этого коммуникативного ресурса), спонсоринг – 13 %. Предприятия-участники исследования практически не использовали в своей деятельности такие инструменты маркетинга как промоакции, прямые продажи, директ-маркетинг, продакт-плейсмент.

Среди специфических элементов маркетинга, используемых при построении системы коммуникаций и характерных преимущественно для предприятий консервной отрасли, стоит отметить упаковку (53 % респондентов заявили возможности ее использования в коммуникативных целях) и выкладку/мерчендайзинг (33 %). В силу специфики отрасли, относящейся к пищевой промышленности, вся продукция предприятий подлежит сертификации, выступающей в узком ее понима-

Таблица 4

Оценка вовлечения элементов маркетинга при построении системы коммуникаций

Наименование элементов комплекса маркетинга (продвижение)	Число ответов	% респондентов
Общие		
реклама	15	100
связь с общественностью (ПР)	4	27
выставки и событийные мероприятия	15	100
спонсоринг	2	13
трейд-маркетинг	4	27
Частные		
упаковка	8	53
выкладка/мерчендайзинг	5	33
лицо компании	0	0
имя компании	3	20
клуб клиентов	0	0
годовой отчет и его презентация	2	13
шоу-рум	0	0
внутренний ПР:		
общеобразовательные семинары	4	27
семинары по маркетингу фирмы	2	13
брошюра “Курс молодого работника”	3	20
регламент работы с поставщиками	2	13
регламент работы с посредниками	2	13
регламент работы с потребителями	2	13
“горячая линия”/call-центр	0	0
сертификация	15	100

нии как специфический элемент продвижения в комплексе маркетинга. В практике организации маркетинговых коммуникаций крайне ограниченно применялся потенциал таких коммуникативных элементов как имя компании/корпоративный бренд, презентация годового отчета, внутренний ПР. До сих пор в практике работы отечественных предприятий не нашел своего применения такой элемент маркетинговых коммуникаций, как презентация “лица” компании – авторитетного в промышленных или научных кругах лица, способного олицетворять успехи компании в производстве высококачественной продукции. Не используются такие приемы как создание клуба клиентов и шоу-рума при предприятиях, организация работы горячей линии/call-центра. Отметим при этом, что арсенал применяемых приемов и методов маркетинговых коммуникаций в иностранных компаниях гораздо масштабнее и разнообразнее в сравнении с отечественными предприятиями, которые основной акцент делают на раскрытии потребительских свойств выпускаемой продукции в ущерб отображению “общей картины” состояния их бизнеса и составляющих маркетингового окружения.

Таким образом, отметим следующее: организационные коммуникации (и маркетинговые коммуникации как их важнейшая составная часть) являются значительным резервом роста эффективности функционирования современных промышленных предприятий в системе стратегического производственного менеджмента. Повышение эффективности организационных коммуникаций и формируемого коммуникационного поля ведет к улучшению качества основных бизнес-процессов на предприятиях, росту скорости их протекания, продуктивности и результативности бизнеса. Это отражается на состоянии как отрасли, так промышленности в целом. Улучшаются взаимосвязи между основными игроками рынка, обеспечивается создание условий для удовлетворения взаимных интересов многих участников обменов. Рынок потребителей и продавцов становится более проницаемым, а значит в большей мере ориенти-

рованным на удовлетворение широкого спектра потребностей его участников. Маркетинговые коммуникации являются важнейшим элементом системы управления предприятиями, комплексами и отраслями. Их использование в должном объеме, широко распространенное в иностранных фирмах, является стратегическим конкурентным преимуществом, которым реально обладают иностранные предприятия на российском рынке. Необходим дальнейший научный поиск в данном направлении, который реально позволит на новой методологической и методической основе обеспечить рациональное построение комплекса интегрированных коммуникаций, постоянную оценку эффективности использования различных его элементов и уровня их взаимодействия. Следует продолжить разработку и апробацию методики анализа информационной эффективности системы маркетинговых коммуникаций для промышленных предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Терещенко В.М.** Маркетинг-терапия. СПб.: Питер, 2006. 288 с.

2. **Щепакин М.Б.** Маркетинговое управление и формирование эффективных коммуникаций в условиях развивающегося рынка: монография / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, М.С. Фицурина. Краснодар: Изд. КубГТУ. 2008. 241 с.

3. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. 3-е изд.; пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. СПб.: Питер, 2008. 480 с.

4. **Хандамова Э.Ф.** Управление брендами в системе маркетинга на современном производственном предприятии: монография / Э.Ф. Хандамова, А.С. Шумской. Краснодар: Изд. КубГТУ, 2008. 2008. 189 с.

5. **Хандамова Э.Ф.** К модели развития рынка по фактору проницаемости информационного ресурса // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена: общественные и гуманитарные науки (философия, языкознание, литературоведение, культурология, экономика, право, история, социология, педагогика, психология): Научный журнал. СПб., 2008. № 10(59). С. 257–266.

6. **Хандамова Э.Ф.** От сердца к сердцу… Маркетингово-коммуникационный ресурс в модели эволюционного развития рынка / Э.Ф. Хандамова, М.Б. Щепакин // Российское предпринимательство. 2007. № 10(2). С. 32–37.

7. **Хандамова Э.Ф.** Рынок в условиях маркетингово-коммуникационного воздействия // Вестник ИНЖЭКОН: серия "Экономика". 2008. № 3(22). С. 245–253.

8. **Щепакин М.Б.** Управление производственным предприятием в условиях его адаптации к требованиям рынка: монография / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, М.С. Фицурина. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. 355 с.

9. **Терещенко В.М.** Маркетинг: новые технологии в России. СПб.: Питер, 2004. 416 с.

УДК 338.24.021.8:658

Плеслов А.А.

Проблемы функционирования малых промышленных групп

В ходе рыночных экономических реформ промышленные предприятия России претерпели ряд существенных изменений. Несмотря на то, что в этот период не менее серьезные изменения коснулись и внешней социально-экономической среды предприятий, и экономического сознания людей, именно трансформация состояния и в значительной мере самой сущности предприятия является важнейшим итогом экономических реформ. Произошла эволюция некоторого "типового предприятия" как самостоятельного территориально и имущественно обособленного комплекса, осуществляющего процессы производства продукции и воспроизводства израсходованных ресурсов [3].

Традиционно предприятие являлось первичным субъектом экономики и базовым элементом ее жестко интегрированной структуры. Производственная деятельность и сам факт существования предприятия неразрывно был связан с его месторасположением и занимаемой территорией. Именно в рамках этой территории создавалась и поддерживалась соответствующая целям и задачам деятельности предприятия производственная среда, как совокупность материально-пространственных условий деятельности людей в произ-

водственной сфере и состоящая из промышленных зданий и сооружений, оборудования и транспорта, подъездных путей и дорог, инженерных коммуникаций и других элементов. Производственная среда неразрывно связана с территорией (земельным участком), на котором располагается предприятие и в процессе хозяйствования представляет собой промышленную площадку, на которой компактно сосредоточены все элементы инженерной инфраструктуры, обеспечивающие производственное потребление предприятием выделенных лимитов на электрическую энергию, тепловую энергию, природный газ, воду, связь и выполнение регламента экологической и промышленной безопасности. Инженерная инфраструктура является базовым, определяющим элементом промышленной площадки, формирующим её как целостное понятие, состоящим из единого и неделимого комплекса инженерных сетей, коммуникаций и служб по их ремонту и обслуживанию, необходимым для функционирования основного производства и жизнеобеспечения людей.

Реформирование российской экономики подразумевает ее структурную перестройку, т.е. создание конкурентоспособных предприятий различной, в основном частной, формы собственности с большим количеством малых и средних предприятий. Именно на уровне предприятий происходят процессы, отличающиеся большим динамизмом. Только за период с 1990 (дореформенный период) по 2006 год количество предприятий в экономике страны увеличилось в 12 раз. При этом совокупные основные фонды предприятий в экономике страны практически не изменились [6]. Очевидно, что вновь образованные промышленные предприятия осуществляют свою деятельность на базе основных производственных фондов и ресурсов производственной среды дореформенных предприятий в рамках их промышленных площадок.

Этот процесс не имеет экономической альтернативы, т.к. создание вновь образовавшимися предприятиями своих новых промышленных площадок с соответствующей производственной средой, означало бы еще одну индустриализацию всей страны в масштабах 20–60-х годов XX века, хотя и на новом научно-техническом уровне.

Тем более, что попытки вновь образованных предприятий создать свои автономные промышленные площадки сопряжены с приобретением земельного участка, проектированием и созданием своей инженерной инфраструктуры, получением разрешений на эксплуатацию, получением лимитов на энергоресурсы, воду и телефонную связь, получением и выполнением технических условий для подключения к внешним инженерным сетям, организацией полноценной инженерной, энергетической и административно-хозяйственной службы с обученным персоналом и прочим. Для создания своей промышленной площадки собственники предприятий должны иметь соответствующие административные и инженерные знания (нанять компетентных специалистов), терпение и время (до двух – трех лет), большое количество свободных денежных средств, и т. д. Все это делает организацию собственных промышленных площадок для малого и среднего бизнеса практически невозможным.

Поэтому, многие из вновь организованных предприятий входят на существующие промышленные площадки в качестве арендаторов или собственников каких-либо промышленных объектов. Однако, новые предприятия образуются и в процессе реструктуризации дореформенных (исходных) предприятий, т. е. непосредственно на существующих промышленных площадках.

Обобщая, выделим несколько общих сценариев, наметившихся в ходе структурных преобразований российских предприятий: это заключение арендных договоров со структурными подразделениями; создание дочерних фирм; передача, продажа и коммерческое использование объектов социальной сферы; выделение, продажа непрофильных, не соответствующих стратегической концепции предприятия подразделений и видов бизнеса. Это происходит в процессе осуществления организационно-правовых процедур акционирования, ликвидации, банкротства, разделения, выделения, преобразования. Все эти процессы приводят к дроблению имущественных комплексов на промышленных площадках исходных предприятий.

Начало этого явления относится к периоду конца 80-х годов XX века, когда стали активно организовываться производственные кооперативы. Приватизация предприятий и их послеприватизационное развитие обозначили почти повсеместное присутствие на промышленных площадках уже не одного предприятия, а некоторого множества предприятий. Это отмечается и в исследованиях посвященных процессам реформирования, реструктуризации и постприватизационного развития, как отдельных предприятий, так и промышленности регионов [1, 2, 4, 5].

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в ходе экономических реформ произошел

важный структурный сдвиг – на одной существующей промышленной площадке зачастую стало функционировать не единичное предприятие, а совокупность независимых предприятий, связанных друг с другом территориальным расположением и необходимостью совместного использования общей инженерной инфраструктуры в рамках единой промышленной площадки.

Эта совокупность предприятий определяется нами как малая промышленная группа (МПГ). Она имеет все типологические признаки традиционных форм производственно-территориальных сочетаний, а именно: предприятия объединены общим транспортно-географическим положением и используют общую инфраструктуру. Все это реализуется в материально-вещественной форме на существующей промышленной площадке исходного дореформенного предприятия. В отличие от известной в экономическом районировании "промышленной группировки", МПГ имеет меньший территориальный масштаб и инфраструктурный потенциал. Поэтому уместны понятия "малая" и "группа", а понятие "промышленная" определяет не только основную направленность деятельности предприятий МПГ, но и специфику их функционирования на площадке, которая изначально является промышленной.

Это позволяет использовать понятие "малой промышленной группы" (МПГ) для определения совокупности предприятий, функционирующих на ограниченной территории (промышленной площадке) и использующих для достижения своих целей общую неделимую инфраструктуру.

В ходе реформирования экономики страны предприятия, в рамках которых осуществляется производство на принципах воспроизводственного цикла, подверглись большим экономическим организационным и структурным деформациям. Эти разнообразные процессы в конечном итоге приводили к одному результату – дефициту оборотных средств, т. е. нарушению нормального воспроизводственного цикла. В поисках внутренних возможностей компенсации дефицита оборотных средств на предприятиях практически перестали выделять средства на поддержание, восстановление и обновление основных фондов. Процесс воспроизводства основных фондов, а, тем более, расширенного воспроизводства, прекратился. Предприятия фактически "проедали" основной капитал [7].

В рамках этого экономического самоуничтожения в первую очередь пострадала инфраструктурная составляющая основных фондов как вспомогательная по определению. По факту, инфраструктура предприятия и в первую очередь инженерная инфраструктура является "кровеносной системой" предприятия и базовым элементом производственной среды предприятия, как совокупности материально-пространственных условий для деятельности людей в производственной сфере.

Образование на единой промышленной площадке исходного предприятия МПГ еще больше усугубляет состояние общей для всех предприятий МПГ инженерной инфраструктуры, т. к. исходное предприятие уже не может, а отдельные малые предприятия не могут, да и не хотят обслуживать, содержать и развивать инженерную инфраструктуру единой промышленной площадки.

Практический опыт и наблюдения реформ показывают, что вновь образованные предприятия в погоне за прибылью не вкладывают необходимых средств в создание, эксплуатацию и развитие инженерной инфраструктуры промышленных площадок, на которых они осуществляют свою деятельность. Понятно желание собственников этих предприятий получить максимальную прибыль, не неся издержек на инфраструктуру промышленных площадок, ведь промышленные площадки уже существуют по факту и кажется, что их ресурсного потенциала хватит на короткий век (3–5 лет) новоиспеченных малых предприятий.

Взаимодействие предприятий МПГ с инженерной инфраструктурой промышленной площадки носит спонтанный неуправляемый характер, выстраивается достаточно сложная система договорных отношений между всеми юридическими лицами МПГ и внешними поставщиками ресурсов, так как разделение общей инженерной инфраструктуры исходного предприятия невозможно.

Все это приводит к дестабилизации и кризису функционирования инженерной инфраструктуры промышленной площадки, что можно охарактеризовать в целом как инфраструктурный кризис производственной среды промышленной площадки.

Обобщение реального опыта позволяет сформулировать несколько общих сценариев таких кризисов.

1. Дореформенное (исходное) предприятие в результате реструктуризации, тем не менее, сохраняет свое доминирующее положение на промышленной площадке и контроль за инженерной инфраструктурой. Пользуясь своим доминирующим положением, материнское предприятие самопроизвольно устанавливает платежи за пользование инженерными сетями для остальных предприятий

МПГ и бесконтрольно использует эти средства как оборотные, а не для ремонта, эксплуатации и развития инженерной инфраструктуры, которая постепенно приходит в упадок. Это приводит к дестабилизации деятельности предприятий МПГ на этой промышленной площадке.

2. Дореформенное предприятие в результате реструктуризации сохраняет контроль над инженерной инфраструктурой промышленной площадки, но технически не может отключать недобросовестных пользователей (неплательщиков и нарушителей технического регламента) в лице некоторых предприятий МПГ без ущерба для себя и прочих добросовестных пользователей. Возникает, так называемая проблема "фрирайдеров", т. е. на промышленной площадке появляется экономический субъект (субъекты), пользующийся благами, предоставляемыми конкретной организацией, но не несущий издержек по ее созданию и функционированию вопреки обязанности это делать. В результате – постепенная деградация инфраструктуры, внутриплощадочный конфликт, дестабилизация деятельности всех предприятий МПГ.

3. Дореформенное предприятие в результате реструктуризации утрачивает контроль над инженерной инфраструктурой как над единым комплексом, т. к. вместе со зданиями и сооружениями к различным предприятиям МПГ отошли некоторые элементы инженерных сетей встроенные (пристроенные) в эти промышленные здания и сооружения – подстанции, распределительные устройства, тепловые пункты, пункты учета и контроля и прочее. В результате – невозможность сформулировать объем и направленность взаимных платежей, а главное уровень ответственности. Это постепенно приводит к деградации инженерной инфраструктуры и дестабилизации деятельности предприятий МПГ в рамках этой промышленной площадки.

4. Дореформенное предприятие, в результате реструктуризации, деградирует до уровня, не позволяющего качественно и устойчиво обеспечивать функционирование инфраструктуры всей промышленной площадки, а собственники предприятий МПГ не хотят или не могут полностью компенсировать реформируемому предприятию затраты на содержание инфраструктуры. Реформированное предприятие сначала перестает обслуживать часть инфраструктуры, обеспечивающей деятельность предприятий МПГ, а затем, используя свои естественные преимущества, выделяет свою часть промышленной площадки и функционирует автономно от остальной части промышленной площадки, которая постепенно приходит в упадок и деградирует. Это приводит к дестабилизации и прекращению деятельности остальных предприятий МПГ.

5. Дореформенное предприятие, в результате реструктуризации (как правило, в ходе процедур банкротства), ликвидируется. Инфраструктура промышленной площадки становится бесхозной. Кроме того, аннулируются все лимиты и договора на поставку энергоресурсов, воды (канализации), телефонной связи и т. д. Промышленная площадка практически перестает функционировать, а вместе с ней вынуждены прекратить свою производственную деятельность все предприятия МПГ. Если функционирование промышленной площадки не удается восстановить в течение двух месяцев, то процесс деградации инфраструктуры принимает необратимый характер, и, в течение года, промышленная площадка превращается в руины.

Приведенные выше сценарии не охватывают все возможные варианты развития инфраструктурного кризиса на промышленной площадке реформируемого предприятия. Очевидно, что кризис возникает, когда исходное предприятие уже не может, а вновь образованное предприятие не в состоянии обеспечивать обслуживание и стабильное функционирование инженерной инфраструктуры промышленной площадки.

Одной из важных задач в области осуществления реформирования отечественных предприятий является сохранение промышленных площадок, их кооперационных связей, использование плюсов сложившейся ранее инфраструктуры, элементы которой могут стать основой для формирования производственной среды для предприятий МПГ в рамках промышленных площадок дореформенных предприятий.

Необходим экономически сбалансированный рыночный механизм, позволяющий сохранять производственную среду и инфраструктуру действующих промышленных площадок. Очевидно, что проблемы устойчивого функционирования инженерной инфраструктуры в рамках промышленной площадки должны решаться на стадии принятия решений о реструктуризации дореформенного предприятия.

Возвращаясь к стабильному устойчивому функционированию инженерной инфраструктуры промышленной площадки нужно подчеркнуть, что все производственные здания и сооружения на промышленной площадке могут много раз и по разному поводу менять собс-

твенников, которые будут создавать высокоэффективные предприятия МПГ, развивающиеся и опять реформируемые, но инфраструктура промышленной площадки должна продолжать устойчиво функционировать. Поэтому, независимо от причин глубокой реструктуризации предприятия вообще и структурных преобразований в частности, прежде всего, необходимо разработать механизм, обеспечивающий устойчивое функционирование инфраструктуры промышленной площадки, т. е. решающей проблемы инфраструктурного кризиса.

Решение проблемы инфраструктурного кризиса требует разработки системы корпоративного взаимодействия предприятий МПГ, основным элементом которой является экономический механизм, обеспечивающий формирование устойчивой производственной среды МПГ на основе эффективного функционирования инженерной инфраструктуры. В сущности, речь идет о необходимости создания полноценной корпоративной организации, специализированной на выполнении инфраструктурной функции – корпоративного сервисного центра (КСЦ).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аистова М.Д.** Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: Альпина Паблишер, 2002.

2. **Курило А.Е**. Проблемы развития малого предпринимательства в Республике Карелия / Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2008, № 3 (58).

3. Мезоэкономика переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука, 2001.

4. **Пивоваров С.Э.** Постприватизационное развитие предприятий, комплексов, отраслей. СПб.: Питер, 2004.

5. **Плеслов А.А.** Формирование малых промышленных групп на базе инфраструктуры дореформенных предприятий / Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2008, № 5 (64).

6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2005: Стат. Сб. / Росстат. М., 2006.

7. **Ясин Е.Г.** Нерыночный сектор. Структурные реформы и экономический рост. М.: Фонд "Либеральная миссия", 2003.

УДК 658.012.1

Солодухин К.С., Рахманова М.С.

Инновационная технология стратегического анализа организации на основе теории заинтересованных сторон

Повышение реального (а не формального, декларируемого) интереса российских фирм[1] в лице их менеджеров к стратегическим аспектам управления в последние годы происходило на фоне интеграции отечественной экономики в мировое хозяйство с одновременным обострением конкуренции на внутреннем рынке. Последствия такой интеграции в виде "заражения" российской экономической системы "болезнями"-проблемами, порожденными мировым финансовым кризисом, не только не должны убить этот интерес, но могут обострить его у компаний, стремящихся не просто выжить, но и эффективно функционировать в новых условиях.

Решение фирмами стратегических задач, связанных с осознанием, поиском, созданием и укреплением конкурентных преимуществ, осложняется одновременным существованием множества школ стратегий. Каждая из школ делает акцент на различных источниках конкурентных преимуществ и обладает своим специфическим инструментарием поддержки принятия стратегических решений (стратегического анализа). Прямое использование этих инструментов в отрыве от теоретических предпосылок "родной" для них стратегической школы не только снижает эффективность их применения, но и может привести к заведомо неверным выводам.

С начала 1990-х годов ведущее положение в теории и практике стратегического управления занимает ресурсный подход (школа ресурсов, способностей и компетенций), в котором признается

[1] В данной работе термины "организация", "фирма", "компания" употребляются как синонимы.

важность внутренних ресурсов компании как источников основных конкурентных преимуществ. Одним из недостатков данной школы (в силу ее молодости) является недостаточная развитость методов и инструментов ресурсно-ориентированного стратегического анализа.

Доминирующее положение ресурсного подхода явилось одной из причин (хотя и не единственной) повышенного внимания в последние годы к стейкхолдерской теории фирмы (теории заинтересованных сторон). Стейкхолдерская теория является одной из основных теорий фирмы в развитой экономике и исходит из того, что цели фирмы гораздо шире, чем создание богатства для собственников. Они (цели) состоят в заботе о благосостоянии гораздо более широкого круга экономических агентов (стейкхолдеров, групп заинтересованных сторон, ГЗС). Теория предполагает принятие решений (в первую очередь стратегических), исходя из необходимости удовлетворения множественных и часто конфликтующих запросов этих стейкхолдеров.

Одним из важных направлений приложения концепции заинтересованных сторон является теория стратегического управления. Стратегическое управление как сфера деятельности нацелено на формирование и поддержание устойчивых конкурентных преимуществ организации, которая потому взаимодействует с многочисленными группами и индивидами, поскольку их поддержка (в виде ресурсного “вклада”) необходима при реализации стратегии. В результате организация получает устойчивые конкурентные преимущества, обеспечивающие ей долгосрочную конкурентоспособность [1].

В силу всего вышесказанного весьма актуальной является задача разработки технологии ресурсно-ориентированного стратегического анализа компании, рассматриваемой с точки зрения теории заинтересованных сторон.

Стратегический анализ является одним из важнейших этапов стратегического управления, на котором решаются задачи информационного обеспечения стратегического процесса, причем речь идет уже о систематизированной и особым образом упорядоченной информации. От качества этой информации будет зависеть и качество стратегического управления в целом [2].

Одним из главных вопросов, на который в ходе стратегического анализа должен быть получен ответ, является вопрос о способности организации в будущем достигать своих целей. Именно в этой связи анализируются конкурентные преимущества фирмы (и механизмы их создания) и механизм создания стоимости.

В настоящее время известно множество методов и инструментов стратегического анализа, с разной степенью успешности использующихся на практике. Однако подавляющее большинство этих методов и инструментов создавалось в рамках неоклассической парадигмы. В этой связи они оценивают внутреннюю и внешнюю среду фирмы с точки зрения ее способности генерировать кэш-фло или максимизировать свою стоимость. Соответственно в центре их внимания находятся клиенты (на бизнес-уровне) или менеджмент (на корпоративном уровне). Отношения с другими заинтересованными сторонами и их запросы, если и учитываются, то значительно слабее и в любом случае не ставятся в центр внимания. Именно в этом состоит принципиальное отличие компаний, максимизирующих прибыль как основную цель при соблюдении ряда ограничений, включающих и необходимость учета интересов стейкхолдеров (в этом смысле сегодня практически любая фирма, работающая на развитых рынках, является стейкхолдер-фирмой [3]) от действительных стейкхолдер-компаний.

В результате при разработке корпоративной стратегии происходит подмена целей фирмы целями менеджмента и, как следствие, перераспределение ресурсов в его пользу. Дополнительное использование инструментария теории заинтересованных сторон также не решает проблему [4, 5].

Таким образом, при решении задачи разработки общекорпоративной стратегии фирмы как целостной системы, состоящей из всех ее стейкхолдеров, нельзя обойтись без новых инструментов стратегического анализа (позволяющих системно рассматривать фирму и ее бизнес-процессы) и планирования (не допускающих подмены целей фирмы целями отдельных групп заинтересованных сторон) (более подробно эта проблема рассматривается авторами в [5]). В качестве таких инструментов могут выступать и модифицированные “классические” инструменты, однако, зачастую модификация столь значительна, что они, по сути, превращаются в новые инструменты.

В данной работе предлагается технология стратегического анализа организации на основе теории заинтересованных сторон, включающая модифицированные методы и подходы к сбору и обработке информации, заимствованные из разных концепций (школ) стратегического менеджмента в зависимости от этапа стратегического анализа.

Инновационность данной технологии определяется возможностью качественного повышения эффективности организации как системы, состоящей из всех ее стейкхолдеров, в результате разработки и реализации общекорпоративной стратегии, основанной на результатах "стейкхолдерского" стратегического анализа. Заметим, что только в этом случае будет повышаться эффективность операций каждого отдельного стейкхолдера (в долгосрочном периоде), что, собственно, и является главной целью стейкхолдер-компании. Обеспечение качественного повышения эффективности экономической системы как раз и отличает инновации от прочих нововведений.

Следует отметить, что в силу специфики внешних и внутренних условий процесс стратегического управления уникален для каждой организации и потому сопровождается активной инновационной деятельностью в области создания и применения новых или модернизации существующих способов управления, а также в области применения структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций. "Стратегическое управление фирмами в рыночной экономике – это всегда создание нового. Не склонная к технологическим и организационным новациям фирма не имеет шансов долгосрочного процветания и даже выживания в конкурентной среде" [6, с. 19].

В сферу инновационной деятельности попадают самые разнообразные процессы, происходящие в организации, в том числе "реализация новых форм (способов) взаимодействия с "акторами" окружения – поставщиками, потребителями, конкурентами, собственниками, местными властями, государственными органами, прочими "центрами влияния" [7, с. 9], т. е. всеми теми, кого мы называем стейкхолдерами.

Выстраивание взаимовыгодных отношений со стейкхолдерами позволит компании обеспечить благоприятный инновационный климат, необходимый для накопления ее инновационного потенциала. В свою очередь накопление достаточного инновационного потенциала является необходимым условием активизации инновационной деятельности фирмы.

Итак, целью стратегического анализа стейкхолдер-компании является выявление потенциальной возможности повышения ее эффективности как системы, состоящей из всех ее стейкхолдеров.

Основные задачи стратегического анализа стейкхолдер-компании видятся следующими:

– выделение групп заинтересованных сторон компании и их запросов и определение их значимости для компании;

– оценка эффективности взаимодействия компании с каждой группой заинтересованных сторон;

– анализ внутренней среды компании, ее сильных и слабых сторон, ресурсов и способностей по отношению к каждой группе заинтересованных сторон;

– анализ внешней среды компании, возможностей и угроз по отношению к каждой группе заинтересованных сторон;

– определение позиции компании по отношению к конкурентам.

Центральное место в предлагаемой технологии стратегического анализа занимает методика оценки значимости стейкхолдеров компании и их запросов, разработанная одним из авторов статьи совместно с Р.А. Луговым [8].

В основе методики лежит предпосылка о том, что при разработке стратегии фирмы необходимо учитывать интересы всех ее стейкхолдеров, но в различной степени. При этом стейкхолдеры рассматриваются как партнеры организации, поддержка которых необходима при реализации ее миссии и видения.

Важность такой методики определяется тем, что до тех пор, пока в теории заинтересованных сторон не определены способы выбора пропорций удовлетворения конкурирующих интересов (эффективного распределения добавленной стоимости), менеджеры остаются с теорией, делающей невозможным принятие целенаправленного решения, а значит и без ответственности. Очевидно, что такая теория может быть привлекательна для удовлетворения собственных интересов менеджмента, поскольку именно он чаще всего является заказчиком разработки стратегии и принимает стратегические решения. Это делает теорию опасной для благосостояния общества и для жизнеспособности самого предприятия, но это также открывает причину ее популярности у менеджеров [9]. Следует также принимать во внимание привнесение в процессы принятия решений различными менеджерами своих личностных ценностей, каждый из которых выстраивает свою иерархию важности стейкхолдеров и их запросов и переносит ее на организацию [10].

Результатом использования данной методики является определение "веса" каждой группы заинтересованных сторон и ранжированный список запросов всех групп к организации. Полученные

оценки значимости стейкхолдеров и их запросов используются в других инструментах “стейкхолдерского” стратегического анализа.

Следующим этапом анализа является оценка эффективности ресурсного обмена между организацией и ее ГЗС.

В современной трактовке стейкхолдеры рассматриваются не просто как группы и лица, затрагиваемые деятельностью организации, но как вкладчики определенного типа ресурса, а значит ее партнеры [11]. Таким образом, отношения между организацией и ее стейкхолдерами выстраиваются вокруг ресурсного обмена, поскольку каждая сторона стремится создать собственную ресурсную базу, которая наилучшим образом соответствовала бы ее целям [12].

В этой связи эффективность существующего ресурсного обмена между организацией и ее стейкхолдером является важнейшим индикатором отношений между ними. В то же время именно в отношениях с группами заинтересованных сторон заключены наиболее значимые (в том числе потенциальные) конкурентные преимущества компании (ее отношенческие активы), что определяет важность данного этапа анализа.

Как уже было отмечено, отношения с каждым отдельным стейкхолдером должны рассматриваться и оцениваться с точки зрения компании как вышестоящей системы, состоящей из всех ее групп заинтересованных сторон. И соответственно с точки зрения целей этой системы. В свою очередь каждый стейкхолдер также оценивает ресурсное взаимодействие с компанией с точки зрения своих целей.

Характеристикой достижения экономической системой (точнее подсистемой) целей является внешняя, или целевая, эффективность. Степень достижения цели может быть выражена в виде отношения, в числителе которого – результат, достигнутый данной системой, а в знаменателе – цель, поставленная перед нею [13].

Итак, пусть между k-ой ГЗС и организацией существует некий ресурсный обмен, в котором можно выделить t_k ресурсов, получаемых компанией от данной ГЗС, и t'_k ресурсов, получаемых ГЗС от компании. Каждому ресурсу поставлены в соответствие две его характеристики: важность с точки зрения вклада в ресурсную базу для достижения целей компании (или соответственно ГЗС) и удовлетворенность компанией (ГЗС) качеством и количеством получаемого ресурса. Обозначим эти характеристики соответственно a_i^k и x_i^k для i-го ресурса, получаемого компанией, a'^k_j и x'^k_j для j-го ресурса, получаемого k-ой ГЗС. Причем важность ресурсов будем измерять по шкале от 0 до 1 так, чтобы $\sum_{i=1}^{t_k} a_i^k = \sum_{j=1}^{t'_k} a'^k_j = 1$. То есть речь идет о сравнительной важности ресурсов в данном ресурсном обмене (между организацией и k-ой ГЗС).

Удовлетворенность полученным ресурсом будем измерять по шкале от 0 до 10. Причем “0” будет означать, что компания (ГЗС) вообще не получает данный ресурс или абсолютно не удовлетворена тем, что получает, “10” будет означать, что компания (ГЗС) полностью удовлетворена качеством и количеством получаемого ресурса.

Тогда целевая эффективность для k-ой ГЗС может быть рассчитана по формуле:

$$ЦЭ'^k = \frac{\sum_{j=1}^{t'_k} a'^k_j x'^k_j}{x_{\max}},$$

где $ЦЭ'^k$ – целевая эффективность ресурсного обмена k-ой ГЗС с компанией ($k = \overline{1,n}$, n – количество рассматриваемых ГЗС), $x_{\max}$ – целевой показатель удовлетворенности полученными ресурсами (в нашем случае $x_{\max} = 10$).

Соответственно, целевая эффективность взаимодействия организации с k-ой ГЗС может быть рассчитана как:

$$ЦЭ^k = \frac{\sum_{i=1}^{t_k} a_i^k x_i^k}{x_{\max}},$$

где $ЦЭ^k$ – целевая эффективность ресурсного обмена компании с k-ой ГЗС.

Нетрудно видеть, что целевая эффективность взаимодействия будет равна 1 тогда и только тогда, когда удовлетворенность компании (или, соответственно, ГЗС) каждым полученным ресурсом будет максимальной (равна 10).

Для организации может быть подсчитан интегральный показатель ее взаимодействия со стейкхолдерами:

$$ЦЭ = \sum_{k=1}^{n} w_k \cdot ЦЭ^k,$$

где w_k – весовой коэффициент k-ой ГЗС.

С учетом того, что компания есть система, состоящая из всех ее стейкхолдеров, данный показатель можно считать целевой эффективностью деятельности компании.

В научной литературе можно встретить и другие работы, в которых экономическая эффективность деятельности организации оценивается с позиций групп заинтересованных сторон. В первую очередь, это работа О.Ю. Хазова [14], в которой эффективность взаимодействия компании со стейкхолдерами оценивается в сравнении с компаниями-конкурентами или в сравнении с самой компанией в разные периоды времени.

Отличительной особенностью нашего подхода является возможность оценки эффективности организации без такого сравнения, которое требует значительного количества дополнительной информации. Более того, нам представляется не совсем корректным количественное сравнение результатов и затрат организации при взаимодействии с некоторой ГЗС с соответствующими результатами и затратами других организаций (в нашей терминологии эти результаты и затраты есть не что иное как полученные и отданные ресурсы).

Если две различные ГЗС получают от организации один и тот же ресурс, то его важность для них, вообще говоря, различна. Это следует из того, что различны цели групп, а, следовательно, и необходимые для их достижения ресурсные базы. Соответственно различна для ГЗС и ценность ресурсов, которые они отдают компании взамен (даже если они отдают один и тот же ресурс одинакового качества в равном количестве). Это же относится и к удовлетворенности ресурсом различными группами.

Эти замечания остаются верными, если рассмотреть взаимодействие одной и той же ГЗС с несколькими организациями, цели которых также различны. Как следствие, нельзя судить об эффективности взаимодействия по количеству отданных и полученных ресурсов, поскольку их ценность различна и для разных ГЗС, и для разных организаций.

После выделения внешних, внутренних и промежуточных групп заинтересованных сторон, определения их значимости и оценки эффективности их взаимодействия с организацией, необходимо провести качественный и количественный анализ внутренней и внешней среды компании. Поскольку компания рассматривается нами как система всех ее стейкхолдеров, во-первых, необходим такой анализ, с позиций каждой группы заинтересованных сторон в отдельности, во-вторых, необходим совокупный анализ внутренней и внешней среды с учетом значимости каждого стейкхолдера.

Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие организации, является SWOT-анализ. Основные положения и этапы модифицированного авторами SWOT-анализа организации на основе концепции заинтересованных сторон представлены в работе [15]. В этой же работе подробно описан первый этап SWOT-анализа, который заключается в исследовании компании, ей внутренней и мезосреды, и характеристик, описывающих функционирование стейкхолдер-компании на рынке (на примере вуза).

В данной статье остановимся более подробно на особенностях проведения конкурентного анализа, VRIO-анализа в рамках стейкхолдерской концепции и обратим особое внимание на последовательность этапов проведения стратегического анализа.

Анализ конкурентов, вообще говоря, также является этапом SWOT–анализа. При этом нет принципиальной необходимости в разграничении последовательности проведения данных двух этапов, так как они могут осуществляться параллельно друг другу.

Традиционно конкурентный анализ начинается с определения характера и типа конкуренции в отрасли, в которой действует фирма (или на соответствующих рынках продукции). После этого с помощью различных методов (метод двойной сегментации, кластерный анализ и др.) выделяются непосредственные конкуренты компании и оценивается их конкурентоспособность в сравнении с конкурентоспособностью компании.

Отличительной особенностью конкурентного анализа в рамках теории заинтересованных сторон является оценка конкурентоспособности организаций с точки зрения борьбы за ресурсы всех стейкхолдеров (в том числе и потребителей, но с учетом их значимости для каждой фирмы относительно других групп заинтересованных сторон).

Будем считать, что группы заинтересованных сторон компаний-конкурентов те же, что и для исходной организации. В то же время различна значимость каждой группы для разных компаний. Для определения весовых коэффициентов стейкхолдеров компаний-конкурентов можно воспользоваться той же методикой, что и при ранжировании ГЗС самой организации.

Далее должен быть определен перечня факторов, по которым производится сравнение фирм–конкурентов. Поскольку компании могут

обладать разными ресурсами и способностями, представляется целесообразным выделить факторы, идентичные для всех конкурентов, а затем выделить факторы, специфичные для каждой конкретной фирмы.

Оценка характеристик сравнения может проводиться с помощью экспертного метода, при этом в качестве экспертов выступают представители групп заинтересованных сторон. Анализ внутренней среды каждой компании-конкурента проводится аналогично анализу внутренней среды исходной организации. По той же схеме (что и для данной организации) рассчитываются (а затем сравниваются) интегральные показатели конкурентоспособности компаний-конкурентов.

Последующий факторный анализ позволяет сравнить различные факторы (ресурсы и способности) конкурентов, которые позволили им добиться конкурентных преимуществ, а также те факторы, которые снижают уровень их конкурентоспособности.

В целом алгоритм проведения "стейкхолдерского" конкурентного анализа представлен на рис. 1.

Третий этап SWOT-анализа заключается в исследовании внешней среды организации и выявлении возможностей и угроз. Возможности и угрозы также выявляются и оцениваются с позиций различных групп заинтересованных сторон: то, что одним стейкхолдером рассматривается как угроза для компании, другой ГЗС может считаться возможностью.

Четвертый этап SWOT-анализа заключается в сопоставлении сильных и слабых сторон организации и факторов внешней среды. С этой целью составляется итоговая сопоставительная SWOT-матрица, в которой сводятся точки зрения различных ГЗС с учетом их значимости.

Эти этапы также подробно описаны авторами в [15].

Следующий этап стратегического анализа заключается в оценке потенциала ресурсов и способностей компании с точки зрения возможного формирования на их основе ключевых компетенций. Для этого воспользуемся авторской модификацией известной модели VRIO, являющейся базовым инструментом стратегического анализа в рамках ресурсной концепции.

Модель VRIO, впервые предложенная Дж. Барни, является простой схемой анализа ресурсов фирмы, состоящей из четырех вопросов [16]. Данная модель позволяет анализировать отдельные ресурсы в качестве катализаторов конкурентного преимущества. Согласно модели VRIO все ресурсы и способности фирмы оцениваются бинарно ("Да"/"Нет") по четырем параметрам: ценность, редкость, невоспроизводимость, организованность (в указанном порядке). При этом при ответе "Нет", т.е. отсутствии у анализируемого ресурса некоторого свойства (например, редкости) наличие последующих свойств уже не проверяется.

Предлагаемая нами модификация модели состоит в оценке каждого из четырех свойств по 10-тибальной шкале и дальнейшем сведении их к одному количественному показателю. При этом "0" будет означать полное отсутствие свойства (например, некоторый ресурс абсолютно не редок или очень легко воспроизводим), значение "10" будет, наоборот, свидетельствовать о наличии свойства в полном объеме (ресурс абсолютно редок, очень ценен или практически невоспроизводим).

В свою очередь количественные оценки свойств базируются на предыдущих этапах SWOT–анализа, а именно на анализе внутренней и внешней среды организации и конкурентном анализе (причем с точки зрения каждой отдельной ГЗС организации). В этом также состоит отличительная особенность модифицированной модели, поскольку классический VRIO–анализ проводится обособлено от SWOT–анализа, либо затрагивает результаты только первого его этапа – анализа внутренней среды.

Различная оценка одного и того же ресурса (или способности) разными стейкхолдерами позволяет дифференцированно оценить их потенциал как конкурентного преимущества в отношении каждой группы заинтересованных сторон.

В рамках модифицированной методики VRIO–анализа ценность, редкость, воспроизводимость и организованность ресурсов и способностей определяется следующим образом.

Ценность есть величина прямо пропорциональная важности, так как ресурс создает конкурентное преимущество только тогда, когда он важен для стейкхолдера. В этом случае в обмен на него можно получить от данной ГЗС те ресурсы, которые необходимы организации для достижения ее стратегических целей. В этой связи нормируем вектор важности ресурсов так, чтобы перевести их значения в шкалу от 0 до 10. Полученные значения можно считать степенью ценности ресурсов.

Редкость ресурсов и способностей рассчитывается по формуле:

$$R = 10 - \left[\frac{1}{m} \sum_{j=1}^{m} \left(Z_{ij}^{k} \right)_{норм} \right],$$

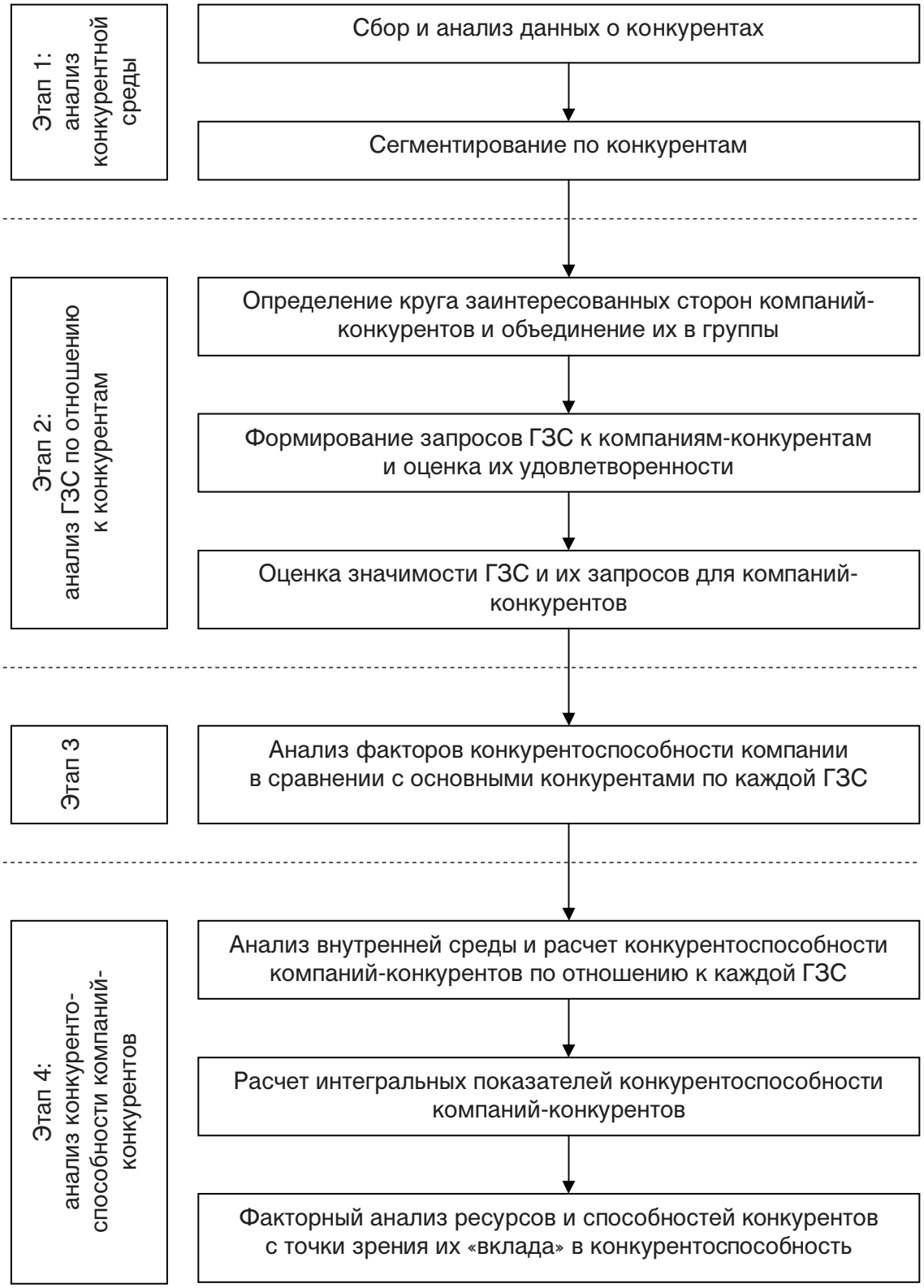


Рис. 1. Схема проведения конкурентного анализа стейкхолдер-компании

где Z_{ij}^{k} – оценка воплощения *i*-го фактора внутренней среды *j*-ой компании-конкурента по отношению к *k*-ой ГЗС (см. [13]); $\left(Z_{ij}^{k}\right)_{норм}$ получается из Z_{ij}^{k} переводом его значения в шкалу от 0 до 10; *m* – число основных (рассматриваемых) компаний-конкурентов; квадратные скобки в формуле означают взятие целой части числа.

Таким образом, чем реже встречается ресурс или способность у конкурентов, тем выше его редкость, и наоборот.

Воспроизводимость ресурсов или способностей предлагается определять экспертным путем. Дело в том, текущая ситуация по состоянию данного фактора у конкурентов не дает оснований для каких-либо выводов о легкости его воспроизводства: задача воспроизводства ресурса перед компаниями-конкурентами могла просто не стоять.

Организованность ресурса или способности прямо пропорциональна оценке воплощения (см. [15]). Воплощение фактора у организации стейкхолдеры оценивают с точки зрения своих интересов. А организованность и есть степень задействования фактора для получения конкурентных преимуществ (относительно данной ГЗС). Таким образом, степенью организованности ресурса или способности можно считать нормированную оценку его (ее) воплощения.

Суммируя степени выраженности всех четырех свойств фактора, мы получаем показатель, свидетельствующий о потенциале ресурса или способности как катализатора конкурентного преимущества в отношении конкретной ГЗС. Если далее просуммировать эти показатели с учетом “весов” групп заинтересованных сторон, можно получить интегральный показатель, свидетельствующий о потенциале ресурса или способности как катализатора конкурентного преимущества компании как системы, состоящей из всех ее стейкхолдеров.

После определения и оценки сильных и слабых сторон организации и идентификации важных ресурсов и способностей, необходимо обратить внимание на “лишние” сильные и ключевые слабые стороны.

Выделение ключевых слабых сторон позволяет понять, в какие ресурсы и способности, из-за которых организация находится в невыгодном по сравнению с конкурентами положении, необходимо осуществлять инвестиции.

Что касается сильных сторон организации, которые не являются источниками устойчивого конкурентного преимущества, то по отношению к ним возможны два варианта. Во-первых, могут быть сокращены инвестиции в подобные ресурсы и способности; во-вторых, такие сильные стороны могут быть все-таки превращены в конкурентное преимущество путем разработки инновационных стратегий [17].

Последний этап стратегического анализа обычно связывают с формированием и выбором стратегических альтернатив. По нашему мнению, формирование стратегических альтернатив требует уже не столько анализа, сколько синтеза, и потому есть функция стратегического планирования (тем более что оно связано с целеполаганием). С другой стороны само разделение стратегического управления на этапы достаточно условно, и необходимость дополнительного анализа возникает на всех этапах. Поэтому правильнее говорить о процессе стратегического анализа в организации, при этом методы стратегического анализа, являющиеся методами поддержки управленческих решений не должны подменять собственно принятие решений [2].

В этой связи можно считать, что рассмотренные нами выше этапы составляют “базовый” стратегический анализ. Общая его схема приведена на рис. 2.

Этапы стратегического анализа стейкхолдер-компании могут иметь специфику в зависимости от вида деятельности, текущего состояния организации и конкретной ситуации на рынке. В то же время последовательность этапов проведения анализа закреплена более жестко. В предложенной технологии стратегического анализа только анализ внутренней среды организации и конкурентный анализ могут проводиться параллельно друг другу, поскольку являются взаимодополняемыми.

Итак, авторами разработана технология стратегического анализа стейкхолдер-компании, базирующаяся на следующих принципах:

– организация является стейкхолдер-компанией, если в основе ее экономического поведения лежит необходимость удовлетворения запросов всех ее стейкхолдеров;

– стейкхолдер-компания есть система, состоящая из всех стейкхолдеров компании, при этом цели системы (компании) не сводятся к целям никакой ее подсистемы (стейкхолдера);

– повышение эффективности стейкхолдер-компании как системы является (в долгосрочном периоде) необходимым условием повышения эффективности операций каждого отдельного стейкхолдера;

1. Анализ конъюнктуры рынка:
- определение параметров рынка (рынков), на котором функционирует организация.

2. Анализ ГЗС организации:
- формирование конечного множества релевантных ГЗС;
- выявление запросов ГЗС к организации;
- определение значимости ГЗС и их запросов для организации.

3. Расчет эффективности взаимодействия между организацией и ее ГЗС:
– идентификация ресурсов, которые ГЗС получают от организации и отдают ей;
– определение эффективности ресурсного обмена организации с каждой ГЗС;
– определение целевой эффективности деятельности организации.

4–5. Анализ внутренней среды организации по отношению к каждой ГЗС:
– определение сильных и слабых сторон организации по отношению к каждой ГЗС;
– расчет конкурентоспособности организации по отношению к каждой ГЗС;
– расчет интегральной оценки конкурентоспособности организации.

4–5. Конкурентный анализ:
– анализ конкурентной среды;
– анализ ГЗС по отношению к конкурентам;
– анализ факторов конкурентоспособности организации в сравнении с основными конкурентами по каждой ГЗС;
– анализ конкурентоспособности компаний-конкурентов;
– выявление ключевых факторов успеха.

6. Анализ внешней среды организации по отношению к каждой ГЗС:
– определение возможностей и угроз внешней среды организации по отношению к ГЗС;
– расчет благоприятности внешней среды организации по отношению к каждой ГЗС;
– расчет интегральной оценки благоприятности внешней среды организации.

7. Анализ внутренней среды организации на предмет ее адекватности ожидаемым изменениям внешней среды по отношению к каждой ГЗС:
– сопоставление факторов внутренней среды с факторами внешней среды;
– расчет сводной оценки положения организации по отношению к каждой ГЗС;
– расчет общей сводной оценки положения организации на рынке.

8. Оценка потенциалов ресурсов и способностей организации по отношению к каждой ГЗС:
– оценка потенциалов ресурсов и способностей как катализаторов конкурентных преимуществ организации по отношению к каждой ГЗС;
– оценка потенциалов ресурсов и способностей организации в целом;
– выделение «лишних» сильных и ключевых слабых сторон организации.

Рис. 2. Схема “базового” стратегического анализа стейкхолдер-компании

– удовлетворение запросов всех стейкхолдеров в равной степени невозможно (в силу противоречивости запросов и ограниченности ресурсов компании), в этой связи стейкхолдеры (и их запросы) имеют разную значимость для компании в зависимости от их "вклада" в ресурсную базу компании, необходимую для достижения ее стратегических целей;

– целью стратегического анализа стейкхолдер-компании является выявление потенциальных возможностей повышения ее эффективности как системы, состоящей из всех ее стейкхолдеров.

Данные принципы лежат в основе инновационной концепции стратегического анализа стейкхолдер-компании. При этом инновационность концепции определяется возможностью качественного повышения эффективности стейкхолдер-компании в результате разработки и реализации общекорпоративной стратегии, основанной на результатах "стейкхолдерского" стратегического анализа.

Технология стратегического анализа стейкхолдер-компании представляет собой алгоритм (схему) применения специально модифицированных методов и инструментов стратегического анализа, образующих в совокупности инструментальную составляющую концепции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Петров М.А.** Механизмы согласования позиций заинтересованных сторон в процессе разработки и реализации стратегии фирмы: Дис. … канд. экон. наук. СПб., 2005.

2. **Черноморский Д.А.** Систематизация методов и разработка технологии стратегического анализа при формировании стратегий бизнес-уровня: Дис. … канд. экон. наук. СПб., 2004.

3. **Пахомова Н.В.** Теория фирмы в контексте современного экономического образования // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 1. С. 141–158.

4. **Петров М.А.** Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2004. Вып. 2 (№ 16). С. 51–68.

5. **Солодухин К.С.** Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией // Проблемы современной экономики. 2007. № 4. С. 152–156.

6. **Катькало В.С.** Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало; С.-Петерб. гос. ун-т, Факультет менеджмента. СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. 548 с.

7. **Гурков И.Б.** Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. М.: ТЕИС, 2003. 236 с.

8. **Луговой Р.А., Солодухин К.С.** Модель оценки значимости стейкхолдеров университета и их запросов // 1-я Международная конференция по бизнес-информатике. Труды международной научно-практической конференции, 9–11 октября 2007 г., Россия, Московская обл., Звенигород, Под ред. к.т.н., проректора ГУ-ВШЭ В.В. Никитина, 2007. С. 275–286.

9. **Jensen M.C.** Value maximization, Stakeholder theory, and the Corporate objective function // The Monitor Group and Harvard Business School. 2001.

10. **Зуб А.Т.** Стратегический менеджмент: теория и практика. М.: Аспект Пресс, 2004.

11. **Гурков И.Б.** Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. Том 5. № 2. 2007. С. 3–28.

12. **Катькало В. С.** Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник СПбГУ. Серия "Менеджмент". 2002. Вып. 4. С. 20–43.

13. **Осипов В.А.** Эффективность машиностроительного производства. Владивосток: Изд-во ДВГТУ, 2003.

14. **Хазов О.Ю.** Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных групп: Дис. … канд. экон. наук. Волгоград, 2006.

15. Методология планирования инновационного развития экономических систем / Н.Н. Арлашкина, М.С. Рахманова, К.С. Солодухин и др. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. СПб.: 2008.

16. **Barney J.B.** Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of management. 1991. Vol. 17, № 1.

17. **Грант Р.М.** Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. СПб.: Питер, 2008.

УДК 658.6

Шаныгин С.И.

Организация и планирование процесса оказания услуги в консалтинговой компании

Рассмотрим процесс оказания консалтинговой услуги в области информационных технологий (ИТ). Особенности этого процесса определяют требования к управлению им и контролю за ходом выполнения работ. Среди таких особенностей следует указать возможность параллельной работы нескольких групп специалистов над обозримыми и относительно независимыми компонентами ИТ, повторное использование ранее созданных компонентов, высокие издержки от ошибок и просчетов, допущенных при целеполагании и анализе требований к ИТ. Эффективность и качество ИТ-услуг зависит от правильности определения целей, состава решаемых задач, от распределения исполнителей, временных и иных ресурсов между отдельными работами. Организационное управление проектами является, своего рода, системообразующим фактором, определяющим качество и стоимость услуг в сфере ИТ.

Понимание результата услуги как структурированного информационного объекта, подчиняющегося формальным правилам, является основой профессиональных методов управления. Для выявления и осознания целей, состава и содержания услуг, организации планирования и контроля процессов необходимо определить состав и логически выстроить структуру предстоящих работ, используя методы декомпозиции. Структурная декомпозиция работ представляет собой иерархию взаимосвязанных элементов услуги различной степени детализации. В результате проведения такой декомпозиции должны быть определены и описаны цели и содержание работ, предполагаемые результаты каждого этапа, даты начала, завершения и продолжительность работ, привлекаемые ресурсы, способы измерения и оценки качества выполнения работ, ответственные лица. При управлении процессом оказания услуги используются следующие основные структурные модели проекта:

– дерево целей, задач и результатов – итог декомпозиции цели работ на составные части;

– структурная модель услуги по фазам процесса;

– структурная модель организации процесса, представляющая собой иерархическую декомпозицию его организационной и производственной структуры;

– матрица распределения ответственности и распределение работ по исполнителям, построенная на основе структурных моделей работ и организации процесса их выполнения;

– иерархическая система сетевых моделей работ с заданной степенью детализации, отвечающая требованиям условий управления и исполнителей и построенная на основе структурной декомпозиции работ, дерева целей, структуры организации процесса и матрицы ответственности;

– дерево ресурсов – структурная декомпозиция требуемых для выполнения услуги ресурсов;

– дерево стоимости – структурная декомпозиция стоимостных показателей услуги, построенная на основе структурной декомпозиции работ, дерева ресурсов и данных о стоимости элементов проекта;

– дерево распределения рисков услуги [1, 6].

Совокупность структурных моделей определяет принятую структуру процесса оказания услуги с выделенной в ней иерархией устойчивых элементов как основу информационного языка, на котором общаются все участники процесса, ведется документирование. Поэтому принятая структура должна использоваться на протяжении всего этого процесса. Сама структура может изменяться в ходе выполнения работ, но в этом случае должны быть сделаны изменения во всей документации.

На практике могут быть использованы различные структуры процесса оказания консалтинговой услуги. Обобщенная структура этого процесса представляет собой последовательность этапов, включающих концептуальный анализ требований заказчика и предварительное планирование работ, разработку ИТ, реализацию ИТ у заказчика услуги, завершение проекта. Каждый из этапов ограничен по времени и включает в себя работы и показатели, характеризующие достижение поставленных целей. Все этапы проекта могут выполняться с совмещением работ во времени в последовательно-параллельной форме. Это поз-

воляет существенно сокращать их длительность и часто снижать стоимость.

Концептуальный этап включает формулирование целей, техническое и экономическое обоснование осуществимости проекта, разработку концепции и планирование работ. Этап разработки включает в себя создание основных компонентов, подготовку к реализации, формирование команды исполнителей, формирование основного содержания работ, структурное планирование, организацию оказания услуги, представление результатов, получение одобрения заказчика на продолжение работ. Этап реализации заключается в непосредственном выполнении работ, необходимых для достижения основных технических целей (разработка ИТ, комплексирование, контроль), стоимостных целей (точное соблюдение сметы или экономия средств) и временных целей (соблюдение сроков или сокращение их). Этап завершения включает в себя окончательное достижение главных целей, подведение итогов и завершение процесса. Часто этапы проекта могут выполняться с совмещением работ во времени в последовательно-параллельной форме, что позволяет существенно сокращать их длительность и снижать стоимость [2, 3].

Проекты по разработке ИТ характеризуются особо сильной зависимостью последующих фаз от предыдущих. Из четырех основных этапов наиболее ответственными являются концептуальный этап и этап планирования. Из опыта управления проектами известно, что стоимость исправления ошибок, допущенных на ранних этапах любого проекта, возрастает экспоненциально по мере приближения к окончанию работ. В области ИТ часть таких ошибок исправить невозможно и экономически выгоднее начать все заново. Для повышения эффективности управления процессом разработки ИТ необходимо на ранних этапах проекта преобразовать комплекс работ в последовательность действий имеющих четко определенные цели, ограниченных во времени и допускающих независимые процедуры разработки. В дальнейшем точно и пунктуально придерживаться этого плана, допуская его корректировку лишь в исключительных (оправданных) случаях.

Для повышения качества услуг в консалтинговой компании, специализирующейся в сфере ИТ, целесообразно осуществить конвейерную организацию труда, в рамках которой отделить сборку ИТ от разработки ее компонентов. При этом одни подразделения будут разрабатывать относительно универсальные компоненты, а другие собирать из них уникальные ИТ для конкретных заказчиков. При оказании ИТ-услуг нельзя разрабатывать все ИТ “с нуля” – это очень дорого и нетехнологично. Каждая последующая ИТ, разрабатываемая консалтинговой компанией для очередного заказчика, должна базироваться на библиотеке ранее разработанных компонентов. Такой подход, с одной стороны, примерно на 60–70 % сокращает трудоемкость работ, с другой стороны, существенно повышает качество услуги за счет того, что качество повторно используемых компонентов уже было проверено ранее [5]. При этом в компании должны быть организованы хранение ранее разработанных компонентов, разработка новых компонентов в универсальном виде, позволяющем их многократное использование, и оптимизация с учетом этого процесса оказания услуги.

Организационно библиотека компонентов может представлять собой отдел, главная задача которого – выполнять разработку новых компонентов по заявкам других подразделений компании. Сотрудники этого отдела будут заинтересованы в разработке наиболее универсальных, многофункциональных компонентов, пригодных для большого числа применений. Это позволяет уменьшить число ошибок на этапе сборки ИТ и сократить сроки выполнения заказа. Одновременно снижаются требования к квалификации персонала, что выгодно для компании. В частности, в работе [5] предложен вариант организации конвейера на основе библиотеки ИТ-компонентов, в котором руководитель проекта выводится из конвейерной цепочки, решения о переходе к следующему этапу работ принимаются техническими специалистами по результатам собственной деятельности или деятельности коллег. Однако, “абсолютизация” конвейерной организации труда, вывод руководителя проекта из рутинного повседневного руководства ходом выполнения работ оправданы только в очень крупных ИТ-компаниях, разрабатывающих типовые ИТ, количество наименований которых небольшое, а сам конвейер отлажен путем многократного повторения типовых технологических процессов. В консалтинговой компании такой подход нецелесообразен по следующим причинам.

Во-первых, обычно в таких компаниях количество сотрудников небольшое и требуется максимально эффективная деятельность каждого сотрудника, в том числе и руководителя проекта. Часто руководитель проекта выполняет и другие, например, технические функции.

Во-вторых, большинство заказов на оказание ИТ-услуг в консалтинговых компаниях уникально.

Тиражирование компонентов ИТ возможно только на уровне мелких в иерархическом и функциональном плане структурных элементов. С одной стороны это повышает качество компонентов ИТ за счет многократной проверки их в предыдущих разработках компании и позволяет снизить расходы на их тестирование на начальных этапах работ. С другой – требует более высокой "точности" при сборке этих компонентов в одну цельную ИТ, увеличения количества иерархических уровней в ее структуре и приводит к росту затрат на контроль качества ИТ на заключительных этапах разработки. Часто такой контроль осуществляется совместно с заказчиком.

В третьих, в большинстве случаев в процессе разработки ИТ заказчик выдвигает дополнительные требования к будущей ИТ. Учитывать их при "абсолютизированном" конвейере экономически нецелесообразно или невозможно. Тем более нежелательно поручать это техническим специалистам в узкой предметной области, даже имеющим очень высокую квалификацию. Принимая во внимание относительно небольшой объем работ, выполняемых в рамках одной услуги (по сравнению с крупными ИТ-компаниями) и хорошее знание руководителем проекта особенностей конкретного заказа, значительно выгоднее возложить на руководителя проекта большее число рутинных управленческих функций с одновременным повышением уровня авторитарности в организации процесса оказания услуги.

На рис. 1 приведена схема организационного управления процессом оказания ИТ-услуги в консалтинговой компании. В отличие от известных подходов, переход от одного этапа выполнения работ к другому, взаимодействие с заказчиком услуги, передача ему готовой ИТ и организация ее сопровождения должны выполняться исключительно по решению руководителя проекта, другие сотрудники не имеют права принимать подобные решения. Такой подход позволяет достигать технические, временные и стоимостные цели каждого проекта в их оптимальном сочетании, и за счет этого повысить эффективность функционирования компании в целом.

Спорные вопросы должны обсуждаться на совещаниях, на которых специалисты одного или нескольких отделов совместно решают наиболее сложные задачи, обсуждают ошибки в организации работ и выявленные ошибки в ИТ, обмениваются опытом выполнения разработок, анализируют выполнение и дорабатывают технологические инструкции.

Анализ особенностей конвейерной организации труда в консалтинговых компаниях позволил выделить следующие основные элементы, обеспечивающие качество ИТ-услуг [5]: руководство компании и технический отдел занимаются только планированием и организацией работ; окончательное задание является максимально подробным и разрабатывается совместно с заказчиком; входной контроль результатов предыдущих работ на каждом следующем этапе конвейера; узкая специализация сотрудников; сокращение сроков и стоимости разработки, повышение качества услуг за счет применения ранее разработанных и проверенных компонентов; контроль компонентов и ИТ в целом на предмет наличия ошибок в отделе контроля качества до установки у заказчика; формальные протоколы взаимоотношений с клиентами и между отделами компании; проведение "кружков качества" во всех структурных подразделениях компании; создание и поддержание библиотеки компонентов в рамках одного отдела с возложением ответственности за ее функционирование на руководителя отдела; оказание консалтинговых услуг "под ключ"; обучение кадров заказчика; гарантийное обслуживание и сопровождение ИТ.

Такая организация производственных процессов в консалтинговой ИТ-компании позволяет существенно повысить качество оказываемых услуг. Соответственно, одной из главных задач руководителя консалтинговой компании является разработка системы процессов, при помощи которых компания может совершенствоваться и организационно, и технологически, улучшая соотношение стоимости и качества услуг, повышая эффективность своей деятельности и конкурентный статус.

Еще один аспект деятельности руководителя – формирование оптимальной команды исполнителей услуги: по общему количеству, профессиональной квалификации, количеству групп, исходя из сроков выполнения заказа. Рассмотрим подход к этому при выполнении заказа на разработку ИТ для крупного многопрофильного предприятия розничной торговли, состоящего из 4 взаимосвязанных структурных подразделений. Перечень, средние длительности и состав типовых работ, минимально необходимый профессиональный состав группы исполнителей для каждой работы будем считать известными из опыта предыдущих разработок компании. Заказ на оказание услуги представля-

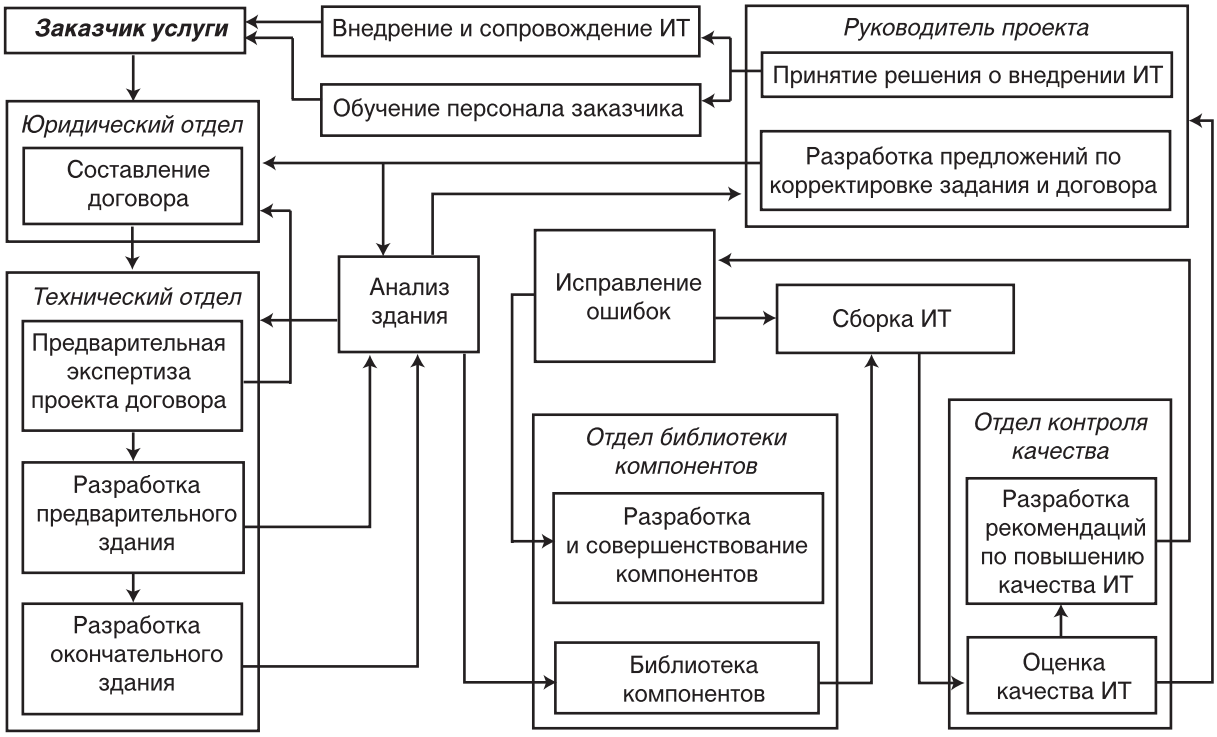


Рис. 1. Схема организационного управления процессом оказания консалтинговой ИТ-услуги

Таблица 1

Перечень и характеристики выполняемых работ

Работа 1	Оформление документов. Обследование предприятия торговли. Составление предварительного и окончательного заданий. Планирование работ.
Работы 2 и 4	Анализ бизнес-процессов 1 и 3 подразделений соответственно и их реинжиниринг. Планирование работ по 1 и 3 подразделениям соответственно.
Работа 3	Анализ бизнес-процессов 2 подразделения и их реинжиниринг. Планирование работ по 2 подразделению.
Работа 5	Анализ бизнес-процессов 4 подразделения и их реинжиниринг. Планирование работ по 4 подразделению.
Работы 6 и 15	Монтаж и отладка технических средств в 1 и 3 подразделениях соответственно.
Работы 7 и 13	Разработка ИТ для 1 и 3 подразделений на основе библиотечных компонентов соответственно.
Работы 8 и 14	Разработка отсутствующих в библиотеке новых компонентов ИТ для 1 и 3 подразделений соответственно.
Работы 9 и 16	Обучение персонала 1 и 3 подразделений предприятия – заказчика соответственно.
Работа 10	Разработка ИТ для 2 подразделения “с нуля”.
Работа 11	Обучение персонала 2 подразделения предприятия – заказчика.
Работа 12	Монтаж и отладка технических средств во 2 подразделении.
Работа 17	Монтаж и отладка технических средств в 4 подразделении.
Работа 18	Модернизация существующей ИТ для 4 подразделения совместно с сотрудниками предприятия – заказчика.
Работа 19	Объединение технических средств и ИТ всех подразделений в единую систему.
Работа 20	Комплексная проверка ИТ предприятия торговли и сдача ее заказчику. Оформление документов.

ет собой расчет оптимальных: общего количества исполнителей, числа групп исполнителей, профессионального состава каждой гуппы, общей продолжительности работ.

Формализованная постановка задачи может быть сформулирована следующим образом. В рамках планирования процесса оказания ИТ-услуги выполнена декомпозиции "исходного задания" на 20 работ, название и краткая характеристика которых приведены в табл. 1, составлена логическая последовательность их выполнения (см. рис. 2). Работы должны быть выполнены одной или несколькими типовыми группами исполнителей услуги. При этом возможно привлечение дополнительных специалистов в каждую группу.

Типовая группа состоит из одного математика (М), одного системного аналитика (С), одного программиста (П), одного тестировщика (Т), одного эксперта (Э). Потребности в специалистах различного профиля при выполнении работ известны из опыта выполнения аналогичных разработок и частично приведены в табл. 2. Значение "1" обозначает участие специалиста выполнении этапа работы, "0" - неучастие, t – время выполнения этапа работы типовой группой. Аналогично описаны потребности в специалистах различного профиля для выполнения остальных работ.

Для оказания услуги привлекается ограниченное число исполнителей, продолжительность выполнения работ зависит от количества исполнителей, их профессионального состава и распределения по группам. Возможно параллельное выполнение отдельных работ (в соответствии с сетевым графиком). Оплата труда исполнителей осуществляется без учета фактического участия в выполнении каждого этапа работы. Дополнительные специалисты привлекаются для сокращения сроков выполнения проекта. Они включаются в типовую группу или из них, при необходимости, формируются дополнительные типовые группы. Из-за неравноценного участия специалистов разных квалификаций в выполнении тех или иных работ (см. табл. 2) привлечение специалистов различной квалификации оказывает неодинаковое влияние на общее сокращение продолжительности оказания услуги. Квалификации исполнителей считаются одинаковыми.

Необходимо определить количество групп исполнителей, квалификацию и распределение дополнительных исполнителей по группам, перечень и последовательность работ для каждой группы, обеспечивающие минимальный срок завершения всего комплекса услуг.

Сетевой график выполнения работ при неограниченно количестве исполнителей приведен на рис. 2. Расчеты выполним с учетом ограничений по количеству исполнителей. При этом возможны два основных подхода к планированию:

– типовой – по группам специалистов с типовым штатным составом;

– гибкий – по группам специалистов с возможностью добавления в типовой штатный состав дополнительных наиболее востребованных специалистов.

Используем следующие обозначения:

1) I – номер этапа работы, j – номер работы;

2) m – количество математиков, s – количество системных аналитиков, p – количество программистов, t – количество тестировщиков, e – количество экспертов;

3) m_{ij} – количество математиков, s_{ij} – количество системных аналитиков, p_{ij} – количество программистов, t_{ij} – количество тестировщиков, e_{ij} – количество экспертов для выполнения i-го этапа j-ой работы;

4) t_{ij} – время выполнения i-го этапа j-ой работы, E – численность команды проекта, Y – общее количество дополнительных исполнителей, Y_x – количество дополнительных исполнителей в группе x, $x=1,2,...,k$ – номер группы;

5) для всех обозначений индекс "0" соответствует типовой группе.

Формализованный процесс решения задачи может быть представлен в следующем виде. Общее количество участников проекта (E) складывается из численности типовой группы и количества дополнительно привлеченных специалистов (Y):

$$E = k\left(m_{ij}^0 + s_{ij}^0 + p_{ij}^0 + t_{ij}^0 + e_{ij}^0\right) + Y.$$

Дополнительное количество специалистов определяется по формуле:

$$Y = m_{ij} + s_{ij} + p_{ij} + t_{ij} + e_{ij}$$

и распределяется между группами исполнителей следующим образом:

$$Y = Y_1 + Y_2 + Y_3 + \ldots + Y_k.$$

Время выполнения j-ой работы группой x определяется по формуле:

$$A_j^x(Y) = \sum_{i=1}^{5} t_{ij} \cdot \frac{m_{ij}^0 + s_{ij}^0 + p_{ij}^0 + t_{ij}^0 + e_{ij}^0}{m_{ij}^x + s_{ij}^x + p_{ij}^x + t_{ij}^x + e_{ij}^x},$$

где m, s, p, t, e равны нулю, если этот специалист не участвует в i-ом этапе работы.

Время выполнения всех запланированных для группы x работ:

Таблица 2

Потребности в различных специалистах при выполнении отдельных работ

Типовые этапы выполнения работы	**Работа 1**							**Работа 7**					
	РЕСУРСЫ							**РЕСУРСЫ**					
	М	**С**	**П**	**Т**	**Э**	**t**		**М**	**С**	**П**	**Т**	**Э**	**t**
Содержательная постановка задачи	0	1	0	0	1	25		0	1	0	0	1	2
Формализованная постановка задачи	0	1	0	0	1	25		0	1	0	0	0	14
Составление алгоритма	0	0	0	0	0	0		1	0	1	0	0	15
Написание кода	0	0	0	0	0	0		0	0	1	0	0	30
Тестирование	0	0	0	0	0	0		0	0	1	1	0	56
Суммарное время						50							117
Типовые этапы выполнения работы	Работа 14							Работа 19					
	РЕСУРСЫ							РЕСУРСЫ					
	М	С	П	Т	Э	t		М	С	П	Т	Э	t
Содержательная постановка	1	1	0	0	1	3		1	1	0	0	0	2
Формализованная постановка	1	1	1	0	1	25		1	1	0	0	0	18
Составление алгоритма	1	1	1	0	0	35		1	1	1	0	0	110
Написание кода	1	0	1	0	0	60		1	1	1	0	0	110
Тестирование	1	0	1	1	0	100		1	1	1	1	1	250
Суммарное время						223							490

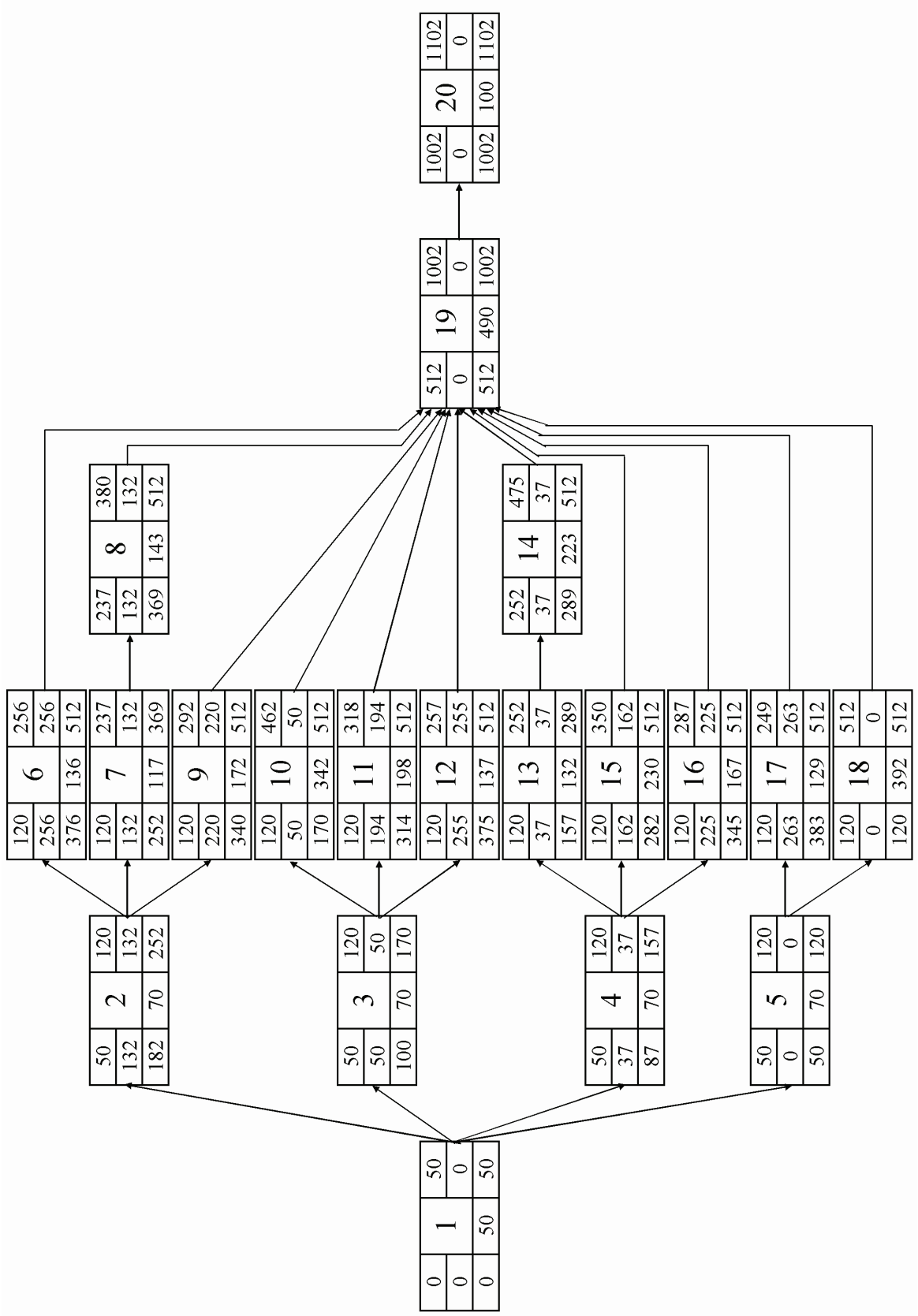


Рис. 2. Сетевой график выполнения работ при неограниченном количестве исполнителей

$$A^x = \sum_{x=1}^{k} A_j^x(Y).$$

Общее время исполнения услуги определяется по формуле:

$$A = \max A^x \text{ при } x = 1, 2, \ldots, k.$$

Найти: $A_{опт} = \min A$.

Для решения задачи была разработана имитационная модель, реализующая описанный математический аппарат, и осуществляющая комбинированный поиск долей распределения дополнительных исполнителей между группами, профессионального состава привлекаемых дополнительных исполнителей, распределения работ по группам исполнителей, обеспечивающих минимальный срок исполнения всего комплекса услуг [4]. С использованием этой модели для заданных исходных данных были рассчитаны:

– длительности процессов оказания услуги для каждого количества исполнителей (рис. 3);

– сокращения сроков оказания консалтинговой услуги при “гибком” планировании профессионального состава команды исполнителей (рис. 4);

– оптимальные расписания выполнения работ для различного количества групп исполнителей (рис. 5–8);

– оптимальные количество групп и их профессиональный состав групп для каждого возможного количества исполнителей проекта.

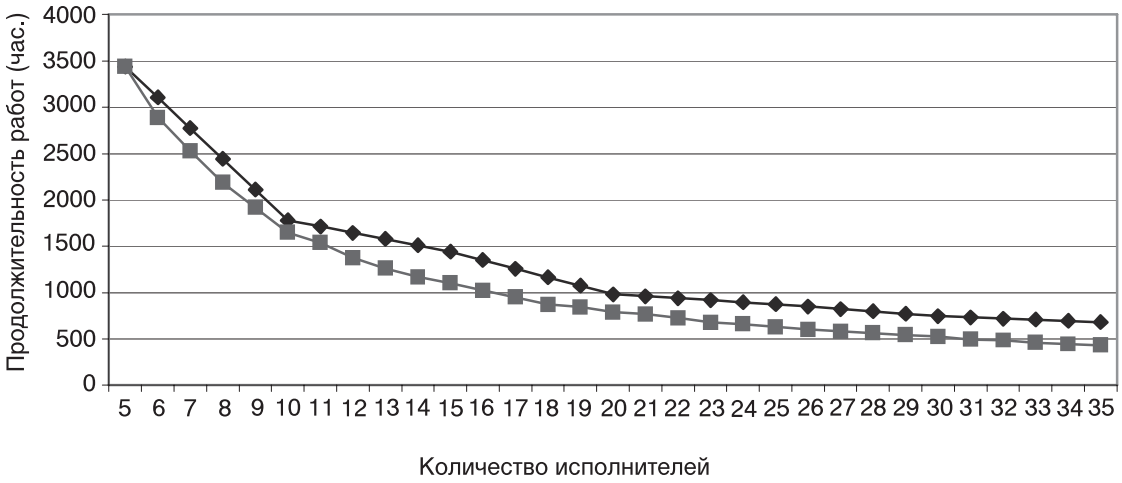


Рис. 3. Зависимость длительности оказания услуги от количества исполнителей при типовом (1) и “гибком” (2) планировании состава команды

Рис. 4. Зависимость абсолютной величины сокращения сроков оказания услуги от количества исполнителей при “гибком” планировании состава команды

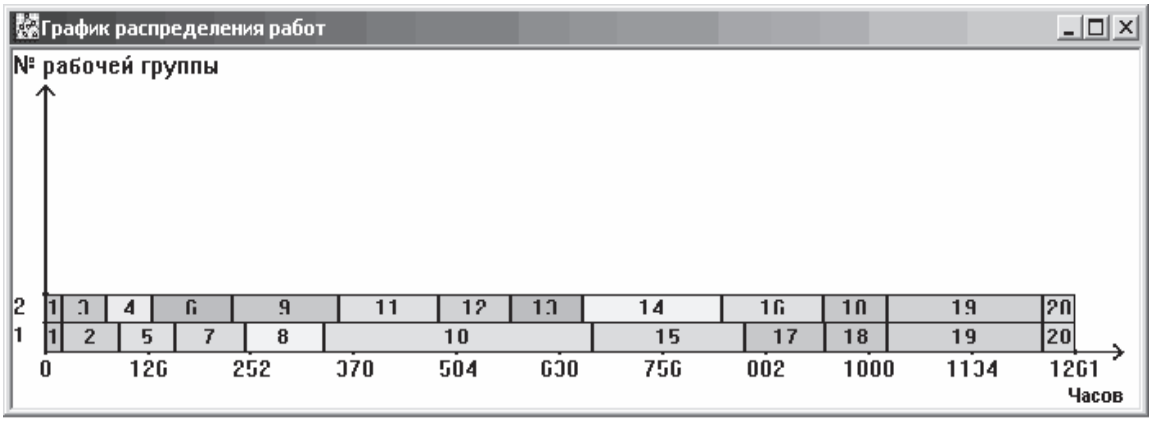


Рис. 5. Оптимальное расписание выполнения работ для 2 групп исполнителей

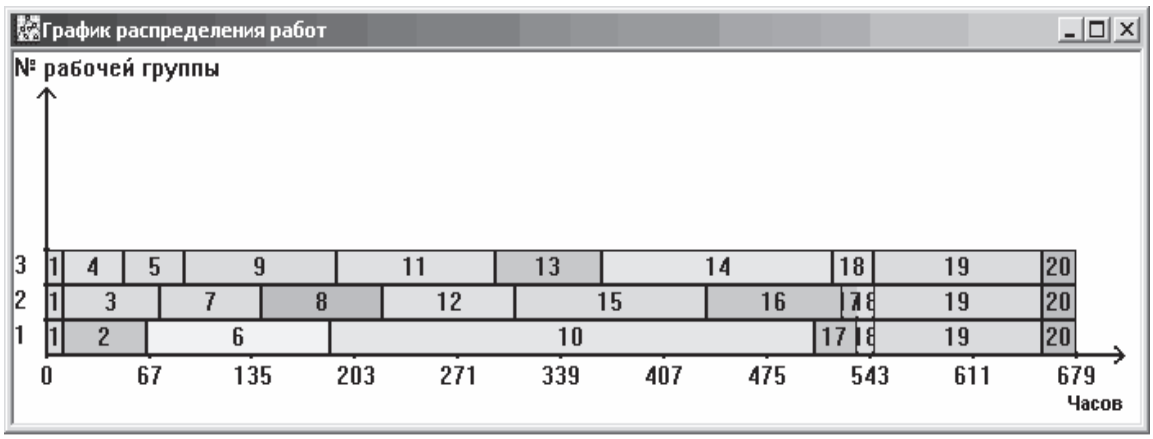


Рис. 6. Оптимальное расписание выполнения работ для 3 групп исполнителей

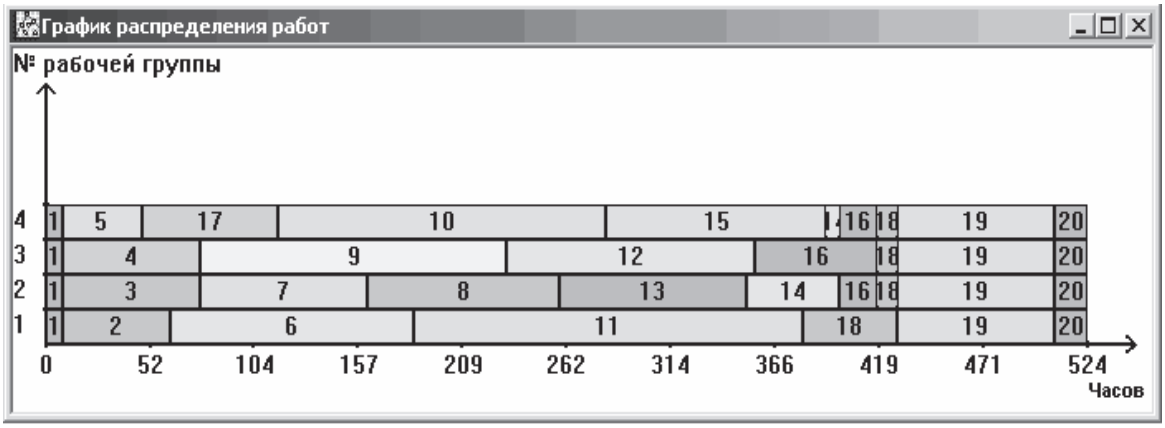


Рис. 7. Оптимальное расписание выполнения работ для 4 групп исполнителей

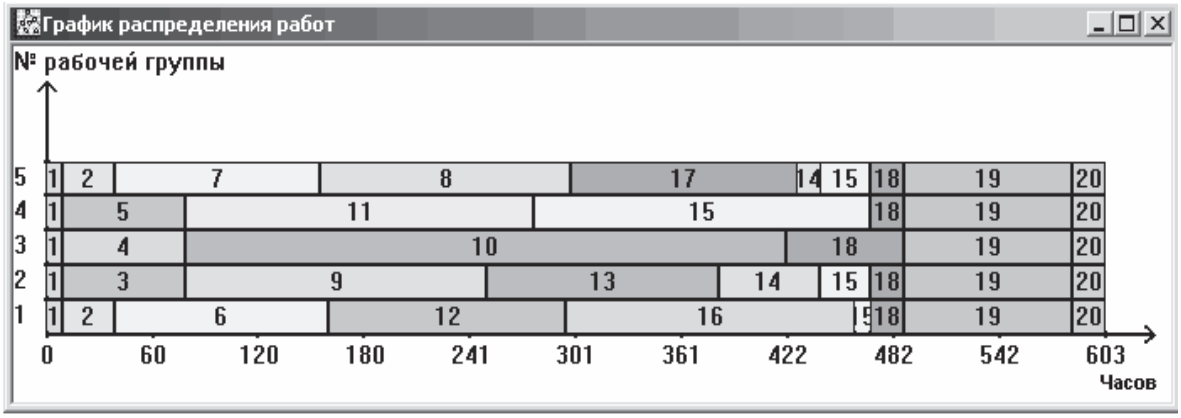


Рис. 8. Оптимальное расписание выполнения работ для 5 групп исполнителей

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы:

– учет целесообразности привлечения специалистов различных специальностей для выполнения каждой работы при планировании профессионального состава команды исполнителей (“гибкое” планирование) позволяет существенно сократить сроки оказания консалтинговой услуги при любом количестве исполнителей;

– величина сокращения сроков оказания услуги существенно зависит от количества исполнителей и колеблется в диапазоне 190–340 часов (24–43 рабочих дня);

– наибольше сокращение сроков оказания консалтинговой услуги достигается при количестве исполнителей 13–18 человек (320–340 часов, что соответствует 40–42 рабочим дням);

– в среднем сокращение сроков оказания услуги для заданных характеристик работ составляет 237 часов (22,4 %), что соответствует 30 рабочим дням;

– при командах численностью более 33 человек сокращение сроков оказания услуги составляет примерно 250 часов (32 рабочих дня) и фактически не зависит от точного количества исполнителей.

Для команды, состоящей из 14 исполнителей, наблюдается наибольшее сокращение сроков оказания услуги. Для такого количества исполнителей:

– оптимальный профессиональный состав команды:

количество групп – 2:

состав группы №1:	*состав группы №2:*
математики – 1 чел.	математики – 1 чел.
системные аналитики – 1 чел.	системные аналитики – 2 чел.
программисты – 2 чел.	программисты – 2 чел.
тестировщики – 1 чел.	тестировщики – 2 чел.
эксперты – 1 чел.	эксперты – 1 чел.

– срок оказания консалтинговой услуги на разработку ИТ для заданного предприятия торговли и при заданных типовых характеристиках работ составляет 1168 часов (146 рабочих дней);

– сокращение сроков оказания услуги (относительно “типового” планирования) составляет 342 часа или 43 рабочих дня;

– оптимальное расписание выполнения работ приведено на рис. 5.

Разработанная методика и имитационная модель могут быть использованы руководителями консалтинговых компаний или проектов в сфере ИТ при планировании сроков работ и оценивании необходимых количества и профессионального состава исполнителей. Использование формализованных методов организации и планирования отдельных составляющих процесса оказания консалтинговых услуг существенно облегчает деятельность руководителя и повышает эффективность его работы. Имитационная модель выполнена в виде компьютерной программы для Windows, для подготовки данных использует стандартные средства и не требует специальной квалификации пользователя.

Эффективное управление консалтинговой компанией требует умелого учета технических, временных, стоимостных, социокультурных и других аспектов процесса управления. В условиях усиливающейся конкуренции на рынке ИТ-услуг ожидается ужесточение требований к эффективности бизнес-процессов при неизменном качестве услуг, что требует совершенствования методов организационного управления и планирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бусленко Н. П.** Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1978. 400 с.
2. **Козленко Л.А.** Проектирование информационных систем // www.interface.ru.
3. **Кумсков М.А.** Управление конфигурациями – основа командной разработки сложных приложений // www.interface.ru.
4. **Могилко Д.Ю., Шаныгин С.И., Михеев А.А.** Оптимизация сроков выполнения проекта по разработке информационной технологии // Стратегическое управление организацией: теория, методы, практика: Сборник научных трудов. СПб.: СПбГПУ, 2006. С. 123–124.
5. Система качества (управление качеством производства программного обеспечения) // www.interface.ru.
6. Технология системного моделирования / Е.Ф. Аврамчук, А.А. Вавилов, С.В. Емельянов и др. М.: Машиностроение; Берлин: Техник, 1988. 520 с.

УДК 65.01:[334.001.57:651.5]

Карлина Е.П., Тягненко В.В.

Регламентирование документооборота как основа управления бизнес-процессами предприятия

Моделирование бизнес-процессов предприятия предполагает идентификацию связей существующих между подразделениями, регламентирование и описание которых осуществляется различными видами документов, следовательно, любая деятельность предприятия сопровождается созданием и использованием документов. При регламентации бизнес-процессов предприятия ключевой интерес представляют управление организационно-распорядительными и нормативно-методическими документами.

Управление документацией – функция менеджмента, которая распространяется на жизненный цикл документов компании, включая их создание, "прохождение по службе", временное хранение, передачу на постоянное хранение или уничтожение [1]. Процедура управления документацией должна разрабатываться в соответствии с требованиями раздела 4.2.3 МС ИСО 9001:2000, которая регламентирует порядок разработки, учета и ведения документации в подразделениях предприятия.

Особую актуальность данный факт приобретает при внедрении системы менеджмента качества на предприятиях с дивизиональной структурой управления. Дивизиональная структура управления основывается на структуризации организации по отделениям по одному из трех критериев: выпускаемой продукции или услугам, ориентации на потребителя и обслуживаемым территориям. При этом ключевыми фигурами в управлении становятся не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения. В этой связи формирование промежуточных уровней менеджмента способствует росту иерархичности, то есть вертикали управления и необходимости разработки эффективной системы документооборота.

Основным принципом построения эффективной системы документооборота является интеграция документации системы менеджмента качества в состав регламентирующих документов предприятия, что достигается в результате:

– **рационализации существующей системы** документооборота на предприятии;

– **соблюдения требований ГОСТ Р ИСО** 9001:2001 к составу и содержанию документации системы менеджмента качества.

Рационализация существующей системы документооборота на предприятии предполагает организацию процесса управления документацией в соответствии со следующими требованиями:

– **содержание любого регламентирующего** документа должно быть, кратким и понятным для исполнителя, при этом необходимо соблюдать баланс между полезностью документа и трудозатратами на его создание и исполнение;

– **система документов должна исключить** возможности: неоднозначного толкования содержания документов; отсутствие необходимых документов на рабочих местах исполнителя; тексты смежных документов должны быть согласованы; незнания своих действий, как в штатной, так и в нештатной ситуации;

– должна быть исключена возможность утверждения, выпуска, использования документов не прошедших согласования с исполнителями (структурными подразделениями предприятия), а выявленные недостатки документа должны быть отрегулированы до его подписания: все разногласия при разработке и выпуске документации должны быть устранены путем переговоров на этапе согласования.

Согласно ГОСТ Р ИСО 9001:2001 документация системы менеджмента качества обязательно должна включать:

– заявления предприятия о политике и целях в области качества, которые должны быть документально оформлены;

– понятное руководство по качеству;

– управление документацией;

– необходимые организации документы для обеспечения эффективного планирования и управления процессами;

– необходимые записи, согласно требованиям международного стандарта;

– управление несоответствующей продукцией;

– управление корректирующими действиями;

– управление предупреждающими действиями.

При документировании системы менеджмента качества каждая организация свободна в выборе количества и состава документов, которые ей необходимы для того, чтобы продемонстрировать эффективное планирование, функционирование, управление и постоянное улучшение системы менеджмента качества и ее процессов.

Документация системы менеджмента качества может распространяться на всю деятельность организации или на отдельные аспекты этой деятельности, например, на конкретные требования, зависящие от вида продукции, характера, процессов, условий контракта, регламентов, установленных государством или самой организацией. При этом необходимо осуществить четкое разграничение документации на внешнюю и внутреннюю.

К документации внешнего происхождения относятся документы, выпущенные внешними органами по отношению к предприятию и обязательные к исполнению: постановления Правительства Российской Федерации, законы Российской Федерации, государственные стандарты и другие документы.

К документации внутреннего происхождения относятся регламентирующие деятельность предприятия документы: положения о подразделениях, должностные инструкции, технологические инструкции, регламенты проведения совещаний, инструкции о работе с клиентами, о защите информации, о порядке складского учета, о проведении инвентаризации, о порядке отчетности и т. д.

Анализ системы документооборота был осуществлен нами на примере ООО “Газпром добыча Астрахань”, который показал, что действующие правила разработки, согласования и учета документации в основном соответствуют вышеизложенным требованиям, однако существует ряд недостатков, не позволяющих в полной мере интегрировать документацию системы менеджмента качества в документооборот предприятия.

К ним следует отнести:

1. Отсутствие документированных процедур процессов управления:

– организационно-распорядительной документацией;

– технологической документацией;

– экологической документацией;

– кадровой документацией;

– финансовой документацией;

– бухгалтерской документацией.

Документирование вышеуказанных процедур в соответствии с требованиями МС ИСО 9001:2000 должно предусматривать:

a) проверку документов на адекватность до их выпуска;

b) анализ и актуализацию по мере необходимости и переутверждение документов;

c) обеспечение идентификации изменений и статуса пересмотра документов;

d) обеспечение наличия соответствующих версий документов в пунктах их применения;

e) обеспечение сохранения документов четкими и легко идентифицируемыми;

f) обеспечение идентификации документов внешнего происхождения и управления их рассылкой;

g) предотвращение непреднамеренного использования устаревших документов и применение соответствующей идентификации таких документов, оставленных для каких-либо целей [2].

Указанные требования были положены в основу разработки процедуры управления документами внутреннего происхождения для ООО “Газпром добыча Астрахань”, приведенную в табл. 1.

2. Отсутствие разработанных требований к управлению записями в соответствии с требованиями МС ИСО 9001:2000.

Таблица 1

Процедура управления документами внутреннего происхождения ООО “Газпром добыча Астрахань”

Схема	Наименование работ или документов	Ответственный исполнитель	Соисполнители	Кому передается информация	Документ, архив
Начало	Началом работ является выявленная потребность разработки или корректировки документации				
◆ ↓	1. Назначение ответственного за разработку документа	Начальник подразделения			
◆ ↓	2. Анализ документации, разработка проекта документа или коррекции	Автор	Рабочая группа (при необходимости)		Проект документа
◆ ↓	3. Проверка документа на соответствие требованиям нормативной документации	Начальники смежных подразделений	Представитель руководства по системе менеджмента качества	Автору	
◆ ↓	4. Доработка документа или коррекции	Автор	Рабочая группа	Начальнику подразделения	
◆ ↓	5. Утверждение документа или коррекции. Документ утвержден?	Начальник подразделения		Автору	
◆ ↓	6. Доработка документа или коррекции	Автор	Рабочая группа	Начальнику подразделения	
◆ ↓	7. Утвержденный документ, ведомость рассылки и план мероприятий по внедрению	Автор	Ответственный за ведение документации в подразделении		Архив подразделения
◆ ↓	8. Регистрация документа и организация хранения оригинала (контрольного экземпляра)	Ответственный за ведение документации в подразделении			Архив
◆ ↓	9. Размножение и рассылка документа по ведомости рассылки	Ответственный за ведение документации в подразделении		Начальникам подразделений	
◆ ↓	10. Организация учета и хранения документа в подразделениях	Начальники подразделений	Ответственный за ведение документации в подразделении		Архивы подразделений
◆ ↓	11. Обучение сотрудников работе по новым документам (при необходимости)	Начальники подразделений			
Конец					

Записи должны вестись и поддерживаться в рабочем состоянии, оставаться четкими, понятными, легко определяемыми и восстанавливаемыми.

Для выполнения обязательных требований по управлению записями по качеству МС ИСО 9001:2000 в ООО "Газпром добыча Астрахань" необходимо, чтобы записи позволяли устанавливать:

– вид документов, необходимых для получения объективной информации о деятельности организации и эффективности СМК;

– формы сбора информации на бумажном или электронном носителе с указанием реквизитов и самой информации;

– ответственность за сбор информации, обработку и представление ее руководителю;

– сроки и места хранения записей по качеству.

3. Необходимость оптимизации системы документооборота. Оптимизация документооборота на всех уровнях должна включать осуществление взаимосвязанных мероприятий, представленных в табл. 2.

Одним из основных направлений оптимизации документооборота, по-нашему мнению, является внедрение электронного документооборота. В этой связи нами предлагается внедрить систему автоматизации делопроизводства и архива электронных документов "LanDocs", что обеспечит предприятию ООО "Газпром добыча Астрахань":

– повышение производительности офисных деловых процессов;

– снижение зависимости результатов деятельности от персональных качеств исполнителей;

– возможность строгой регламентации доступа к неструктурированной корпоративной информации;

– контроль состояния, связанных с документами, бизнес-процессов (контроль исполнения);

Таблица 2

Направления оптимизации документооборота ООО "Газпром добыча Астрахань"

№	Направления оптимизации	Комментарий
1.	Делегирование полномочий и снижение уровня подписания документов.	Должно применяться к документам, по которым руководитель не принимает решений, ограничиваясь визированием того, что подготовил исполнитель.
2.	Выявление избыточных согласований и отказ от них.	В любой организации документооборот имеет тенденцию к нарастанию в течение года. Кампании по выявлению избыточных согласований и документов должны проводиться ежегодно, в начале календарного года.
3.	Уменьшение числа информационных запросов.	Для снижения числа запросов предстоит: • обучить пользователей информационных систем; • пересмотреть уровни доступа к информации; • разработать и внедрить не подлежащий расширению список информационных запросов, которые подразделения имеют право направлять друг другу; • наказывать за запросы информации, доступной непосредственно с рабочего места.
4.	Отказ от служебных записок.	Введение запрета на такого рода документы, направляемые из одного подразделения Общества в другое, обязав руководителей и работников решать текущие вопросы по телефону или в ходе личных встреч.
5.	Отказ от бумажного документооборота и переход на электронный документооборот.	Ввести запрет на внутренний бумажный документооборот в Обществе и введение во внутреннем обращении электронной подписи.

– возможность оперативного обмена данными с другими документными и недокументными системами;

– ускорение операций поиска и доставки документов;

– возможность параллельной и последовательной работы с документами, обеспечивая при этом безошибочное определение делопроизводственного состояния конкретного документа;

– существенно усиливает возможности контроля исполнения документов и поручений;

– снижение трудозатрат и вероятности ошибок, связанных с ручной обработкой организационно-распорядительной документации;

– предотвращение потерь важных документов;

– высокий уровень физической и информационной безопасности документов.

При внедрении данной системы на предприятии ООО "Газпром добыча Астрахань" руководители всех уровней получают:

– возможность консолидированного представления хода и результативности офисных деловых процессов;

– повышение качества принятия решений на различных уровнях управления.

4. Отсутствие четко регламентированной системы управления документооборотом, которая должна предусматривать:

– внедрение справочников типовых документов;

– разработку и внедрение типовых маршрутов движения документов;

– постоянный мониторинг и анализ статистики документооборота;

– контроль соблюдения требований ведения и ограничений документооборота;

– регулирование документооборота.

Владельцем процесса управления документооборотом должно стать АХО Администрации Общества. В этой связи следует установить ответственность и полномочия данного подразделения в сфере управления документооборотом, предоставив значительные права в регулировании процессов, требований и ограничений и разработать регламент управления документооборотом на основе вышеперечисленных требований. Регламент управления документацией должен включать:

– организацию полного и точного документирования деятельности предприятия, создание соответствующих форм документов;

– контроль за объемом и качеством создаваемых документов;

– упрощение деятельности по созданию, накоплению и использованию документов;

– надежное хранение документации и своевременная ликвидация ненужных документов;

– правовое обоснование всех аспектов управления документацией (3).

Внедрение указанных мероприятий по совершенствованию системы документооборота в ООО "Газпром добыча Астрахань" будет способствовать:

1) существенному сокращению объема документооборота;

2) упрощению процедур подготовки и рассмотрения документов;

3) ускорению процессов документооборота и уменьшению их трудоёмкости;

4) уменьшению времени подготовки документов;

5) созданию условий для перехода к электронному документообороту;

6) облегчению поиска документов, усилению защиты от несанкционированного доступа;

7) усилению контроля исполнения документов.

Таким образом, регламентирование управления документацией в ООО "Газпром добыча Астрахань" позволит не только обеспечить конкурентоспособность предприятия, но и создать необходимые предпосылки для внедрения процессного подхода к управлению предприятием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.**Репин В.В.** Процессный подход к правлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА "Стандарты и качество", 2005. 10 с.

2. Международный стандарт. Системы менеджмента качества. Требования. ИСО 9001:2000. Третье издание 2000-12-15 ст .5.

3.**Кондратьев В.В., Кузнецов М.Н.** Показываем бизнес-процессы. М.: Эксмо, 2007. 352 с.

УДК 658.336

Павлов Р.В., Протченко П.С.

Оценка деятельности персонала предприятия

Переход страны на рыночные отношения коренным образом изменил концепцию управления производством, трудом, трудовыми ресурсами, персоналом, трудовым потенциалом и предприятием в целом. Сегодня существенно изменились условия, в которых развиваются службы управления на предприятиях. Эти изменения связаны с переходом от дефицита трудовых ресурсов к их избытку. Возрастает ответственность кадровых служб в выборе направлений квалификационного роста работников, в повышении эффективности мотивации их труда. Возникает необходимость в оценке эффективности деятельности по управлению персоналом. Это показывает, что тема исследования, связанная с необходимостью оценки деятельности по управлению персоналом и трудом в современных условиях, весьма актуальна.

Известно, насколько для предприятия необходимо периодически инвентаризировать имеющиеся технические и экономические ресурсы с целью определения их количества и качества. Однако переоценивать свой трудовой потенциал – не менее важная задача. Такая периодическая инвентаризация тем более необходима, что с течением времени ценность каждого работника изменяется: у одних она возрастает, а другие – обесцениваются. Это вызывает необходимость регулярного с позиции предприятия пересмотра ценности своего персонала, т. е. всесторонне оценивать его, так как в прошлом успешно работавший коллектив может не справиться с возникающими новыми проблемами. *Деловая оценка персонала* представляет собой целенаправленный процесс установления соответствия его качественных характеристик (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места.

При *оценке персонала* рекомендуется определить вклад отдельного сотрудника в конечный или промежуточный результат всего подразделения. При *оценке качества* работы персонала следует установить степень соответствия сотрудников этой должности. Работа и условия, в которых она выполняется, являются для работника источником дохода и средством для раскрытия личности, поэтому они занимают важное место в сознании работника. Поэтому работник постоянно проводит самооценку, т. е. определяет меру справедливости признания прилагаемых им на производстве усилий. Эта оценка имеет юридический аспект выполнения работником своих функций: статут, возможность творческого роста, что оказывает значительное внимание и на материальные условия жизни. Данный юридический аспект позволяет работнику сделать два сравнения:

- между оплатой, которую он ожидает за свой вклад, и фактическим заработком за свой затраченный труд. Результат этого сравнения определяет отношения между непосредственным руководителем и подчиненным;
- между уровнем своих доходов и доходов сравниваемых работников как в своем коллективе, так и за его пределами. Имеющие место горизонтальные и вертикальные связи позволяют работнику определить место, занимаемое им в обществе, и результат такого сравнения отражает отношение работника к своему предприятию.

Важно, чтобы предприятие приняло все необходимые меры для разработки наилучшей системы оценки персонала. Чтобы избежать субъективизма в ходе оценки, предприятия применяют различные методы и стараются сделать так, чтобы оценка персонала не была произвольной, а обоснованной и сформулированной в четко определенных границах. Большинство предприятий считает наиболее важными факторами в системе оценки персонала установление заработной платы, разработку программу технической подготовки и выработку политики продвижения персонала.

В техническом отношении оценка деятельности персонала – сложный процесс, зависящий от качества самой системы и условий постановки работы с персоналом на предприятии. В современный период чаще всего применяют два основных вида оценки деятельности персонала, характеризующие уровень вклада работника в деятельность предприятия: прямые и косвенные. Особенно необходимой оценка работников стала в связи с развитием рыночных отношений и усилившейся конкуренцией между предприятиями на рынке труда. Система оценки является важным инструментом как для отбора работников при найме, перемещении, так и для анализа его деятельности в дальнейшем.

На практике применяют три способа оценки работника для определения соответствия вакантному или занимаемому рабочему месту:

1) оценка потенциала работника;

2) оценка индивидуального вклада;

3) аттестация кадров.

При замещении вакантного рабочего места важно *оценить потенциал работника*: наличие профессиональных знаний и умений, производственного опыта, деловых и нравственных качеств, психологию личности, состояние здоровья и работоспособность, а также общий уровень культуры. *Оценка индивидуального вклада* позволяет по конкретному сотруднику с помощью специальных методик установить качество, сложность и результативность труда и в целом – его соответствие занимаемому месту (должности). *Аттестация кадров* представляет собой своеобразную комплексную оценку, учитывающую потенциал и личный вклад работника в конечный результат деятельности коллектива. В качестве исходных данных для оценки работника принимают:

- модели рабочих мест;
- положение об аттестации персонала;
- методику рейтинговой оценки работников;
- философию предприятия и штатное расписание подразделения;
- информацию из личных дел сотрудников;
- приказы руководителей по личному составу;
- социологические анкеты и психологические тесты;
- данные проверки навыков и умения на тренажерах.

Структура комплексной оценки персонала и его профессионализма представлена на рис. 1.

В результате оценки персонала формируется необходимая документация, содержащая следующую необходимую информацию:

- результаты тестирования (экзаменов, зачетов) профессиональных знаний и умений;
- результаты контроля навыков и умений;
- социально-психологический портрет личности;
- медицинское заключение о степени работоспособности;
- оценку деловых и моральных качеств;
- анализ вредных привычек и увлечений;
- оценку уровня производственной квалификации;
- комплексное заключение комиссии.

За основу разработки критериев комплексной оценки персонала предлагаем принимать требования профессии к личным качествам исполнителя. Профессионально-должностные требования содержат конкретное содержание деятельности работника и, в частности, решение, что и как ему

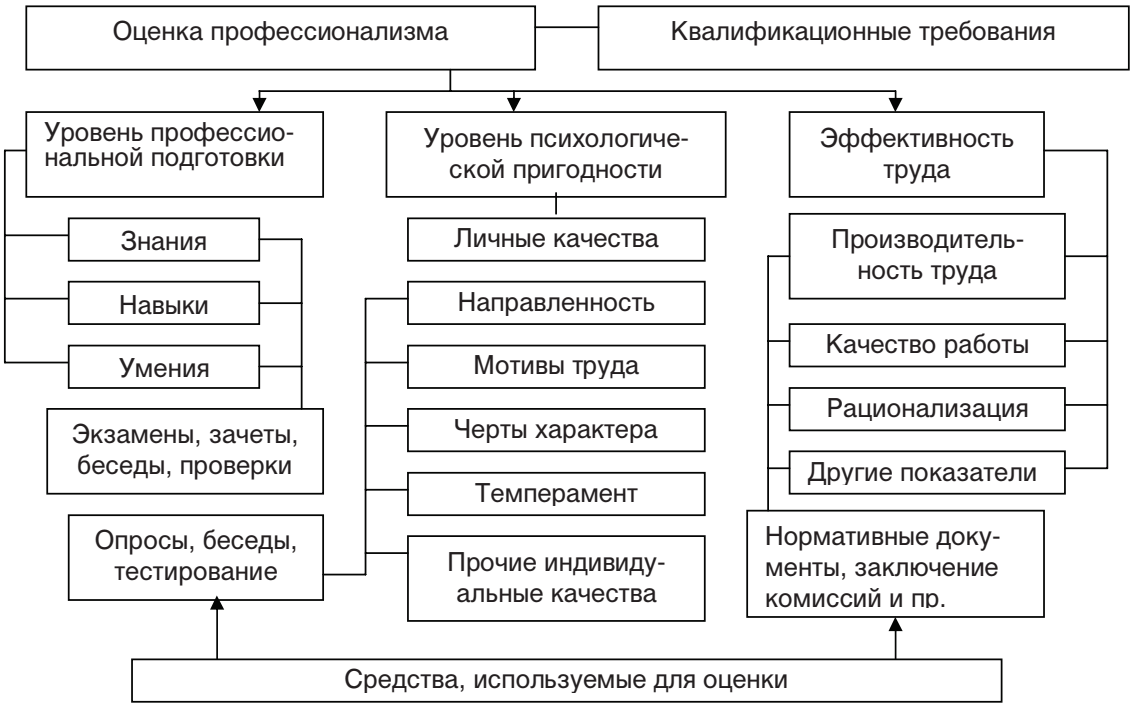


Рис. 1. Структура комплексной оценки персонала

необходимо делать при выполнении профессиональных задач в условиях конкретного производства. Психологические установки и требования сформулированы в специальном документе, обобщенной эталонной модели успешного работника, занятого данным видом деятельности. Профессионально важные качества работника и методы, рекомендуемые для использования при оценке профессиональных и личных качеств работника, представлены в табл. 1 и 2.

Кроме того, можно рекомендовать другие линии направлений в вопросе оценки персонала: допущение некоторой субъективности; отход от оценки, основанной на прошлом; оценку целей.

При *допущении некоторой субъективности* учитывается имеющая место связь между качеством работы и индивидуальными взаимоотношениями, что позволяет сравнивать потенциальные возможности оцениваемого с достигнутыми им конкретными результатами. Применение принци-

Таблица 1

Профессионально важные качества работников

Оцениваемые качества	Методики оценки	Показатели
1	2	3
1. Профессиональные знания: – общие; – знания, умения, навыки безопасного выполнения работ; – знания и умения выявлять, предупреждать и ликвидировать критические ситуации	Экзамены по тест/вопросам, тест/заданиям; Проверка на тренажерах и специальной технике	Оценка в баллах по пятибалльной шкале; Усредненная экспертная оценка по пятибалльной шкале
2. Деловые качества: – ответственность; – дисциплинированность; – честность, добросовестность; – компетентность, инициативность; – целеустремленность, настойчивость; – самостоятельность, решительность	Экспертные оценки по специально разработанным анкетам изучения деловых качеств	Усредненная экспертная оценка по пятибалльной шкале
3. Индивидуально-психологические и личностные качества: – мотивационная направленность; – уровень интеллектуального развития; – нервно-психическая и эмоциональная устойчивость; – внимание (объем, устойчивость, распределение, переключение); – память (долговременная, оперативная); – мышление; – стиль межличностного поведения	Краткий ориентировочный тест, сложные аналогии, выявление общих понятий, тест Р. Кеттела. Опросник Г. Айзенка, тест Люшера, тест Р. Кеттела. Корректная проба, методика Мюнстенбурга, черно-красная таблица (ЧКТ) Память на числа, зрительная память, слуховая память. Количественные отношения, сложные аналогии. Оценка коммуникативных и организаторских способностей, опросник К. Томаса, тест Р. Кеттела	Время выполнения тестов, число правильных ответов. Значение соответствующих шкал. Время выполнения тестов, число правильных ответов. То же То же Значение соответствующих шкал
3. Психофизиологические качества: – выносливость, – работоспособность; – глазомер (точность динамического глазомера); – острота зрения; – цветовосприятие; – острота слуха; – дифференциация звука; – дифференциация запаха	Опросник Г. Айзенка, опросник Я. Стреляу, инструментальные методы измерения. Реакция на движущийся предмет; инструментальные методы измерения. Инструментальные методы измерения. То же То же То же	Значения соответствующих шкал. Степень отклонения от нормативных значений. Число точных реакций. Степень отклонения от нормативных значений. То же То же

Таблица 2

Рекомендуемые методы оценки профессиональных, деловых и личных качеств работников

№	Название метода	Краткое содержание метода	Результат
1	2	3	4
1.	Биографический	Анализ кадровых данных (личные заявления, автобиография, документы об образовании, характеристика)	Указанные документы представляются к оценке
2.	Интервью	Беседа с работником в режиме "вопрос-ответ" по предварительно подготовленной или произвольной схеме для получения дополнительных сведений о человеке	Запись беседы
3.	Тестирование	Определение профессиональных знаний и умений, способностей, мотивов, психологии личности с применением специальных тестов с последующей их расшифровкой с помощью "ключей"	Балл, полученный в результате тестирования, и характеристика, соответствующая этому баллу
4.	Наблюдение	Наблюдение за оцениваемым работником в неформальной обстановке и в рабочей обстановке	Наблюдения составляют устную, письменную характеристику оцениваемого
5.	Анализ конкретных ситуаций	Задание работнику на анализ конкретной производственной ситуации с подготовкой предложений по ее разрешению (доклад)	Подготавливается экспертное заключение
6.	Критический инцидент	Создание критической ситуации и наблюдение за поведением человека в процессе ее разрешения (конфликт, принятие сложного решения и пр.)	Подготавливается экспертное заключение
7.	Деловая игра	Проведение организационно-экономической игры, анализ знаний и умений с оценкой способности работы в малой группе	Подготавливается экспертное заключение
8.	Экзамен/зачет	Контроль профессиональных знаний и умений, с предварительной подготовкой оцениваемого по определенной дисциплине (кругу проблем) и выступление перед экзаменационной комиссией	Заключение экзаменаторов
9.	Программированный контроль	Оценка профессиональных знаний и умений, опыта и работоспособности с помощью контрольных вопросов	Число правильных ответов
10.	Самоотчет	Письменный отчет или устное выступление перед трудовым коллективом с анализом выполнения плана работы	Оцениваемый представляет письменный / устный отчет
11.	Социологический опрос	Анкетный опрос работников разных категорий, знающих оцениваемого человека (руководители, коллеги, подчиненные)	Опрашиваемые заполняют анкету, в которой дана описательная шкала оценки характеристик
12.	Экспертные оценки	Формирование группы экспертов и выработка экспертных оценок качеств работника	Группа экспертов совместно заполняют анкету, в которой дана описательная шкала оценки характеристик
13.	Проблемный семинар	Проведение семинара, на котором в присутствии экспертов оцениваемые работники формулируют проблемы и задачи, стоящие перед их подразделениями	Составляется стенограмма семинара. Эксперты делают свои заключения.

па *отхода от оценки,* основанной на прошлом, вызывает со стороны подчиненного защитную реакцию из опасения, что его профессиональное поведение ухудшится. Если оценка работнику не сообщена, он имеет опасения, что его непосредственный начальник недостаточно объективно оценил его работу. При сообщенной оценке также проявляется ее односторонний характер, и работнику представляется, что оценка больше зависит от его личности, чем от результатов. Односторонний характер оценки призвана исправить *оценка целей,* если найдены средства, стимулирующие согласие работника с системой оценки. При выборе цели и средств для ее достижения непосредственный начальник становится в большей части советником, а не администратором. В результате работник становится перед необходимостью выполнения заданий, с которыми он сам согласился, и его можно оценить в самых различных обстоятельствах.

Составной частью деловой оценки персонала наряду с оценкой его профессионального поведения и личностных качеств является оценка результатов труда – одна из функций по управлению персоналом, направленная на определение уровня эффективности выполнения работы.

На показатели конечных результатов труда работников, как и на их работу, влияет совокупность различных факторов: естественно-биологические, социально-экономические, технико-организационные, рыночные и социально-психологические. Учет этих факторов повышает степень обоснованности, объективности и достоверности выводов конкретных должностных лиц при оценивании.

Оценки персонала влияют на его трудовые перемещения. На предприятиях промышленности различают следующие виды трудовых перемещений: профессионально-квалификационные, территориальные, отраслевые, межотраслевые и внутри-производственные, которые реализуются в следующих формах: организационных (при переводе на другую работу или на другое предприятие), неорганизованной текучести кадров (между предприятиями, отраслями промышленности, сферами производства внутри предприятия.

Для того чтобы понять, насколько эффективно функционирует система управления персоналом, необходимо оценивать эту деятельность. Критерии, которые можно рассматривать в качестве индикаторов деятельности этих служб, представлены в табл. 2.

Показатели оценки эффективности работы по управлению персоналом, выражаемые в количественных единицах измерения, могут быть рассчитаны по следующим формулам:

1. Оценка качества набора рассчитывается следующим образом:

$$КН = (РК + ПР + ОР) / Ч ,$$

где КН – качество набранных работников, %; РК – усредненный суммарный рейтинг качества выполняемой работы набранными работниками; ПР – процент новых работников, продвинувшихся по службе в течении одного года; ОР – процент работников, оставшихся работать по прошествии одного года; Ч – общее число показателей, учтенных при расчете.

Таблица 2

Основные критерии оценки эффективности работы по управлению персоналом

Название подразделения по управлению персоналом	Показатели оценки эффективности работы
Сектор найма персонала	Оценка качества набора, т. е. примерная оценка уровня приглашаемых и нанимаемых работников. Средние издержки на “новичка”.
Сектор подготовки продвижения персонала	Стоимость обучения. Экономическая эффективность обучения персонала за счет прироста выработки в результате повышения квалификации.
Сектор стимулирования и оплаты труда	Оценка с помощью опросов степени удовлетворенности работников системой оплаты труда. Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы.
Сектор изучения и оценки кадров	Показатель степени соответствия: – численности работников числу рабочих мест; – профессионально-квалификационных характеристик работников требованиям рабочих мест.

Окончание табл. 3

Название подразделения по управлению персоналом	Показатели оценки эффективности работы
Сектор трудовых отношений	Социально-психологический климат в коллективе. Удовлетворенность персонала работой, отсутствие жалоб и других проявлений недовольства. Уровень трудовой дисциплины. Показатели качества продукции. Уровень абсентеизма.
Сектор стратегического управления персоналом	Соответствие стратегии управления персоналом достижению целей предприятия. Степень обеспеченности полноценного резерва на выдвижение на должности руководителей и специалистов.
Сектор профориентации и адаптации	Уровень производительности труда. Текучесть кадров.
Сектор охраны труда и техники безопасности	Уровень производственного травматизма и профзаболеваний.

2. Средние издержки на "новичка" рассчитываются как отношение затрат на набор к количеству отобранных.

3. Прирост выработки на одного рабочего в результате повышения квалификации можно рассчитывать по таким формулам:

$$Э = Ч1 \times Унв \times Рнв / 100 \times 100,$$

где Ч1 – численность рабочих данного производственного подразделения; Унв – удельный вес рабочих, повысивших процент выполнения норм выработки в общей численности рабочих, %; Рнв – прирост процента выполнения норм выработки, %.

$$Рнв = Рнв2 – Рнв1 / Рнв1 \times 100,$$

где Рнв1, Рнв2 – выполнение норм выработки до и после повышения квалификации, %.

4. Эффект воздействия программы обучения работников на повышение производительности труда и качества продукции может быть определен по следующей формуле:

$$Э = P \times N \times V \times K – N \times Z,$$

где V – стоимостная оценка различия в результативности труда лучших и средних работников, выполняющих одинаковую работу; К – коэффициент, характеризующий эффект обучения работников; Z – затраты на обучение одного работника.

5. Средние затраты на обучение одного работника равны отношению общей стоимости обучения к количеству закончивших обучение.

6. Производительность труда:

$$Пт = Оп / Т,$$

где Оп – объем произведенной продукции календарного периода, руб.; Т – затраты труда, чел.- час, чел.-дни.

7. Текучесть кадров:

$$Кт = Рв / р \times 100,$$

где Кт – коэффициент текучести; Рв – численность работников, уволенным по причинам текучести; Р – среднесписочная численность работающих.

8. Уровень абсентеизма:

$$А = Дп / N \times Д, \quad А = Рп / Р,$$

где Дп – число рабочих дней, потерянных за определенный период из-за отсутствия на работе; Д – число рабочих дней; N – среднее число работников; Рп – общее число пропущенных часов; Р – общее число рабочих часов по графику.

9. Уровень дисциплины:

$$Уд = (1 – М) / (Н – М + N),$$

где М – число всех нарушений; Н – величина характеризующая нормативное поведение коллектива; N – число всех поощрений.

Каждый рассмотренный показатель и их комбинация в целом выражают эффективность соответствующих мер. Для оценки достаточности достигаемых результатов эти показатели следует сопоставить с заранее заданными целями, например, повысить уровень трудовой дисциплины на 4 %; уменьшить трудовые издержки на 2 %.

Другим способом оценки работы служб управления персоналом может быть анализ мнений работников. Такие мнения обобщаются письменно с помощью анкет для выражения реакции работников на кадровую политику работодателя, характеристики работы и т. д. Эффективным такой обзор может быть лишь тогда, когда четко заданы его цели, и вопросы, используемые при опросе, составлены профессионально.

Важным условием является сохранение конфиденциальности данных, даваемых работниками. После того, как данные получены, они анализиру-

ются. Ответы сравниваются с прошлыми данными, чтобы выяснить, позитивны или негативны изменения. Ответы со стороны различных подразделений сравниваются, чтобы увидеть, является ли положение в одних более предпочтительным, чем в других. Любые сигналы должны вести к действиям того или иного типа со стороны руководства. Если этого не произойдет, то это приведет к падению интереса к обзорам такого рода, к чувству, что они бесполезны.

Применение количественных методов к управлению человеческими ресурсами привело к осознанию множества основных базисных принципов, являющихся решающими для успеха измерительно-оценочной системы. Они основываются на опыте менеджеров организаций различных типов и масштабов:

1. Продуктивность и эффективность любой функции может быть измерена через некоторую комбинацию затратного временного, количественного и качественного показателей – индексов. В некоторых случаях психологические измерения – взгляды, моральный климат – также являются полезными и возможными.

2. Измерительно-оценочная система улучшает производительность, поскольку фокусирует внимание на важных вопросах, задачах и целях. Количественная система не только помогает ясно осознать, что должно быть достигнуто, но и насколько хорошо.

3. Профессионалов и работников умственного труда лучше всего подвергать оценке как группу. Для того, чтобы быть оптимально эффективной, профессиональная группа должна работать вместе. Измерение работы индивидуумов во взаимоотношении друг с другом усиливает разобщенность и непродуктивную конкуренцию.

4. Менеджеры могут оцениваться, опираясь на эффективность структур, которые они возглавляют. Природа управленческой работы состоит в том, чтобы добиться достижения целей руками руководимых людей. Поэтому отсюда следует, что результат усилий группы является индикатором мастерства каждого менеджера.

5. Главным критерием является эффективность, а не эффектность. Цель предприятия не только в том, чтобы создавать как можно больше при наименьших затратах. Важнее добиваться наиболее приемлемого результата в любой данный момент времени.

Выводы

Использование системы предложенных показателей позволяет применять комплексную оценку эффективности работы по управлению персоналом организации, при этом управление промышленным объектом происходит при помощи системы методов, приемов воздействия на участников производственного процесса и через них – непосредственно на производство. Любое производство можно представить последовательной моделью: ресурсы – производственный процесс – продукция. На каждой составляющей этой модели, особенно в ее центре, производственной системе, находятся люди – руководители, специалисты, исполнители, которых необходимо оценивать.

В результате изыскания возможностей повышения эффективности функционирования системы управления персоналом на конкретных промышленных предприятиях на основе бухгалтерского, горизонтального, вертикального анализа, анализа прибыли и SWOT-анализа оценены экономический потенциал и финансовое положение действующего предприятия, а также разработаны и предложены новые направления повышения эффективности производства действующего промышленного предприятия, учитывающие тенденции и пути развития промышленных предприятий и включающие:

– реформирование деятельности по управлению персоналом, трудом и производством;

– нормирование труда и его оплату в системе управления производством;

– методические рекомендации по совершенствованию оценки персонала и деятельности в сфере управления персоналом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Кибанов, А.Я.** Организация управления персоналом на предприятии / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. М., 1994.

2. **Симоненко, Н.Н.** Проблемы мотивации производительности в условиях конверсии. Часть 2. Система обеспечения комплексной производительности / Н.Н. Симоненко. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1997.

УДК 658.5:330.123.6

Ватолкина Н. Ш.

Формирование системы оценки качества услуг в организации

В сфере услуг оценочная деятельность не получила широкого распространения, хотя практическая необходимость проведения оценки качества услуг уже сейчас ставит задачу по изучению теоретических вопросов ее проведения. Основой подхода к формированию системы оценки качества услуг могут стать следующие принципы:

– использование количественной оценки качества услуги, что позволяет создать надежную основу для сбора данных, использовать формализованные методы обработки результатов исследования и обеспечить сопоставимость результатов оценки качества в разрезе периодов, подразделений, рыночных сегментов;

– сравнительный характер оценки, что требует проведения оценки качества услуги на основе сравнения фактических и регламентированных (эталонных, целевых) значений показателей качества;

– целенаправленность оценки, что требует выбора номенклатуры оцениваемых показателей в зависимости от целей исследования;

– полнота и достаточность, что требует концентрации на измерении нескольких ключевых показателей;

– ориентация на потребителей. Данный принцип означает, что выработка критериев для оценки должна осуществляться на основе интересов клиентов, акционеров и других заинтересованных сторон;

– децентрализация. В соответствии с данным принципом разработка критериев и проведение оценки выполняется на всех уровнях организации, начиная с высшего менеджмента и заканчивая обслуживающим персоналом;

– адаптивность. Данный принцип требует совершенствования системы оценки в соответствии с изменениями как внешней среды, так и стратегии организации;

– научно обоснованный характер оценки. В соответствии с данным принципом, установление эталонных и целевых значений для критериев оценки должны базироваться на серьезном исследовании, а не на случайным образом выбранных числах;

– непрерывность. Только оценка качества услуг, осуществляемая на постоянной основе может быть интегрирована в процесс оперативного и стратегического планирования организации, стать источником актуальной информации для принятия решений об улучшении деятельности.

Этапы процедуры оценки качества в сфере услуг в общем виде могут включать двенадцать этапов: 1. Определение целей исследования. 2. Идентификация объекта оценки качества. 3. Идентификация услуги. 4. Определение этапов предоставления услуги. 5. Выделение потребительских свойств услуги. 6. Определение состава показателей качества. 7. Тестирование выбранных показателей качества. 8. Определение эталонных значений показателей. 9. Выбор методов сбора и обработки данных. 10. Сбор данных и определение фактических значений показателей качества. 11. Определение степени соответствия фактических значений показателей качества уроню эталонных значений. 12. Обработка и интерпретация полученных результатов оценки.

Первые девять этапов фактически охватывают стадию планирования исследования и определяют конфигурацию его результата. Остановимся подробнее на содержании этих этапов.

Первый этап – определение цели исследования, которая определяет масштабы, содержание и периодичность исследования. В значительной степени она также влияет на выбор методов сбора данных и обработки информации, так как предъявляет конкретные требования к точности и достоверности результатов оценки качества услуг. Перечень целей исследования определяется каждой организацией самостоятельно исходя из уровня развития деятельности в области управления качеством, типа предоставляемых услуг, характера рыночной конкуренции и положения на рынке, а также других условий. В то же время можно выделить ряд наиболее типичных целей проведения оценки качества услуг:

1) внутренний контроль качества работы отдельных служб и всей организации в целом. Подобная цель требует регулярного проведения оценки качества услуг, так как ее выводы используются для мотивации персонала, оценки результатов внедрения организационных и технологических нововведений, получения оперативной информации о соответствии внутренним

нормативам деятельности. Проведение исследования с этой целью, как правило, не требует оценки обеспеченности предприятия различными ресурсами и соответствия их нормативу, не предполагает массовых опросов всех типов клиентов и сравнения качества услуг с конкурентами. Подобное исследование требует оценки небольшого числа (не более 20) ключевых показателей или нормативов, характеризующих в первую очередь технологические аспекты и процесс обслуживания, в частности, такие как соблюдение сроков рассмотрения жалоб, соблюдение сроков выполнения заказов и другие. Рыночное восприятие качества услуг организации оценивается по косвенным показателя – таким, как рост объемов продаж, числа постоянных клиентов, количества покупок или размера заказа;

2) определение областей для улучшения в процессе совершенствования деятельности организации. В этом случае оценка качества услуг является, как правило, элементом самооценки деятельности организации и призвана дать информацию для оценки таких критериев, как “Удовлетворенность потребителей”, “Влияние на общество” и “Управление процессами”. Оценка качества в этом случае основывается на конкретной модели и методике проведения самооценки, которые были выбраны организацией. Основой сравнения являются данные прошлых периодов для выявления динамики изменения ключевых показателей качества. Особое внимание также уделяется обеспечению полноты охвата и достоверности выборки потребителей во время опросов или интервью. Содержание исследования строится таким образом, чтобы не просто выявить негативные тенденции в обеспечении качества услуг и изменении мнения потребителей, но также с максимально возможной точностью определить факторы, которые легли в основу таких тенденций. Исследования с целью улучшения качества услуг не могут проводиться часто, так как требуется определенное время для выработки и осуществления комплекса мероприятий по улучшению;

3) регулирование отношений между компанией и клиентами. Эта цель исследования указывает на то, что в ходе оценке учитывается только мнение клиентов. Не проводится оценка внутренних и технологических аспектов деятельности, базой для сравнения не могут служить стандарты и нормативы. Как правило, сопоставляются восприятие и ожидания клиентов относительно качества получаемых услуг оцениваемой компании и ее конкурентов;

4) внутренняя и внешняя оценка соответствия услуги. Эта цель исследования требует проведения аудита, когда выявляется соответствие качества услуг организации конкретным нормативным документам обязательного или добровольного характера, которые могут быть как внешнего, так и внутреннего происхождения. Как правило, в этом случае оценивается потенциал организации по удовлетворению требований потребителей и поэтому особое внимание уделяется абсолютным или относительным показателям, характеризующим обеспеченность предприятия различного рода ресурсами. Содержание, рамки и масштабы исследования диктуются нормами того документа, соответствие которому устанавливается;

5) сравнение с конкурентами и лучшими предприятиями в отрасли в целях определения рыночных позиций и конкурентных преимуществ. В этом случае оцениваются лишь общедоступные и, как правило, косвенные показатели качества, наиболее значимые для рынка и потребителей и которые могут стать надежной основой для сравнения качества услуг организаций различного размера и масштабов деятельности. Среди таких показателей могут быть не только общие, например, число постоянных клиентов, прирост числа постоянных клиентов, прирост доли удовлетворенных клиентов, но также и показатели назначения – степень обновления ассортимента, количество прерванных подключений и другие. Очень часто подобные рыночные исследования проводит третья сторона – специализированные консультационные организации или высшие учебные заведения, так как они обладают не только необходимыми ресурсами и квалификацией для подобных исследований, но также и весомой долей независимости и беспристрастности.

Второй этап – идентификация объекта оценки. Услуга является достаточно противоречивым объектом оценки, сущность и свойства которого до сих пор точно не установлены. Анализ отечественных и зарубежных источников показал, что при определении данной категории допущены различные толкования, заключающиеся в том, что услугу рассматривают и как вид деятельности, и как результат деятельности, и как саму деятельность, т. е. оказание услуги, обслуживание. Большинство определений категории “услуга” указывают на такие существенные её признаки как непостоянство качества, одновременность производства и потребления, а также нематериальный характер услуги. На наш взгляд, признаками, присущими

всем услугам также являются, во-первых, наличие индивидуального или общественного заказа, что формирует круг характеристик конкретной услуги; во-вторых, наличие двух ее элементов, создающих ценность для потребителя – результата услуги и процесса обслуживания. Таким образом, нами было предложено определение услуги, как результата деятельности по предоставлению материальных и нематериальных благ потребителю по индивидуальному или общественному заказу в ходе взаимодействия с потребителем по поводу создания или преобразования объекта услуги. В соответствии с данным подходом обслуживание представляет собой процесс взаимодействия исполнителя с потребителем услуги по поводу предоставления материальных и нематериальных благ потребителю по индивидуальному или общественному заказу в ходе создания или преобразования объекта услуги. Объектом услуги может выступать человек, имущество, окружающая среда, информация. Состав, сложность и продолжительность процессов обслуживания, присущих тому или иному виду услуг зависит в первую очередь от характера объекта услуги.

К основным категориям в сфере управления качеством услуг нами отнесены:

– качество услуги, как степень, с которой совокупность характеристик услуги удовлетворяет установленные или предполагаемые потребности потребителя;

– качество обслуживания, как степень, с которой совокупность характеристик процесса и условий обслуживания обеспечивают удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя;

– свойство услуги, как объективная особенность услуги, которая проявляется при ее оказании и потреблении; [1, с. 3];

– показатель качества услуги, как количественная характеристика одного или нескольких свойств услуги, составляющих ее качество; [2, с. 4];

– уровень качества услуги, как относительная характеристика качества услуги, основанная на сравнении фактических значений показателей ее качества с нормативными значениями этих показателей [3, с. 6].

Исходя из приведенных определений, объектами оценки в сервисной организации могут быть качество услуги и качество обслуживания. Оценка осуществляется посредством сопоставления эталонных и фактических значений показателей качества, в результате которого может быть установлен уровень качества услуги или обслуживания.

Факторами, которые влияют на формирование качества услуг, являются применяемые технология и процедуры предоставления услуг, оборудование и материалы, информационное сопровождение, обслуживающий и вспомогательный персонал, интерьер, дизайн помещений, благоустройство территории, световое и звуковое сопровождение, преобладающий контингент гостей, режим внешнего энерго- и водоснабжения, неуправляемый фон обслуживания, а также характеристики самого клиента – его эмоциональный настрой, желание выполнять установленные правила и так далее. Каждый из факторов может быть описан с помощью целого ряда показателей. Управляя ими, подвергая изменениям можно добиться улучшения потребительских свойств услуги, однако характеристиками услуги они не являются. В то же время при формулировке требований к услугам большое внимание уделяется организационно-техническим и кадровым характеристикам сервисных предприятий. Это связано как с их значительной ролью в достижении требуемого качества услуг, так и с тем, что неосязаемость услуг осложняет формирование достоверной доказательной базы оценки соответствия. В частности, в ГОСТ 51304-99 "Услуги розничной торговли. Общие требования" изложены требования не только к потребительским, но и технологическим свойствам услуг, в том числе к наличию помещений, оборудования и документов, оптимальному уровню затрат труда, времени и других ресурсов.

Поэтому в сфере услуг исследование качества, как правило, сопровождается оценкой материально-технического, технологического и человеческого потенциала, который также должен рассматриваться в качестве дополнительного объекта оценки.

Третий этап – идентификация услуги. Необходимо учитывать, что вся совокупность характеристик конкретной услуги включает классификационные, ограничительные и оценочные показатели. Первая группа показателей является основой идентификации однородных группировок услуг, обладающих сходными характеристиками. Ограничительные показатели услуг отражают степень выполнения обязательных требований к ним. И, наконец, оценочные показатели позволяют определить качество услуг с точки зрения требований потребителей, могут служить основой оценки конкурентоспособности услуг, их сравнительной характеристики в рамках определенной классифи-

кационной группировки. Сравнение разнородных по качеству услуг может дать неверные результаты и привести к ложным выводам. Таким образом, важным шагом в формировании комплексной методологии оценки качества услуг является выбор оптимального набора их идентифицирующих (классификационных) признаков.

Большинство отечественных и зарубежных классификаторов построено по отраслевому признаку и различаются по наименованиям однородных услуг (табл. 1).

В основу всех отраслевых классификаций положен признак назначения, то есть характер выгод, который получает клиент в результате и в процессе предоставления услуги. Данный признак, безусловно, является основным с точки зрения формирования однородных групп услуг и определяет структуру рынка, области конкурентной борьбы. Однако объем группировок слишком велик, что исключает возможность выделения общих оценочных характеристик и требует дальнейшего разделения на подмножества. Поэтому для потребностей управления качеством возможностей отраслевой классификации недостаточно.

Различия в характеристиках обслуживания позволяет учесть интегральная классификация, которая объединяет такие признаки как объект услуги и лежащие в ее основе процессы. В зависимости от степени осязаемости процесса могут быть выделены услуги, основанные на осязаемых и неосязаемых

Таблица 1

Отраслевая классификация услуг [4]

Классификация Всемирной торговой организации	**Международная стандартная промышленная классификация**	**Классификация Организации экономического сотрудничества и развития**	**Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001**
1	**2**	**3**	**4**
			Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение
Деловые		Посредничество	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
Связь	Связь		Транспорт и связь
Строительство и инжиниринг			Строительство
Распределение	Склады, торговля, рестораны, гостиницы	Поставка, планирование поставок	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
Образование			Образование
Финансовые		Банки, недвижимость, страхование, создание капитала	Финансовая деятельность
Здравоохранение и социальные	Общественные, индивидуальные, социальные		Здравоохранение и предоставление социальных услуг
Туризм и путешествия			Гостиницы и рестораны
Отдых, культура, спорт			
Транспортные	Транспорт	Перевозки	Транспорт и связь
Экология			
Другие			Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг Предоставление услуг по ведению домашних

процессах. В зависимости от объекта сервисного процесса услуги могут быть направлены на самого потребителя и на его имущество. Объект определяет характер и степень взаимодействия потребителя с сервисной организацией, а также тип результата услуги. Если объектом является человек, то результатом услуги становится изменение его состояния. Если услуга направлена на имущество, то результат может быть выражен восстановлением, сохранением, улучшением или созданием новых изделий по индивидуальным заказам. Аналогичным по содержанию является признак, указывающий на тип потребностей, среди которых выделяются материальные, нематериальные и комплексные.

В рамках интегральной классификации рассматриваются четыре большие группы услуг: услуги, направленные на человека; услуги, направленные на сознание человека; услуги, направленные на имущество человека; услуги по обработке нематериальных активов (табл. 2).

Для каждой из вышеуказанных категорий услуг характерны свои специфические особенности с точки зрения выбора технологий, форм взаимодействия с клиентом, методов управления качеством.

Использование интегральной классификации позволяет сделать определенные выводы относительно состава показателей качества. Во-первых, услуги, основанные на материальных процессах, могут быть описаны с помощью показателей надежности и безопасности. Во-вторых, услуги, объектом которых является человек, оцениваются в первую очередь с точки зрения процесса обслуживания и поэтому особое значение в этом случае приобретают эргономические показатели, состояние мест обслуживания и культура обслуживания. В-третьих, услуги направленные на имущество (материальное и нематериальное) оцениваются в первую очередь с помощью функциональных характеристик. В то же время, полученные в ходе интегральной классификации группировки не позволяют учесть различия результата услуги по степени материальности и независимости.

На наш взгляд, интегральную классификацию следует дополнить признаком степени материальности результата услуги. При этом необходимо учитывать также признаки долговечности и сохраняемости результата услуги. Пользуясь терминологией международных стандартов ИСО серии 9000, определим три группы услуг в соответствии с указанным признаком: продуктосодержащие, смешанные и чистые услуги (табл. 3).

Таблица 2

Интегральная классификация услуг [6]

Характеристика процесса обслуживания	Объект обслуживания	
	Человек	**Имущество**
Осязаемые действия	Услуги, направленные на человека	Услуги, направленные на имущество
Неосязаемые действия	Услуги, направленные на сознание человека	Услуги по обработке нематериальных активов

Таблица 3

Классификация услуг в соответствии с признаками объекта, осязаемости процесса и материальности результата

	Продуктосодержащие	**Смешанные**	**Чистые**
Услуги, направленные на человека	Продуктосодержащие услуги, направленные на человека	Смешанные услуги, направленные на человека	Чистые услуги, направленные на человека
Услуги, направленные на имущество	Продуктосодержащие услуги, направленные на имущество	Смешанные услуги, направленные на имущество	Чистые услуги, направленные на имущество
Услуги, направленные на сознание человека	Продуктосодержащие услуги, направленные на сознание человека	Смешанные услуги, направленные на сознание человека	Чистые услуги, направленные на сознание человека
Услуги по обработке нематериальных активов	Продуктосодержащие услуги по обработке нематериальных активов	Смешанные услуги, по обработке нематериальных активов	Чистые услуги, по обработке нематериальных активов

Продуктосодержащие услуги предполагают создание нового продукта деятельности, который имеет длительный период использования и обладает свойствами отчуждаемости, сохраняемости; влечет возникновение прав собственности. Как правило, такой результат услуг приобретает материальную форму, однако может иметь и нематериальный характер, например, программы для ЭВМ или научно-исследовательские разработки. Оценка такого рода услуг осуществляется, в первую очередь, на основе показателей качества результата услуги, их соответствия требованиям. Время непосредственного взаимодействия с клиентом, как правило, незначительно и поэтому показатели качества обслуживания для продуктосодержащих услуг имеют второстепенное значение.

Смешанные услуги занимают промежуточное положение и с трудом поддаются определению. Их результат, как правило, представляет собой изменение состояния объекта услуги, например ремонт жилья или модернизация техники. Такой результат обладает свойствами надежности и безопасности, однако собственных функциональных характеристик не имеет. Кроме того, к смешанным можно отнести услуги, предполагающие создание некоторого материального результата, который имеет для потребителя вспомогательное значение, либо недолговечен и не влечет возникновение прав собственности. Например, это может быть издание книг, которые являются лишь материальным носителем литературного произведения, либо услуги ресторанов, где приготовленная пища является лишь элементом общей услуги отдыха и развлечения.

Чистые услуги полностью основаны на неосязаемых процессах и направлены на обработку нематериальных объектов, как правило, информации. Результат таких услуг зачастую трудно определить, так как их ценность заключается в возможностях, предоставляемых клиентам, а также собственно в процессе обслуживания, когда на протяжении длительного периода времени с объектом услуги производится множество действий, характер которых зависит от конкретной ситуации. Примером являются услуги расчетно-кассового обслуживания, услуги страхования, услуги развлекательных центров, посредничество.

Признак материальности результат тесно связан также с признаком уровня преобразования результата услуги, к которым относят создание, модернизация, сохранение, уничтожение, отсутствие изменений. На наш взгляд, самостоятельным значением для идентификации услуги данный признак не имеет, так как указывает на такие характеристики услуги, которые уже учитываются в ходе ее классификации в соответствии с признаками, рассмотренными выше.

По нашему мнению, принципиальное значение для идентификации типа услуги и выбора номенклатуры ее потребительских свойств и показателей качества приобретает признак характера потребления, тесно связанный с признаком степени стандартизации услуги (табл. 4).

Таблица 4

Классификация услуг в соответствии с признаками объекта, осязаемости процесса, материальности результата и степени стандартизации услуги

	Стандартные	**Индивидуальные**
Продуктосодержащие услуги, направленные на человека	Стандартные продуктосодержащие услуги, направленные на человека	Индивидуальные продуктосодержащие услуги, направленные на человека
Смешанные услуги, направленные на человека	Стандартные смешанные услуги, направленные на человека	Индивидуальные смешанные услуги, направленные на человека
Чистые услуги, направленные на человека	Стандартные чистые услуги, направленные на человека	Индивидуальные чистые услуги, направленные на человека
Продуктосодержащие услуги, направленные на имущество	Стандартные продуктосодержащие услуги, направленные на имущество	Индивидуальные продуктосодержащие услуги, направленные на имущество
Смешанные услуги, направленные на имущество	Стандартные смешанные услуги, направленные на имущество	Индивидуальные смешанные услуги, направленные на имущество
Чистые услуги, направленные на имущество	Стандартные чистые услуги, направленные на имущество	Индивидуальные чистые услуги, направленные на имущество
Продуктосодержащие услуги, направленные на сознание человека	Стандартные продуктосодержащие услуги, направленные на сознание человека	Индивидуальные продуктосодержащие услуги, направленные на сознание человека

Окончание табл. 4

	Стандартные	Индивидуальные
Смешанные услуги, направленные на сознание человека	Стандартные смешанные услуги, направленные на сознание человека	Индивидуальные смешанные услуги, направленные на сознание человека
Чистые услуги, направленные на сознание человека	Стандартные чистые услуги, направленные на сознание человека	Индивидуальные чистые услуги, направленные на сознание человека
Продуктосодержащие услуги по обработке нематериальных активов	Стандартные продуктосодержащие услуги по обработке нематериальных активов	Индивидуальные продуктосодержащие услуги по обработке нематериальных активов
Смешанные услуги, по обработке нематериальных активов	Стандартные смешанные услуги по обработке нематериальных активов	Индивидуальные смешанные услуги по обработке нематериальных активов
Чистые услуги, по обработке нематериальных активов	Стандартные чистые услуги по обработке нематериальных активов	Индивидуальные чистые услуги по обработке нематериальных активов

Услуги, выполняемые по индивидуальному заказу, имеют высокую степень вариабельности характеристик, как самого процесса обслуживания, так и результата услуги. Для такого рода услуг основой для оценки качества служат требования (заказ) потребителя и лишь в некоторых случаях – нормативы качества. Также именно для индивидуальных услуг первостепенное значение приобретают показатели скорости и точности выполнения заказа, профессиональной подготовки персонала.

Услуги высокой степени стандартизации, как правило, имеют общественный характер потребления. В этом случае индивидуальный заказ клиентов не фиксируется и не учитывается, хотя сам потребитель может самостоятельно определять объем и характеристики потребляемой услуги (например, услуги общественного транспорта или розничной торговли). Оценка качества таких услуг проводится путем сопоставления с нормативами обслуживания, которые в свою очередь могут быть установлены исходя из выявленных обобществленных потребностей и технологических возможностей организации.

Трудность применения данного признака для идентификации услуг заключается в том, что многие виды услуг объединяют как стандартные, так и индивидуализированные элементы. Разделение на виды в этом случае осуществляется по признаку наличия индивидуального или общественного заказа.

Таким образом, последовательно разделяя все множество услуг в соответствии с четырьмя признаками, мы получаем 24 разновидности услуг, которые имеют различия как в характеристиках процесса обслуживания, так и результата услуги. Вместе с тем, остается неучтенным важный технологический аспект оказания услуги, который связан с лежащим в основе той или иной услуги характером взаимодействия с клиентом.

В соответствии с указанным признаком различают обезличенное обслуживание, непосредственное общение с клиентами, простой сервис, клиентский сервис и контрактный сервис. Чем более сложный сервис осуществляет компания, тем большую роль играют клиенты в достижении требуемого уровня качества как результата услуги, так и процесса обслуживания. Данный признак тесно связан с использованием техники и механизмов в процессе обслуживания, а также главенством персонала. Чем более автоматизированным является процесс предоставления услуги, тем меньше взаимодействия между сервисной организацией и клиентом. Чем меньше степень автоматизации, тем больше роль, которую играет обслуживающий персонал. На наш взгляд, в зависимости от характера взаимоотношений с клиентами следует выделять три типа услуг: 1. обезличенное или автоматизированное обслуживание, когда контакт между клиентом и обслуживающим персоналом полностью исключается; 2. полуавтоматизированное или простое обслуживание, которое включает элементы автоматизированного обслуживания, однако предполагает общение между клиентом и сервисными служащими; 3. непосредственное обслуживание, которое требует личного взаимодействия двух сторон.

Таким образом, включая новый признак в разработанную нами систему классификации, мы получаем на ее шестой ступени 72 разновидности услуг, каждая из которых имеет собственное название и однородна по своим признакам.

Учитывая, что данная классификация имеет теоретический характер, некоторые типы услуг могут в настоящее время остаться без примеров их реального воплощения, однако по мере социально-экономического развития появляются новые виды услуг и, таким образом, можно утверждать, что описанный подход к их систематизации обладает прогностическим характером. В то же время его основным назначением в рамках комплексной методологии оценки качества услуг является однозначная идентификация услуги как объекта оценки в целях выбора номенклатуры ее потребительских свойств и показателей качества.

В ходе идентификации услуги следует иметь в виду, что каждая организация оказывает, как правило, целый комплекс услуг, которые можно разделить на основные и дополнительные. К основным относят услуги, которые служат выполнению основного назначения организации. Дополнительные услуги согласно модели П. Эглера и Э. Лангара [5, с. 374] делят на услуги, облегчающие использование основной (прием и обработка заказа, информационные услуги, проведение платежей и др.) и услуги, усиливающие привлекательность продукта (обеспечение сохранности имущества, консультационные услуги, гостеприимство и др.). Подразделение услуг на основные и дополнительные осуществляется в зависимости от специализации предприятия и это может влиять на выбор номенклатуры показателей качества. В то же время стоит отметить, что большинство так называемых дополнительных услуг могут рассматриваться в качестве стадий оказания основной услуги.

Таким образом, четвертый этап оценки качества услуг предполагает моделирование процесса оказания услуги и определения его основных операций. Сложность выполнения данного этапа заключается в том, что его следует выполнять с точки зрения покупателя. При этом необходимо учитывать, что оказание услуги часто требует выполнения целого ряда операций не только в видимой, но и в невидимой для клиента зоне. Определить виды деятельности, связанные с предоставлением услуги и взаимодействие между ними позволяет построение структурной схемы сервисного процесса [5]. Для этого необходимо: во-первых, определить все этапы процесса получения услуги клиентом в пределах его видимости; во-вторых, идентифицировать все материальные свидетельства и выгоды, которые получает клиент на каждом этапе, в число которых входит также и уровень материального комфорта; в-третьих, определить видимые действия сервисных служащих по обеспечению процесса получения услуги клиентом; в-четвертых, установить невидимые действия служащего, контактирующего с клиентом; в-пятых, выявить вспомогательные процессы, необходимые для предоставления услуги. Приведенный подход к моделированию процесса предоставления услуги позволяет не только выявить всю совокупность материальных и нематериальных выгод, которые получает клиент, но также установить виды и последовательность действий по их производству и предоставлению клиенту. Это необходимо для определения номенклатуры внешних и внутренних показателей качества услуги и их развертывания на различные уровни и функциональные области деятельности сервисной организации.

На пятом этапе после того, как были идентифицирован тип услуги и построена модель процесса ее предоставления необходимо определить совокупность потребительских свойств, присущих оцениваемой услуге. Анализ содержания научных и практических работ в данной области, а также ряда нормативных документов показывает, что не существует общепринятой классификации потребительских свойств и показателей качества услуг. Более того, данные категории смешиваются между собой, а также с характеристиками деятельности самой сервисной организации, что затрудняет понимание разработанных на их основе методик, искажает результаты исследований, не позволяет в полной мере использовать возможности оценочных средств в сфере услуг.

Как мы упоминали выше, услуга состоит из двух компонентов – результата услуги и процесса обслуживания. Результат услуги – это конкретное благо, предоставляемое по заказу. Обслуживание представляет собой организованные действия персонала по предоставлению заказанных услуг, которые осуществляются во взаимодействии с клиентами. В процессе потребления проявляются объективные особенности услуг или ее потребительские свойства, количественные характеристики которых выражены показателями. Сложность их определения заключается в том, что процессы потребления и предоставления услуг часто неразделимы и поэтому в некоторых случаях невозможно разграничить технологические и потребительские свойства. Тем не менее, по нашему мнению, именно к потребительским необходимо относить свойства назначения, безопасность, на-

дежность, эргономичность, эстетичность, совместимость, экономичность (ресурсопотребление), доступность и культуру обслуживания, сущность которых подробно рассмотрены в работе [7].

Седьмой этап предполагает тестирование выбранных потребительских свойств и показателей качества услуг путем их сопоставления с этапами оказания услуги. Для этого можно использовать матрицу тестирования критериев. Это позволит определить достаточность и полноту выбранных показателей для оценки; выявить наиболее важные этапы предоставления услуг, которые в первую очередь должны быть исследованы; регулировать объем и этапность применения оценочных процедур, в зависимости от целей проведения исследования (табл. 5).

Восьмой этап – определение эталонных значений показателей. Регламентированное значение может выбираться из действующей на момент оценки нормативной документации в области предоставляемых услуг (федеральные законы, технические регламенты, стандарты, руководящие документы, правила и др.). При отсутствии регламентирующих документов в качестве эталонных значений при оценке качества услуг могут быть использованы внутренние нормативы показателей качества, которые разработаны в организации. В качестве эталона могут быть выбраны значения показателей качества лучшего предприятии отрасли или основного конкурента. Однако возможности такого подхода ограничены, в связи с тем, что доступность достоверной информации о

Таблица 5

Пример заполненной матрицы тестирования критериев для оценки качества риэлтерских услуг

Свойства / Этапы процесса	Культура обслуживания	Надежность	Безопасность	Назначение	Эргономичность
1	2	3	4	5	6
Заключение договора	Наличие жалоб клиентов при налаживании контактов	Точность и полнота заполнения документов		Время анализа ситуации и составление мотивированного ответа	Время решения организационных вопросов Комфортность мест ожидания и обслуживания Время заполнения документов
Работа по договору до заключения сделки	Наличие жалоб от клиентов	Точность и полнота заполнения документов Время и точность составления необходимых планов	Полнота отчета, предоставляемого клиенту	Количество отказов клиентов от предложенных вариантов (степень соответствия запроса и предложений)	Скорость оформления документов Количество документов, которые необходимо оформить клиенту
Совершение сделки	Наличие жалоб от клиентов	Точность и полнота заполнения документов	Полнота и правовая “чистота” документов, предоставляемых клиенту	Количество исправлений и дополнений, которые необходимо внести в документы	Время госрегистрации собственности Время оформления документов
Çàêëþ÷èòåëüíûé ýòàï	Наличие жалоб от клиентов	Точность и полнота заполнения документов	Время и полнота снятия с регистрации зарегистрированного лица	Количество обращений по разрешению проблем, возникших после совершения сделки	Время оформления документов Время подписания акта приемк-сдачи

деятельности организаций сферы услуг остается невысокой.

Девятым этапом оценки качества услуг является выбор метода сбора данных. Для сбора данных может применяться целый ряд методов [8], которые можно разделить на две большие группы: автоматические методы сбора (без вмешательства человека) и "ручные методы" (с участием человека, использующего в определённых случаях технические средства). Организация должна выбрать наиболее подходящие для неё исследовательские методы из всех возможных, определяемые природой предоставляемых услуг, используемой сервисной стратегией и потребностями сотрудников. Иногда выбор метода обусловлен уровнем оснащённости компании техническими средствами мониторинга [9].

Сбор данных и определение фактических значений показателей качества осуществляется на десятом этапе. Для проведения эффективной оценки качества услуг процесс сбора данных должен быть соответствующим образом организован. Для проведения сбора данных обычно необходимо провести апробацию выбранного метода сбора данных, определить объём испытаний и обеспечить организационные условия проведения исследования.

На одиннадцатом этапе определение степени соответствия фактических значений показателей качества уровню эталонных значений может осуществляться в двух аспектах:

– оценка соответствия фактического значения показателя его эталонному значению. В этом случае осуществляется сравнение данных величин и делается вывод о соответствии или несоответствии;

– оценка степени выполнения эталонного значения показателя, которая является относительной величиной и позволяет сопоставлять, анализировать показатели качества по объектам оценки (по подразделениям, по направлениям деятельности и др.) в динамике и между собой. [9]

Подведение итогов оценки качества услуг осуществляется на двенадцатом этапе. Реальный эффект от проведения оценки качества услуг может быть получен лишь в том случае, когда ее результаты, интерпретированные надлежащим образом, используются для планирования улучшений в организации. Для интерпретации ее результатов можно использовать различные инструменты, например анализ трендов; диаграмму "паутина"; матрицу показателей; матрицу SWOT-анализа. С целью доведения полученной и интерпретированной информации об итогах оценки до высшего руководства организации необходимо провести совещание по рассмотрению полученных результатов. Нередко высшему руководству представляют неожиданные, а порой и неприятные результаты, противоречащие его представлениям о себе и положении дел в организации. [10]

Таким образом, система оценки качества услуг в организации включает принципы, цели, объекты, методы и процедуры исследования потребительских свойств услуги, которые должны быть определены на основе идентификации объектов оценки. Предложенный подход к формированию такой системы имеет универсальный характер и может, однако содержание составляющих ее элементов зависит от специфики деятельности каждой отдельной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р 30335–95. Услуги населению. Термины и определения. Введ. 1995-07-01. М.: Госстандарт России, 1995. 6 с.

2. ГОСТ Р 50691–94. Модель обеспечения качества услуг. Введ. 1995-01-01. М.: Госстандарт России, 1994. 10 с.

3. ГОСТ Р 52113–03. Услуги населению. Номенклатура показателей качества. Введ. 2004-07-01. М.: Госстандарт России, 2003. 8 с.

4. Стандартизация и сертификация в сфере услуг: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/ А.В. Раков, В.И. Корольков, Г.Н. Воробьева и др. М.: Мастерство, 2002. 208 с.

5. **Лавлок К.** Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; перев. с англ. 4-е изд. М.: Вильямс, 2005. 1008 с.

6. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. СПб: Питер, 2002. 752 с.

7. **Ватолкина, Н. Ш.** Основы формирования номенклатуры потребительских свойств услуг // Академический журнал Западной Сибири. 2007. № 4. С. 3–6.

8. **Ватолкина, Н. Ш.** Методы сбора данных и оценки показателей качества услуг // Академический журнал Западной Сибири. 2008. № 2. С. 78–82.

9. Совершенствование бизнеса на основе оценки и управления качеством услуг // Под ред. Ю.И. Мхитаряна, В.С. Лагутина. М.: Интерэкомс, 2004. 189 с.

10. **Салимова, Т. А.** Самооценка деятельности организации // Учеб. пособие. М.: Академический проект, 2006. 279 с.

УДК 330.356.3

Яковлева Е.А.

Принципы управления эффективностью предприятия

Целью любой экономической организации, в том числе промышленного предприятия, и экономики в целом является удовлетворение потребностей и желаний отдельных людей. Такой подход требует учета предпочтений индивидов, обусловленный наличием некого мерила благосостояния или функциями полезности. При этом под экономическими организациями, включая промышленное предприятие, корпорацию, холдинг, банк, инвестиционный фонд и т. д., понимаются искусственно созданные системы, в рамках которых и посредством которых люди взаимодействуют друг с другом, реализуя частные и общественные экономические цели. Экономическая система в целом представляет собой совокупность взаимосвязанных людей и организаций. И экономика как верхний уровень системы организации, созданной искусственно людьми, может и должна оцениваться исходя из результатов ее функционирования, в сравнении с возможными альтернативными организациями. И если их результативность будет признана неадекватной, то такие организации должны ликвидироваться и на их месте возникать более совершенные, более результативные. На втором уровне системы, традиционно рассматриваемые как организации, располагаются предприятия, корпорации, фоны, правительственные учреждения и т. д., проблема управления эффективностью предпринимательской деятельности, т. е. поиска, анализа, оценки и внедрения оптимального решения или совокупности решений и будет целью данного исследования.

Частичное решение проблемы поиска и выбора, особенно в условиях ограниченности и платности ресурсов, обеспечивается, если сосредоточить внимание на изучении эффективных вариантов, под которыми будут подразумеваться такие варианты, для которых не существует достижимой альтернативы, являющейся, безусловно, более предпочтительной с точки зрения целей (стратегии развития) и предпочтений заинтересованных сторон. Эффективность или неэффективность выбора всегда имеет относительный характер, потому что эти понятия справедливы для определенной совокупности индивидов, чьи интересы принимаются в расчет, а так же для конкретной совокупности достижимых вариантов (при отсутствии более широкого круга заинтересованных сторон и факторов внешней среды). Такой нормативный подход к понятию эффективности используется в экономическом анализе для альтернативных вариантов распределения ресурсов (инвестиционных, материальных, трудовых) и его еще называют Парето-эффективным: "Любое распределение ресурсов А является неэффективным, если существует другое осуществимое распределение ресурсов В, которое устраивает все заинтересованные стороны, и как минимум не меньше чем А, и которое является, безусловно, предпочтительным, по крайней мере, для одного лица" [9]. Таким образом, эффективность всегда определяется для относительно какой-то определенной совокупности заинтересованных сторон и индивидов при распределении ресурсов и при управлении организацией.

В общем представлении, понятие эффективности используется как характеристика развитых систем, процессов и явлений. С одной стороны, эффективность выступает индикатором развития предприятия, а с другой является важнейшим стимулом его роста и прогресса. Стремление увеличить эффективность отдельного направления деятельности предприятия или самостоятельного проекта приводит к разработке программы определенных мероприятий, способствующих процессу развития и отсечению тех из них, которые приводят к регрессу. Поэтому понятие эффективности тесно связано с достижением практических результатов и их оценкой, т.е. эффективность служит целевым ориентиром для управления, распределения, координации и мотивации ресурсов (производственных, материальных, человеческих, интеллектуальных, финансовых и инновационных).

В экономической науке последних лет получило развития применение стоимостного подхода для оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия, заключающегося в целенаправленном воздействии на рыночную стоимость предприятия (РСП) как интегрального показателя экономической эффективности деятельности организации. И, обосновывая этот подход, автор предлагает семь принципов управления рыночной стоимостью предприятия (РСП)

на основе сформулированной классификации базовых экономических принципов применительно к проблеме управления РСП, каждый из которых направлен на максимизацию РСП.

Понятие эффективности является *качественной* категорией, связанной с эволюцией, ростом организации в условиях изменения внешней среды и риска. Она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех элементах системы организации, и люди стремятся к эффективности своей деятельности и в способах организации своих дел, а значит, эффективность может быть позитивным понятием, обладающим не только нормативной, предписывающей функцией, но и функцией прогнозирования, объяснения и оценки.

Определение эффективности указывает на то, что всегда существует альтернатива сложившейся неэффективной, несовершенной ситуации внешней среды, которая будучи предложенной одной из сторон, участвующих в формировании РСП, является более предпочтительной для всех участников. По этой причине все неэффективные договоренности остаются под угрозой отмены или срыва, а эффективные, заведомо, приводят к наилучшему решению и реализации выгоды, всех заинтересованных сторон.

Все приведенные рассуждения можно суммировать в обобщенном **принципе эффективности**: *"Если люди в состоянии эффективно договариваться друг с другом и могут эффективно осуществлять вои решения, то результаты экономической деятельности будут… эффективными" [9].* Таким образом, эффективность является *позитивным принципом* управления предприятием и проблема управления РС предприятия должна быть основана на соблюдении этого принципа, особенно, в процессе и планирования и прогнозирования при управлении организационными структурами. При этом значимо наличие достоверных исходных данных и других условий, при которых выработка, осуществление управленческих решений и обеспечение соблюдения соглашений и контрактов, должны быть эффективными.

Согласно экономической теории, условием эффективного применения механизма управления РСП является совершенный конкурентный рынок. В российских условиях действие рынка ослаблено его несовершенством, которое проявляется в виде рисков и нерыночных эффектов. Поэтому значи-

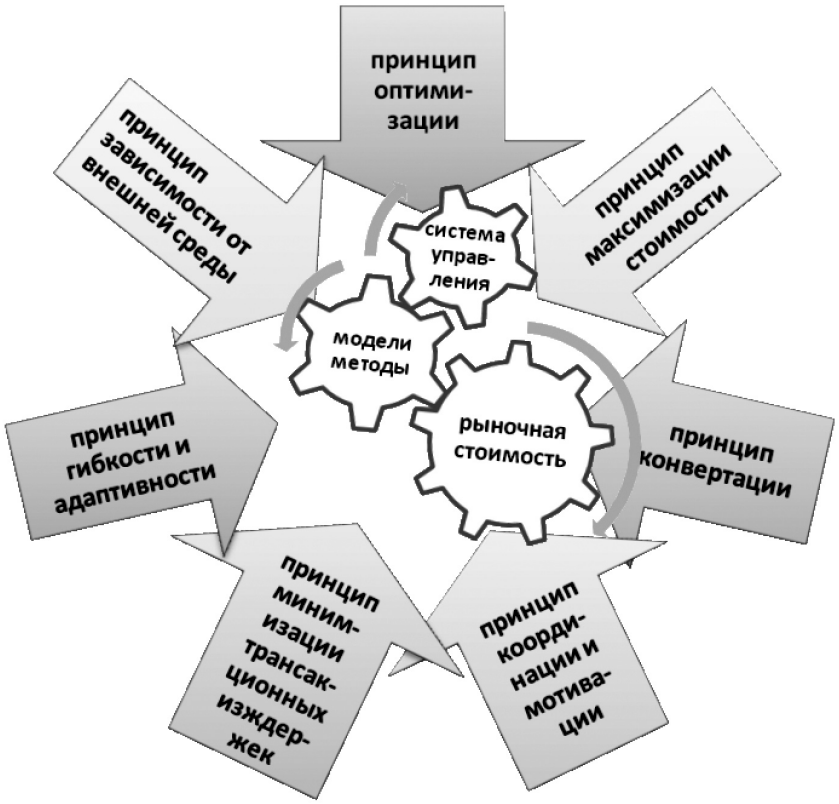


Рис. 1. Методологические принципы управления РС как основа системы управления стоимостью

тельная роль в этом механизме должна принадлежать государственному регулированию. Такой механизм способен уравновешивать, корректировать, направлять развитие национальной экономики, обеспечивать рост национального валового продукта. Исходя из этого, можно определить, что многогранность категории эффективности свидетельствует о сложности ее оценки, определения, формирования в количественных, качественных показателях и измерителях.

Суммируя вышеизложенное, под эффективностью в рамках стоимостной концепции понимается степень соответствия достигнутых результатов деятельности предприятия по отношению к поставленной цели максимизации РС по всем направлениям деятельности и уровням организационной структуры предприятия. А под критерием эффективности подразумевается получение положительного результата от инвестиций при условии приемлемой для инвестора доходности (отдачи на капитал, превышающей затраты на привлечение инвестиционных ресурсов).

Во многих случаях выбор варианта экономического развития фактически зависит от так называемого "благосостояния" (накопленных активов) субъекта, принимающего решения. Это объясняется доступностью ресурсов для осуществления процедуры выбора (анализ возможных издержек и преимуществ) и отношением к риску (различный пороговый уровень приемлемости для принятия решения). Так субъект, обладающий наименьшими накопленными активами, оценивает альтернативы иначе, чем более благосостоятельный. И такие изменения в выборе решения, происходящие вследствие увеличения накопленного благосостояния получили название *эффект благосостояния* (богатства, кассовых остатков) [2, 9].

Учет эффекта благосостояния имеет значение при реализации **принципа максимизации стоимости, который заключается в** распределении ресурсов внутри группы объектов управления, которое является эффективным только в том случае, если оно максимизирует общую стоимость участвующих сторон применительно к объектам, свободным от эффекта благосостояния. Тогда для любого неэффективного распределения существует другое (максимизирующее общую стоимость) распределение, безусловно, предпочтительнее для всех сторон. При применении принципа максимизации стоимости можно полностью отделить проблему распределения стоимости от проблемы создания стоимости при предположении, что отсутствуют эффекты благосостояния, что и доказывает следующая теорема:

Теорема Коуза. Если договаривающиеся стороны достигают эффективного (для себя) соглашения и если их предпочтения свободны от эффекта благосостояния, то согласованный ими выбор создающих стоимость видов деятельности не будет зависеть от соотношения сторон во время переговорного процесса или от того, какими активами владела каждая сторона на момент начала переговоров [4]. Выбор вариантов деятельности будет определяться исключительно фактором эффективности. Остальные факторы будут влиять на решения по распределению долей участия, что является основополагающим положением теории фирмы с позиции трансакционных издержек.

При допущении отсутствия эффектов благосостояния, теорема Коуза и принцип эффективности подразумевают, что все реально существующие виды деятельности (планы производства) организуются таким образом, чтобы максимизировать общую стоимость сторон, учитывая все виды издержек, включая трансакционные. Такая точка зрения контрастирует с теорией последователей К. Маркса, у которых целями предприятий является не максимизация стоимости, а скрытое соотношение сил и классовых интересов. Однако критерий стоимости не является исчерпывающим, например для некоммерческих или образовательных организаций, следовательно, мотивация деятельности такого рода организаций определяется общественной выгодой для экономики деятельностью.

Принцип конвертации экономического (финансового) результата в стоимость предприятия состоит в выборе альтернативного варианта инвестирования, приводящего к приросту результата. Выбор тогда оправдан экономически, когда выгоды от осуществления альтернативы приводит к росту РС или, когда вклад дополнительного актива в предприятие меньше, чем получаемый прирост стоимости**.**

Следовательно, целесообразно отдавать предпочтение тем вариантам, которые характеризуются устойчивостью рыночных позиций предприятия в долгосрочной перспективе, что можно обеспечить только путем поиска новых инновационных возможностей, следуя, реагируя, на изменения рынка внешней среды. Особенности оценки эффективности при этом заключается в учете стратегических (долгосрочных) приоритетов, и среди оценочных показателей должны превалировать показатели, отражающие результативность страте-

гических усилий на длительном отрезке времени с учетом риска и требований внешней среды.

“Первый шаг в управлении стоимостью состоит в том, что максимизация стоимости принимается за главную финансовую цель компании. Более того, менеджеры высшего эшелона должны знать, каково реальное соотношение этой цели с другими целями организации” [1]. Так экономическая деятельность предприятия состоит из совокупности сложных и взаимосвязанных видов деятельности, включая производство, координацию, организацию сбыта и финансирования и другие направления, и каждое из которых имеет собственные подцели, возможно и взаимоисключающие (например, стремление к увеличению прибыли и к минимизации затрат), т.е. возникает задача разумного компромисса. Если компромисс в принципе не всегда возможен, то проблема оценки эффективности с позиции стоимостного подхода может быть решена методом многоцелевой оптимизации, предусматривающего соблюдение следующего принципа.

Одним из фундаментальных результатов научной работы является реализации **принципа координации и мотивации** в форме Карты стоимости, который охватывает множество целей и имеющихся ресурсов**.** Поскольку существование отдельных элементов, предприятий и в целом систем требует решения проблемы организации и управления в целях достижения каких-либо (стратегических и тактических) целей, особенно при осуществлении инноваций.

Целевые установки развития промышленного предприятия составляют основу для принятия стратегических решений, достижение которых обеспечивается тактическими и оперативными планами мероприятий, которые необходимо контролировать посредством постоянного (но не избыточного) мониторинга полученных результатов посредством отслеживаемых ключевых факторов. И при контроле количественные оценки, показатели, факторы дают более точные и обоснованные результаты, чем качественные.

В современной экономике разнообразие выпускаемых продуктов и выполняемых работ достигло невообразимого объема по количеству, формам и качеству. Тем не менее, каждая из этих работ должна быть выполнена в должном объеме и в определенный срок и с использованием определенной технологии и присущей ей ресурсов. Поэтому решение проблемы координации действий миллионов субъектов и выбор миллионов альтернативных решений – задача архисложная.

Отсюда следует положение, что для достижения оптимальной координации деятельности предприятия требуется соблюдение условий специализации направлений деятельности для улучшения качества продукции (услуг) и повышения конкурентоспособности, наличие информации для принятия решения относительно альтернатив и определение выбора методов достижения координации, необходимых для определения наилучшего способа использования (распределения) ресурсов. Различные предприятия, корпорации, организации достигают координации различными способами: организационные методами ((де)-централизованные методы управления); рыночными методами на основе координирующего воздействия цен (при условии, что рынки совершенны, значительные внешние эффекты отсутствуют и имеется достаточно информации) .

Итак, отсюда следует положение, что для *достижения оптимальной координации* деятельности предприятия требуется соблюдение *условий специализации направлений деятельности* для улучшения качества продукции (услуг) и повышения конкурентоспособности**,** *наличие информации* для принятия решения относительно альтернатив и определение *выбора методов достижения координации,* необходимых для определения наилучшего способа использования (распределения) ресурсов. Так, по принципу оптимизации предприятия будут осуществлять свою деятельность, и выбирать альтернативы с минимальными трансанкционными издержками, которые соответствуют способам ведения дел (координации), что характеризует действие **принципа минимизации трансакционных издержек.** В общем виде *трансакционные издержки* представляют собой, издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах и в ходе решения проблемы координации и распределения. Однако в экономической деятельности не всегда возможно подразделить издержки на производственные (зависят от применяемой технологии) и трансакционные (зависят от способа организации сделок) в силу того, что нельзя однозначно выделить трансакционный вид издержек. Например, это могут нововведения организационного или финансового характера.

Следовательно, целесообразно отдавать предпочтение тем вариантам, которые характеризуются

устойчивостью рыночных позиций предприятия *в долгосрочной перспективе*, что можно обеспечить только путем поиска новых инновационных возможностей, следуя, реагируя, на изменения рынка внешней среды. Это относится **принципу стратегической гибкости и адаптивности.**

Для эффективного функционирования предприятия в современных условиях важно соблюдение **принципа зависимости от внешней среды и риска,** который характеризует движение по заданной стратегической траектории. Риск это отклонение от траектории, несоответствие или отклонение реального рынка от совершенного конкурентного рынка или отклонение реальных экономических процессов от базовой теории равновесия.

Таким образом, на базе изучения и обобщения положений экономической теории относительно категории "эффективность" и "стоимость", "закона стоимости" и положений "парето-эффективного равновесия" применительно к проблеме управления РС были обоснованы и раскрыты методологические принципы управления РС в целях ее максимизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бондаренко А.** Эволюция взглядов на результативность бизнеса. Журнал "Маркетолог", № 8 за 2006 год. http://www.cfin.ru/management/controlling/performance_evaluation.shtml

2. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. 4-е изд. М.: Дело, 1994.

3. **Валдайцев И.И.** Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

4. **Коуз. Р.Г.** Природа фирмы. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Экономическая школа, СПб, 2000.

5. **Дж. Сломан совместно с М. Сатклиффом.** Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. Питер. 2007. 608 с.

6. **Капелюшников Р.И.** Новая институциональная теория Ростислав Исакович Капелюшников http://www.libertarium.ru/libertarium/10625.

7. **Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т.** Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес. 2002. 565 с.

8. **Маршал В.** Мейер Оценка эффективности бизнеса. Москва. Вершина, 2004.

9. **Милгром П., Робертс Дж.** Экономика, организация и менеджмент (в двух томах). Economics, Organization and Management. Издательство Экономическая Школа. 2005. 890 с.

10. **Мишкин Ф.** Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. 7-е издание. Изд. дом "Вильямс", 2006. 875 с.

УДК 338.22.021.4

Михайлова А.В.

Кадровый контроллинг как объект научно-теоретического исследования

Для современной организации XXI столетия важнейшим "сырьем" являются компетентность и профессиональная подготовка персонала, требующие инновационных методов управления. Среди инновационных методов управления персоналом возрастающее научное и практическое значение приобретает в течение последнего десятилетия контроллинг персонала (controlling – англ., нем. control – от слова "контролировать", "регулировать"), находящийся на стыке теории принятия управленческих решений, теории систем, оргпроектирования, математического, информационного и организационного моделирования. В России интерес к контроллингу персонала сформировался лишь в конце 90-х гг. в период масштабного использования принципов стратегического управления.

В западновропейской культурной традиции управление персоналом развивалось прежде всего на методологической основе прагматизма, оказавшего сильнейшее влияние, как на классиков менеджмента Ф.У.Тэйлора, Г. Форда, А. Файоля, Г. Эмерсона, так и на современных исследователей контроллинга персонала – Д. Хана, П. Хорвата, Ю. Вебера, С. Г Фалько, А. И. Примака, Н.Г. Данилочкину.

Методологические принципы антропологического вероятностного детерминизма, положения теорий ситуационного управления и системного анализа, представленные в работах К.Леви-

Стросс, идеи известных западных специалистов в области управления Г. Кунца и С.О'Доннела на рубеже XX столетия сформулировали ряд принципов, впоследствии распространенных на область контроллинга персонала. Так, Г. Кунц доказал ограниченность классической, линейной модель управления кадровыми процессами "эффективное управление – это всегда управление по обстоятельствам, ситуационное управление" [1], хотя она в ряде ситуаций исторического и социального характера действует достаточно эффективно.

В конце XX века стохастические представления Г. Хакена, И.Р. Пригожина, И. Стенгерса и Е.Н. Князева проникают в сферу управления организациями, "эффект неопределенности" выступает необходимым элементом при составлении и обосновании сценарных планов развития организации. Конструктивное влияние на методологическую базу контроллинга персонала оказали разработки И.Р. Пригожиным и А.И. Пригожиным синергетической парадигмы управления, технологий управленческого консультирования и оргпроектирования. Так, философ И.Р. Пригожин, использует данные положения и формулирует следующие принципы: "человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия. Задача менеджмента заключается в познании закономерностей развития личности и разработке программ, обеспечивающих лучшее, чем конкуренты, удовлетворение растущих потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать увеличивающаяся прибыль" [2]. Действительно, нелинейная модель социального управления позволяет строить практикоориентированные модели контроллинга персоналом, программируя оптимальное сочетание ожидаемых результатом с фактическими затратами.

По нашему мнению, синергетическая парадигма в контроллинге персонала может оказаться весьма действенным инструментарием построения коммуникативных процессов в современных организациях с разными типами организационных культур.

Значительное влияние на формирование требований к субъектам контроллинга персонала оказали идеи социально-философской антропологии. Социально-антропологический принцип объясняет приоритет человеческого капитала перед материальными и финансовыми ресурсами организации как специфическую особенность пятой управленческой революции, создавшей "теорию механизма целевого управления по конечным результатам любым социальным объектом", позволяющую сформулировать интегральные показатели эффективности подсистем системы управления персонала по аналогии с индексом человеческого развития.

В создании научного фундамента кадрового контроллинга ряд исследователей выделяют положения квалиметрического подхода, позволяющие реализовать три основополагающих принципа управления любым социальным объектом (целеполагание, обратную связь и мотивацию) в их органической взаимосвязи и взаимодействии.

Реализация этих принципов в практической деятельности организаций привела к кардинальным изменениям в отношении персонала: меняется система взглядов на человека в организации – продуктивная работа сотрудника достигается системой управленческих решений и технологий, направленных на удовлетворение растущих потребностей персонала. Поскольку игнорирование нововведений приводит к потере конкурентоспособности на рынке.

Контроллинг персонала в качестве инструмента управления является постоянным процессом, как совершенствования, так и самосовершенствования, лежащей в основе философии дзен. Согласно подходу Дзен, целью контроллинга персонала является построение своей уникальной, неповторимой корпоративной философии, основывающейся на непрерывном саморазвитии индивидов. Улучшение мастерства может приносить человеку огромное удовлетворение. Это благотворно влияет и на человека и на организацию, в которой он работает. На наш взгляд, конечным результатом кадрового контроллинга станет самоменеджмент, саморегуляция, самостоятельность, не нашедшие должного применения в российской практике управления персоналом.

Эффективность философии Дзен, а значит и контроллинга персонала, можно проследить на изучении опыта управления японских организаций. Японские организации представляют собой не только экономические институты, но и в значительной степени социальные организации. У каждой организации имеется своя корпоративная философия, акцентирующая внимание на понятиях искренности, гармонии, сотрудничества, вклада в улучшение жизни общества. Основные факторы, определяющие престиж компании в Японии – это ее корпоративная философия. Этот показатель становится даже более существенными, чем цена акций или уровень прибыльности. Престиж компании означает высокий трудовой потенциал работников.

Импульсом эволюции контроллинга персонала явились экономические потрясения в мировой экономике (третья промышленная революция), развитие новых информационных технологий (ИТ-технологии), повсеместное внедрение принципов инновационного менеджмента, разработка единых стандартов управления (СМК, ИСО 9001:2000), направленных на гармонизацию процессов на самых разных уровнях, стандартизация профессионального управления.

На наш взгляд, контроллинг персонала привлекает исследователей возможностью моделирования основных параметров контроллинга персонала в зависимости от стратегических целей и задач организации в целом и, в частности, системы управления персоналом, используя системный подход. Контроллинг и системный подход в управлении современной организации идентичны и характеризуются: *во-первых*, формированием целей управления; *во-вторых*, получением максимального эффекта в достижении поставленных целей путем сравнительного анализа альтернативных путей и методов достижения целей и осуществления выбора; *в-третьих*, количественной оценкой целей и средств достижения.

С помощью системного подхода контроллинг персонала становится информационной базой для управления основными процессами системы управления персонала в качестве функциональной подсистемы системы управления. Контроллинг персонала можно назвать философией развития современных организаций, строящихся на принципах нередукционистского способа мышления, неаристотелевской логики мышления, гиперреалистической логики. Менталитет современных организаций, внедряющих систему контроллинга персонала, связан в повышении статуса реальности события в сравнении со статусом реальности объяснительного механизма.

Как показывает анализ литературы, контроллинг персонала, находит свое отражение в иерархической структуре организации, системе организации труда, производстве и управлении. Контроллинг персонала, по мнению ряда исследователей, начинает применяться в выработке экономических и социальных технологий управления организационными процессами.

В этом плане представляет интерес работа немецкого ученого Х.А. Вьютриха, в которой можно найти три основных положения функционирования контроллинга персонала в современной организации:

- контроллинг персонала оптимизирует систему производства благ в современной организации;
- контроллинг персонала в результате реализации потенциала и компетенции персонала в современной организации достигает синергического эффекта;
- контроллинг персонала является инструментом перехода от классического индустриального общества к информационному, к обществу, не знающему границ [3].

Действительно можно согласиться с теми исследователями, которые считают, что контроллинг персонала – это основа рефлексивного управления персоналом, искусства воздействия на человека при помощи информационных сообщений. Развивая эту мысль, мы приходим к выводу, что контроллинг персонала – специфический метод социального контроля над индивидами. Особенность рефлексивного управления состоит в том, что строится некая очень упрощенная модель другого субъекта, на ее основании ему посылается определенное сообщение и одновременно в построенную модель закладывается содержащаяся в данном сообщении информация.

Рефлексивное управление в качестве специфического метода социального контроля используется с 60-х годов. Первые реально работающие рефлексивные модели появились в конце 70-х годов. Многих экономистов и исследователей заинтересовало рефлексивное управление в силу чрезвычайно экономного способа управления другими субъектами.

Контроллинг персонала становится наиболее актуальным и востребованным именно в период перехода к информационному обществу, к обществу знаний, к обществу управлениями знаниями, когда работник из объекта управления становится объектом-субъектом управления.

Контроллинг персонала, являющейся информационной поддержкой принятия управленческих решений, опирается на неразрывную связь основополагающих процессов – знаний, процессов и организации. Причем в качестве метапроцессов в модели контроллинга персонала выступают коммуникация и рефлексия, сами же субпроцессы модели реализуются на трех уровнях – "индивидуальном, групповом и институциональном" [4] .

По нашему мнению, взаимосвязь между диалектической теорией рефлективности, разработанной известным финансистом Дж. Соросом, и контроллингом персонала, заключается в управлении постоянно растущими информационными

потоками из внешней и внутренней среды на уровне сознания индивида, в свою очередь сознание индивида выступает в качестве управления социальными процессами и поведением человека.

Центральным элементом контроллинга персонала является процесс принятия управленческих решений. Соответственно, мы можем сделать вывод, что контроллинг персонала направлен на подготовку и предоставление необходимой управленческой информации, ориентирующей руководство на принятие решений и необходимых действий. Контроллинг персонала представляет собой полный цикл управленческой деятельности, состоящий из целеполагания, планирования, организации, координации, контроля и корректировки целей. Контроллинг персонала в системе управления персоналом – это не просто контроль над кадрами, персоналом, над запланированными показателями, а система управления. Системное управление включает разработку четкой системы плана (заданий), фиксацию этих планов (заданий), контроль над их выполнением, реализацией и принятие мер рекомендательного характера в случае отклонения.

Анализируя базовые характеристики, представленные в работах большинства европейских экспертов 80–90-ых гг. XX в., мы отмечаем, преобладание координирующей составляющей контроллинга персонала. При этом, П. Хорват, А. Шмид, Ю. Вебер и Х-Ю. Купер акцентируют в контроллинге персонала организационные основы кадрового менеджмента, в то время как Д. Хан и В. Реймана настаивают на практико-ориентированной роли контроллинга персонала в системе кадрового менеджмента.

Попытка выделения принципов саморегулирующейся операционной системы кадрового менеджмента, основывающейся на различиях между системой кадрового менеджмента и операционной системой управления персоналом организации принадлежит европейским исследователям К. Блейшеру и И. Мейеру.

Рассмотрим структуру контроллинга персонала в структуре Ю. Вебера. Так, первая фаза включает процесс планирования исходя из стратегических целей. Внедрение заключается в приведении долгосрочных планов к среднесрочным и оперативным планам. Это верхний уровень планирования. В идеальном случае в конце этой фазы должны получиться операционные программы для действий без дополнительных условий. Реализация включает действия, осуществляемые без дополнительных условий. При управлении по обратной связи выходные параметры измеряются и соотносятся со стандартом. Это ведет либо к пересмотру стандартов, либо к принятию мер по достижению требуемого результата [5].

Недостатком веберовской трактовки структуры контроллинга персонала, по нашему мнению, является приоритетность организационных структур в ущерб организационной стратегии. Интерпретация данного влияния на развитие организации раскрывается как результат процедуры планирования более высокого уровня.

Таким образом, разработки европейских экспертов в области контроллинга персонала заложили основы теоретико-методологического и практико-ориентированного подходов в системном управлении информационными потоками в системе управления персоналом.

В отечественном видении контроллинга персонала, усилиями исследователей – теоретиков и практиков соединяются элементы классической теории оптимального регулирования (Н. Виннера, Л.С. Портнягина) и современные процессно-ориентированные информационные технологии для создания единой методологической и инструментальной базы.

Методология отечественной модели контроллинга персонала основывается на интеграции ситуационного, процессного и системного подхода, положенного в основу оптимальной координации всех подсистем системы управления персоналом (табл. 1). Поскольку именно системное управление организацией предполагает интеграцию всех составляющих системы с целью изменения структуры для обеспечения оптимальных результатов функционирования.

Контроллинг персонала – это формализованный процесс, посредством которого менеджеры регулируют деятельность персонала организации, Очевидно, что процессы принятия решений менеджерами и остальным персоналом определяют как действенность управления, эффективность преодоления возникающих в процессе деятельности компании трудностей, так и рациональность распределения ресурсов, результативность достижения организационных целей.

Так, С. Рубцов видит в российской методологии контроллинга персонала “выражение, прежде всего, кибернетической парадигмы управления сложными, самоорганизующимися системами” [6], а Л. Малышева настаивает на “приоритетности разработки целостной концепции управления персоналом, а не отдельных единичных элементов, (плана, мероприятий, отчетов, инструкций,

Таблица 1

Основные подходы к формированию модели кадрового контроллинга

Системный	Процессный	Ситуационный
Системный подход воздействует на составляющие системы управления персоналом с целью изменения структуры для обеспечения оптимальных результатов функционирования всей организации.	Процессный подход рассматривает функции управления: учет, контроль, анализ, регулирование, планирование персонала.	Ситуационный подход основан на использовании различных методов воздействия на персонала в зависимости от конкретных ситуаций.

положений) [7]. Российские эксперты Э.А. Уткин и И.В. Мырынюк видят в контроллинге персонала прежде всего "концепцию эффективного управления системой управления персоналом в целях обеспечения ее существования на рынке" [8]. Для того, чтобы данная концепция заработала, по мнению Рукина В.В., следует перестроить и упорядочить все элементы системы управления персоналом организации, "руководствуясь методологическими находками и инновациями в философии, социологии и психологии управления" [9].

Необходимость уделять особое внимание поведенческим аспектам контроллинга персонала характеризует работы Рубцова С.В., обратившего внимание на применение организационного контроллинга на процесс принятия решений в системе управления.

В литературе последнего десятилетия все больше говорят не просто об управлении персоналом компании, а о стратегическом управлении человеческими ресурсами, которое является, по сути, третьим поколением в эволюционном развитии служб персонала. К первому поколению относятся обычные отделы кадров, выполняющие исключительно административные функции. Ко второму – функциональные службы персонала, которые помимо административных, выполняют также функции развития персонала (привлечение, отбор, обучение, ротация, развитие карьеры и т. п.). Если же мы имеем дело с управлением человеческими ресурсами, ко всем вышеперечисленным функциям добавляется еще одна – стратегическая, гармонично сочетающая принципы контроллинга.

В научно-методической литературе последнего десятилетия проявилась тенденция перехода от внешнего к внутреннему контроллингу, что ярко демонстрирует японская модель менеджмента (У. Оучу, У. Деминг). Организационно-культурные особенности японской модели управления персоналом определяются национальным менталитетом, уровнем корпоративной культуры, внутренней дисциплиной и самодисциплиной, патернализмом и проектно-ориентированным менеджментом.

В основе философии творца японского экономического чуда У. Э. Деминга лежит "глубокое понимание ведущей роли человека в будущем и применение системы "глубинных знаний" во всех видах деятельности" [10].

Для совершенствования бизнес-процессов в современной организации, по мнению У. Демина, необходимо два момента: наличие высококомпетентного персонала (человеческий фактор) и научно подхода (информационной базы для принятия управленческих решений). На наш взгляд, Деминговская философия о вариабельности, согласно которой все процессы и результаты подвержены изменчивости, является основой принципов контроллинга персонала – объективности и достоверности информационных потоков. Действительно, управление должно осуществляться не на основе интуиции и ощущений руководителя, а на основе твердо установленных фактов и их научного анализа.

Обзор литературных источников позволяет выделить три основных группы концепций конвергенции теории контроллинга персонала в системе управления персоналом.

Первая группа концепций (Д. Шнейдер, Т. Скоут и ряд других исследователей) под контроллингом персонала понимает систему управления процессами достижения конечных целей и результатов деятельности современной организации, основываясь на количественных данных. Они считают, что основной задачей контроллинга персонала должен стать четкий учет затрат, связанных с издержками персонала. По нашему мнению, данный подход к концепции контроллинга слишком узок, поскольку он наделяет контроллинг лишь вспомогательными, координационными функциями, ограничиваясь анализом лишь денежных показателей.

Вторая группа концепции (Т. Рейхманн, Ю. Вебер, П. Прайсслер) ориентируется на информацию и уже выходит за рамки чисто количественного, сравнительного анализа плановых величин с фактическими показателями. Главное предназначение контроллинга персонала заключается в сборе и анализе уже не только количественных, но и качественных показателей системы управления персоналом, таких как соответствие текущего положения деятельности, стратегическим целям и задачам, внутреннего кадрового потенциала организации, эффективности и результативности работы персонала. Исследователи данной группы концепции считают, что основная задача контроллинга заключается в обеспечении руководство предприятий и организаций релевантной информацией для принятия управленческих решений в зависимости от текущего состояния. В соответствии с интерпретацией, контроллинг, ориентированный на информацию – это выходящий за рамки одной функции управленческий инструмент, который поддерживает внутрифирменный процесс управления персоналом и принятия решений с помощью целенаправленного подбора и обработки кадровой информации.

По нашему мнению, один из минусов данного подхода к определению контроллинга персонала заключается в трудности выделения информационных потребностей из общеорганизационного контура организации.

Третья группа – концепции (П. Хорват и др.) основывается на двух моментах: на эффективности использования человеческого ресурса и на результативности процесса управления персоналом. Основоположник и главный представитель этого направления П. Хорват понимает “контроллинг персонала как подсистему управления, которая координирует подсистемы планирования, контроля и информационного обеспечения системы управления персоналом, поддерживая тем самым системообразующую и системоувязывающую координацию” [11]. На наш взгляд, эффективность использования человеческого ресурса является первичной задачей системы управления персоналом, а результативность процесса управления персоналом связана с планированием и контролированием процессов, и с координацией системы управления в целом.

Обобщим основные дефиниции контроллинга персонала с точки зрения функциональных основ (табл. 2).

Таблица 2

Определения контроллинга персонала

Персоналии	Определение	Основная функция
П. Хорват	“Контроллинг персонала - ориентирован на результат поддержки руководства по координации всех подсистем кадрового менеджмента”.	Координация
Х.-Ю. Кюппер	“Контроллинг персонала - координация системы управления персоналом в системе управления предприятия”.	Координация
Ю. Вебер	“Контроллинг персонсла - элемент управления социальной системой управления персоналом, выполняющий главную функцию поддержки руководства при решения ими общей задачи координации системы управления персоналом (с упором на задачи планирования, контроля и информирования)”	Координация
Д. Хан	“Контроллинг персонсла - система интегрированного информационного обеспечения, планирования и контроля деятельности системы управления персоналом”	Информационное обеспечение
Э.А.Уткин и И.В. Мырынюк	“Конттроллинг персонсла - целостная концепция экономического управления системой управления персоналом, направленная на выяснение всех шансов и рисков, связанных с эффективным использованием персонала в организации”	Информационное обеспечение
С. Рубцов	“Конттроллинг персонала - система, обеспечивающая методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления персоналом: планирования, контроля, учета и анализа”	База для всех функций управления

На наш взгляд, общим элементом всех приведенных определений контроллинга персонала является поддержка системы управления при принятии управленческих решений, при этом практически никто из модераторов и практиков контроллинга персонала не выделяют такого элемента как сравнение, сопоставление. Восполняя данный пробел и разделяя мнение Ю. Вебера, С. Рубцова, дадим наше рабочее определение контроллинга персонала. "Контроллинг персонала – это система информационно-аналитической и методической поддержки принятия управленческих решений в системе управления персоналом с целью повышения эффективности организации".

Основным элементом контроллинга персонала является системный анализ отклонений желаемой и фактической интегральной эффективности системы управления персоналом. Другими словами, контроллинг персонала, как управление качеством управления, на наш взгляд, оптимизирует решение основной управленческой дилеммы, обеспечивая позитивное управленческое воздействие на персонал посредствам различных инструментов с целью достижения максимальной эффективности кадровой политики.

Итак, подведем основные итоги:

1. Основной контроллинга персонала являются принципы легизма в древнекитайских учениях, методологические основы прагматизма, принципы антропологического вероятностного детерминизма, положения теорий ситуационного управления и системного анализа, стохастические представления о неопределенности, синергетичекая парадигма управления, технологии управленческого консультирования и оргпроектирования.

2. Контроллинг персонала становится наиболее актуальным и востребованным в период перехода к информационному обществу.

3. Эволюция взглядов на контроллинг персонала позволяет сделать вывод об управлении основными процессами системы управления персоналом в качестве функциональной подсистемы системы управления персоналом.

4. Контроллинг персонала является информационной поддержкой принятия управленческих решений и опирается на неразрывную связь – знаний, процессов и организации.

5. Уточненное определение контроллинга персонала: "Контроллинг персонала – это система информационно-аналитической и методической поддержки принятия качественных управленческих решений в системе управления персоналом". "Контроллинг персонала – управление качеством управления".

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Koontz H. D.** The Management Theory Jungle. // Journal of the Academy of Management, 1981, № 3, 174–188.

2. **Пригожин И., Стенгерс И.** Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986. С. 247.

3. **Вютрих Х.А.** Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 5. С. 54–56.

4. Знание как новая парадигма управления // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 2. С. 46–48.

5. **Пич Г., Шерм Э.** Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3. С. 19.

6. **Рубцов С. В.** Контроллинг как квинтэссенция научного менеджмента. М., 2000. С. 59.

7. **Малышева Л.** Контроллинг на предприятии // Открытые системы. 2000. № 1. С. 49–56.

8. **Уткин Э.А., Мырынюк И.В**. Контроллинг: российская практика. М., 1999. С. 91–92.

9. **Рукин В.В.** Контроллинг в системе управления интегрированными промышленными корпорациями (Организационно-экономические и социальные аспекты внутреннего аудита): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05., Москва, 2005. С. 49.

10. **Деминг Э**. Выход из кризиса. М.:, 1995. С. 52.

11. **Horvath P.** Controlling Ueberarb. Aufl. Munchen: Vahlen, 2001. P. 16.

УДК 657

Иванова Н.В.

Роль внутреннего аудита в системе контроля организации

Актуальность рассматриваемой научной задачи связана с проблемой развития внутреннего контроля в организациях, соотносительности его деятельности с другими службами (отделами, секторами) в рамках этой организации. Необходимо иметь в виду, что эффективность системы контроля зависит от ее актуальности. Все изменения, происходящие в организации должны своевременно и полно находить отражение в системе контроля, поэтому еще при разработке отдела (службы) контроля необходимо строить его таким образом, чтобы существовала возможность гибкого изменения, а также определить методику поддержания службы контроля в актуальном состоянии.

Большинство авторов, исследовавших эволюцию развития контроля, утверждают, что контроль зародился в недрах бухгалтерского учета и изначально существовал как **средство счетоводства**. Так, по мнению А. З. Попова, "общим средством счетной науки является независимый контроль, или, иначе говоря, самостоятельное наблюдение" [1]. Учету отводилась главенствующая роль, контроль же являлся средством учета, обеспечивающим правильность отражения хозяйственных операций.

В дальнейшем, развитие контроля позволило ему выйти далеко за рамки традиционной системы учета. В связи с чем, в корне изменилась связь между учетом и контролем. И.А. Шоломович указывал, что "учет есть **неотъемлемая часть системы** контроля на предприятии" [1]. С этого момента контроль стал рассматриваться в качестве системы, имеющей свой предмет, метод и методические приемы. В данном варианте учету уже отводится второстепенная роль – обобщение информации о деятельности организации с целью реализации контрольных действий, и он начинает рассматриваться как составляющая часть системы контроля.

Другие авторы высказывали мнение о **равнозначности** данных понятий или наличии тесной взаимосвязи между ними. Н.Р. Вейцман рассматривал взаимосвязь учета и контроля следующим образом: "учет всегда и во всем контроль. Каждый отдельный акт учета, равно как и учета в целом есть, прежде всего, проверка правильности предпринимаемых хозяйственных действий" [1] Фактически авторами была предпринята попытка, сделать эти понятия равнозначными, что по истечении времени оказалось неоправданным.

Несмотря на то, что, на современном этапе контроль рассматривается с одной стороны в качестве функции, а с другой выступает в качестве самостоятельной системы, во мнении учёных по-прежнему существует несогласованность в осознании взаимосвязи учета и контроля. Мы согласны с мнением Д.Ю.Филипьевым и И.Г. Беспаловой, что взаимосвязь учета и контроля состоит в том, что:

– бухгалтерский учет является основой, традиционно формирующей и обобщающей всю учетную информацию. Контроль в отдельных случаях не может обойтись без нее, так как результат и содержание ряда хозяйственных процессов могут быть проконтролированы только при наличии учетной информации о данных процессах;

– в ходе реализации присущих учету задач осуществляется контроль хозяйственных процессов, проходящих в организации, что обусловлено необходимостью выполнения одного из требований, предъявляемых к системе учета, – его достоверностью.

Бухгалтерский учет включает в себя отдельные **контрольные функции,** выполнение которых способствует достижению целей и задач, стоящих перед **системой контроля** и способствующих достижению организацией своих целей. Однако в настоящее время эти функции практически не реализуются, в силу, во-первых, отсутствия четкого понимания содержания и отождествления контрольной функции и контроля как системы, а, во-вторых, отсутствия адекватных методов воздействия на систему учета.

Большинство исследователей в своих работах выделяют предварительный, текущий и последующий контроль в системе бухгалтерского учета. В частности, И.А. Белобжецкий отмечал, что "ведущая роль принадлежит контролю, осуществляемому бухгалтерией предприятий в форме:

1) предварительного контроля на стадии рассмотрения первичных документов, поступивших главному (старшему) бухгалтеру на подпись, а также при визировании договоров, смет, приказов и других документов;

2) текущего контроля в ходе учетной регистрации хозяйственных операций и инвентаризаций товарно-материальных и других ценностей;

3) последующего контроля на стадии обобщения и анализа учетной и отчетной информации".

В процессе осуществления бухгалтерского учета оценивается взаимосвязь элементов метода учета, видов контроля и их эффективность (табл. 1).

Проведенное исследование и сопоставление возможности реализации элементов метода бухгалтерского учета при предварительном, текущем и последующем контроле, позволяет отметить следующее:

1) предварительный контроль в современной системе бухгалтерского учета в полной мере не реализуется, поскольку большая часть документов оформляется и поступает для санкционирования и отражения в учетных регистрах бухгалтерского учета уже после фактического свершения хозяйственной операции.

2) наиболее популярным методом бухгалтерского учета, посредством которого реализуется текущий контроль, на современном этапе является инвентаризация. Многие считают данный метод одним из наиболее эффективных. Однако, как показывает практика аудиторских проверок, проведение инвентаризации, часто носит формальный характер без фактической сверки материальных ценностей с данными бухгалтерского учета. Использование других методов учета с целью реализации текущего контроля, на наш взгляд, малоэффективно.

3) последующий контроль, как известно, является самой управляемой из всех форм контроля и реализуется после обобщения данных в бухгалтерской отчетности, что носит объективно "запаздывающий" характер. [1]

На современном этапе развития экономики внутреннему контролю (аудиту) уделяется такое же пристальное внимание, как и внешнему. Зна-

Таблица 1

Элементы метода бухгалтерского учета и оценка эффективности

Элементы метода	Описание элементов метода бухгалтерского учета	Вид контроля		
		предварительный контроль	текущий контроль	последующий контроль
1	2	3	4	5
Документация	Письменное свидетельство о совершенной хозяйственной операции, придающее юридическую силу данным бухгалтерского учета.	+	+	–

продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Инвентаризация	Уточнение фактического наличия имущества и финансовых обязательств путем сопоставления их с данными бухгалтерского учета.	–	+	+
Счета	Способ текущего взаимосвязанного отражения и группировки имущества, а также хозяйственных операций.	–	+	–
Двойная запись	Взаимосвязанное отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, когда каждая операция одновременно записывается по дебету одного счета и по кредиту другого счета на одинаковую сумму.	–	+	+
Оценка	Денежное выражение имущества, обязательств и хозяйственных операций для получения обобщенных данных за текущий период по организации в целом.	–	+	–
Калькуляция	Группировка затрат и определение себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) и заготовленных материальных ценностей.	–	+	–
Баланс и отчетность	Выступают способом итогового обобщения учетной информации организации за текущий и отчетный период.	–	+	+

чение собственного аудита еще в полной мере не оценено. [2]. На сегодняшний день на российских предприятиях есть все предпосылки для создания системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль организации – это осуществление субъектами организации таких действий, как:

а) определение фактического состояния организации (объекта контроля);

б) сравнение фактических данных с планируемыми;

в) оценка выявляемых отклонений и степени их влияния на аспекты функционирования организации;

г) выявление причин зафиксированных отклонений.

Важнейший классификационный аспект внутреннего контроля – формальный. В качестве форм внутреннего контроля организации, по нашему мнению, нужно выделить:

– внутренний аудит;

– структурно-функциональную форму внутреннего контроля. [3]

Мы считаем, что к институтам внутреннего аудита целесообразно относить ревизионные комиссии (ревизоров), деятельность которых регламентирована действующим законодательством. Этот институт в основном распространен в акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и производственных кооперативах.

В настоящее время целями внутреннего контроля (аудита) являются:

– обеспечение соблюдения законодательных, нормативных правовых актов;

– повышение эффективности деятельности;

Для реализации поставленных целей необходимо решение следующих задач:

– осуществление внутреннего контроля и аудита соблюдения порядка исполнения установленных процессов и процедур, проведения и учета соответствующих операций, отражения их в отчетности;

– осуществление анализа выявленных отклонений от установленных показателей деятельности, причин, лежащих в основе нарушений, внесение предложений для принятия мер по их предупреждению;

– определение эффективности проводимых процессов и операций и использования финансовых и нефинансовых ресурсов;

– определение целесообразности проводимых процессов и операций, применения действующих норм и правил их ведения;

– предоставление объективной информации о соблюдении законодательных, нормативных правовых актов, эффективности осуществляемых процессов.

Таким образом, целью любой организации должно являться не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а системы, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы. Однако, даже хорошо выстроенная и организованная система внутреннего контроля нуждается в оценке своей эффективности как с точки зрения достижения поставленных целей, так и с точки зрения экономичности. Этой цели служит внутренний аудит. Внутренний аудит отражает систему существующего контроля и его эффективность, помогая менеджерам получить объективную информацию об использовании активов компании для дальнейшего принятия необходимых решений и конкретных действий по устранению недостатков. Кроме того, он занимается определением и анализом причин и следствий допущенных ошибок, выработкой эффективных и выполнимых рекомендаций, а также контролированием их исполнения. Аудит не может считаться завершенным до тех пор, пока не будут внедрены аудиторские рекомендации и устранены выявленные отклонения.

Сегодня внутренний аудит должен доказать сотрудникам организации свою необходимость и полезность в качестве услуги, которой пока не всегда готовы пользоваться, поскольку отношение к внутренним аудиторам в организациях неоднозначно. Многое зависит от внутренней культуры компании и готовности менеджеров к сотрудничеству с ними. К сожалению, персонал не всегда осознает, что аудитор контролирует не исполнителей, а рабочий процесс, выявляя недостатки существующих правил и процедур и тем самым, помогая компании достигать лучших результатов. Непременным условием для специалиста по внутреннему аудиту является знание принципов организации и управления, а также владение базовыми знаниями в таких дисциплинах как бухгалтерский учет и финансы, право, налогообложение, маркетинг, продажи, логистика, информационные технологии.

Российская модель внутреннего аудита состоит из двух основных направлений. Первое – это ревизия, которая фокусируется на проверке сохранности и эффективном использовании активов, выявлении и ликвидации задолженностей

и недостач. Второе – это собственно внутренний аудит, имеющий целью обеспечить достоверность бухгалтерско-финансовой отчетности, оптимизировать налогообложение и способствовать сохранности активов компании. Однако, сейчас происходит осмысление западной практики внутреннего аудита и сближение российского и западного понимания целей и методов внутреннего аудита. В настоящее время внутренний аудит перерастает из функции, первоначально ориентированной на проверку финансово-бухгалтерской отчетности и минимизацию налогов, в функцию, охватывающую все аспекты деятельности компании [4].

По нашему мнению в настоящее время при часто меняющемся отечественном законодательстве, особенно налоговом, внутренние аудиторы должны поддерживать свои знания на должном уровне, быть в курсе всех новостей и актуальных вопросов, имеющих отношение к деятельности организации.

Таким образом, в отделе внутреннего аудита необходимо наладить систему обсуждения новых законодательных и нормативных актов, а главному внутреннему аудитору полезно посещать семинары, организуемые государственными органами. Целесообразно периодически организовывать под руководством внутренних аудиторов семинары для ознакомления ответственных сотрудников других функциональных подразделений с последними изменениями в законодательстве, а также для общего повышения их квалификации. На таких семинарах коллективно обсуждаются возникающие у многих одинаковые вопросы, и каждый сотрудник может получить детальный, подтвержденный соответствующими правовыми документами исчерпывающий ответ, на любой возникший у него вопрос [2]. Мы считает, что в настоящее время развитие отдела внутреннего аудита является объективным и эволюционным процессом. На сегодняшней день у внутреннего аудита есть возможность доказать свою полезность как для советов директоров, так и для высшего исполнительного руководства, а так же стать одним из ключевых звеньев в системе корпоративного управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Бухгалтерский учет № 13 2008 г. (02.07.2008 г.) Д.Ю. Филипьев, И.Г. Беспалова "Функция контроля в системе бухгалтерского учета.

2. Журнал БОСС. № 5, 2000 г. Статья "Организация внутреннего аудита на предприятии" В. Бурцев.

3. Менеджмент в России и за рубежом, № 4, 2002 г. Статья "Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения". В.В.Бурцев.

4. Бухгалтерский учет № 13 2008 г.(02.07.2008 г.) Д.Ю. Филипьев, И.Г. Беспалова "Функция контроля в системе бухгалтерского учета.

УДК 338.246.025

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Калинина Т.В.

Оценка интеллектуального капитала промышленного предприятия

При переходе рыночной экономики на инновационный путь развития появился новый механизм повышения инвестиционной привлекательности промышленного предприятия за счет эффективного использования его интеллектуального капитала, представляющего собой нематериальные активы организации, значительная часть которых в бухгалтерском балансе не учитывается, но приносит доход экономическому субъекту и повышает его рыночную стоимость (капитализацию).

Состав интеллектуального капитала, по мнению ведущих российских специалистов по оценке нематериальных активов [1], включает в себя:

1) социальный капитал в виде корпоративной культуры, сформированный на основе человеческого капитала;

2) структурный или организационный капитал, состоящий из интеллектуальной собственности, учтенной в бухгалтерском балансе как нематериальные активы, и организационной структуры;

3) потребительский или клиентский капитал.

Не вызывает сомнения, что все указанные составляющие играют определенную роль в достижении корпоративных целей и могут иметь стоимостную оценку.

Вопросы стоимостной оценки интеллектуального капитала промышленного предприятия волнуют большинство заинтересованных лиц: от собственников, потенциальных инвесторов и бизнес – партнеров до окружающего сообщества. Основная причина – возможность объективной оценки реальной стоимости предприятия и ее динамики в течение определенного периода времени под воздействием ряда внешних и внутренних факторов в целях минимизации инвестиционных и операционных рисков.

Рассмотрим существующие варианты оценки различных частей интеллектуального капитала промышленного предприятия.

1) Оценка социального и человеческого капитала, а также корпоративной культуры

Со времен В. Пети оценкой социального или человеческого капитала занимались многие экономисты (в том числе основоположники "теории человеческого капитала" – Т. Шульц, Г. Беккер и их последователи). Их попытки сводились к денежной оценке эффекта от применения человеческого капитала (на базе стоимости конечного продукта) либо к оценке эффективности применения человеческого капитала (соотношение инвестиций в человеческий капитал и полученного результата), либо к приравниванию величины человеческого капитала (в стоимостном выражении к величине инвестиций в него) [2].

С одной стороны, человеческий капитал отдельного индивида бесценен, т.е. не имеет цены. Такие составляющие человеческого капитала, как творческие способности, с трудом могут быть подвергнуты оценке в стоимостном выражении.

С другой стороны, экономическая категория "рабочая сила", как совокупность физических и духовных способностей человека к труду, реализуемых в процессе производства, появляется на рынке как особый товар, представляет собой не что иное, как рыночную оценку будущего труда определенного качества, а не оценку самого индивида, использующего в этом процессе лишь часть своих активов. В этой связи в рамках конкретного предприятия можно оценить человеческий капитал с помощью набора определенных показателей и индикаторов, поддающихся переводу в стоимостные оценки с использованием известных подходов в оценке нематериальных активов, развиваемых как зарубежными, так и российскими учеными.

Так, профессора Крэнфилдского университета Д. Старович и Б. Марр предложили следующую систему показателей [3]:

1) демографические показатели (число сотрудников; число сотрудников в альянсах; средний срок работы в компании; средний возраст сотрудников; доля сотрудников, привлеченных на условиях полной занятости; доля сотрудников, работающих на дому; число женщин в составе менеджеров и др.);

2) показатели компетенции (число сотрудников с высшим образованием; доля сотрудников, имеющих научные степени (звания); средний срок работы в компании; трудовой стаж в конкретной профессиональной области и др.);

3) показатели отношения (средний уровень удовлетворения профессиональными обязанностями; количество внедренных предложений сотрудников; количество предложений по новым решениям, товарам или способам производства; качественные характеристики сотрудников (ответственность, лояльность, дух предпринимательства, энтузиазм); поведенческие и мотивационные показатели и др.);

4) показатели практики управления человеческими ресурсами (расходы на обучение в расчете на одного сотрудника; текучесть кадров; среднее время обучения; расходы на деятельность, связанную с общим развитием сотрудников (социальным и личным); показатели деятельности по мотивации персонала; показатели деятельности по набору сотрудников и др.);

5) показатели корпоративной культуры (философия менеджмента; число внутренних конфликтов и жалоб; качественные методы оценки удовлетворенности сотрудников; отдача от деятельности сотрудников; ценности; поведение; мотивация; обязательность; лояльность; исследование мнений и др.).

Российскими учеными, под руководством профессора Б.М. Генкина [4], была предложена модель трудового потенциала, которая может быть использована как для оценки одного человека, так и коллектива в целом, включающая в себя следующие параметры: здоровье; нравственность; творческий потенциал; активность; организованность и ассертивность; образование; профессионализм и ресурсы рабочего времени.

В развитие указанной модели специалистами МИСиС[1] был добавлен ряд дополнительных параметров: "социальный статус" [5], а также "риски", "стабильность состояния" и "перспектива развития", что позволило расширить многофак-

[1] МИСиС – это сокращенное наименование ФГОУ ВПО "Государственный технологический университет "Московский институт стали и сплавов".

торную модель для оценки трудового потенциала персонала организации.

Однако для перевода указанных моделей из натуральных величин в стоимостные необходимы сведения о расходах на развитие трудового потенциала персонала организации и ее корпоративной культуры.

2) Оценка структурного (организационного) капитала

В настоящее время наиболее изученными являются методы стоимостной оценки интеллектуальной собственности), входящей в состав структурного капитала (табл. 1), базирующиеся на ряде известных принципов (таб. 2).

Основные приемы оценки, используемые для определения стоимости интеллектуальной собственности промышленного предприятия:

– договорной (например, при определении вклада в уставный капитал, когда учредители предприятия, безусловно, доверяющие друг другу, без проведения каких-либо расчетов договариваются между собой относительно стоимости интеллектуальной собственности, используемой как вклад);

– расчетный или аналитический (например, при оценке изобретения, когда искомая стоимость изобретения определяется расчетом по определенному алгоритму);

Таблица 1

Классификация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности

№ п/п	Методы оценки	Комментарии
I. Затратный подход (стоимость – это функция от затрат на создание интеллектуальной собственности)		
1	Метод учета затрат на восстановление	Стоимость интеллектуальной собственности отождествляется с величиной затрат на ее воссоздание (восстановление).
2	Метод учета затрат на замещение	Стоимость интеллектуальной собственности отождествляется с величиной затрат на создание иной интеллектуальной собственности, но с такими потребительскими свойствами, что ее можно условно считать аналогом оцениваемой.
II. Сравнительный подход (стоимость – это функция от доходов и от затрат)		
3	Сравнительный метод	Цена, по которой интеллектуальная собственность приобретается на рынке, отражает ее рыночную стоимость. В этом случае стоимость интеллектуальной собственности можно принять равной средней цене покупки объектов интеллектуальной собственности – аналогов, т.е. таких объектов, которые в допустимых пределах можно считать аналогичными оцениваемому объекту интеллектуальной собственности.
III. Доходный подход (стоимость – это функция от чистого дохода от использования интеллектуальной собственности)		
Методы преимущества в прибыли (за счет увеличения валового дохода)		
4	Классический метод[1]	1 этап: Чистый доход = Действительный (эффективный) доход – Все затраты. 2 этап: Скорректированный чистый доход = часть чистого дохода, которая относится к интеллектуальной собственности; капитализация скорректированного чистого дохода.
5	Метод по норме прибыли	1 этап: Чистый доход = Действительный (эффективный) доход * Норма прибыли, возникающая при использовании оцениваемого объекта интеллектуальной собственности. 2 этап: см. Классический метод.
6	Метод по выплате роялти	Владелец интеллектуальной собственности (лицензиар) передает по лицензии права на использование интеллектуальной собственности другому лицу (лицензиату) и последний выплачивает ему вознаграждение в форме роялти – процент от полученного лицензиатом эффекта (= чистый доход).
Методы преимущества в расходах (за счет уменьшения расходов)		
7	Метод освобождения от роялти	Предполагается, что у истинного владельца интеллектуальной собственности получается мнимая экономия расходов из-за отсутствия необходимости платить роялти. Капитализация этих расходов и принимается как стоимость интеллектуальной собственности.
8	Метод выигрыша в себестоимости	1 этап: определяется экономия затрат при использовании оцениваемой интеллектуальной собственности. 2 этап: Капитализация рассчитанной экономии в себестоимости = текущая стоимость объекта интеллектуальной собственности.

Таблица 2

Принципы, на которых базируются подходы и методы оценки интеллектуальной собственности

№ п/п	Принципы, на которых базируются подходы и методы оценки	Применение принципа	Комментарии
Принципы, отражающие особенности представлений продавца (Как он должен действовать, чтобы наиболее эффективно использовать свою интеллектуальную собственность?)			
1	Юридическая разрешенность	Всегда	Соответствие законодательным актам, касающимся защиты или изменения прав собственности на интеллектуальную собственность (переход прав собственности к новому владельцу, недопущение “пиратского” использования интеллектуальной собственности, соблюдение требований экологии и др.), учет мнения общественности.
2	Физическая осуществимость	Всегда	Соответствие объекта интеллектуальной собственности техническим и технологическим характеристикам современного производства для того, чтобы его можно было воплотить в реально функционирующий объект.
3	Максимальная продуктивность	Всегда	Рассматривается для долговременного использования объекта интеллектуальной собственности с учетом максимальных нормативных сроков, в точение которых сохраняются права на его использование владельцем.
4	Финансовая осуществимость	Иногда не учитывается	Вложения в интеллектуальную собственность должны окупаться.
Принципы, отражающие особенности представлений покупателя (Как он должен действовать?)			
5	Замещение	Всегда	Рациональный покупатель не заплатит за интеллектуальную собственность больше, чем стоимость аналогичного по полезности объекта на этом сегменте рынка.
6	Ожидание	Всегда	Это представление покупателя о текущей стоимости тех доходов (или других выгод), которые он ожидает получить в будущем от владения интеллектуальной собственностью.
7	Полезность	Иногда не учитывается	Интеллектуальная собственность имеет стоимость только тогда, когда она может быть полезной конкретному покупателю для удовлетворения его потребностей – экономических, личных, престижа и др.
Принципы, отражающие особенности оцениваемой интеллектуальной собственности			
8	Вклад	Всегда	Это сумма, на которую увеличится (или уменьшится) стоимость интеллектуальной собственности (или чистый доход от нее) вследствие наличия или отсутствия этого компонента интеллектуальной собственности.
9	Возрастающие и уменьшающиеся доходы	Всегда	Для каждого улучшения интеллектуальной собственности ее общая стоимость обычно сначала расчет быстрее, чем затраты на улучшение. Но после достижения точки так называемого “максимального улучшения”, затраты растут быстрее стоимости.
10	Сбалансированность	Всегда	Для некоторых видов объектов интеллектуальной собственности существует свое оптимальное соотношение разных видов улучшений. Изменение этого соотношения в большую или меньшую сторону обязательно приводит к уменьшению стоимости интеллектуальной собственности.
11	Экономический размер	Иногда не учитывается из-за сходства с п. 10	Экономический (оптимальный) размер определяется функциональным назначением интеллектуальной собственности.
12	Экономическое разделение	Иногда не учитывается	Имущественные права на интеллектуальную собственность следует разделить (или соединить) так, чтобы стоимость объекта интеллектуальной собственности была максимальной.

Окончание табл. 2

№ п/п	Принципы, на которых базируются подходы и методы оценки	Применение принципа	Комментарии
Принципы, отражающие особенности оцениваемой интеллектуальной собственности			
13	Добавочная продуктивность	Иногда не учитывается	Добавочная (или остаточная) продуктивность измеряется чистым доходом (рентой), отнесенным к земле, после того, как оплачены затраты на другие производственные факторы: труд, капитал и управление интеллектуальной собственностью.
Принципы, отражающие особенности определенного сегмента рынка			
14	Соответствие	Всегда	Стоимость объекта интеллектуальной собственности будет максимальной (при прочих равных условиях) тогда, когда этот объект по своему внешнему облику, стилю, качеству, характеру использования соответствует окружающему интерьеру или экстерьеру.
15	Предложение и спрос	Всегда	Стоимость интеллектуальной собственности для определенного сегмента рынка определяется соотношением спроса и предложения на аналогичную по полезности интеллектуальную собственность.
16	Конкуренция	Всегда	Конкуренция, приводящая к снижению среднего уровня дохода для определенного вида объектов интеллектуальной собственности и определенного сегмента рынка, возникает, если появляется возможность получения чистого дохода. Если появляется сверхдоход, то возникает разрушительная конкуренция, в результате чего чистая прибыль может опуститься ниже нормальной или вообще исчезнуть.
17	Изменения	Всегда	Стоимость интеллектуальной собственности постоянно меняется под воздействием социальных, экономических, политических и физических факторов. В этой связи оценка стоимости интеллектуальной собственности определяется на конкретную дату.
18	Зависимость	Иногда не учитывается из-за сходства с п. 14	Рыночная стоимость объекта интеллектуальной собственности зависит от: 1) спрос: полезность (количество и качество 1 единицы объекта интеллектуальной собственности) и покупательная способность типичного покупателя для определенного сегмента рынка; 2) предложение: дефицитность (степень ограниченность предложения) и возможность передачи прав собственности.

– экспертный[2] (когда предыдущие технологии не позволяют оценить интеллектуальную собственность или слишком дорого обходятся, например, при оценке некоторых объектов авторских прав).

Наиболее распространенным методом оценки интеллектуальной собственности является расчетный (аналитический), который востребован и при определении размера налогооблагаемой прибыли.

Безусловно, что все методы оценки интеллектуальной собственности имеют свои достоинства и недостатки, которые общеизвестны.

Основные области применения различных методов оценки объектов интеллектуальной собственности:

– затратный подход почти всегда используется в качестве добавочного метода для корректировки данных, полученных с использованием других подходов, а также в ситуациях невозможности их использования;

– сравнительный подход применим всегда, когда имеющаяся информация о рыночных ценах на этот вид объекта интеллектуальной собственности достаточна по объему и точности;

– доходный подход целесообразен в использовании всегда, когда можно найти данные о доходах, которые могут быть получены в результате использования оцениваемого объекта интеллектуальной собственности.

Стоимостная оценка организационной структуры, которая, как и интеллектуальная собствен-

[2] При использовании экспертной технологии для оценки интеллектуальной собственности необходимо не менее 5–7 экспертов, а для обработки и интерпретации экспертных оценок целесообразно использование научно обоснованных методов.

ность, формирует структурный (организационный) капитал организации, по мнению авторов, может быть оценена по затратам на ее формирование и текущее функционирование.

3) Оценка потребительского (клиентского) капитала

В настоящее время коммерческие знания и навыки бизнеса дополняют технические инновации, включающие в себя сбытовую сеть, базы данных по потребителям (клиентам) и поставщикам, способности обеспечить сервисное обслуживание, маркетинговые исследования и т. п. Их можно считать связующей компонентой, которая позволяет привлечь покупателя.

Наличие потребительского (клиентского) капитала не только позволяет оформить, совершенствовать и вывести новинки на рынок, но также увеличивает рыночную стоимость коммерциализуемых результатов творческой деятельности, что приносит прибыль владельцам компании [1].

Базой для стоимостной оценки потребительского (клиентского) капитала могут выступать: количество (условия) партнерских соглашений; количество (условия) соглашений с дистрибьюторами; количество (условия) лицензионных соглашений; исследования общественного мнения и рынка; доля рынка; индекс удовлетворенности покупателей; количество постоянных покупателей и т. д.

Следует подчеркнуть, что точная стоимостная оценка отдельных компонент интеллектуального капитала промышленного предприятия представляет собой сложный и длительный процесс, имеющий свою специфику для различных отраслей промышленности, и возможна только при условии использования внутренней конфиденциальной информации, которая может быть доступна в полном объеме только высшему руководству компании.

Поскольку у остальных заинтересованных лиц указанной информации нет, то для оценки интеллектуального капитала промышленного предприятия можно воспользоваться альтернативной методикой, предложенной авторами исходя из экономической сущности интеллектуального капитала (рис. 1).

Предлагается, формализовать стоимостную оценку интеллектуального капитала промышленного предприятия с использованием следующей модели:

$$C_{IntA} = C_{IP} + C_G, \quad (1)$$

при условии, что

$$C_G = C_{CorpCult} + C_{OrgStr} + C_{ConsA}, \quad (2)$$

где C_{IntA} (*cost of the intellectual assets*) – стоимостная оценка интеллектуального капитала промышленного предприятия; C_{IP} (*cost of the intellectual property*) – стоимостная оценка интеллектуальной собственности промышленного капитала; C_G (*cost of the goodwill*) – стоимостная

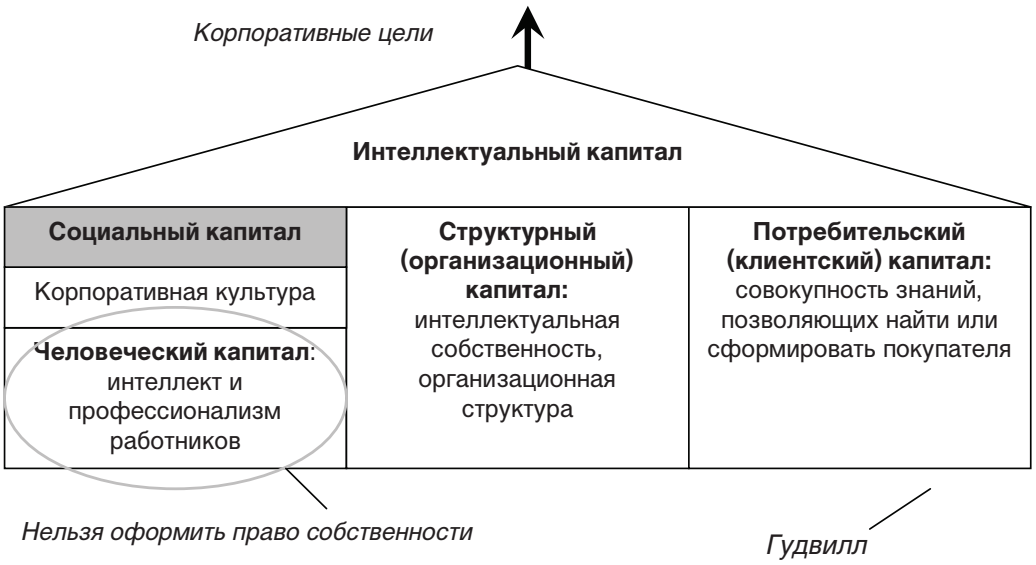


Рис. 1. Состав интеллектуального капитала[3]

[3] Источник информации (с изменениями): Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Учеб пособие. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. С. 168. 170.

Таблица 3

Классификация основных методов оценки гудвилла

№ п/п	Методы оценки	Комментарии
1	Бухгалтерский метод	Стоимость гудвилла = Цена покупки организации – совокупная стоимость всех остальных активов (материальных и нематериальных) за вычетом пассивов.
2	Метод американских налоговых органов	1 этап: Определяется прибыль на среднегодовую рыночную стоимость материальных активов предприятия за вычетом пассивов на основе "нормы прибыли" (стандартной для определенных предприятий). 2 этап: Сравнивается фактическая прибыль и прибыль, полученная на основе "нормы прибыли". Положительный остаток = среднегодовому доходу от нематериальных активов предприятия. 3 этап: Капитализация дохода от нематериальных активов = стоимость гудвилла предприятия.
3	Статистический метод	В России создана экспертная система, оценивающая стоимость гудвилла на основе данных, содержащихся в бухгалтерских документах за 2 – 3 последних финансовых года (используется более 120 показателей). Для создания данной экспертной системы были статистически обработаны более 10 тыс. бухгалтерских балансов.

оценка гудвилла ("доброго имени") промышленного предприятия; $C_{CorpCult}$ (*cost of the corporate culture*) – стоимостная оценка корпоративной культуры промышленного предприятия; C_{OrgStr} (*cost of the organization structure*) – стоимостная оценка организационной структуры промышленного предприятия и C_{ConsA} (*cost of the consumer assets*) – стоимостная оценка потребительского (клиентского) капитала промышленного предприятия.

Следует подчеркнуть, что интеллектуальная собственность промышленного предприятия отражена в его отчетности как нематериальные активы, а для оценки гудвилла можно использовать ряд методов (табл. 3).

Таким образом, зная стоимостную оценку гудвилла промышленного предприятия, можно получить стоимостную оценку его интеллектуального капитала.

Вопросы определения стоимостной оценки отдельных параметров гудвилла (корпоративной культуры, организационной структуры и потребительского (клиентского) капитала) будут рассмотрены авторами в следующей статье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н.** Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Учебное пособие. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. 400 с.

2. **Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Всеобщая** история менеджмента / Под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. М.: Издательский центр ЭЛИМА. 2006. 888 с.

3. **Starovich D., Marr B.** Understanding Corporate Value: managing and reporting intellectual capital. Cranfield University School of Management. Chartered Institute of Management Accountants. www.gurteen.com.

4. **Генкин Б.М.** Экономика и социология труда. Учебник для вузов. 3-е изд., доп. М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М), 2001. 448 с.

5. **Медведев А.Ю.** Социальное партнерство как фактор повышения конкурентоспособности предприятий горно-металлургического комплекса / автореферат диссертации. М.: Издательство "МИСиС", 2006. 23 с.

УДК 658.8.012

Бабкина Н.И.

Систематизация факторов конкурентоспособности промышленного предприятия

На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Создание конкурентных преимуществ на рынке становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность промышленного предприятия как основного звена экономики. Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок.

Конкуренция является основой функционирования рыночной экономики. В соответствии с законами конкуренции происходит более эффективное распределение ресурсов в народном хозяйстве, повышается эффективность производства на предприятиях, лучше и полнее удовлетворяются потребности населения.

Основу рыночной экономики составляет понятие конкуренции, как главной движущей силы эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующих в данной среде. Наиболее успешным участником такого соревнования является тот, кто способен выдерживать конкурентную борьбу на отечественном и внешнем рынках.

В своей книге “Международная конкуренция” М. Портер отмечает, что конкуренция – динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [9].

Как экономическая категория конкуренция характеризуется предметом, в качестве которого в узком смысле слова выступает товар или услуга, посредством которых предприятия-соперники стремятся завоевать признание, предпочтения и заказы потребителя. Узкое понимание предмета конкуренции ведет к выявлению конкурентов, производящих товары-аналоги. В широком смысле это представляется в виде удовлетворения потребности. Данное понимание приводит к более широкому набору конкурентов – здесь действуют все те, кто так или иначе может удовлетворить данную потребность товаром, услугой или перевести ее в какую-то иную потребность [7].

На современном этапе развития экономики еще не сложился единый методологический подход определения конкуренции. Так, одни авторы [1, 2] под конкуренцией понимают соперничество отдельных юридических или физических лиц (конкурентов), заинтересованных в достижении одной цели. С точки зрения предприятий такой целью является максимизация прибыли за счет завоевания предпочтений потребителя. Другие авторы [4] понимают конкуренцию как соперничество или борьбу между двумя более или менее четко обозначенными соперниками, способность обеспечить предложение по сравнению с конкурирующей компанией.

В эпоху глобализации и интернационализации производства единственным критерием его эффективности и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. В настоящее время не существует единого определения понятия “конкурентоспособность”. Основными факторами, которые обуславливают возможность множественности трактовок этого понятия, являются различные исходные позиции экономистов, а также и то, что в качестве производителя рассматривается лишь отдельное предприятие, отрасль или вся экономика в целом. Конкурентоспособность – понятие относительное, поскольку успешно конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособным на других. Это порождает необходимость разграничения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках.

Конкурентоспособность – показатель, интересующий как производителя, так и потребителя продукции. Производитель заинтересован в том, чтобы его продукция была продана, для этого

она должна быть высокого качества и обладать минимальной ценой, а потребитель заинтересован в приобретении продукции, полностью удовлетворяющей его потребностям с точки зрения качества и цены.

С конкуренцией неразрывно связана конкурентоспособность предприятия. Обычно под конкурентоспособностью предприятия понимают возможность эффективной хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка [11]. Иначе говоря, показатель конкурентоспособности для любого предприятия отражает совокупные итоги работы практически всех его подразделений, а также ее реакцию на изменение внешних факторов воздействия. При этом особо значимой является способность предприятии оперативно и адекватно реагировать на изменения в поведении покупателей (потребителей), их вкусов и предпочтений.

В рыночной системе хозяйствования данная экономическая категория является одной из ключевых, так как в ней выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности отдельных предприятий. Конкурентоспособность предприятия и его несостоятельность две полярные характеристики состояния хозяйствующего субъекта [6].

Наиболее полные определения конкурентоспособности предприятия приведены в работах [3, 7, 8, 11–13]. Например, автор [14] конкурентоспособность предприятия рассматривает "как совокупность, с одной стороны, характеристик самого предприятия, определяемую уровнем использования его научно-технического, производственного, кадрового потенциала, потенциала маркетинговых служб, реализуемым в процессе воспроизводства, а также, с другой, внешних по отношению к нему социально-экономических и организационных факторов (законодательные основы деятельности, финансово-кредитная, налоговая политика; тип и емкость рынка; характеристики конкурентов и т. д.), позволяющих предприятию создавать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна для потребителей, чем у конкурентов". В этом определении учитываются:

1) конкурентоспособность производимой на предприятии продукции;

2) способность предприятия производить и реализовывать такую продукцию;

3) наличие потенциала для совершенствования продукции;

4) возможности предприятий-конкурентов.

Понятие "конкурентоспособности предприятия", является центральным звеном в цепочке конкурентоспособности (рис. 1): продукция – предприятие – отрасль – страна (национальная экономика).

Под *конкурентоспособностью предприятия* следует, на наш взгляд, понимать его способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка. В этом случае конкурентоспособность определяется как показатель, система показателей – характеристик, присущих различным по масштабу сегментам рынка, с выделением для каждого из них оптимального критерия функционирования, определяющего условия конкуренции. Чтобы исключить противоречия между показателями в процессе оценки по разным критериям, необходимо разработать систему предпочтительности одних показателей другим. Обычно при этом выбираются

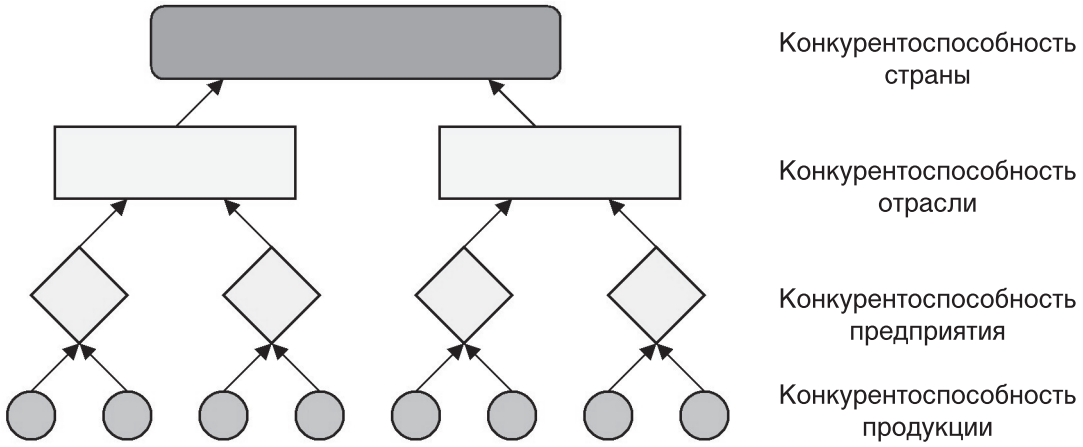


Рис. 1. Иерархия конкурентоспособности

внешний и внутренний критерии оптимальности. Локальный критерий дает представление об эффективности использования отдельных конкурентных позиций и их развития. Внешний – позволяет оценить эффективность конкурентоспособности с позиции самосохранения и дальнейшего развития предприятия. Внутренний критерий направлен на оценку вклада подразделений в повышение конкурентоспособности услуг. Глобальный является своеобразной целевой функцией, оценивающей полную конкурентоспособность предприятия и отдельных видов услуг, производимых им [10].

Любое современное предприятие представляет собой систему, состоящую из большого числа внутренних элементов, объединенных одной общей целью. Элементы этой системы в виде производственных подразделений (участков, цехов, служб, отделов и т. д.) и организационных структур построены и взаимодействуют между собой таким образом, что это позволяет им наилучшим образом решать поставленные перед ними конкретные задачи, обеспечивающие повышение конкурентоспособности. Таким образом, предприятие как единая система может быть конкурентоспособным только в том случае, когда все его подсистемы (структурные элементы) являются конкурентоспособными. Все структурные элементы предприятия принято называть внутренней средой.

Особенность внутренней среды предприятия состоит в том, что она, в отличие от внешней среды, находится под воздействием управляющей подсистемы (объекта управления) и в зависимости от изменения внешней среды может быть также изменена. Цель таких изменений состоит в том, чтобы с меньшими потерями предприятие могло противодействовать возникающим во внешней среде неблагоприятным условиям или наилучшим образом использовать создающиеся в ней благоприятные возможности.

Следует заметить, что конкурентоспособность предприятия является очень сложной категорией, которая зависит от множества факторов, действующих в рыночной экономике. Для ее обеспечения необходимо тщательное изучение этих факторов, их группировка и классификация, выявление приоритетных факторов.

Анализ широкого спектра научной литературы [1, 3, 6, 11–14 и др.] и проблем конкурентоспособности позволяет выявить факторы, влияющие на изменение конкурентоспособности промышленного предприятия с течением времени (рис. 2).

Рис. 2. Факторы конкурентоспособности предприятия

Успех или эффективность функционирования предприятия на рынке обеспечивается за счет большей степени соответствия, по сравнению с конкурентами, внутренних составляющих деятельности предприятия требования конкретного рынка с целью достижения желаемого конкурентного преимущества на нем.

Акцентируя внимание на содержательной стороне конкурентоспособности предприятия как характеристики многофакторной, представляется необходимым и целесообразным выявить и систематизировать факторы, определяющие такое экономическое явление как "конкурентоспособность предприятия".

Исходя из определений факторов как объективных постоянно действующих условий производственно-хозяйственной деятельности предприятий и социально-экономической жизни общества, которая может воздействовать на изменение уровня конкурентоспособности предприятия, отечественные и зарубежные авторы [2, 5, 7, 9 и др.] по проблемам конкурентоспособности выделяют различные по составу группы.

Наиболее фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предприятия было проведено в работах М. Портера, который разработал теорию конкурентного преимущества [8, 9]. Все факторы, определяющие конкурентные преимущества предприятия, ученый представляет в виде следующих групп:

1. Людские ресурсы – количество, квалификация и стоимость рабочей силы.

2. Физические ресурсы – количество, качество, доступность и стоимость участков, воды, полезных ископаемых, лесных ресурсов, источников гидроэлектроэнергии, климатические условия и географическое положение страны базирования предприятий.

3. Ресурсы знаний – сумма научной, технической, рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, а также сосредоточенной в академических университетах, в государственных НИИ, исследовательских лабораториях и др.

4. Денежные ресурсы – количество и стоимость капитала, который может быть использован на финансирование промышленности и отдельных предприятий.

5. Инфраструктура – тип, качество имеющейся инфраструктуры и плата за пользование ею, влияющая на характер конкуренции (сюда относят транспортные системы страны, систему связи, почтовые услуги, перевод платежей и средств из банка в банк внутри и за пределы страны, систему здравоохранения и культуры, жилой фонд и его привлекательность с точки зрения проживания и работы).

Для оценки факторов конкурентоспособности М. Портер предложил использовать модель "национального ромба" [8]. Ромб включает в себя следующие детерминанты: параметры факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.); условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.); родственные и поддерживающие отрасли; стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). При этом ромб рассматривается как система, элементы которой находятся в постоянном взаимодействии и взаимно усиливаются (рис. 3).

М. Портер приходит к выводу, что конкурентное преимущество предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынке во многом зависит от факторов, сформировавшихся в стране его базирования.

Ряд авторов все факторы, влияющие на конкурентоспособность, разделяет на две группы: внутренние и внешние [5, 11, 12]. Так, к внешним факторам они относят деятельность государственных структур, формирующих хозяйственную конъюнктуру, развитие родственных и поддерживающих отраслей, параметры спроса; к внутренним – деятельность руководства и аппаратное управление предприятия, систему технологического оснащения, сырье, материалы и полуфабрикаты, сбыт продукции. Такое разделение считается весьма общепринятым, что же касается состава внутренних факторов, которые представляют наибольший интерес, то необходимо отметить неполноту его представления, к примеру, не отмечены аспекты маркетинга, финансов.

На основании проведенных исследований систематизация факторов, определяющих уровень конкурентоспособности предприятий, может быть представлена следующим образом (табл. 1).

Исследуемые в анализе конкурентоспособности факторы могут быть также классифицированы и по другим признакам (табл. 2).

Так, по своей природе факторы подразделяются на природные, социально-экономические и производственно-экономические. Природные факторы оказывают большое влияние на конкурентоспособность в сельском хозяйстве, в лесном хозяйстве и других отраслях. Учет их влияния дает

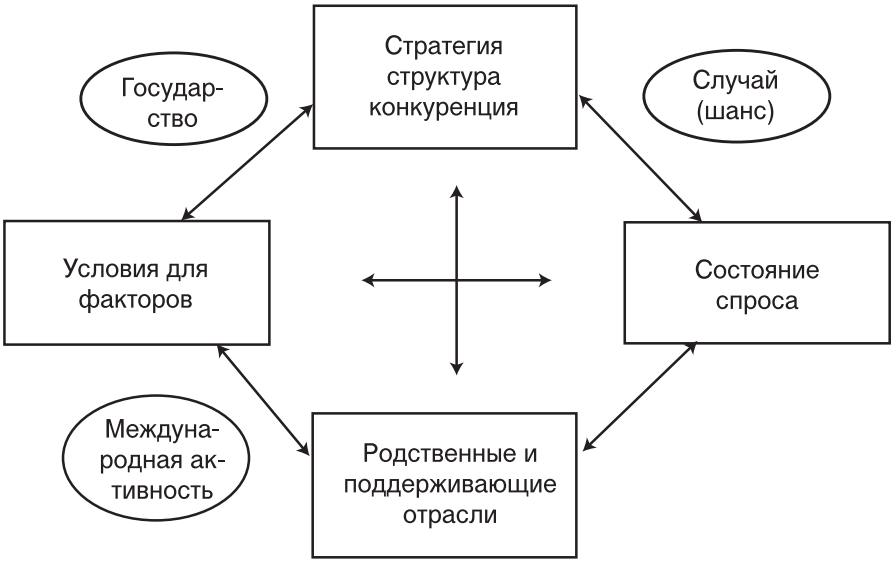


Рис. 3. Модель взаимодействия М. Портера

Таблица 1

Систематизация основных факторов конкурентоспособности предприятий

Основные факторы	Влияние факторов на уровень конкурентоспособности предприятия
Повышение качества продукции	- выпуск новых видов продукции; - повышения качества продукции; - разнообразие ассортимента; - рост объема продаж и массы прибыли; - улучшение финансового состояния предприятия; - укрепление имиджа предприятия.
Обновление техники и технологий	- использование передовых технологий и техники; - завоевание конкурентных преимуществ; - улучшение качества продукции; - расширение ассортимента; - снижение производственных затрат; - быстрая адаптация к требованиям рынка.
Преобразование системы менеджмента предприятия	- укрепление имиджа предприятия; - налаживание долговременных хозяйственных связей с поставщиками, потребителями и посредниками; - ускорение оборачиваемости финансовых средств; - усиление межотраслевого взаимодействия предприятия.
Материальное стимулирование персонала и улучшение условий труда	- повышение заработной платы и ее удельного веса в себестоимости продукции; - использование поощрительных мер, активизирующих персонал на внесение предложений по улучшению организации производства; - повышение культуры производства и улучшение условий труда и быта; - защита окружающей среды от вредных воздействий.
Использование методов стратегического маркетинга	- формирование спроса на продукции; - укрепление имиджа предприятия; - изучение потребительских предпочтений и быстрая реакция на изменение спроса.

Таблица 2

Классификация факторов конкурентоспособности предприятия

Признак классификации	Виды факторов
По отношению к предприятию	Внешние (внешней среды)
	Внутренние (внутренней среды)

Окончание табл. 2

Признак классификации	Виды факторов
По природе	Природные
	Социально-экономические
	Производственно-экономические
По степени воздействия	Основные
	Второстепенные
По степени влияния человеческого фактора	Объективные
	Субъективные
По распространенности	Общие
	Специфические
По интенсивности воздействия на конечный показатель	Постоянные
	Переменные
По характеру действия	Интенсивные
	Экстенсивные
По составу	Простые
	Сложные
По уровню соподчиненности	Первого уровня
	Второго уровня
	Третьего уровня

возможность точнее оценить результаты работы субъектов хозяйствования.

К социально-экономическим факторам относятся жилищные условия работников, организация оздоровительной работы на предприятиях с вредным производством, общий уровень подготовки кадров и др. Они способствуют более полному использованию производственных ресурсов предприятия и повышению эффективности его работы.

Производственно-экономические факторы определяют полноту и эффективность использования производственных ресурсов предприятия и конечные результаты его деятельности.

По степени воздействия на конкурентоспособность факторы делятся на основные и второстепенные. К основным относятся факторы, оказывающие решающее воздействие на результативный показатель. Второстепенными считаются те, которые не оказывают решающего воздействия на конкурентоспособность в сложившихся условиях. Необходимо отметить, что в зависимости от обстоятельств один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным. Умение выделить из всего множества факторов основные обеспечивает правильность выводов по результатам анализа.

Факторы подразделяются на объективные, не зависящие от воли и желаний людей, и субъективные, подверженные влиянию деятельности юридических и физических лиц.

По степени распространенности факторы делятся на общие и специфические. Общие факторы действуют во всех отраслях экономики. Специфические факторы действуют в пределах отдельной отрасли или конкретного предприятия.

В процессе работы организации одни факторы оказывают воздействие на изучаемый показатель непрерывно на протяжении всего времени. Такие факторы называются постоянными. Факторы, воздействие которых проявляется периодически, называются переменными (это, например, внедрение новой технологии, новых видов продукции).

Большое значение для оценки конкурентоспособности предприятий имеет деление факторов по характеру их действия на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с изменением количественных, а не качественных характеристик функционирования предприятия. В качестве примера можно привести увеличение объема производства продукции за счет увеличения числа рабочих. Интенсивные факторы характеризуют качественную сторону процесса производства. Примером может служить увеличение объема производства продукции за счет повышения уровня производительности труда.

Большинство изучаемых факторов по своему составу являются сложными, состоят из нескольких элементов. Однако есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные)

и простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

По уровню соподчиненности (иерархии) различают факторы первого, второго, третьего и последующего уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, влияющие на результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называют факторами второго уровня и т. д.

Таким образом, проведя анализ и систематизировав факторы конкурентоспособности, выделяемые различными авторами, можно сделать ряд выводов:

– общепринятым считается разделение факторов конкурентоспособности промышленного предприятия на внутренние и внешние. Исследование представленных подходов к определению внутренних факторов позволяет сделать вывод, что наиболее полно отражающими конкурентоспособность предприятия являются те факторы, которые основаны на детализации определенных функций (производство, сбыт, маркетинг, управление, финансы и т.д. В связи с этим такие подходы имеют универсальный характер и применимы к предприятиям любых отраслей;

– применительно к определенным отраслям состав и степень влияния факторов на конкурентоспособность предприятия может меняться, что обусловливается особенностями отрасли и сложившейся рыночной ситуацией. В реальных рыночных условиях состав и значимость факторов не остаются постоянными в долговременном периоде;

– с точки зрения управления конкурентоспособностью, исследователи подразделяют факторы конкурентоспособности предприятия на управляемые и неуправляемые. К управляемым относиться те, которые поддаются воздействию со стороны предприятия (внутренние факторы), неуправляемые (внешние) влияют на управляемые факторы и тем самым на конкурентоспособность предприятия.

Выделение и систематизация факторов конкурентоспособности – базовый момент в определении конкурентоспособности предприятия и основа для разработки методики по оценке конкурентоспособности и выявления возможных направлений ее повышения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Азоев Г.Л**. Конкуренция: анализ, ее стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.
2. **Ансофф И.** Стратегическое управление / Под ред. Л.И. Евенко. Пер. с англ. М.: Экономика. 1999.
3. **Баумгартен Л.В.** Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4 (48).
4. **Белобрагин В.Я**. Региональная экономика: проблемы качества М.: АСМС, 2001.
5. **Грузинов В.П**. Экономика предприятия: Учебное пособие. М.: “Банки и биржи”, ЮНИТИ, 1999.
6. **Жаров А.А**. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятия на основе инновационной деятельности. Владимир: ИД “Русская оценка”, 2004.
7. **Панарина Е.Н., Тимофеев В.И.** Научно-методические основы оценки и обеспечения конкурентоспособности предприятий. Пермь: ПГСХА, 2004.
8. **Портер М**. Конкуренция: Пер. с англ. М.: ИД “Вильямс”, 2000.
9. **Портер М**. Международная конкуренция. Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 2004.
10. **Спиридонов И.А**. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности России. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
11. **Фатхутдинов Р.А.** Управление конкурентоспособностью организации. М.: ЭКСМО, 2004.
12. **Фатхутдинов Р. А**. Менеджмент конкурентоспособности товара. М.: АО Бизнес-школа “Интел-синтез”, 1995. 55с.
13. **Тихонов Р.М.** Конкурентоспособность промышленной продукции. М.: Издательство стандартов, 1985. 176 с.
14. **Яшин Н.С.** Исследование конкурентоспособности промышленного предприятия: методология и опыт. Дис. д-ра экон. наук / Н.С. Яшин. Саратов, 1997.

УДК 658.8.012

Васильева В.В.

Анализ факторов внешней среды торговых организаций в условиях экономической нестабильности

С активным развитием системного подхода в 50-х годах двадцатого столетия, позволившего рассматривать любую организацию как единую целостную систему, находящуюся в непрерывном взаимодействии с внешним миром, в научном менеджменте постоянно ведутся разработки по исследованию факторов окружающей среды, воздействующих на деятельность организаций в различных ситуационных условиях. В большинстве исследований окружающую среду подразделяют на внешнюю и внутреннюю. Исследования элементов внешней и внутренней среды проводятся, как правило, на основе системного подхода с разной степенью их детализации. К настоящему времени в научном менеджменте накоплены разнообразные методики и инструментарий для оценки степени влияния тех или иных факторов среды на деятельность организаций.

Вместе с тем следует отметить, что, в значительной мере, факторы среды и степень их воздействия на эволюцию организаций формируются под действием экономических законов развития общества и законотворческой деятельности государства на определенных этапах развития общества. Так, в настоящее время на развитие потребительского рынка в странах Европы и США существенное влияние оказывают законы глобализации экономики, что, в свою очередь, заставляет перестраивать внутреннюю экономику отдельных стран, защищая ее с помощью внутригосударственной системы законодательства. При этом, в законодательстве ряда государств предусматриваются достаточно жесткие протекционистские меры против проникновения на внутренний рынок товаров из других стран. Отсюда – состояние и действие внутренних законов регулирует степень воздействия факторов среды на развитие организаций.

Для динамичного развития организаций существенное значение имеют те условия, которые создают насыщенный рынок товаров и услуг, как по количеству, так и по качеству, и формируют соответствующий уровень доходов населения, позволяющий непрерывно удовлетворять растущий спрос на товары и услуги.

Основную информацию об условиях, создающих объективные предпосылки для развития внутренней торговли, дает анализ развития сложившегося в России потребительского рынка. Исследование внутреннего потребительского рынка России показало, что основные элементы рынка товаров и услуг существенно регулируются государством с тем, чтобы повысить социальную ответственность участников рынка перед обществом.

Вместе с тем нам представляется, что государственная политика в области регулирования потребительского рынка является недостаточно эффективной. Это проявляется в том, что еще не преодолен спад промышленного и сельскохозяйственного производства в сравнении с дореформенным периодом. Так, объемы производства по отрасли машиностроения в дореформенном 1990 году превышали уровень 2006 года на 46 %, среднегодовое производство зерна в дореформенный период превышало объемы последних шести лет (2001–2006 гг.) на 33 %, скота и птицы на убой в настоящее время производится вдвое меньше, чем в 1990 году, молока производится всего 55 % от уровня 1990 года и т.п. Утрачен ряд важных отраслей народного хозяйства. Усилилось социальное расслоение населения [2].

В то же время, по данным Минэкономразвития, на долю розничной торговли приходится 21 процент ВВП, отрасль обгоняет рост экономики в 2 раза. По оценкам экспертов, оборот потребительского рынка России составляет около 220 миллиардов долларов [4].

Торговля в настоящее время является одной из наиболее динамично развивающихся и бюджетообразующих отраслей экономики. Эта отрасль продолжает на протяжении нескольких лет оставаться одним из главных локомотивов роста экономики страны.

Начиная с 2000 года оборот розничной торговли характеризуется устойчиво высокими темпами роста. В 2004 году на потребительском рынке произошло увеличение розничных продаж. Накопленная населением в предыдущие годы денежная наличность была направлена на покупку товаров

и потребление платных услуг. Это способствовало резкому росту розничного товарооборота, который в 2004 году увеличился на 13,3 %, значительно опережая рост реальных денежных доходов населения (10,4 процента). В 2005 году рост оборота розничной торговли по сравнению с 2004 годом несколько замедлился, но сохранился на достаточно высоком уровне – 12,8 процента. 2006 год не стал исключением, и рост оборота розничной торговли составил 13 процентов [2].

Динамика оборота розничной торговли и общественного питания по России за 2001-2006 годы представлена в табл. 1 [4].

Значительному росту объемов оборота розничной торговли способствовало замедление роста уровня цен на потребительские товары. Влияние цен на наращивание объемов розничного оборота по продовольственным и непродовольственным товарам было равнонаправленным. Цены на продовольственные товары снижались медленнее, чем на непродовольственные товары.

В 2004 году тенденция замедления роста цен на продовольственные товары изменилась. На общем фоне торможения инфляции рост цен на продукты питания ускорился и составил в 2004 году 12,3 %, что на 1,9 процентных пункта выше, чем в 2003 году. Ускорение произошло за счет роста цен на сельскохозяйственную продукцию, особенно на зерновые культуры и изделия из них, продукцию животноводства, в том числе и из-за сокращения импорта мяса и мясопродуктов. В 2005 и 2006 годах рост цен на продовольственные товары вновь замедлился (2005 год – 9,6 %, 2006 год – 8,7 процента).

Начиная с 2000 года темпы прироста цен на непродовольственные товары резко замедлились. Так, если в 2001 году прирост цен на товары длительного пользования составлял 12,7 %, то в 2005 году только 6,4 процента. Тенденция замедления роста цен на непродовольственные товары характерна и для 2006 года. Рост цен на них в 2006 году составил 6 % при общей динамике потребительских цен 9 процентов [2].

Увеличение реальных располагаемых доходов населения и замедление роста цен на товары обусловило не только рост оборота розничной торговли, но и создало условия для позитивных изменений в его структуре. Более низкая инфляция на непродовольственные товары, чем на продукты питания, способствовала тому, что продажа этих товаров продолжает развиваться более динамично.

До 2000 года основной вклад в увеличение розничного товарооборота вносило наращивание продаж продовольственных товаров. Это было обусловлено растущим предложением продуктов питания отечественными производителями и сближением цен на отечественные и импортные продукты. С ростом доходов населения ускорился рост продаж непродовольственных товаров, что было связано также и с резким замедлением темпов прироста цен на них и, соответственно, переключением спроса населения на более качественные и престижные товары, а также наращиванием объемов продаж сложно-технических изделий, товаров бытового и хозяйственного назначения. В меньшей степени это касается предметов одежды и обуви. Однако в 2002 и 2003 годах произошло торможение роста оборота как продовольственных, так и непродовольственных товаров (среднегодовой прирост составил соответственно 8,9 % и 9,1 %), несмотря на резкий рост реальных располагаемых денежных доходов населения (в среднем за год на 13 %), и переключение спроса населения на приобретение недвижимости и покупку валюты. В дальнейшем тенденции опережающего роста оборота непродовольственных товаров продолжились, и в период с 2004 по 2006 год его среднегодовой прирост составил 15,1 %, тогда как продовольственных товаров лишь 10,8 процента [4].

Объем оборота розничной торговли продуктами питания во многом определяется возможностями сельского хозяйства, уровнем развития пищевой промышленности, объемами и структурой импортных поступлений, ростом доходов населения, динамикой цен.

Таблица 1

Динамика оборота розничной торговли и общественного питания (в % к предыдущему году)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2000=100
Оборот розничной торговли	**11,0**	**9,3**	**8,8**	**13,0**	**12,8**	**13,0**	**190,6**
Продовольственные товары	7,6	10,1	7,7	11,4	10,8	10,2	173,5
Непродовольственные товары	13,9	8,6	9,7	15,1	14,7	15,6	207,1
Оборот общественного питания	**8,6**	**6,3**	**6,3**	**11,1**	**11,5**	**11,4**	**169,3**

В последние годы отечественные и иностранные инвесторы активно развивают торговые сети разного формата (от дискаунтеров до гипермаркетов), осуществляют экспансию во всех регионах страны. В ближайшее время эта тенденция сохранится. По оценке экспертов, торговые сети уже контролируют более 15 % (в крупных городах – до 50 %) внутреннего рынка.

В настоящее время компании становятся из локальных торговых сетей федеральными, превращаясь в общенациональные бренды, во многом определяя развитие всей отрасли торговли. Лидерами по созданию и развитию сетевой торговли в регионах в 2005 году стали такие торговые сети, как "Магнит" (магазины присутствуют в 44 регионах), "Патэрсон" (19 регионов), "Перекресток" (17 регионов), "Пятерочка" (17 регионов), "Metro" (14 регионов).

Тенденция роста сетевой торговли создает дополнительные возможности расширения рынка и дает значительный положительный эффект. Повышается прозрачность торговых операций, выход товарооборота из тени увеличивает налоговые поступления, внедряются современные технологии. Для производителей появляются возможности увеличения объемов реализации произведенных товаров и расширяется география сбыта. Сетевая торговля способствует развитию конкуренции, стимулирует производителей повышать качество продаваемых товаров [1].

Российские розничные сети в условиях жесткой конкуренции на потребительском рынке стремятся приблизить уровень обслуживания к западноевропейским стандартам, расширяют торговый ассортимент, обеспечивая максимальный комфорт для покупателя, который мог бы приобрести все необходимые ему товары в одном месте.

Существующая доля современных форматов в России низка по сравнению с развитыми рынками. В Германии, в одной из стран с полностью сформированным рынком розничной торговли, доля современных форматов составляет 90 процентов. Рост доли современных форматов магазинов в России – путь повышения эффективности розничного сектора, который уже прошли многие развитые рынки мира.

Прочное место в торговле занимает малый бизнес. Следует отметить, что сфера торговли лидирует как по количеству предприятий малого бизнеса, так и по доле их объемов в общем обороте и на протяжении нескольких лет сохраняется положительная динамика основных показателей развития малого предпринимательства в этой отрасли. Число малых предприятий оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования на конец 2006 г. составляла более 463,9 тыс. организаций, или 45,0 % от общего числа организаций по всем отраслям экономики, и оборот этих предприятий составлял 6387,4 млн. рублей (72,9 % оборота всех предприятий). Численность работающих на малых предприятиях в торговле составляет 2931,4 тыс. человек (31,4 % от общей численности). Малые предприятия формируют 23 % оборота розничной торговли, индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в стационарной торговой сети, составляют более 25 процентов.

Потребительский рынок страны отличается также высокой долей частной собственности. Так, в 2005 году в негосударственном секторе формировалось 97,8 % оборота розничной торговли, в том числе в частном – 86,3 процента [2].

С 2002 года отрасль "Торговля" стала лидером по привлечению иностранных инвестиций, обогнав "Промышленность". Это, по существу, опровергает мнение о том, что иностранцев интересует в России прежде всего топливно-энергетический комплекс. На сегодняшний день торговля выглядит чрезвычайно привлекательной для иностранных инвесторов и объем инвестиций, поступивших от них с 2003 по 2005 год, увеличился в 1,9 раза (в целом по отраслям экономики – в 1,8 раза) [4].

Вместе с тем, отношения между бизнесом в сфере торговли и государством остаются неурегулированными. Это существенно затрудняет управление стратегическим развитием торговых организаций. Для укрепления организационно-правовых отношений в области регулирования торговли представляется необходимым:

- обеспечить четкое разграничение полномочий органов власти федерального, регионального и местного уровня в области регулирования торговли;
- сформировать научно-обоснованную классификацию видов и форм торговых организаций, а также типов предприятий;
- выработать систему методов государственного содействия развитию различных форм торговли;
- решить вопрос об упрощении государственной регистрации вновь создаваемых предприятий, в том числе по месту их размещения;
- утвердить новую систему статистического учета в сфере торговли;

• укрепить правовые основы договорной работы, в том числе на основе заключения длительных организационных договоров между оптовыми и розничными субъектами торговли.

На данном этапе развития, на наш взгляд, ключевой должна стать мобилизационно-восстановительная программа развития экономики страны на долгосрочной основе. В сфере потребительского рынка давно требуют решения проблемы регулирования отношений между государством и бизнесом исходя из современных направлений развития экономики. Прежде всего, необходимо решить вопросы разграничения полномочий органов власти федерального, регионального и местного уровня в регулировании потребительского рынка, обеспечить четкое правовое и нормативное регулирование различных сфер деятельности участников потребительского рынка, установить нормы государственной политики в развитии потребительского рынка.

Безусловно, отношения между бизнесом и государством в области потребительского рынка должны быть отражены в специальном законе. На сегодняшний момент единого документа прямого действия, который бы регулировал торговлю и потребительский рынок, нет. Помимо закона о защите прав потребителей и указа президента о свободной торговле, подписанного в 1992 году, эту сферу регулирует еще порядка 600 подзаконных актов.

Практика применения нормативных актов показывает, что для них характерны определенные недостатки. Во-первых, трудность поиска необходимой нормы для практического применения. Это связано с несовершенством информационных баз, предоставляемых как на бумажных, так и на электронных носителях. Во-вторых, устаревание правовых норм. Это подтверждается тем, что в информационных базах до сих пор присутствуют нормы 50-х, 60-х, 70-х годов, не отмененные полностью или частично, а потому – входящие в действующее законодательство. В-третьих, противоречивость и расплывчатость отдельных норм, что затрудняет их применение. Эти недостатки наносят существенный вред деятельности организаций, особенно в условиях недостаточной экономической и правовой грамотности участников управленческих отношений.

Баланс интересов крупных и малых предпринимателей в области торговли решило установить Минэкономразвития, разработав концепцию законопроекта “Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ”. Предполагается, что новый закон будет регулировать правоотношения, возникающие при организации торговой деятельности, и определит порядок контроля этой деятельности.

Закон обозначит содержание таких понятий, как торговая деятельность, торговое предприятие и формы торговой деятельности – оптовая и розничная. Отдельно в нем будет регламентирована торговая деятельность без создания предприятия торговли: продажа товаров с доставкой, сетевой маркетинг, продажа с помощью автоматов.

Многие эксперты считают, что отсутствие четко выраженной и закрепленной в законодательном акте позиции государства, определяющей пределы своего вмешательства в хозяйственную деятельность участников рынка, порождает многочисленные проблемы. В частности, малый бизнес беспокоит вытеснение их с рынка крупными торговыми сетями.

Таким образом, законодательное регулирование управленческих отношений в системах потребительского рынка позволит организациям правомерно обращать внешние условия окружающей среды в свою пользу и, тем самым, достигать эффективного и устойчивого развития.

Наряду с этим, решающее значение в развитии любой торговой организации имеет формирование внутренней системы развития, позволяющей не только выжить в нестабильной социально-экономической среде, но и управлять происходящими изменениями. Рассмотрим, далее, факторы, которые обуславливают необходимость управления организационными изменениями в торговых системах [1].

Развитие торговых систем проходит под влиянием бесчисленного множества факторов. Их можно сгруппировать в три обособленных блока:

1-й блок: институциональные факторы. В него входят элементы государственного регулирования деятельности организаций на основе законов РФ, указов Президента РФ, законов и законодательных актов региональных и местных органов власти, постановлений правительства РФ, нормативных и правовых актов государственных органов.

2-й блок: контролируемые факторы внутреннего развития торговых организаций. В этот блок входят такие ключевые группы факторов, как: факторы предложения, факторы спроса, факторы конкуренции, организационные факторы, экономические факторы.

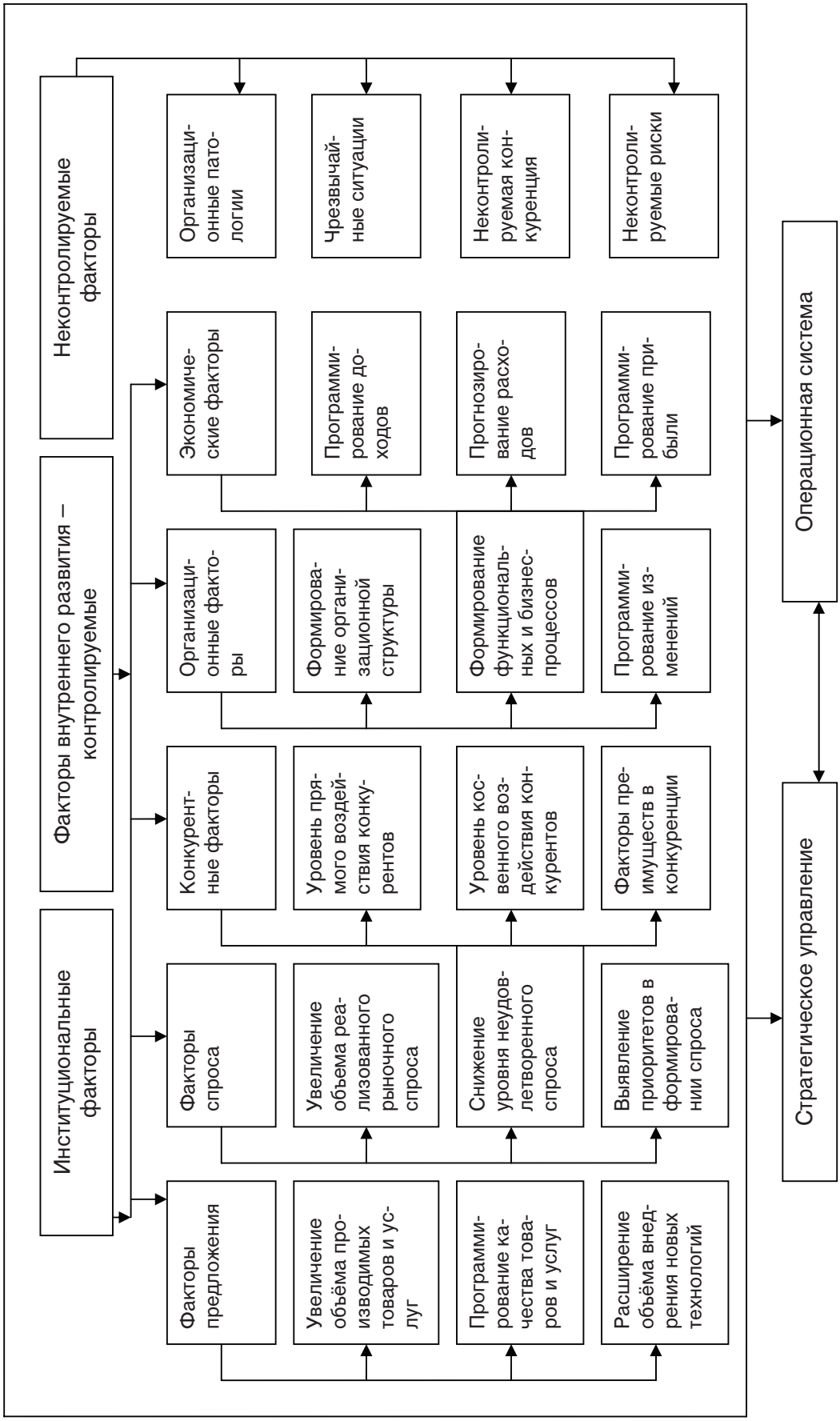


Рис. 1. Состав факторов, обусловливающих функционирование торговой системы

3-й блок: неконтролируемые факторы. Этот блок включает группы факторов, которые не могут управляться организацией. К ним относятся организационные патологии, чрезвычайные ситуации, неконтролируемая конкуренция, неконтролируемые риски.

Состав факторов в комплексе влияет на формирование операционной системы организации и стратегию ее развития. Нами предложена группировка факторов, обусловливающих функционирование торговой системы, независимо от ее вида и назначения. Она представлена на рис. 1.

Первый блок факторов – институциональные факторы – рассмотрен нами и отразил как позитивное, так и негативное их влияние на развитие торговых систем.

Второй блок факторов – контролируемые факторы внутреннего развития – является определяющим в управлении торговыми организациями. Он позволяет преломить конкретное проявление каждого фактора к специфике организации и получить достоверную информацию как о позитивном характере развития, так и проблемных сторонах развития, и использовать полученные данные для программирования необходимых изменений.

Под организационными патологиями понимают причины устойчивого целенедостижения организаций [3]. Причин образования патологий множество. К ним относится, например, устойчивая нереализуемость решений, раздувание штатов, автаркия (замкнутость) подразделений бюрократия, неуправляемость, бессубъектность, конфликт, сговор, дублирование функций, подавление развития, демотивирующий стиль руководства и т.п. Чрезвычайные ситуации возникают в результате выполнения не предусмотренных в обычной деятельности дел и могут оказывать отрицательное воздействие на деятельность организации.

Неконтролируемая конкуренция основывается на использовании ложной информации и рекламы, сговора на торгах, копирования товаров, нарушениях стандартов. Она ведет к хищническому поведению отдельных организаций на рынке, в том числе в зоне деятельности каждой отдельной торговой организации.

Неконтролируемые риски могут быть связаны с разрушительными природными явлениями, политическими рисками (военные действия, национализация, конфискация, эмбарго), с порчей или утратой имущества, с ожидаемым неблагополучием при неуспехе в деятельности, с небрежным выполнением ряда хозяйственных операций.

Неконтролируемые факторы должны находиться в поле зрения специальной службы, например, безопасности, или отдельного должностного лица – специалиста по рискам. Их задачей является, по возможности, своевременное предупреждение событий и выработка мобилизационных норм поведения в случае наступления неконтролируемого события.

Изложенный подход к рассмотрению системы факторов, воздействующих на хозяйственное поведение торговой организации, позволяет своевременно выявить проблемы развития и разрабатывать программы управления организационными изменениями.

Таким образом, в результате рассмотрения вопросов формирования среды развития торговых организаций в современных условиях и обоснования необходимости в организационных преобразованиях, нами сделаны следующие выводы и предложения:

- основная масса факторов, обуславливающих среду развития организаций в сфере торговли определяется государственной политикой и соответствующей ей системой правоотношений между государством и бизнесом;
- закономерности развития организаций в значительной степени зависят от устойчивости и надежности достигнутой социально-экономической системы развития общества;
- развитие торговых организаций в сфере потребительского рынка тормозится неурегулированностью отношений между государством и бизнесом, проявляющейся в отсутствии прямого законодательства по регулированию правоотношений в сфере розничной и оптовой торговли;
- на среду развития торговых организаций влияет несовершенство правовых актов государственного регулирования социальных и экономических отношений в сфере потребительского рынка Российской Федерации;
- сложившиеся тенденции в развитии потребительского рынка РФ в целом обеспечивают стабильность в снабжении населения продовольствием и товарами народного потребления, однако качественный состав предложения товаров и услуг отстает от спроса населения;
- систематизация факторов, обуславливающая необходимость управления внутренними изменениями в торговых системах показала, что влияние факторов является сильным и разносторонним и вызывает необходимость создания непрерывной системы управления организационными изменениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Курочкина А.А., Слатвинский В.Н.** Управление организационными изменениями на предприятиях оптовой торговли: Монография. СПб.: Изд-во ГОУ ВПО СПбГУЭФ, 2008.

2. Россия в цифрах: Российский статистический ежегодник / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. М: ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2003. 2007.

3. **Широкова Г.В.** Управление организационными изменениями: СПб.: Издат. дом С.-Петерб. Гос. Ун-та, 2005.

4. Экономика России: итоги и перспективы роста. М.: Минэкономразвития РФ, 2007.

УДК 330.322.54

Яковлева Е.А.

Анализ методов и подходов к оценке эффективности инноваций

В настоящее время актуальной является проблема обоснования экономической эффективности (ЭЭ) инвестиций при отборе инновационных проектов для их дальнейшей реализации. Инновационные проекты обладают специфическими признаками, которые отличают их от других, коммерческих проектов, что затрудняет практическое решение данной задачи. Одними из важнейших отличительных признаков инвестиций в инновационные проекты (ИИП) являются следующие:

1. Неопределенность (случайных характер) получения ожидаемых результатов реализации ИИП (или незначительная вероятность получения ожидаемых результатов).

2. Для ряда инновационных проектов – большая длительность цикла реализации проекта и сомнительная возможность достижения приемлемой окупаемости затрат, оцениваемыми традиционными подходами.

3. Значительная величина инвестиционных затрат (в НИОКР, интеллектуальную собственность), существенная доля которых приходится на конечные этапы цикла выполнения проекта, в сочетании с высокой вероятностью получения отрицательного результата на этих этапах.

4. “Мультипликативный характер” экономического эффекта, получаемого на последних этапах реализации инновационных проектов, что позволяет, в случае успешного завершения проекта, достичь окупаемости всех капитальных затрат предшествующих этапов.

5. Отсутствие задач в методологии оценки инноваций, адекватных указанным выше особенностям, а также соответствующего им инструментария анализа ЭЭ капитальных вложений применительно к инновациям диктуют необходимость использования для обоснования эффективности инноваций критериев и методов, применяемых для обоснования “обычных” коммерческих инвестиционных проектов, что отрицательно сказывается на параметрах ЭЭ инноваций.

Учитывая указанные выше особенности, в качестве основных общих принципов осуществления инновационной деятельности можно выделить следующие:

• В процессе разработки и реализации ИИП необходимо обеспечить системность подхода к оценке, анализу и управлению: сочетать научно-технологический анализ с коммерческим, финансово-экономическим, социальным, чтобы обеспечить комплексность подхода к их выбору и осуществлению.

• При разработке и экспертизе инвестиционных проектов в инновационную деятельность потоки инновационной продукции, полученной в результате реализации ИИП, как и потоки используемых в проекте разнообразных ресурсов, должны быть представлены в виде потоков денежных средств (так называемый принцип денежных потоков).

• При оценке эффективности ИИП сопоставление затрат и результатов необходимо проводить с учетом изменения ценности денег во времени, мультипликативного эффекта инноваций, вероятностных величин денежных потоков, поправок к определению ставке (норме) дисконта и самой процедуре дисконтирования (сроки, условия, параметры). При осуществлении ИИП принципиально учитывать неопределенность и риски, связанные с реализацией проекта, через саму величину ставки дисконтирования и через поправки к ней с учетом динамики развития проекта и жизненного цикла нововведения.

Системный подход к оценке и управлению ИИП предполагает рассмотрение и анализ на предыинвестиционной стадии альтернативных вариантов инвестиционных решений. Анализ альтернатив обеспечивает высокую экономическую эффективность (ЭЭ) ИИП, что чрезвычайно важно ввиду высокой цены ошибок в инвестиционных решениях, которые обнаруживаются уже на эксплуатационной стадии ИИП.

Известная концепция временной стоимости денежных средств является основополагающей в практике оценки ЭЭ инноваций и должна базироваться на следующих положениях, учитывающих особенности инноваций:

1. **Оценку ЭЭ инвестируемого капитала (ИК) в** ИИП следует проводить путем соотнесения денежных потоков (ДП), которые генерируются ИИП, и ресурсов, направленных в инвестирование ИИП (что представляет собой в большинстве случаев затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы или НИОКР, нематериальные активы, интеллектуальную собственность). ИИП признается эффективным, если обеспечивается возврат приведенной первоначальной инвестированной суммы денежных средств на НИОКР и при этом соблюдается условие требуемой доходности для инвесторов, предоставивших капитал, или, другой подход, приведенная стоимость инновационной компании, реализующей ИИП, должна быть больше приведенной суммы инвестиций в НИОКР или экономическая добавленная стоимость больше нуля.

2. **В ИИП инвестируемый в НИОКР капитал,** равно как и ДП, генерируемые ИИП, приводятся не только к моменту оценки (настоящему времени), но и к определенному расчетному году (который, как правило, предшествует началу серийного производства в ИИП). В процедуре дисконтирования за расчетный год можно принимать:

- первый год вложения средств в создание ИИП или нововведения (стадия НИОКР);
- год ввода в эксплуатацию нововведения (основных фондов, ИИП), или так называемый нулевой год;
- год, предшествующий освоению проектной мощности инновационного предприятия или выхода на стабильный режим выпуска инновационной продукции, применения инновационных методов управления и т.д.;
- последний год использования ИИП (используется чаще для проверки и контроля основных экономических параметров ИИП).

Вместе с тем проведение уточняющих расчетов ЭЭ НИОКР и результатов ИИП может осуществляться как от начала расчетного года (от начала шага расчета), так и от конца расчетного года (от конца шага расчета).

3. **Дисконтирование ДП инвестиций в НИОКР,** в капитальные вложения и ДП, генерируемые ИИП, следует производить по различным ставкам дисконтирования.

При этом ставки могут быть традиционно определены в зависимости от условий и особенностей инвестирования и реализации ИИП, отрасли, страны.

Ставка дисконтирования определяется структурой инвестиций в НИОКР и стоимостью отдельных составляющих ИК, учитывает меняющуюся стоимость капитала (например, посредством WACC) по годам функционирования ИИП.

Возможно использование различных ставок дисконтирования для отрицательных и положительных ДП – например, использование меняющейся (уменьшающейся) ставки дисконта будет свидетельствовать о совершенствовании государственного управления инновационной экономикой (в будущем), сокращением сферы получения чрезмерно высоких доходов на вложенный капитал. Так проведение оценки ЭЭ ИИП возможно осуществлять с постепенно снижающейся нормой дисконтирования в соответствии с принципом нейтрализации избыточных доходов.

4. **Оценка и анализ ЭЭ инноваций предусматривает** использование двух известных функций сложного процента: механизм наращения затрат на НИОКР и результатов, осуществляемых и получаемых до начала расчетного года, путем умножения на коэффициент наращивания (первая функция сложного процента), а после расчетного года – на коэффициент дисконтирования (четвертая функция сложного процента).

5. **Учет инфляции в расчетах по дисконтированию** ДП может быть осуществлен одним из следующих способов:

- Дефлированием ДП до осуществления дисконтирования, то есть путем моделирования денежных потоков с учетом инфляции по периодам проекта, например, с поправкой сумм на инфляционный коэффициент;
- Учетом инфляционной составляющей в расчете ставки дисконтирования.

6. **Сравнение двух ИИП с различными уровнями** риска следует проводить с использованием разных норм дисконта.

7. **Учет жизненного цикла нововведения (ИИП** или инновационной компании, технологии и т. д.). В общем случае, предлагая использование в оценке ЭЭ ИИП жизненного цикла инновации, можно определить сценарии развития будущих данных о динамике масштаба производства и сбыта, прибыльности на ближайшую перспективу (это отражается в величине и периодичности ДП). Построение кривой жизненного цикла инновации способно улучшить планирование длительности фазы инновационного процесса для перспективного товара; длительности фазы инновационного процесса товара-аналога, в том случае, если данные по проектируемому товару отсутствуют; осуществлять прогноз сбыта товара-новинки в динамике на ближайшие годы; определить точку перехода с одной модели на другую при устаревании инновации (и требуемые капиталовложения).

Суть всех указанных положений оценки ЭЭ ИИП также базируется на следующей известной схеме: инвестиции в ИИП признаются экономически эффективными, если ДП, генерируемые ИИП в будущем, достаточны для возврата приведенной суммы капиталовложений в НИОКР и обеспечивают требуемую отдачу на вложенный капитал, что и заложено в критериях ЭЭ традиционных методов эффективности инвестиций.

Для оценки ИИП применяемые методы также можно подразделить на три группы:

1. Динамические методы, основанные на принципе дисконтирования ДП, то есть учитывающие различную ценность денежных средств во времени: чистая приведенная стоимость (NPV); внутренняя норма доходности (IRR); модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR); индекс прибыльности (PI); динамический срок окупаемости (DPBP).

2. Статические методы, не учитывающие разную ценность денег во времени – простой срок окупаемости (PBP) и бухгалтерская норма доходности (ARR).

3. Специальные (использующие так называемый стоимостной подход к определению рыночной стоимости будущих инноваций (инновационной компании) и вероятностные (ожидаемые) оценки будущих ДП):

- OPT – методы теории оценки опционов;
- EVA – методы, базирующиеся на экономической добавленной стоимости;
- EBO – модель Эдвардса-Белла-Ольсона, основанная на оценке чистых активов и добавленной экономической стоимости будущих нематериальных активов;
- Метод венчурного капитала, оценивающий будущую стоимость инновационной компании.
- Индексы предпочтительности (служат для выбора альтернатив).

В соответствии с общепринятыми стандартами инвестиционного проектирования, инвестирование в ИИП признается целесообразным, если показатель NPV>0, MIRR>WACC, IRR>WACC.

Для того чтобы не допустить ошибки в расчете показателей ЭЭ, сформулируем принцип согласования процедуры прогноза ДП и расчетной ставки дисконта. Суть принципа состоит в том, что прогноз ДП и оценка стоимости капитала, принимаемая в качестве показателя ставки дисконтирования, должны быть согласованы единым алгоритмом расчета.

В соответствии с этим, при расчете ДП финансовые издержки (процентные платежи) должны нивелироваться, если в качестве стоимости капитала принимается взвешенная средняя стоимость капитала (WACC). Целесообразно выделить два подхода к оценке эффективности ИИП. Первый подход – традиционный, в рамках которого оценивается эффективность всего совокупного ИК ИИП. Второй подход оценивает эффективность использования собственного капитала инвестора и, потому, будет называться методом собственного капитала. На рис. 1 показаны характерные отли-

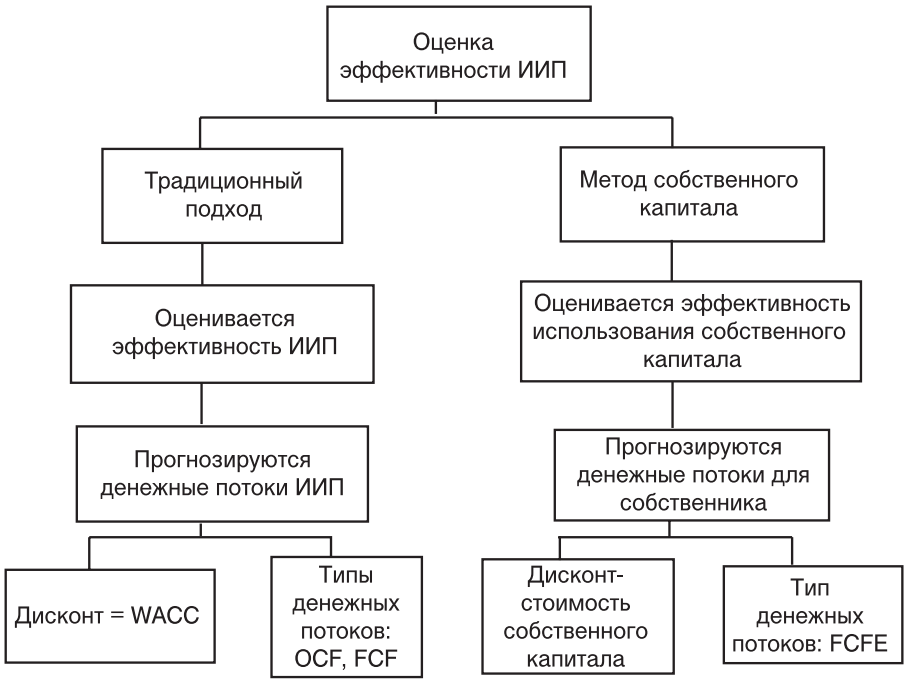


Рис. 1. Два подхода к оценке эффективности ИИП

чия рассматриваемых подходов. В первом случае оцениваются ДП проекта и сравниваются с общей суммой капиталовложений в инновации, во втором случае используются ДП, доступные только для собственника (после погашения обязательств по полученным кредитам), и сопоставляются с суммой собственного капитала, используемого для финансирования ИИП. Следует подчеркнуть, что отмеченные различия не являются принципиальными с точки зрения оценки результативности ИИП в величине операционной прибыли и инвестированного капитала. Речь идет о согласовании схемы пересчета операционной прибыли в денежный поток, с одной стороны, и расчетной ставки дисконта – с другой. В обоих методах для расчета ДП можно принять прибыль до начисления амортизации, процентов и корпоративного налога (EBITDA). Инвестированный капитал в ИИП должен быть определен с учетом капитализации затрат на НИОКР, лизинговые операции.

Наряду с проблемой прогнозирования ДП при оценке стоимости инноваций и инвестиций возникает и проблема обоснованного выбора ставки дисконтирования. В экономическом смысле это требуемая ставка доходности по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Ставка дисконтирования является экзогенно задаваемым экономическим нормативом и выступает ключевым фактором концепции дисконтирования стоимости. Корректный выбор ставки дисконтирования имеет существенное влияние на показатели ЭЭ оцениваемого ИИП (таких как NPV, IRR, MIRR, PBP и др.). Связано это с высокой чувствительностью результата расчетов от величины ставки дисконта. Проведенные исследования показали, что, если период срока проекта составляет порядка десяти лет, то 1 % увеличения ставки дисконтирования уменьшает текущую стоимость на 9–10 %. Чем выше норма дисконтирования, тем в большей мере отражается на результатах такой фактор, как время – более отдалённые платежи оказывают всё меньшее влияние на современную величину денежного потока NPV. Таким образом, получаемые современные величины ДП от капитальных вложений и НИОКР являются условными характеристиками и в существенной мере зависят от принятой ставки дисконтирования.

Существует множество подходов для определения ставки дисконтирования, которые применяются в зависимости от того, какая из составляющих инвестированного капитала анализируется. Если оценивается цена собственного капитала предпочтение (по убыванию) отдают модели CAPM (оценки стоимости капитальных активов), методу кумулятивного построения и экспертным методам; при оценке стоимости всего инновационного предприятия или ИИП – метод расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

В табл. 1 приведены формулы оценки стоимости (обслуживания) отдельных ее составляющих с помощью различных подходов [1, 2, 4]:

Таблица 1

Методы оценки стоимости отдельных составляющих капитала компании при расчете WACC

Составляющая WACC	Расчетная формула Примечание
k_e – цена собственного капитала (нераспределенной прибыли и акций)	Модель ценообразования капитальных активов (CAPM) : $k_e = k_{rf} + E[(k_m - k_{rf})] * \beta_e + \xi$, Где E[] – ожидаемое значение от $\left[(k_m - k_{rf})\right]$; k_{rf} – доходность безрискового актива; k_m – ожидаемая средняя доходность по фондовому рынку; β – коэффициент риска, показывает уровень изменчивости доходности актива по отношению к движению рынка (среднерыночной доходности)..ξ – доп. экспертная составляющая
	Модель постоянного роста (модель Гордона): $k_e = {Div_1}/{P} + g$, где Div_1 – величина дивидендов, P – цена акции; g – рост.
	Модель Модильяни-Миллера: $k_E = \rho + (1-T)(\rho - k_D)\frac{D}{E}$, где ρ – ставка дисконтирования для предприятия финансируемого исключительно с помощью собственных средств и идентичного с данным проектом риском

Окончание табл. 1

Составляющая WACC	Расчетная формула Примечание
k_e – цена собственного капитала (нераспределенной прибыли и акций)	Модель фондового мультипликатора (P/E ratio): $k_e = EPS_1/P$, где EPS – прибыль на акцию: $EPS_1 = \frac{EPS_0}{(1+g_{EPS})}$
k_d - цена заемного капитала	облигации k_d =текущая доходность с учетом затрат на эмиссию
	Кредит k_d = %D*(1–T), если % R*1.1 по кредиторской задолженности: – по зарплате k_d = 0; – перед бюджетом и поставщиками k_d = стоимости доступных альтернативных источников. R – ставка рефинансирования ЦБ РФ

Сформулируем основные рекомендации по учету стоимости отдельных составляющих цены капитала, используемых при определении WACC.

Формула средневзвешенной стоимости капитала:

$$WACC = w_e*k_e + w_d*k_d*(1-T), \qquad (1)$$

где w_e, w_d – доля заемного и собственного капитала; k_e, k_d – цена заемного и собственного капитала; T – ставка налога на прибыль.

Как было отмечено, для ИИП возможно использование разных ставок дисконтирования для отрицательных и положительных денежных потоков. Приведем несколько источников. В.В. Ковалев считает, что ставки дисконтирования для положительных и отрицательных денежных потоков должны различаться. Он пишет: “Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение m лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{Pk}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^{m} \frac{ICj}{(1+i)^j} \qquad (2)$$

где i – прогнозируемый средний уровень инфляции.

Аналогичной точки зрения придерживается Е.Ф. Бригхем [1], предлагая метод модифицированной внутренней нормы прибыли: PV затрат = PV конечной стоимости:

$$\sum_{t=0}^{n} \frac{COF_t}{(1+k)^t} = \frac{\sum_{t=0}^{n} CIF_t (1+k)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}, \qquad (3)$$

$$PV_{\text{затрат}} = \frac{TV}{(1+MIRR)^n}.$$

Где COF обозначают денежные затраты проекта, CIF – денежные доходы ИИП. Левая часть уравнения обозначает совокупность инвестиционных затрат, дисконтированных на стоимость капитала, а числитель правой части – будущую стоимость доходов. Допускается, что денежные доходы реинвестируются по ставке, которая равна стоимости капитала. Будущая стоимость денежных доходов также называется конечной стоимостью. Дисконтная ставка, которая приравнивает обе части равенства и определяется как модифицируемая внутренняя норма прибыли (MIRR).

Том Коупленд, Тим Коллер и Джек Муррин [3] отмечают, что “Стоимость долговых обязательств компании равна приведенной стоимости денежного потока для их держателей, дисконтированного по ставке, которая отражает риск этого денежного потока”. То есть, по сути, авторы исходят из того, что каждому ДП, а значит и отрицательному, присущ свой уровень риска и, следовательно, дисконтироваться каждый из них должен по своей ставке дисконтирования.

В практике оценки ЭЭ ИИП использование характеристик общего риска успеха/неудачи от реализации ИИП позволяет руководству предприятия оперативно сопоставлять различные экономические показатели, при этом уделяется достаточное внимание рисковым событиям, наступление которых влечет значительный экономический ущерб. При расчете индексов с учетом общих рисков неудачи отпадает необходимость исследования

репрезентативной выборки ИИП при их оценке в сопоставимых условиях внешней среды. Представим эти индексы предпочтительности [6].

Критерий И. Ансоффа, характеризующий уровень качества инновации:

$$\text{Качество ИИП} = \frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times (T + B) \times NI^*}{IC^*} \quad (4)$$

где p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 –вероятность успешной реализации продукта; T и B – технико-технологические и экономические показатели; NI^* – приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг; IC^* – суммарные капитальные вложения в разработку и реализацию ИИП с учетом фактора временной стоимости денежных средств.

Критерий Ольсона, характеризующий значимость ИИП:

Значимость ИПП =

$$= \frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times P \times Q \times n}{V} \quad (5)$$

где Q – объем продаж продукции в расчетный период; P – доход от реализации единицы продукции; V – стоимость проекта; n – срок использования данной инновации на выделенных сегментах рынка; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 –вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Харта, характеризующий отдачу на вложенный в ИИП капитал:

Возврат капитала =

$$= \frac{p_3 \times GM^*}{R^* + D^* + F^* + NWC}, \quad (6)$$

где GM^* – приведенная величина валовой прибыли; R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка; D^* – приведенные прямые затраты на внедрение инновации; F^* – приведенные прямые затраты основного капитала; NWC – оборотный капитал; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Виллера, характеризующий индекс привлекательности ИИП:

$$\text{Индекс ИИП} = \frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times (NI^* - R^*)}{\text{Суммарные затраты}} \quad (7)$$

где R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка; NI^* – приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Дисмана, характеризующий оправданные максимальные капитальные вложения:

Индекс макс КапВлож =

$$= p_1 \times p_3 \times (S^* - IC^*) \quad (8)$$

где S^* – приведенный доход от реализации новшества; IC^* – приведенные затраты на разработку и реализацию нововведения; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Дина и Сенгупта, характеризующий:

$$\text{Индекс Дина и Сенгупта} = V_{ds} = \sum_{i}^{n} \frac{c_i}{(1+r)^i} \quad (9)$$

где: V_{ds} – приведенная мера возможности выполнения результативных маркетинговых исследований на выбранном рыночном сегменте; c_i – движение ДП в i-й период времени; r – ожидаемая норма прибыли от внедрения новшества в расчетный период; i – индекс расчетного периода времени; n – общее число периодов, в течение которых ожидается получение прибыли.

Оценка значений c_i и r является субъективной и основывается на прошлом опыте и предполагаемом будущем предприятия. Этот критерий может быть использован также в случае переменной нормы прибыли.

Подобные модели экономических критериев рекомендуется использовать для быстрого установления приоритетности типовых нововведений, поскольку они дают весьма ограниченную информацию о "наилучшей" их приоритетности. Использование специальных формул отбора ИИП, в которых комбинируются различные критерии отбора проектов в рамках некоторого единого "индекса предпочтительности", что позволяет сравнивать несколько проектов на единой основе. Полезность таких формул зависит от достоверности закладываемых в них данных.

Для оценки эффективности ИИП на этапе эксплуатации используют, прежде всего, показатели рентабельности, акционерную стоимость предприятия, функционально-стоимостной анализ. Под методами исчисления рентабельности понимают все подходы, связанные с выражением ожидаемого эффекта в денежной форме, а также с использованием, прямо или в модифицированной форме, соотношения денежных затрат и результатов в качестве критерия для отбора проектов.

Во многих методах исходным моментом для определения приоритетов в области НИОКР служит формула Ф. Ольсона. Эту формулу применяют в тех случаях, когда цель предприятия заключается во внедрении новых видов продукции или в усовершенствовании технологии.

Ранг *i*-го проекта по Ольсону, получают по следующим формулам:

$$R_i = \frac{\mathrm{Re}\, v_i \times p_i}{IC_i}, \quad i = 1,2, \quad ,n, \quad \mathrm{Re}\, v_i = a \times S_{i,t} \quad (10)$$

где: Rev – показатель будущих результатов; p – вероятность успеха; IC – ожидаемые расходы на исследования / разработку; S – ожидаемая сумма продаж; t – период времени; a – стратегический параметр, который можно интерпретировать как меру рентабельности продаж.

При $a \times S_{i,t} = S_i$ в качестве критерия ранжирования выступает $R_i = \frac{a \times S_i \times p_i}{IC_i}$. Иначе говоря, показатель эффективности связывает ожидаемые будущие продажи с ожидаемыми расходами на разработку. В сущности, подход Ольсона к определению ценности ИИП аналогичен использованию основной меры рентабельности, применяемой в практике. Для оценки интеллектуальной собственности часто используют формулу:

$$Э_{НМА} = \frac{\text{Доход от результатов НИР}}{\text{Капитал, вложенный в НИОКР}} = \frac{S^{НИР}}{IC^{НИОКР}}. \quad (11)$$

С учетом вероятности успеха p получаем

$$Э_{НМА} = \frac{S^{НИР}}{IC^{НИОКР}} p,$$

где p – риск. Учитывая риск, присущий капиталовложениям в НИОКР и $C^{НИР}$ – ожидаемая сумма расходов на исследование и разработку, можно с помощью следующей модификации формулы, которая позволяет учесть ряд вероятностных факторов:

$$Э_{НМА} = \frac{p_4 \times p_5 \times p_6 \times \left(S^{НИР} - C^{НИР}\right)}{IC^{НИОКР}}, \quad (12)$$

p_4 – риск, связанный с научно-технической реализацией ИПП; p_5 – риск, связанный с технологической реализацией при внедрении на предприятии; p_6 – риск, обусловленный рыночной конъюнктурой и ставкой дисконтирования.

При этом может быть использован метод DCF для оценки финансового результата использования ИИП и прирост ΔFCF как оценка приведенной стоимости ДП, связанного с использованием новшества (интеллектуальной собственности и нематериальных активов) с учетом вероятности успешного завершения проекта и вероятностных характеристики затрат на ИИП.

Таким образом, проведенный анализ показал основные подходы к управлению инновационными проектами на предприятии, которые имеют указанные специфические особенности (высокую степень неопределенности, продолжительные сроки и значительные капитальные затраты, мультипликативный характер инноваций) и требуют усовершенствования применяемых методов оценки в части применяемых величин дисконта и порядка расчета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бригхем Ю., Гапенски Л.** Финансовый менеджмент. Полный курс. СПб.: Экономическая школа, 1997. 1064 с.
2. **Ковалев В.В.** Финансы / Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. // Под ред. В.В. Ковалева. М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 640 с.
3. **Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т.** Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп_Бизнес. 2002. 565 с.
4. **Маршал В. Мейер** Оценка эффективности бизнеса. Москва. Вершина, 2004.
5. **Милгром П., Робертс Дж.** Экономика, организация и менеджмент (в двух томах). Economics, Organization and Management. Изд-во Экономическая Школа. 2005. 890 с.
6. **Пермичев Н.Ф., Палеева О.А.** Маркетинг инноваций // Учеб. пособие. Н. Новгород: Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т, 2007. 88 с.
7. **Сломан Дж**.совместно с М. Сатклиффом. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. Питер. 2007. 608 с.
8. **Этрилл П.** Финансовый менеджмент для неспециалистов. 3-е изд. // Пер. с англ. под ред. Е.Н. Бондаревской. СПб.: Питер, 2006. 608 с: ил. (Серия Классика MBA).

УДК 330.322

Островских Т.И.

Особенности инвестиционной деятельности предприятия в условиях кризиса

В условиях финансового кризиса экономики в целом, внутрифирменной нестабильности и высокой степени неопределенности внешней среды обостряется проблема оптимального отбора и распределения ресурсов для сбалансированного воспроизводства, инновационной и инвестиционной деятельности как основы поступательного развития промышленного предприятия.

Следствием сегодняшнего кризиса стала потеря ценовых ориентиров в экономике. Изменить ситуацию могут специальные антикризисные меры, принимаемые на государственном уровне и эффективные меры, принимаемые непосредственно внутри предприятия. Концентрируя все усилия, менеджмент промышленного предприятия может оптимизировать имеющиеся ресурсы, что может стать основой для возобновления инвестиций в среднесрочной перспективе.

Одним из важных ресурсов антикризисного управления являются инвестиции, которые представляют собой вложения денежных средств в материальные, интеллектуальные и другие объекты (которые имеют стоимость и цену) конкретного предприятия.

В условиях кризиса промышленное предприятие, как правило, крайне ограничено в средствах для инвестирования их в долговременные объекты. Тем не менее, предприятие, избравшее путь конверсионных преобразований, зачастую располагает зданиями и оборудованием, которые можно продать, а вырученные деньги направить в инвестиционные проекты. Такой путь изыскания внутренних инвестиционных ресурсов может быть наиболее коротким, что особенно важно для промышленных предприятий, находящихся в кризисном состоянии. Также возможно получение средств на инвестиционные цели из прибыли от основной производственной деятельности, что, однако, очень ограничено по причине, как правило, убыточного функционирования кризисного предприятия.

Инвестиционная практика последнего десятилетия в РФ свидетельствует о том, что в отношении кризисных промышленных (в основном машиностроительных) предприятий многие инвесторы сначала осуществляют портфельные инвестиции, а затем вкладывают средства в реструктуризацию контролируемых предприятий. Причем нередко от прежних машиностроительных предприятий в их новой ипостаси используются лишь энергетические, бытовые объекты, промышленные здания, которые наполняются и дополняются нехарактерным оборудованием и сооружениями. В результате осуществления подобных инвестиционных проектов на базе кризисных машиностроительных предприятиях создаются одно или несколько высокорентабельных, адаптированных к рынку предприятий разных отраслей промышленности и сферы услуг. Зачастую из прежних машиностроительных гигантов выделяется несколько мобильных интеллектуализированных формирований, специализирующихся на НИОКР и выпуске особо сложных изделий. Отдельными хозяйствующими субъектами становятся транспортные цехи, столовые, базы отдыха, ремонтные мастерские и т. п.

Подобные процессы инвестирования промышленных предприятий, в условиях кризиса привлекательны тем, что позволяют эффективно проводить их санацию и ориентацию на дополнительные сегменты рынка. Поскольку такие поглощения, как правило, осуществляют крупные производственные предприятия, то наличие у последних высокоразвитых маркетинговых и производственно-технологических структур, значительных финансовых ресурсов обеспечивает быстрое и результативное протекание инвестиционного процесса (ускоренная оборачиваемость капиталовложений) [1]. Важно и то, что проводимые в рамках таких инвестиционных программ реструктуризации промышленных предприятий зачастую проходят без остановки основного производства и массовых увольнений промышленно-производственного персонала, сокращения технического интеллекта.

Особого подхода в кризисной ситуации требует привлечение акционерного капитала. Стратегические и финансовые инвесторы имеют свои преимущества и недостатки. В случае со стратегическим инвестором речь, как правило,

идет о поглощении бизнеса со всеми вытекающими последствиями – полным контролем над предприятием, сокращением всей управленческой команды и даже вероятностью последующей ликвидации бизнеса. С другой стороны, в варианте со “стратегом” есть возможность продать бизнес гораздо дороже, поскольку подобные сделки осуществляются внутри отрасли.

У финансового инвестора условия участия в капитале куда более либеральные: как банки, так и фонды прямых инвестиций не заинтересованы в управленческом контроле, потому что в принципе функционируют совершенно в ином экономическом поле и, следовательно, рассматривают акционерное финансирование или долевое участие сугубо в качестве альтернативы инвестиционному кредиту. Однако важно понимать, что при работе с институциональным финансовым инвестором (фонды прямых инвестиций) необходимы полная открытость и прозрачность при предоставлении информации о предприятии – малейшее несоответствие и неточность в данных будут трактоваться в пользу покупателя, существенно снижая возможную продажную стоимость, а также существенно увеличивая риск срыва сделки. Кроме того, бизнесу надо быть готовым к работе по международным стандартам корпоративного управления (private eguity), что не всегда удобно в условиях кризиса – к примеру, на время проведения процедуры due diligence (тщательная проверка приобретаемого актива), которая может занять от 1 до 3 месяцев [4]. Фонды на это время просят “заморозить” и все переговоры с потенциальными инвесторами не проводить. Это оправдано с точки зрения инвестиционного фонда, однако совершенно не приемлемо для предприятия, находящегося в кризисе, для которого дорога каждая минута.

Достаточно эффективным средством преодоления кризиса с помощью инвестиций может выступать привлечение средств в уставный фонд за счет эмиссии и размещения акций. В ситуации, когда можно потерять все имущество, акционеры становятся достаточно податливыми в том, чтобы поделиться его частью с другими лицами. Следует заметить, что эмиссия акций является универсальным средством пополнения финансовых ресурсов для перспективных и безнадежных промышленных предприятий.

В качестве одного из средств улучшения экономических показателей промышленных предприятий в мировой практике используется создание филиалов. Поскольку в создании рабочих мест за счет размещения производств, как правило, заинтересованы местные власти, то предприятие при организации филиала может получить от них конкретные льготы для бизнеса. К настоящему времени в российском общем и антикризисном менеджменте не наработан достаточный опыт филиализации промышленности. Однако с учетом мировых тенденций к диверсификации производства следует ожидать расширения подобной практики и в России.

В ряде стран в качестве стимула обновления производственных фондов применяется льготирование предприятий, осуществляющих инвестиции в машины и оборудование, по налоговым платежам. К примеру, в США в качестве одной из форм стимулирования инвестиционной деятельности применяется впервые введенный в 1962 г. инвестиционный налоговый кредит, состоящий в снижении суммы подлежащих выплате налогов на 7–10 % от размера инвестиций, сделанных в течение соответствующего года в машины и оборудование со сроком службы более трех лет [2]. Естественно, что подобные льготы оказывают позитивное воздействие и на кризисные предприятия, ориентируя их на модернизацию производства. Тем не менее в РФ такие формы регулирования инвестиционной деятельности пока не получили широкого развития.

Особенностью инвестиционной деятельности в кризисных промышленных предприятиях является повышенная степень риска ввиду их высокой чувствительности к различным форс-мажорным обстоятельствам. Тем не менее, это не отрицает необходимости не только приобретения оборудования, но и строительства новых зданий, обеспечивающих прорыв в технологии функционирования персонала.

В мировой практике существуют различные формы и методы оценки эффективности капиталовложений. Важно заметить, что, например, многие английские и японские фирмы при планировании капиталовложений отдают предпочтение в оценке их эффективности поликритериям (группе различных показателей), не ограничиваясь лишь финансовыми результатами (что пока характерно для практики многих российских консалтинговых фирм, да и экономических органов различного уровня). Так, при планировании капиталовложений зарубежные фирмы учитывают будущие условия рынка, перспективы конкурентоспособности создаваемого производства и т. п. Если для российских и европейских предприятий в качестве главных

показателей инвестиций выступают срок окупаемости и фондоотдача, то для японских корпораций на первом месте стоит стратегическая оценка положения на рынке в перспективном периоде.

Как показали проведенные в США исследования, наиболее высокой капиталоемкостью характеризуются средние и особенно мелкие компании (от 12 до 22 %), в то время как в крупных корпорациях она существенно ниже (от 5 до 12 %). В оценке инвестиционной деятельности компании США в основном применяют два показателя:

1) эффективность инвестиций (retur of investment, ROI);

2) остаточный доход (result icome).

ROI = (доля прибыли в объеме продаж)
X (число оборотов активов в год) =
=(прибыль до вычета налогов %) /
(объем продаж) **X** (объем продаж / активы) =
=прибыль/ активы.

Из приведенной зависимости следует, что ROI можно увеличить путем: увеличения объемов продаж (сокращается доля условно-постоянных расходов); сокращения активов (запасы, фонды).

В Японских компаниях контроль эффективности зачастую осуществляется из следующих затрат: содержание персонала; аренда; лицензии; налог; амортизационные отчисления. При этом показатель "стоимости, добавленной обработкой", берется в расчете: на одного занятого; на 1долл. зарплаты; на 1 долл. инвестиций в капиталовложения. Компании обычно инвестируют в капиталовложения средства в размере 7 % от объема продаж, в то время как норма прибыли до выплаты налогов и дивидендов обычно составляет 3–6 % от объема продаж. Это означает, что около 50 % инвестиций здесь осуществляется за счет кредитов банков благодаря низкой процентной ставке, которая составляет 3 %, в то время как в США доходит до 10 % [3].

К сожалению, в России процентные ставки многих коммерческих банков за кредиты настолько высоки, что не могут использоваться для характерных машиностроению долгосрочных, медленно оборачиваемых капиталовложений. В условиях кризиса всей экономики получать долгосрочные банковские кредиты для инвестиций стало еще сложнее, а процентные ставки по ним резко возросли, руководство кризисного промышленного предприятия может рассчитывать лишь на краткосрочные ссуды для осуществления быстро оборачиваемых капиталовложений.

Основная проблема для предприятий реального сектора экономики, это недостаток финансирования текущей деятельности, а еще проблематичнее финансировать уже начатые инвестиционные проекты. Очевидно, следует разрабатывать новую стратегию отношений с банками и прочими кредиторами.

При этом надо понимать, что внимание банковских аналитиков следует акцентировать не на стоимости имущественных комплексов и прочих видов залогового обеспечения, а на генерации денежного потока из доходности имеющегося бизнеса либо окончательной реализации инвестиционного проекта. Имеет смысл и использование альтернативных инструментов, менее рискованных в осуществлении финансирования инвестиционной деятельности, таких как лизинг, факторинг.

В целом инвестиционная деятельность промышленных предприятий представляет собой многогранный процесс, направленный на достижение положительных изменений, а в условиях кризиса она сопряжена с повышенным риском и ответственностью. При осуществлении инвестиционной деятельности необходимо использовать разнообразные схемы, учитывая при этом особенности развития отрасли, региона, конъюнктуру рынка в условиях кризиса всей экономики, выбирая при этом альтернативные менее рискованные инструменты. Более высокий эффект инвестиционной деятельности достигается, при тщательно разработанном бизнес-плане, интегрирующем в себе возможную цепочку различных механизмов финансирования, в зависимости от этапа реализации инвестиционного проекта. При подготовке бизнес-плана, способного привести к успеху, придется потратить много сил и времени, собрать и проанализировать значительный объем информации и донести ее до всех участников инвестиционного процесса.

Безусловно, любой кризис, глобальный, страновой или экономического субъекта, требует от участников инвестиционного рынка профессионального подхода к оценке ресурсов, при этом использовать уже имеющиеся в теории механизмы управления, но в каждом конкретном случае от менеджеров требуется максимум усилий в оптимизации набора инструментов, приемлемых только для данного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Друкер П. Ф.** Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] / Пер. с англ.: Учеб. пособие. М.: Издательский дом “Вильямс”, 2001.

2. **Войко А. В.** Проблемы и особенности разработки и презентации инвестиционных проектов [Текст] / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. 2008. № 1. С. 56–62.

3. **Попов Р.А.** Антикризисное управление [Текст] / Учебник / Р.П. Попов. М.: Высш. шк., 2005. 429 с.

4. **Шибаева Н.А.** Системообразующие элементы анализа и оценки эффективности управления инвестиционными процессами [Текст] / Н.А. Шибаева, О. В. Глазков / Региональная экономика. 2008. № 8. С. 23–34.

УДК 667.658.01

Вахрушева Е.А.

Оценка влияния инвестиционных рисков региона на строительную деятельность

Традиционное представление об инвестиционной деятельности компании, сформировавшееся в научной литературе до 90-х годов XX века, существенно изменилось за последние годы.

С появлением инвестиционного рынка, объединяющего объекты трех крупных направлений вложений:

1) реального инвестирования (недвижимости, драгоценных металлов и художественных ценностей, прямых капитальных вложений);

2) финансового инвестирования (в ценные бумаги и инструменты денежного рынка, включая золотовалютные инструменты);

3) инновационных инвестиций, в терминологии финансового менеджмента появился более широкий термин “инвестиции компании” и понятие “инвестиционная деятельность”.

В настоящее время в России сформирована модель инвестиционного процесса, присущая рыночной экономике. В целом:

– создана правовая база и различные элементы инфраструктуры инвестиционного процесса – инвестиционные банки и фонды, информационно-консалтинговые компании и др.;

– сформирован российский фондовый рынок, что позволяет привлекать необходимые капиталы путем эмиссии ценных бумаг, институт профессиональных инвесторов,

– создан рынок инвестиционных проектов, соответствующих общепринятой мировой практике.

Организация инвестиционного процесса в рыночной экономике представляет собой сложную систему взаимодействия его различных участников. Причем развитие и совершенствование возможных источников привлечения инвестиций в экономику в совокупности приводит к улучшению инвестиционного климата [7, с. 16].

Субъектами инвестиционной деятельности являются: инвесторы, заказчики, исполнители работ – пользователи объектов инвестиционной деятельности, поставщики, банковские, страховые и посреднические организации и др. В качестве субъекта может выступать и инвестиционно-строительная компания, поэтому вполне закономерно инвестиционную деятельность рассматривать в совокупности со строительной деятельностью.

“Строительный комплекс, который включает в себя предприятия и организации по производству строительных материалов, изделий и конструкций, строительству различных объектов, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – одна из ведущих составляющих народного хозяйства страны” [4, с. 123].

Строительство как отрасль материального производства включает проектно-изыскательские, научно-исследовательские, строительно-монтажные организации, предприятия стройиндустрии, производство строительных материалов и транспорт. К видам строительных работ относят новое строительство, реконструкцию, расширение, капитальный, средний и текущий ремонты.

Инфраструктура рынка строительного комплекса включает в себя: банки, биржи, брокерские конторы, институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании и т. д.), иностранных инвесторов, агентские, посреднические, рекламны, информационные службы, консульта-

ционные компании, аудиторские фирмы, контрольно-инспекционные службы, арбитраж и др.

Таким образом, "инвестиционно-строительная деятельность – это совокупность практических действий юридических и физических лиц по реализации инвестиций в основной капитал с целью их эффективного использования в процессе воспроизводства основных фондов производственного и непроизводственного назначения" [2, с. 16].

Госстрой России в тесном взаимодействии с администрациями регионов, федеральными министерствами и ведомствами, отраслевыми акционерными обществами проводит целенаправленную работу по дальнейшему развитию экономической реформы в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, формированию конкурентной среды на рынке жилья, подрядных работ и услуг.

Важнейшим направлением в деятельности Госстроя стало проведение широкомасштабной реформы всего жилищно-коммунального хозяйства России, поэтапный перевод предприятий и организаций отрасли на бездотационные условия работы.

Наметившаяся стабилизация экономики России (сокращение общего уровня инфляции, рост объемов валового внутреннего продукта и продукции промышленного производства) определили некоторые позитивные сдвиги в работе строительного комплекса. По данным Госкомстата России в инвестиционно-строительной сфере замедлились темпы падения объемов капитальных вложений и подрядных работ.

Впервые за годы экономических реформ практически приостановлено снижение инвестиций в производственное строительство. Это, прежде всего, обусловлено некоторым оживлением инвестиционной активности предприятий и организаций негосударственного сектора экономики, на долю которых приходится около 80 % общих инвестиций.

В ряде регионов увеличились инвестиции в основной капитал. При этом основным источником финансирования капитальных вложений (около 80 % от общего объема инвестиций) являются собственные средства предприятий и организаций, заемные и привлеченные средства, а также средства внебюджетных фондов и индивидуальных застройщиков [4, с. 124].

Современные концепции инвестиционной деятельности предполагают вложение инвестиций в основной капитал согласно инвестиционному проекту. Методы управления проектами позволяют решать такие задачи как определение целей проекта, обоснование проекта, определение финансовых потребностей и источников финансирования, подготовка и заключение контрактов, контроль за ходом выполнения проекта, управление рисками проекта и другие. Отсюда принятие эффективных решений в инвестиционной или инвестиционно-строительной деятельности согласно инвестиционному проекту предполагает учет рисков или надежности.

Особое место в инвестициях занимают инвестиции в недвижимость, в частности в жилищное строительство. Инвестиции в жилищное строительство по мнению Е.М. Ильинской и Т.П. Денисовой представляют собой "долгосрочные вложения в материально-вещественное производство – капиталовложения или реальные инвестиции – связанные с производством продукции, характеризующейся высокой социальной значимостью и способностью приносить определенный доход инвестору" [1, с. 37]. Причем инвестиции в жилищное строительство даже среди инвестиций в недвижимость наиболее рентабельны (табл. 1). Анализ инвестиционной привлекательности жилищного строительства, сделанный А.А. Кузюриной показал, что продукция жилищного строительства является "одним из наиболее привлекательных и социально значимых товаров на рынке реальных инвестиций" [3, с. 18].

Таблица 1

Рентабельность вложений в объекты недвижимости в России, %

Год/ Инд иедкнжинисш	2002	2003	2004
Жилье (по схеме долевого строительства)	50–100	50–100	20–30
Торговые комплексы	40–50	30–40	22–25
Бизнес- центры	25–35	20–25	IS–20
Отели	20–22	17–18	15–17
Складские комплексы	–	20–30	20–30

Одна из важнейших проблем рыночной экономики – отражение фактора ее стихийности в принятии экономических решений. Проблемы опенки риска и управления им сводятся к проблемам оценки и управления надежностью принимаемых решений. Принятие "ненадежного" решения влечет за собой повышенные производственные и финансовые риски.

Активное проявление рисков в инвестиционно-строительной деятельности обусловлено, прежде всего, ее долгосрочным характером.

Инвестиционный риск – это совокупность специфических рисков, генерируемых факторами неопределенности внутренних и внешних условий осуществления инвестиционной деятельности субъекта экономики, представляет собой измеримую вероятность (угрозу) финансовых потерь (потери, по крайней мере, части своих инвестиции), недополучения доходов от них или появления дополнительных инвестиционных расходов и/или обратное – возможность получения значительной выгоды (дохода) в процессе осуществления инвестиционной деятельности субъекта экономики в условиях неопределенности [8, с. 12].

Оценка рисков и учет их в инвестиционно-строительной деятельности возможен на основе их качественной классификации. В экономической литературе предлагаются различные классификации рисков инвестиционно-строительной деятельности.

С.А. Филин предлагает классификацию инвестиционных рисков, которая состоит из трех блоков.

В первом блоке он группирует инвестиционные риски по таким критериям:

– степени управляемости (управляемые, неуправляемые);

– возможности страхования (страхуемые, не страхуемые);

– степени сложности и характеру воздействия (простой, сложный, индивидуальный, портфельный);

– возможности диверсификации (диверсифицируемые, недиверсифи-цируемые);

– возможным последствиям (чистый риск, риск упущенной выгоды, спекулятивный риск);

– возможности прогнозирования (прогнозируемым, непрогнозируемый);

– виду потерь (риск прямых потерь, риск снижения доходности);

– по умышленности действий (умышленные риски, неумышленные риски).

Во втором блоке различаются инвестиционные риски по признакам:

– по альтернативной стоимости инвестиционных ресурсов (риск, связанный с неопределенностью покупательной способности денежной единицы; риск, связанный с неопределенностью конъюнктуры);

– по уровню потерь (риск "безрисковой инвестиционной операции", допустимый риск, критический риск, катастрофический риск);

– по масштабам проявления (общегосударственный, отраслевой, региональный, риск на уровне предприятия, индивидуальный риск инвестора);

– по источникам возникновения (систематический (внешний) риск, несистематический (внутренний) риск);

– по конкурентной стратегии (риск стратегии разработки рынка, риск стратегии расширения рынка, риск стратегии развития товара).

Третий блок содержит группы рисков по следующим признакам:

– характеризуемый объект (риск отдельной инвестиционной операции, риск различных видов инвестиционной деятельности, структурный инвестиционный операционный риск, риск инвестиционной деятельности субъекта экономики в целом);

– характер проявления во времени и степень повторяемости (временный риск, постоянный риск, спекулятивный (многократный) риск, однократный (чистый) риск, условный риск);

– классификационные признаки инвестиций (риски финансового инвестирования; риски государственного, частного и иностранного инвестирования; риски прямого и непрямого инвестирования; риски инвестиций: начальных, для экономии текущих затрат, в сохранение позиций на рынке, в расширение производства, в создание производства; риски реинвестирования: риски источников финансирования инвестиционных средств, риски инвестиционных программ и проектов инвестиционного портфеля, риски структуры финансового потока инвестиционных программ и проектов и т. д.) [8].

Данная классификация включает множество группировочных признаков, по которым можно различать инвестиционные риски.

Однако не все подходы автора бесспорны. Например, спекулятивный риск не может быть связан с повторяемостью, это риск, связанный с возможностью получения как положительного, так и отрицательного результата. Спекулятивный

риск назван в группировках по разным группировочным признакам. Виды рисков по уровню потерь обычно не выделяются, такие подходы связаны со шкалированием рисков, а не с группировкой. Шкалы по уровню потерь разрабатываются для многих видов рисков. Деление рисков на индивидуальный и портфельный не соответствует названному группировочному признаку, это не характер воздействия.

Адаптация субъектов инвестиционно-строительной деятельности в России к рыночным условиям хозяйствования требует разработки эффективных методов управления этой деятельностью с учетом экономической надежности.

Существенное влияние на обеспечение экономической надежности инвестиционно-строительной деятельности оказывают тенденции развития теории и практики управления процессами инвестирования, строительства и инвестиционными проектами в условиях неопределенности исходной информации.

В управлении надежностью инвестиционно-строителыюй деятельности экономических субъектов важную роль играет региональный аспект. Именно в регионе как во внешней среде субъект инвестиционно-строительной деятельности реализует конкретные мероприятия для достижения поставленных целей.

Каждый регион имеет свои особенности природно-естественного, социально-политического и экономического характера. Причинами того, что на практике инвестиции в строительство не всегда эффективны, являются самые разнообразные возмущающие воздействия, порождающие инвестиционные риски и снижающие надежность принятия экономических решений в инвестиционно-строительной деятельности.

Региональный инвестиционный риск связан с инвестиционным климатом в регионе. Сегодня многие экономисты понимают, что в основе развития любого региона лежит благоприятный инвестиционный климат, т. е. развитость финансовой системы региона, мощная ресурсная база (финансовая, производственная, кадровая).

Понятие потенциала региона включает в себя: обеспеченность ресурсами и сырьем, уровень производства, покупательскую способность населения, экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность, уровень образования населения, степень развития ведущих институтов рыночной экономики, уровень внедрения достижений научно-технического прогресса и др.

Инвестиционный риск – характеристика качественная, зависящая от политической, социальной, экологической и экономической ситуации. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и получения дохода от них [6].

Исходя из этого, разработка методического инструментария управления надежностью инвестиционно-строительной деятельности, способствующего эффективной реализации региональных строительных проектов, в частности при строительстве жилья является актуальной задачей.

Существующие в настоящее время методы обеспечения надежности строительных проектов базируются, как правило, на усредненных оценках тех или иных параметров, что не является адекватным отражением реальных процессов адаптации проектов к меняющимся условиям их реализации [6].

Это выдвигает необходимость теоретического осмысления, создания соответствующего методического, экономико-математического и программного (на ЭВМ) обеспечения принятия надежных решений в инвестиционно-строительной деятельности.

Механизм управления строительным проектом в сфере жилищного строительства должен строиться с учетом инвестиционных рисков, в том числе инвестиционного риска региона. Для учета этого риска в механизме управления проектом, описанного, как правило, в виде экономико-математической модели, необходимо иметь интегральный показатель инвестиционного риска региона.

Интегральный показатель инвестиционного риска региона можно рассчитать на основе ряда показателей, имеющих свои критерии оценки и интересных с точки зрения развития механизма инвестиционно-строительной деятельности в жилищном строительстве в данном регионе:

1) соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума – свидетельствует, насколько сохраняется покупательная способность граждан в условиях высокой инфляции.

Критерии здесь могут быть такие:

– если уровень соотношения не достигает 100, то, в зависимости от величины соотношения, балльная оценка риска может колебаться от 0 до 1 балла;

– если соотношение находится в интервале 100–200 единиц, то риск оценивается от 2 до 3 баллов;

– если соотношение превышает 200 единиц, то, в зависимости от конкретных значений уровень риска может оцениваться – от 4 до 5 баллов.;

2) наличие развитой банковской системы (доля финансово-кредитных организаций в объеме финансовых вложений в регионе) – свидетельствует о возможности получения кредита в случае возникновения финансовых проблем;

3) динамика инвестиций из всех источников финансирования за год – говорит о том, насколько развивается инвестиционная деятельность в регионе;

4) динамика объема ВВП на душу населения в регионе за год – является весьма значимым макроэкономическим показателем экономики региона;

5) отношение стоимости строительства 1 кв. м жилья к его средней рыночной стоимости – характеризует уровень инвестиционного риска непосредственно в строительной отрасли. В некоторых регионах себестоимость строительства жилья очень высока, например, в связи с неблагоприятными природными условиями.

Однако, если рост себестоимости сопоставим с темпами инфляции, то такая ситуация считается вполне нормальной и заслуживающей высокой оценки; если рост себестоимости строительства выше темпов инфляции, то риск неполучения запланированной прибыли здесь значительно выше. Однако для более объективной оценки этого риска необходима себестоимость строительства жилья сопоставлять с его средней рыночной стоимостью;

6) административные и политические риски (т.е. смена власти, административные барьеры, высокий процент сборов в строительной сфере и т.д.) – очень сложно оценить количественно. Поэтому оценка базируется на экспертном мнении специалистов инвестиционно-строительной сферы.

Алгоритм учета инвестиционных рисков региона в механизме инвестиционно-строительной деятельности в жилищном строительстве заключается в следующем.

1. Определяются на основе соответствующей статистической информации для конкретного региона выбранные для рейтинговой оценки риска показатели.

2. Каждый из названных показателей оценивается максимум в 5 баллов, минимум – 0 баллов.

3. Полученные баллы суммируются, общий результат может получиться теоретически – от 0 до 30 баллов;

4. Сумма баллов определяет соответствующий уровень риска:

- 0–5 баллов – до 80 %;
- 5–10 баллов – 80–50 %; .
- 10–15 баллов – 50–25 %;
- 15–20 баллов – 25–10 %;
- 20–25 баллов – 10–5 %;
- 25–30 баллов – 5 % и менее;

5. После подсчета количества баллов и определения уровня риска в процентах, общий объем инвестиций в жилищное строительство корректируется на этот уровень;

6. Осуществляется общий расчет потенциальных потерь инвестиционной деятельности в данном случае в жилищном строительстве с учетом инфляционного и интегрального инвестиционного рисков в регионе.

На основе построенного алгоритма:

– рассчитывается интегральный инвестиционный риск региона в виде балльной оценки,

– дается оценка интегральному инвестиционному риску региона в процентах по специальной шкале.

Таким образом, развитие и совершенствование всех возможных источников привлечения инвестиций в экономику, в инвестиционно-строительную деятельность обуславливает необходимость, в первую очередь, расчета интегрального показателя инвестиционных рисков региона, учет которого в совокупности приведет к улучшению инвестиционного климата региона, увеличению общего объема инвестиций в жилищное строительство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ильинская Е.М., Денисова Т.П.** Инвестиционная деятельность. Реальные финансовые вложения. СПб: СШГААП, 1997. 153 с.

2. **Кайгородова М. А.** Методический инструментарий управления рисками инвестиционной деятельности (па примере Алтайского края): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Новосибирск: СИФБД, 2003. 148 с.

3. **Кузюрина А.А.** Организационно-экономические основы финансового обеспечения инвестиций в жилищное строительство (на примере Новосибирской области): Дис. ... канд. экой, наук. Новосибирск; ИГ АСУ, 2000. 122 с.

4. **Лещенко М.И., Демин В.А., Марущак И.И.** Иновационно-инвестиционная стратегия промышленности: Учебное пособие / Под общ. ред. А.И. Вольского, Н.Г. Хохлова. М.: МГИУ, 2007. 340 с.

5. **Меркулов В.В.** Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его исполь-

зования и России. СПб: Юридический центр Пресс, 2003. 360 с.

6. **Соколов, С. А.** Экономическая надежность в управлении инвестиционно-строительной деятельностью строительной компании [Электронный ресурс]: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Новосибирск: РГБ, 2006. 223 с.

7. **Теплова Т.В.** Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. М.: Вершина, 2007. 272 с.

8. **Филин С.А.** Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений // Финансы и кредит. 2002. № 4 (94). С.9–19.

УДК 332.122:330

Горкуша О.А.

Анализ развития инвестиционной активности муниципального образования (на примере Ставропольского края)

Современный этап развития экономики России связан с задачей активизации инвестиционной деятельности на территории муниципальных образований в целях обеспечения сбалансированного экономического роста и повышения качества жизни населения.

Пути улучшения экономического развития России во многом определяются решением проблем в экономике регионов и муниципалитетов, связанные с политическими и экономическими факторами.

В настоящее время уровень инвестиционной активности муниципальных образований и перспективы его экономического роста находятся в тесной взаимосвязи с инвестиционным потенциалом соответствующего региона.

Инвестиционный потенциал любого субъекта инвестиционной деятельности представляет собой совокупность инвестиционных ресурсов, а также способность создавать условия для их использования, возможность реализации планируемых инвестиционных процессов.

Совокупный инвестиционный потенциал состоит из оценки инвестиционного потенциала как на государственном, так и на региональном и местном уровнях. Проводя анализ данной характеристики муниципального образования необходимо учитывать отдельные показатели социально-экономического развития, конкурентоспособность экономики и состояния инвестиционных процессов.

Особенностью инвестиционной среды муниципальных образований является неоднородность их инвестиционного пространства. Это объясняется различным уровнем развития производственной сферы, инфраструктуры, природные ресурсы и т. д. Вместе с этими условиями немаловажна роль органов власти местного самоуправления, какие меры они принимают по улучшению инвестиционной активности.

Оценка инвестиционного потенциала муниципального образования имеет несколько подходов. Применяемые наиболее часто основаны на анализе социально-экономического потенциала, либо сравнительном анализе отдельных показателей: географических, природных, экономических условий, характерных для определенной территории.

В результате данных подходов можно выделить следующие составляющие структуры инвестиционного потенциала [1]:

– ресурсный потенциал – совокупность имеющихся на территории муниципального образования природных ресурсов, при этом целесообразно использование показателя количества переработанного сырья;

– производственный потенциал – определяется на базе совокупной производственной мощности всех хозяйствующих субъектов территории;

– финансовый потенциал – совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов;

– инфраструктурный потенциал – совокупность предприятий и организаций, составляющих инфраструктуру муниципального образования;

– трудовой потенциал – численность экономически активного населения и его образовательный уровень;

– инновационный потенциал – комплекс научно-технической деятельности, осуществляемой на данной территории.

По мнению автора, инвестиционный потенциал муниципалитета характеризует совокупность всех факторов, способствующих привлечению инвестиций, включающий основные экономические показатели такие, как: наличие в данной территории запасов природных ресурсов, рабочей силы, основных фондов, достаточно развитой инфраструктуры и другие.

Таким образом, оценка инвестиционного потенциала муниципальных образований позволяет качественно и с высокой степенью адекватности оценить эффективность использования инвестиционных ресурсов в муниципальной экономике, степень их достаточности для обеспечения простого и расширенного воспроизводства, системно проанализировать качество регулирования инвестиционного процесса на местном уровне.

Бесспорная актуальность исследования проблемы использования инвестиционных ресурсов в экономике, обуславливает необходимость проведения анализа и оценки конкретной территории.

За 2006 год в Ставропольский край поступило иностранных инвестиций, включая рублёвые, в размере 26,2 млн. долл., что в 2,3 раза меньше, чем за 2005 год. В структуре иностранного капитала доля прямых иностранных инвестиций увеличилась с 78,7 % в 2005 году до 89,4 % в 2006 году. Большая часть прямых иностранных инвестиций поступила в виде взносов денежными средствами в уставные капиталы предприятий края. Доля портфельных иностранных инвестиций за 2006 год сократилась до 2,0 % против 17,7 % в 2005 году, прочих иностранных инвестиций (кредитов) против 3,6 % в 2005 году возросла до 8,6 % в 2006г.

Иностранные инвестиции поступили на 30 предприятий края. Поступление прямых иностранных инвестиций наблюдается по всем основным видам деятельности. Наибольшая часть их поступила в строительство (22,7 %), добычу полезных ископаемых (19,5 %) и в деятельность гостиниц и ресторанов (18,2 %). Все портфельные инвестиции были направлены на производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Прочие инвестиции поступили только в строительство.

Иностранные инвестиции были получены из 16 стран мира. Более половины 51,1 % всех иностранных вложений были осуществлены государством Кипр, на долю Турции приходилось – 16,2 % инвестиций, на долю Израиля – 12,7 %.

Анализ динамики привлечения иностранных инвестиций в ставропольскую экономику позволяет говорить о посткризисной стабилизации данного процесса и прогнозировать на ближайшие годы усреднённое годовое значение притока инвестиций из-за рубежа в диапазоне 20–30 млн. долл. США.

В 2006 году в Ставропольский край поступило 26155,5 тыс. долл. США иностранных инвестиций, в том числе прямые инвестиции – 23392,5 тыс. долл. США, портфельные – 504,0 тыс. долл. США, прочие – 2259,0 тыс. долл. США.

Анализ динамики привлечения иностранных инвестиций в ставропольскую экономику позволяет говорить о стабилизации данного процесса и прогнозировать на ближайшие годы усреднённое годовое значение притока инвестиций из-за рубежа в диапазоне 12–15 млн. долл. США, в случае отсутствия крупных инвестиционных проектов (свыше 10 млн. долл. США), и 30–50 млн. долл. США, в случае реализации отдельных крупных проектов.

Наиболее крупные инвестиционные вложения, поступившие из стран ближнего и дальнего зарубежья: Франция – 68839,0 тыс. долларов США; Кипр – 50964,4 тыс. долларов США; Израиль – 31133,7 тыс. долларов США; Нидерланды – 29319,4 тыс. долларов США; Германия – 21502,9 тыс. долларов США; Турция – 14053,1 тыс. долларов США; Казахстан – 11942,1 тыс. долларов США; США – 9201,1 тыс. долларов США; Панама – 6492,5 тыс. долларов США; Либерия – 4943,0 тыс. долларов США; Украина – 3473,6 тыс. долл. США.

По состоянию на 1 января 2007 года в экономике Ставропольского края было накоплено $272,5 млн. иностранных инвестиций.

Наиболее крупные проекты, реализованные в последние годы на территории Ставропольского края с участием иностранного капитала: “Хайнц”; “Кока-кола”; “Кавминстекло-Сен-Гобен; Агрофирма “Золотая Нива”; Санаторий “Плаза”; Пансионат “Орлиные Скалы”; ООО “Линар”; Метро (торговый центр); Гипермаркет “Рамстор”; Торгово-развлекательный комплекс “Галерея”; Гарден-Сити; дилерские центры.

В ближайшие годы планируется реализовать следующие инвестиционные проекты [2]:

– Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа. Планируется, что создание ОЭЗ приведет к прямому притоку инвестиций в размере около 49 млрд. руб., основная часть которых будет вложена в течение первых 3 лет в строительство новых туристских объектов. Формирование ОЭЗ окажет значительное положительное влияние на экономику региона в целом. Резко увеличившийся

поток туристов придаст дополнительный динамизм смежным отраслям. Поднимется престиж региона, что откроет дополнительные возможности привлечения инвестиций и на территории, не включенные в ОЭЗ. С учетом мультипликационного эффекта суммарный объем инвестиций, полученных благодаря созданию ОЭЗ, ожидается в размере 110 млрд. руб., из которых порядка 25 млрд. руб. составят вложения иностранных инвесторов.

– "Город-спутник" – строительство нового города-спутника в южном микрорайоне г. Минеральные Воды общей площадью 500 гектаров для 120-130 тыс. человек. В рамках проекта сразу решается несколько проблем: уход от точечной застройки старого города, переселение жителей из аварийного и ветхого жилья, освобождение площадей г. Минеральные Воды под коммерческие проекты, уменьшение нагрузки на инженерные сети.

– Аквапарк в г. Ессентуки (7 гектаров). Ни один другой город КМВ не имеет возможности разместить такой объект в зоне, уже обеспеченной инженерными коммуникациями. Аквапарк сможет одновременно вместить до 7 тысяч человек, он обещает стать одним из самых больших и современных сооружений подобного рода в Европе. Помимо аттракционов, бассейнов и водных горок, в аквапарке будут летняя эстрада, SPA-центр, трехъярусная крытая автостоянка стоянка для экскурсионных автобусов, дендрарий, детская площадка, гостиница и многое другое. Проект уникален в силу того, что предусматривает достаточно много сложных технологий, сложных конструкций. Предусмотрено всё, чтобы жители и гости Ставрополья могли хорошо отдохнуть даже в самую холодную зиму.

– Завод ароматических углеводородов "АППЛЕКС". В настоящее время гранулированный ПЭТ является самым распространенным в мире полимером. Его применяют при изготовлении бутылочной тары, в производстве одежды, плёнок, пластмасс и даже имплантатов кровеносных сосудов человека. Важно, что проект "АППЛЕКС" будет отвечать всем требованиям защиты окружающей среды, действующим в Европейском союзе и в Германии.

Активная политика Правительства Ставропольского края по формированию благоприятного инвестиционного климата предусматривает, прежде всего, обеспечение проведения мероприятий, направленных на реализацию законов края, регулирующих инвестиционную деятельность на территории муниципалитетов.

Таким образом, каждое муниципальное образование обладает своими уникальными природными ресурсами, географическим и геополитическим положением, демографической ситуацией. Каждая территория различается по уровню и динамики развития отраслей экономики, степени сбалансированности бюджетов и прибыльности предприятий, уровнях доходов населения и его покупательной способности. Все перечисленные факторы имеют большое значение для инвесторов. Поэтому, прежде чем вложить капитал в какую-нибудь отрасль региона, потенциальному инвестору необходима оценка инвестиционной привлекательности муниципального образования. Оценка особенностей инвестиционной привлекательности муниципалитета является важной составляющей для определения приоритета в инвестиционной политике.

Инвестиционная активность предприятий муниципального образования есть совокупный результат целенаправленного взаимодействия инвестиционных, маркетинговых, производственных, информационных и финансовых факторов, представленных в данном регионе и обеспечивающих реализацию и увеличение их экономического потенциала. Повышение инвестиционной активности предприятий в муниципальном образовании опирается на определенные макроэкономические предпосылки, представленные позитивными тенденциями экономического роста. Именно рост инвестиционной активности малых организационных форм способен повысить рейтинг инвестиционной привлекательности данного муниципального образования, что крайне актуально для экономики, поскольку в настоящее время капиталовложения в развитие местных предприятий в половине случаев осуществляются преимущественно за счет их собственных средств. Кроме того, инвестиционная активность малых предприятий способствует ускоренному приросту оборотного капитала, а также увеличению доли амортизационных ресурсов в целях расширенного воспроизводства материально-технической базы производства.

Инвестиционная активность предприятий является следствием сочетания высокой инвестиционной привлекательности муниципального образования с его высоким кредитным рейтингом.

Уровень кредитоспособности местного самоуправления образует базовую основу определения его совокупного кредитного рейтинга – главного условия роста инвестиционной активности предприятий. При этом кредитная оценка территории во многом определяется качеством управления финансами местной администрации.

Не менее важным направлением, доступным для муниципальной экономики, является стимулирование инвестиционной активности населения. Методическое обоснование данного направления состоит в объективной оценке деловой активности населения в инвестиционной деятельности, разработка системы рекомендаций по повышению инвестиционной активности местных предприятий, а также прогноз эффекта мультипликации инвестиций в муниципальной экономике.

Рост инвестиционной и инновационной активности малых предприятий долгосрочно может быть обеспечен только возрастанием роли собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование капитальных вложений. Существенное повышение инвестиционной активности предприятий возможно также за счет формирования выраженной конкурентной среды, ощутимого платежеспособного спроса населения, стимулирующего вектора регионального и местного налогообложения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Скопина И.В.** Инвестиционный климат территории: мировой и национальный взгляд / И.В. Скопина, Э.О. Бакланова, А.А. Агаев // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 3–40.

2. www. kmv.ru.

УДК 336.14:61.1

Акмаева Р.И., Стаханова Е.В.

Особенности бюджетирования, ориентированного на результат, на мезоэкономическом уровне

С начала 21 века в России произошли качественные изменения в социально-экономической, политической, институциональной и других сферах жизни общества, которые неизбежно оказывают влияние на существующие механизмы и инструменты государственного управления, требуют его реформирования в целях повышения эффективности. На это направлена проводимая в рамках административной реформы бюджетная реформа, основными принципами которой является переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами, самостоятельность бюджетополучателей в распоряжении средствами и их ответственность за результаты работы.

Бюджетная реформа – это обоснованный и своевременный шаг к повышению результативности и эффективности бюджетных расходов путем организации прозрачного бюджетного процесса, наведения порядка в управлении государственными и муниципальными финансами, устранения проблемы нецелевого использования средств [1].

Тот факт, что административная и бюджетная реформа проводятся в Российской Федерации одновременно, позволяет прогнозировать значительные экономические и социальные выгоды для государства и общества. В любом случае, на эффективность осуществляемых реформационных процессов будет влиять целый ряд факторов, некоторые из которых рассматриваются как негативные, задерживающие по времени и снижающие конечную результативность. К таким факторам относятся недостаточная институциональная база проводимых реформ, низкий уровень методического обеспечения, неподготовленность, слабая мотивация, порождающая скорее негативное отношение у работников государственных органов в проведении данных процессов. В целом можно сказать, что реформационные процессы носят централизованный характер, традиционный для России, сопровождаемый недостаточной степенью зрелости участников (представителей органов власти, государственных организаций, учреждений) на местах. Вместе с тем, опыт передовых стран, начавших реформу государственного управления несколько десятилетий назад, показывает, что реформа такого типа – это многоэтапный многолетний итеративный процесс, в ходе которого конкретные методы управления результатами и расходами будут неизбежно изменяться и совершенствоваться [2, с. 17].

Представления о бюджетировании, ориентированном на результат (БОР), берут начало из концепции программно-целевого планирования, разрабатываемой в СССР еще в 60–70 годы XX века, и системы среднесрочного планирования MTEF, спроектированной в США в конце 50-х – начале 60-х годов.

С 90-х годов прошлого столетия появляется новый интерес к программно-целевому планированию, обуславливающий формирование качественно иных целей и механизмов бюджетного планирования на государственном уровне. Программно-целевое бюджетное планирование в условиях рыночной экономики исходит из необходимости направления бюджетных средств на достижение общественно значимых и, как правило, количественно измеряемых результатов деятельности администраторов бюджетных средств с одновременным мониторингом и контролем за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечением качества внутриведомственных процедур бюджетного планирования и финансового менеджмента [3]. При этом на концептуальном уровне стал использоваться термин “бюджетирование, ориентированное на результат” (БОР), обозначив существенные отличия бюджетного планирования в новых условиях.

Новая сущность целевых программ состоит в том, что они воплощают в себе синтез “жесткого плана” и “свободного рынка”, когда строго целенаправленная хозяйственная деятельность осуществляется и стимулируется на коммерческой основе [4, с. 23]. Отличными от прежних

являются организационные формы подготовки и реализации программ, методы управления ими, способы привлечения исполнителей и распределения ресурсов. В основу проводимых реформ бюджетного процесса положены принципы полной добровольности, большей индивидуальной и коллективной заинтересованности, усиления материального стимулирования [5].

Введение качественно иных механизмов управления на государственном уровне изменяет и само представление государства, относя его к особому типу некоммерческой организации [6]. О государстве, как о производителе определенных (особого рода) товаров и услуг, направленных на удовлетворение общественных потребностей в ситуациях "провала рынка", специфичности общественных интересов, несовершенства информации и пр. факторов говорят многие теоретики – экономисты [7]. К основным сферам государственного предпринимательства относятся те сферы, те отрасли, те производства, которыми осуществляется создание и поставка общественных благ.

В литературе по экономике и финансам государственного сектора можно встретить различие взглядов в отношении определения сфер государственного предпринимательства. Так, В.Е. Савченко относит к основным сферам функционирования государственного предпринимательства следующие четыре – промышленность, финансы, транспорт и связь, что, по его мнению, связано с такими факторами как отсутствие коммерческой выгоды для частного предпринимательства в этих областях, важностью решения ключевых общенациональных проблем (поддержание целостности общественного воспроизводственного процесса и сглаживания циклических колебаний, обеспечения прогрессивных структурных сдвигов, проведения региональной политики, содержания и развития социальной инфраструктуры, охраны окружающей среды, недопущения в обществе критических социальных напряжений, обеспечения национальной безопасности и пр.) [8]. В сфере государственного предпринимательства, по мнению другого специалиста А.И. Колганова, должны входить те секторы и сферы услуг, где частному предпринимателю во многих случаях трудно уловить значимые внешние социальные и экономические эффекты от оказания этих услуг (образование, здравоохранение, социальное обеспечение); отрасли, в которых по ряду причин микроэкономические показатели эффективности существенно отклоняются от макроэкономических; отрасли с длительным циклом воспроизводства капитала; важные для национальной экономики экспортоориентированные отрасли, новые формирующие отрасли; производство вооружения, организация культурных мероприятий, диктуемых социально-политическими соображениями [9].

Обеспечить в рамках государства ту же эффективность, как и в рамках коммерческих организаций, в силу целого объективных особенностей, вряд ли удастся, однако даже относительная небольшая прибавка эффективности, имея в виду масштабы распределяемых бюджетных средств, может существенно и позитивно повлиять на рост благосостояния граждан. Следовательно, традиционный подход к планированию и распределению бюджетных средств, в основе которого лежит сметное (затратное) финансирование, несостоятелен в ситуации стратегической ориентированности и нацеленности на повышение результативности государства в решении социально-экономических проблем.

Поскольку подавляющее большинство стратегических задач социально-экономической политики выходит за пределы одного бюджетного года и встроено в систему среднесрочных программ социально-экономического развития страны, на практике принципы БОР должны реализовываться в условиях среднесрочного горизонта планирования. Интеграция социально-экономического и бюджетного планирования на среднесрочный период на основе принципов БОР – среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты (СБОР), является основным подходом к реформированию бюджетного процесса в Российской Федерации. Начиная с 2004 г. СБОР является непрерывным процессом, обеспечивающим увязку годового бюджета и среднесрочного (трехлетнего) плана, выделяемыми ресурсами и их результативностью.

Реализация БОР и среднесрочного планирования позволяет выявить связь между функциональным содержанием деятельности органов государственной власти и планированием его финансового обеспечения, целями стратегий и программ социально-экономического развития и финансовыми возможностями субъекта РФ на кратко- и среднесрочный период, установить критерии и показатели эффективности предоставления бюджетных услуг, сформировать реестр расходных обязательств органов государственной власти, упорядочить и представить деятельность субъектов бюджетного управления в виде докладов (ДРОНДов) и др. В рамках бюджетирования, ориентированного на результат, деятельность го-

сударственных органов должна формулироваться не только и не столько в виде функций, сколько в виде целей (миссий) и результатов [1, с. 12].

Таким образом, внедрение СБОР на федеральном и региональном уровне государственного управления обеспечивает:

– повышение результативности расходов через экономию бюджетных средств за счет сокращения или отказа от некоторых видов (избыточных, лишних) деятельности, исполняемых функций, и последующим перераспределением и сосредоточением ресурсов на решении наиболее важных для общества задач;

– повышение результативности расходов отдельных распорядителей и получателей бюджетных средств за счет улучшения качества отраслевого (министерского) планирования и исполнения бюджета;

– улучшение качества социально-экономического и бюджетного планирования за счет повышении качества информации, используемой при принятии стратегических решений, решений о распределении расходов на выполнение государственных функций и о выделении средств на отдельные социально-экономические и отраслевые программы;

– развитие культуры стратегического планирования, управления расходами и ответственности за результаты деятельности на всех уровнях власти.

В качестве дополнительного эффекта СБОР достигается повышение прозрачности бюджетных расходов и информированности общества о деятельности государства, сопровождаемой оценкой качества предоставления бюджетных услуг и объемами соответствующих расходов. Однако понятие "бюджетная услуга" (или просто "услуга", оплаченная из общественных фондов) в данном случае должно отличаться от традиционного понимания указанного термина, так как сама идея и модель СБОР основываются в первую очередь на корпоративной теории и практике управления финансами организации. Сравнение разных определений бюджетной услуги, которые используются субъектами РФ, показывает, что наиболее значимыми критериями ее выделения являются нормативная закрепленность услуги, производитель услуги и источник финансирования – бюджет соответствующего уровня.

Количество функций, являющихся неотъемлемо государственными, в силу того, что они не могут быть переданы в другие сектора, в том числе и на договорной основе, невелико. Эти функции формируются на основе того, что сами по себе сложны, их реализация требует обладания определенной совокупностью информации, которой частный сектор в лице отдельных предприятий не в состоянии располагать, когда подобное невозможно по политическим соображениям или из условий прагматизма. Во всех иных ситуациях, когда децентрализация может иметь место, экономический механизм управления расходами обеспечения производства общественных благ может привести к существенной экономии ресурсов и обеспечить повышение качества оказываемых бюджетных услуг.

Альтернативное предоставление услуг (АПУ) подразумевает поиск новых форм и структур, включая партнерства с другими уровнями государственного сектора и негосударственным сектором, с целью улучшения качества реализации государственных программ и оптимизации предоставления услуг населению. Изучение международного опыта внедрения схем АПУ показало, что возможными результатами внедрения АПУ могут быть:

– менее дорогостоящее и более адекватное предоставление услуг гражданам;

– изменение в организационной культуре и практике управления, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности организации;

– наделение руководителей организаций государственного сектора большими полномочиями, что позволяет приблизить уровень принятия решений к месту предоставления услуг, к соответствующим населенным пунктам и гражданам.

Накопленный международным сообществом опыт в области альтернативного предоставления услуг позволяет выделить ряд возможных вариантов осуществления АПУ, а именно:

– создание специализированных управлений (при данном механизме правительство делегирует функции организации предоставления услуг агентству, обладающему определенной степенью независимости);

– передача полномочий (правительство передает свою ответственность по предоставлению услуг либо другому уровню власти, либо коммерческим/некоммерческим организациям, получающим трансферты за предоставление услуг населению);

– покупка услуг в частном секторе (на основе контракта правительства с частной фирмой);

– создание частно-государственных партнерств (по соглашению о партнерстве все его

участники партнерства вкладывают в дело свои средства и ресурсы, делят риски и получают выгоду);

– франчайзинг/лицензирование – предоставление права оказывать услугу по оговоренным правилам и на определенных условиях/выдача частной фирме лицензии на оказание услуги;

– приватизация – продажа государством своих активов в организации, предоставляющей услуги, частной компании.

При этом международный опыт внедрения схем АПУ позволяет сделать ряд предостережений. В частности, крайне рискованно внедрять тот или иной вариант АПУ сразу во многих отраслях бюджетного сектора без анализа специфики каждой конкретной услуги, которая предполагается к включению в сферу АПУ. Кроме того, анализ международного опыта приводит к выводу, что в странах, где государственный сектор опутан неформальными отношениями (как это характерно для России), не следует одномоментно переходить к режиму, при котором менеджеры пользуются слишком широкой свободой действий в кадровых и финансовых вопросах. В таких странах необходимой предпосылкой успешности перехода к системе альтернативного предоставления услуг является проведение предварительных мер, направленных на уменьшение масштабов распространения неформальных отношений в бюджетном секторе и наращивание управленческого потенциала.

Выбор более оптимальных вариантов предоставления бюджетных услуг и их финансирования осуществляется с применением функционального анализа (функционального обзора), проводимого на различных уровнях государственной системы. В результате их проведения обеспечивается получение таких результатов, как пересмотр и прекращение выполнения некоторых государственных программ и отдельных видов деятельности, а также реструктуризация (изменение) организационно-правовых форм государственных предприятий (учреждений). В ряде субъектов РФ, где уже реализованы пилотные проекты внедрения БОР и административной реформы (Пермская, Белгородская область, Карелия, республика Хакасия и др. регионы), проведена работа по выявлению бюджетных услуг и определены бюджетные услуги, выполнение которых может быть передано в частный (негосударственный) сектор. В Астраханской области в соответствии с Постановлением Правительства Астраханской области №69-П от 23.03.2006 г. “О мерах по внедрению в практику программно-целевого планирования деятельности исполнительных органов государственной власти Астраханской области” нормативно определены механизмы выделения бюджетных услуг и возможностей их перевода в частный сектор на основе целого ряда критериев:

– простота технологии оказания отдельных видов бюджетных услуг;

– высокая доля доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, связанной с оказанием бюджетных услуг бюджетными организациями;

– наличие предложений об оказании аналогичных предоставляемых бюджетными организациями бюджетных услуг со стороны негосударственных организаций;

– наличие лучшей материально-технической базы для оказания бюджетных услуг у негосударственных организаций, находящихся на территории деятельности бюджетных организаций;

– значительное, не обусловленное объективными причинами увеличение расходов на содержание бюджетных организаций, оказывающих отдельные виды бюджетных услуг;

– низкая востребованность услуг, оказываемых бюджетными организациями, со стороны населения региона;

– минимальный риск возникновения нежелательных последствий перевода конкретных бюджетных организаций [10].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в Российской Федерации взят курс на реформирование государственного сектора с ориентацией на повышение результативности, внедрением СБОР (среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результат). Хотя эти процессы носят скорее централизованный характер, органы власти (федеральные и отраслевые), бюджетные учреждения, государственные организации на местах, в частности, в Астраханском регионе уже сейчас столкнулись с необходимостью информационного, нормативного, методического обеспечения реализации БОР на местном (региональном) уровне. Кроме того, прослеживается связь между СБОР и программно-целевым планированием (распространенным еще в СССР), но различия между ними существенны, определяемые большей открытостью, прозрачностью, наиболее эффективным сочетанием децентрализации и централизации в планировании и управлении процессами распределения бюджетных ресурсов, общественном контроле.

Еще одной важнейшей особенностью современного государства в условиях СБОР является его

представление как особого рода некоммерческой организации, с оптимальным распределением по критериям экономической, общественной эффективности (результативности) набора бюджетных услуг, оказываемых населению в соответствии с утвержденной и реализуемой стратегией социально-экономического развития. Если обосновано, что реализация государственных функций может быть передана в частный сектор, и этот процесс позволит привести к определенному эффекту, без какого-либо ущемления интересов (по объемам, качеству производства бюджетных услуг, временным аспектам), то подобную передачу функций целесообразно осуществлять.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Практика бюджетирования, ориентированного на результат, в субъектах Российской Федерации / Под ред. М.А. Клишиной. М.: ЛЕНАНД, 2005.

2. **Анисимов С.А.** Бюджетная политика как источник экономического роста / С.А. Анисимов, В.А. Максимов / Финансы. 2005. № 1. С. 17.

3. **Басовский Л.Е.** Планирование и прогнозирование в условиях рынка. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М,1999. С.

4. **Жуковский А.И., Васильев С.В., Шрейс Д.С.** Разработка, реализации и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) / Под ред. Фабричного С.Ю., учебно-методическое пособие. Москва, 2006 г., 175 с. С. 23.

5. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг. Одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г., № 249.

6. **Тамбовцев В.Л.** Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы: Москва, Российско-Европейский центр экономической политики, 2004 г., С.26; Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М.: БИНОМ-КНОРУС, 1997, С. 66–81.

7. См. например, Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: Пер с англ. М.: Республика, 1992. Т.1, С.94; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.: Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993, С.53; Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, ИНФРА–М, 1997, С. 76–84; Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М.: БИНОМ-КНОРУС, 1997, С.66-81

8. **Савченко В.Е.** Государственное предпринимательство в рыночной экономике. М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000, С. 80–86.

9. **Колганов А.И.** Государственная собственность на различных этапах становления рынка. В сб.: Проблемы завершения первого этапа и содержание второго этапа становления рыночной экономики в России / Под. ред. Э.П. Дунаева, А.И. Колганова. М: Экон. фак-т МГУ, ТЕИС, 1999. С. 180–195.

10. Постановление Правительства Астраханской области № 69-П от 23.03.2006 г. "О мерах по внедрению в практику программно-целевого планирования деятельности исполнительных органов государственной власти Астраханской области".

УДК 64.012.258.2 [470.630]

Шапочкина Е. Л., Костюкова Е. И.

Особенности разработки генерального бюджета и организации информационных потоков в системе бюджетирования предприятия

В рыночных условиях хозяйствования, характеризующихся жесткой конкурентной борьбой и неопределенностью будущего, для любой коммерческой организации актуальным является вопрос организации специальных упреждающих мероприятий в целях оптимизации экономических последствий принимаемых управленческих решений.

Поэтому бюджетирование выступает одним из ключевых элементов эффективной системы информационного обеспечения современного хозяйствующего субъекта, позволяющей координировать его деятельность на всех этапах развития.

Несмотря на многообразие мнений, выяснять сущность и предназначение бюджетирования следует, учитывая его теснейшую связь с менеджментом. Так, в отличие от других элементов управленческого учета бюджетированию отводится особая роль: оно принадлежит одновременно обеим системам – управленческому учету и менеджменту.

С одной стороны, бюджетирование конкретизирует стратегические и тактические задачи, выдвинутые менеджерами организации; с другой стороны, управляющие используют бюджетные данные в целях последующих управленческого анализа и контроля. Вместе с тем, бюджетирование является одновременно и важнейшим поставщиком информации в управленческом учете, и его отправной точкой. В отсутствие обоснованного плана учет, контроль и анализ теряют всякий смысл [2].

В конечном счете, главный смысл бюджетирования может быть сведен к повышению экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем объединения усилий всех его подразделений на достижение конечного количественно определенного результата, зафиксированного в системе взаимоувязанных плановых документов – бюджетов. В свою очередь, использование бюджетных данных в процессе управленческого анализа и контроля способствует выработке своевременных обоснованных управленческих решений для достижения общих стратегических и тактических целей организации.

Большинство исследователей сегодня считает, что генеральный или общий бюджет предприятия представляет собой совокупность взаимосвязанных бюджетов, включающую два основных блока: операционные или функциональные и финансовые бюджеты [1, 3, 4].

Таким образом, разработка генерального бюджета, охватывающего деятельность всей организации в целом, заключается в интеграции частных (операционных) бюджетов путем составления финансовых бюджетов. Иными словами, совокупность внутренних и внешних источников информации, образуют в системе бюджетирования вертикальный информационный поток: данные, составляющие основу бюджета продаж и запасов готовой продукции, преобразуются и переносят информацию в бюджет производства, что порождает новые потоки, переносящие информацию в бюджеты затрат и себестоимости продукции и т. д. В конечном счете, этот поток информации формирует прогнозный отчет о прибылях и убытках и прогнозный бухгалтерский баланс.

Итак, в соответствии с определенным алгоритмом в процессе бюджетирования происходит последовательное преобразование входных потоков бюджетных данных в выходные.

Возросший поток информации в условиях динамично меняющейся бизнес-среды, который необходимо оперативно обработать с целью принятия наиболее оптимального единственно верного управленческого решения, диктует необходимость исследования алгоритма преобразования информационных потоков в системе бюджетирования.

На примере ОАО “СтавропольНИИгипрозем” г. Ставрополя нами раскрыта методика построения генерального бюджета коммерческой организации на практике. Причем особо следует отметить специфические особенности деятельности данного экономического субъекта – общество выполняет основные виды проектно-изыскательских работ по землеустройству, земельному кадастру и мониторингу земель.

Отправным пунктом для подготовки генерального бюджета выступает бюджет продаж (заказов, поставок), при составлении которого необходимо принимать во внимание все возможные внешние ограничения и прогнозы, касающиеся особенностей конкретного вида деятельности и рыночной ситуации, а также общеэкономических факторов бизнеса. При этом общим при любом подходе к составлению бюджета продаж независимо от специфики хозяйственной деятельности организации является определение в стоимостном выражении объема реализованной продукции (работ, услуг) или прогноза выручки от реализации.

Исходя из сложившейся обстановки на рынке землеустроительных услуг, заключенных государственных контрактов и потенциальных договоров с заказчиками, с учетом данных Сборника цен и общественно необходимых затрат труда на изготовление проектной и изыскательской продукции землеустройства, земельного кадастра и мониторинга земель планируемый объем проектно-изыскательских работ (выручки) ОАО “СтавропольНИИгипрозем” на 2008 год представлен в табл. 1.

Далее, принимая во внимание спрос, прогнозируемый в бюджете продаж, и желаемый объем запасов готовой продукции на конец планируемого периода, с учетом запасов на начало планируемого периода составляется бюджет производства. Его назначение – определить производственную программу хозяйствующего субъекта на предстоящий бюджетный период, то есть объемы производства различных видов продукции, исходя из плановых объемов продаж и остатков запасов готовой продукции.

Учитывая специфику деятельности ОАО “СтавропольНИИгипрозем”, бюджет производства, в сущности, составлять не нужно, поскольку запасов готовой продукции в организации не образуется. Следовательно, объемы производства равны объемам продаж.

Таблица 1

Бюджет продаж

Наименование работ, в том числе в рамках утвержденных федеральных и краевых программ	Источник финансирования	Стоимость работ без НДС, тыс. руб.
1. Ведомственная целевая программа "Повышение плодородия земель с/х назначения СК на 2006-2008 гг." утверждена приказом Министерства сельского хозяйства СК от 15.12.05г. №274	Краевой бюджет (Минсельхоз СК)	2100
а) Мониторинг земель		1600
1) Мониторинг почвенного покрова		1000
2) Мониторинг земель, подверженных эрозии		300
3) Мониторинг состояния сенокосов и пастбищ		300
б) Сохранение и повышение плодородия земель		500
1) Агролесомелиоративные работы, включая проектирование		500
2. Закон "Об упорядочении отношений по использованию земельных долей на территории СК" от 11.10.02г. №42 - кз	Краевой бюджет (Минсельхоз СК)	10000
а) Работы по межеванию используемых земельных долей в праве общей собственности на земельные участки из земель с/х назначения		10000
3. Ведомственная целевая программа "Создание автоматизированной системы ведения государственного учета объектов недвижимости в СК на 2005-2008 гг." утверждена Постановлением Губернатора СК от 02.07.04г. №346	Краевой бюджет (Миниму- щество СК)	5500
а) Проведение работ по обследованию земель фонда перераспределения (почвенное и геоботаническое обследование)		1000
б) Проведение работ по разграничению государственной собственности		
1) Землеустроительные работы (подготовительные работы, описание) для проведения кадастрового учета на земельных участках фонда перераспределения		1500
2) Землеустроительные работы (межевание, описание) для проведения кадастрового учета		3000
4. Программа "Создание системы кадастра недвижимости (2006-2011 гг.)" федеральной целевой программы "Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2007 гг.)"	Краевой бюджет (Миниму- щество СК)	10000
а) Организация и проведение работ по актуализации результатов государственной кадастровой оценки земель поселений		10000
5. Прочие заказчики	Средства заказчиков	12700
а) Оформление документов на право собственности ЗАО "КТК"		2200
б) Оформление документов на право собственности ОАО "МТС"		800
в) Межевание земельных долей в счет коллективно-долевой собственности		7600
г) Рабочие проекты на закладку и корчевку		2100
6. Работы, выполняемые силами районных филиалов	Средства муниципаль-ных образований, населения	50000
а) Услуги по землеустройству, земельному кадастру и мониторингу земель физическим и юридическим лицам		50000
Итого		90300

Кроме того, в системе бюджетов ОАО "СтавропольНИИгипрозем" вместо отдельных операционных бюджетов: прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда более целесообразно представить один бюджет – бюджет прямых производственных затрат (табл. 2).

Все расходы на организацию, управление и обслуживание производства (накладные расхо-

ды) в ОАО “СтавропольНИИгипрозем” относят к общехозяйственным расходам, учитываемым на одноименном счете 26 “Общехозяйственные расходы”. В соответствии с Учетной политикой организации их общая стоимость ежемесячно списывается на счет 20 “Основное производство” с отражением по статье “Накладные расходы”. Планируемая величина накладных расходов организации представлена в соответствующем бюджете накладных расходов, который как бы завершает “сборку” всех производственных затрат (табл. 2).

Поскольку коммерческие и управленческие расходы ОАО “СтавропольНИИгипрозем” включаются в производственную себестоимость землеустроительной проектно-изыскательской продукции, необходимость составлять их отдельные бюджеты отсутствует.

Совокупность выраженных в денежной форме расходов организации на производство и реализацию продукции (работ, услуг), то есть ее полная себестоимость может быть отражена в сводном бюджете затрат.

Таким образом, наряду с запланированной суммой выручки, в результате нескольких последовательных этапов нами определен общий размер расходов организации на планируемый период, среди которых наибольший удельный вес занимают прямые производственные затраты – 74 %, соответственно накладные расходы составляют 26 %.

В процессе бюджетирования для расчета издержек производства можно использовать полную себестоимость продукции (работ, услуг), структурированную по пяти основным экономическим элементам затрат.

Таблица 2

Система операционных бюджетов

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Бюджет прямых производственных затрат	
Материальные расходы	4900
Расходы на оплату труда	35500
ЕСН	9230
Амортизация основных средств	2000
Расходы на командировки	1500
Услуги сторонних организаций	800
Услуги субподрядчиков	10630
Прочие	600
Итого	65160
Бюджет накладных расходов	
Материальные расходы	5100
Расходы на оплату труда	9300
ЕСН	2418
Амортизация основных средств	2610
Расходы на командировки	500
Услуги сторонних организаций	1100
Прочие	1500
Итого	22528
Бюджет совокупных затрат	
Прямые производственные затраты	65160
Накладные расходы	22528
Итого	87688
Бюджет себестоимости по экономическим элементам затрат	
Материальные затраты	10000
Затраты на оплату труда	44800
Отчисления на социальные нужды	11648
Амортизация	4610
Прочие	16630
Итого	87688

Из данных табл. 2 видно, что в структуре запланированной себестоимости наибольшую долю составляют затраты на оплату труда – 52 %, отчисления на социальные нужды – 13 %, 11 % и 19 % соответственно составляют материальные и прочие затраты, наименьший удельный вес занимает амортизация – 5 %.

Разработав основную часть операционных бюджетов для организации, можно начинать составление трех основных (финансовых) бюджетов ее деятельности: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и бюджет по балансовому листу (прогнозный баланс).

Финансовые бюджеты представляют собой прогнозную финансовую отчетность организации. Если форматы прочих плановых документов абсолютно произвольны и полностью определяются в самой организации, то финансовые бюджеты рекомендуется готовить в форматах самой отчетности, поскольку в этом случае их можно будет использовать также в качестве ориентиров при проведении контроля финансового учета.

Бюджет доходов и расходов предназначен для планирования конечных финансовых результатов работы хозяйствующего субъекта. Он представляет в систематизированной форме в заданном интервале времени планируемые значения доходов и расходов организации. В традиционной бухгалтерии бюджету доходов и расходов соответствует бухгалтерский отчет о прибылях и убытках (форма № 2).

Поскольку в ОАО "СтавропольНИИгипрозем" выручка определяется по отгрузке, ее планирование предполагает использование информации из бюджета продаж. В этом случае выручка складывается из полученных от покупателей и заказчиков денежных средств и из дебиторской задолженности. Информация о расходах берется из бюджета производственных затрат. При этом денежная оценка затрат складывается из двух составляющих: из оплаченных обязательств и кредиторской задолженности организации.

Бюджет движения денежных средств составляется с целью планирования денежных потоков

Таблица 3

Система финансовых бюджетов

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Бюджет доходов и расходов	
Выручка от продажи продукции, работ, услуг (без НДС)	90300
Себестоимость проданных товаров (работ, услуг)	87688
Валовая прибыль	2612
Прибыль от продаж	2612
Операционные доходы	160
Операционные расходы	1200
Внереализационные доходы	140
Внереализационные расходы	660
Прибыль до налогообложения	1052
Текущий налог на прибыль	252
Чистая прибыль	800
Бюджет движения денежных средств	
Остаток денежных средств на начало года	6918
Поступило денежных средств (с НДС)	117579
от покупателей и заказчиков	107579
прочие поступления	10000
Направлено денежных средств	117551
на оплату поставщикам и подрядчикам	26824
на оплату труда	45567
на выплату дивидендов	160
на выплату налогов	30000
на внутрихозяйственные расчеты	10000
на прочие расходы	5000
Остаток на конец года	6946

(поступлений и выплат) организации. В бухгалтерском учете этому бюджету соответствует отчет о движении денежных средств (форма № 4). Основное назначение бюджета денежных средств состоит в обеспечении сбалансированности поступлений денежных средств (соответствующих планируемым доходам) и их списании (в соответствии с запланированными расходами) по бюджетным периодам. Так, если окажется, что остатки денежных средств на начало бюджетного периода и ожидаемые в течение бюджетного периода поступления денежных средств будут недостаточны для покрытия запланированных расходов в соответствующий бюджетный период, то необходимо предпринимать меры по поиску дополнительных источников денежных средств на данный период.

Вместе с тем, деление денежных потоков по видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), предусмотренное ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", при оперативном (краткосрочном) планировании для большинства организаций не имеет большого смысла, в том числе и для ОАО "СтавропольНИИгипрозем".

Завершающей частью генерального бюджета является бюджет по балансовому листу. Он представляет собой прогноз бухгалтерского баланса организации, информация для которого содержится в операционных и других финансовых бюджетах. Форма данного бюджета соответствует стандартной форме бухгалтерского баланса (форма № 1).

Прогнозируемый баланс организации на конец планируемого периода строится на основе баланса на начало периода с учетом предполагаемых изменений каждой его статьи. Причем при составлении бюджетного баланса значения стоимости основных средств и размера уставного капитала берутся из отчетного бухгалтерского баланса за предыдущий период. Каждая укрупненная балансовая статья оценивается по стандартному алгоритму:

Статья актива: $С_к = С_н + ОД – ОК$, (1)

Статья пассива: $С_к = С_н + ОК – ОД$, (2)

где $С_к$ – конечное сальдо (желаемая, планируемая величина); $С_н$ – начальное сальдо (на начало планируемого периода); ОД – оборот по дебету (прогнозная оценка); ОК – оборот по кредиту (прогнозная оценка).

В конечном итоге, бюджетный баланс позволяет представить общую картину имущественного состояния организации по прошествии бюджетного периода (табл. 4).

Таблица 4

Бюджет по балансовому листу

АКТИВ	На начало	На конец	ПАССИВ	На начало	На конец
	тыс. руб.			тыс. руб.	
I. Внеоборотные активы	13010	11711	III. Капитал и резервы	10692	14817
основные средства	11711	11711	уставный капитал	14044	14044
II. Оборотные активы	18617	15893	резервный капитал	133	133
запасы сырья и материалов	284	200	нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(3485)	640
затраты в незавершенном производстве	6789	5000	IV. Долгосрочные обязательства	1019	–
НДС по приобретенным ценностям	37	50	кредиты и займы	1019	–
дебиторская задолженность	4206	3197	V. Краткосрочные обязательства	19916	12787
денежные средства	6918	6946	кредиторская задолженность	19916	12787
прочие оборотные активы	–	500	в том числе поставщикам и подрядчикам	993	799
			перед персоналом по оплате труда	2111	1344
			перед государственными внебюджетными фондами	1406	349
			по налогам и сборам	2224	2000
			прочие кредиторы	13182	8295
БАЛАНС	31627	27604	БАЛАНС	31627	27604

Таким образом, бюджет по балансовому листу содержит важную управленческую информацию, так как позволяет заблаговременно оценить устойчивость организации, ликвидность ее активов, соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, собственных и заемных средств и т. п.

Составлением прогнозного баланса, который дает возможность получить сведения о будущем финансовом состоянии и экономическом потенциале организации, собственно заканчивается работа над ее генеральным бюджетом.

В свою очередь, по мере реализации заложенных в бюджете планов и сравнения зарегистрированных фактических данных с запланированными осуществляется бюджетный контроль, необходимый для принятия целесообразных управленческих решений в целях достижения максимально высоких результатов деятельности.

Следует отметить, что характерной чертой бюджетной системы является ее гибкость. Поэтому структура информационных потоков в ней может быть перестроена в соответствии с требованиями управления конкретным хозяйствующим субъектом, особенностями его производственной деятельности. При этом рекомендуем учитывать следующее:

– цифры в бюджетах не должны быть как слишком жесткими, так и неоправданно заниженными;

– бюджеты должны представлять информацию доступно и ясно;

– избыток информации в бюджетах затемняет значение и точность данных, недостаточность информации может привести к непониманию основных данных;

– в условиях нестабильности и неопределенности чем больший интервал времени охватывает бюджет, тем он менее надежен;

– выходные данные каждого бюджета являются исходными данными для последующего бюджета;

– при изменении целей и критериев функционирования системы управления, ее структуры бюджетная система должна быть своевременно скорректирована;

– состав и формат бюджетов, процедура их составления и утверждения, ответственные лица и участники бюджетного процесса, должны быть закреплены в соответствующем положении о бюджетировании.

Таким образом, следуя вышеизложенным рекомендациям и предложениям, для любого хозяйствующего субъекта может быть построена наиболее рациональная система бюджетов, которая будет содействовать повышению эффективности работы организации, обеспечивая регулярное получение достоверной информации о результатах ее хозяйственной деятельности; эффективное управление затратами, оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью; контроль на всех стадиях реализации бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бурцев В.В.** Структура бюджетирования / В.В. Бурцев // Аудит и налогообложение. 2005. № 9. С. 33–37.

2. **Вахрушина М.А.** Бюджетирование: задачи и процедуры / М.А. Вахрушина // Современный бухгалтерский учет. 2004. № 12. С. 30–35.

3. **Волкова О.Н.** Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях / О.Н. Волкова. М.: Финансы и статистика, 2005. 272 с.

4. **Кузьмина М.С.** Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 208 с.

5. **Рыбакова О.В.** Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование / О.В. Рыбакова. М.: Финансы и статистика, 2005. 464 с.

6. Управленческий учет по видам деятельности: Лекции и практикум в таблицах и схемах / Т.Е. Гварлиани, Е.А. Быков, Е.В. Мостовая, С.В. Черемшанов / Под. ред. проф. Т.Е. Гварлиани. М.: Финансы и статистика, 2007. 304 с.

7. **Хруцкий В.Е.** Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2004. 400 с.

УДК 336.27

Ильин И.В., Соколицына Н.А.

Кредитование посреднической деятельности предприятия

В сложной современной экономической обстановке многие предприятия для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности и финансовой устойчивости стремятся получить кредитные средства. Предприятия используют полученный ими кредит для реализации своих экономических интересов – максимизации прибыли за счет совершенствования своей посреднической деятельности. Все это и определяет актуальность и своевременность данной статьи.

Предпосылки построения модели посреднической деятельности.

Предприятие имеет возможность расширить сферу своего функционирования за счет посреднической деятельности путем закупки, хранения и продажи товара. Цены на закупку и продажу единицы товара детерминированы и различаются по определенным периодам времени. Деятельность фирмы осуществляется в рассматриваемом периоде T, который разбивается на отдельные равные периоды времени, $t=\overline{1,T}$. Для хранения продукции имеется склад, емкость которого ограничена.

С учетом вышеизложенного формирование плана закупок, хранения и продаж можно представить в виде следующей динамической задачи линейного программирования.

Обозначим искомые переменные:

x_t – объем закупок товара в t-м $\left(t=\overline{1,T}\right)$ периоде времени ($x_t \geq 0$);

y_t – объем продаж товара в t-м $\left(t=\overline{1,T}\right)$ периоде времени ($y_t \geq 0$).

Параметры, характеризующие посредническую деятельность, обозначим:

A – начальный запас товара;

B – допустимая емкость склада для хранения запаса;

C_t – затраты (цена) на закупку и хранение единицы товара в t-м периоде времени;

P_t – цена продажи единицы товара в t-м периоде времени;

K – искомый объем взятого на начало периода планирования кредита;

ε_t – банковская ставка за кредит в t-м $\left(t=\overline{1,T}\right)$ периоде времени (предполагается, что кредит берется под простую процентную ставку).

С учетом изложенного динамическая задача линейного программирования будет иметь следующий вид:

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \geq \sum_{t=1}^{r}y_t, r=\overline{1,T}, \qquad (1)$$

(суммарный объем закупок с учетом начального запаса за (r–1) периодов времени не должен быть меньше, чем суммарный объем продаж за r периодов времени).

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, r=\overline{1,T}, \qquad (2)$$

(суммарный объем закупок за r периодов не должен превышать свободную мощность (емкость) склада).

$$K+\sum_{t=1}^{r-1}p_t y_t \geq \sum_{t=1}^{r}c_t x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t,$$
$$\mathrm{r}=\overline{1,\mathrm{T}}, \qquad (3)$$

(кредит и суммарная выручка от продажи товара за (r–1) периодов должны быть не меньше затрат на закупку товаров с учетом платы за кредит за r периодов времени).

Целевая функция может быть представлена в следующем виде:

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}p_t y_t-\sum_{t=1}^{T}c_t x_t -$$
$$-\left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \qquad (4)$$

Предполагается, что банковская ставка за кредит различна по плановым периодам, то есть $\varepsilon_1 \neq \varepsilon_2 \neq \varepsilon_3 \neq \ldots \neq \varepsilon_T$.

Сформулированную задачу можно решить симплексным методом.

В соответствии с вышеизложенным задача (1)–(4) будет иметь следующий общий вид:

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \geq \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (5)$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (6)$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1} p_t y_t \ge \sum_{t=1}^{r} c_t x_t + K\sum_{t=1}^{r} \varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (7)$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \qquad (8)$$

$$y_t \ge 0, \; t=\overline{1,T}, \qquad (9)$$

$$K \ge 0, \qquad (10)$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T} p_t y_t - \sum_{t=1}^{T} c_t x_t - \left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \qquad (11)$$

Если при решении задачи (5)–(11) получаем оптимальный план, то и параметр K^* оптимальный. В связи с этим возникает проблема оценки экономической выгодности получения предприятием кредита.

В задаче (5)–(11) значение $f^*(x, y, K)$ есть чистая приведенная стоимость. Поэтому для предприятия кредит выгоден, если $f^*(x, y, K)>0$. Следовательно, возникает проблема анализа рисков получения кредита с точки зрения выполнения условия $f^*(x, y, K)>0$.

Как уже отмечалось, в задаче исходные параметры p_t и c_t могут изменяться в негативную сторону с точки зрения экономики предприятия. Тогда вероятность исходного состояния параметров (p_t, c_t) задачи (5)–(11) может определяться соответствующими векторами. Определим экспертным методом следующий ряд вероятностных состояний для этих параметров.

Рассмотрим три вероятностных состояния этих параметров = {минимальный, наиболее вероятный, максимальный}.

Цена может снижаться до определенного минимального уровня. С другой стороны возможно и увеличение цены выше наиболее вероятного значения, которое соответствует максимальному уровню. В соответствии с этим экспертным методом с учетом имеющейся информации по тенденциям изменения цены за весь период Т для каждого периода t $\left(t=\overline{1,T}\right)$ задачи (5)–(11) определяем вектор цен $\left(p_t^{\min}, p_t^{нв}, p_t^{\max}\right)$ и вектор его вероятностных состояний $\left(p_t^{ц\,\min}, p_t^{ц\,нв}, p_t^{ц\,\max}\right)$

Негативная тенденция для показателя затрат c_t для экономики фирмы заключается в их повышении. Тогда аналогично экспертным методом с учетом имеющейся информации по тенденциям изменения затрат за весь период Т для каждого периода t $\left(t=\overline{1,T}\right)$ задачи (5)–(11) определяем вектор затрат $\left(c_t^{\min}, c_t^{нв}, c_t^{\max}\right)$ и вектор его вероятностных состояний $\left(p_t^{c\,\min}, p_t^{c\,нв}, p_t^{c\,\max}\right)$

Таким образом, для каждого периода времени t **они имеют вид: для цены – вектор цен** $\left(p_t^{\min}, p_t^{н.в.}, p_t^{\max}\right)$, вектор его вероятностных состояний $\left(p_t^{ц\,\min}, p_t^{ц\,нв}, p_t^{ц\,\max}\right)$, для затрат – вектор затрат $\left(c_t^{\min}, c_t^{нв}, c_t^{\max}\right)$, вектор его вероятностных состояний $\left(p_t^{c\,\min}, p_t^{c\,нв}, p_t^{c\,\max}\right)$

Для более детального определения уровня предпринимательского риска посреднического предприятия при реализации данной задачи определим пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический варианты решения данной задачи, а также рассчитаем математическое ожидание и среднее квадратичное отклонение показателя NPV.

Пессимистическое решение задачи (5)–(11) определяется посредством решения следующей постановки данной задачи

$$A+\sum_{t=1}^{r-1} x_t \ge \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (12)$$

$$\sum_{t=1}^{r} x_t \le B - A + \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (13)$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1} p_t^{\min} y_t \ge \sum_{t=1}^{r} c_t^{\max} x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (14)$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \qquad (15)$$

$$y_t \ge 0, \; t=\overline{1,T}, \qquad (16)$$

$$K \ge 0, \qquad (17)$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T} p_t^{\min} y_t - \sum_{t=1}^{T} c_t^{\max} x_t - \left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \qquad (18)$$

В свою очередь наиболее вероятное решение данной задачи определяется при решении следующей ее постановки

$$A+\sum_{t=1}^{r-1} x_t \ge \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (19)$$

$$\sum_{t=1}^{r} x_t \le B - A + \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (20)$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1} p_t^{нв} y_t \ge \sum_{t=1}^{r} c_t^{нв} x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \qquad (21)$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \qquad (22)$$

$$y_t \geq 0,\ t=\overline{1,T}, \tag{23}$$

$$K \geq 0, \tag{24}$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T} p_t^{нв} y_t - \sum_{t=1}^{T} c_t^{нв} x_t -$$

$$-\left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \tag{25}$$

Оптимистическое решение определяется исходя из решения следующей постановки данной задачи

$$A+\sum_{t=1}^{r-1} x_t \geq \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{26}$$

$$\sum_{t=1}^{r} x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{27}$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1} p_t^{\max} y_t \geq \sum_{t=1}^{r} c_t^{\min} x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{28}$$

$$x_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{29}$$

$$y_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{30}$$

$$K \geq 0, \tag{31}$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T} p_t^{\max} y_t - \sum_{t=1}^{T} c_t^{\min} x_t -$$

$$-\left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \tag{32}$$

Таким образом, также определяем соответствующую совокупность траекторий посредническо й деятельности фирмы с точки зрения целевой функции – показателя NPV

$$f^{\min}(x,y,K) \leq f(x,y,K) \leq f^{н.в.}(x,y,K) \leq$$

$$f(x,y,K) \leq f^{\max}(x,y,K).$$

Для данного показателя посредством n решений задачи (5)–(11) можно определить математическое ожидание (MO_{NPV}) и среднее квадратичное отклонение показателя NPV (σ_{NPV})

$$MO_{NPV}=\frac{\sum_{i=1}^{n} NPV_i}{n}, \tag{33}$$

$$\sigma_{NPV}=\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}\left(NPV_i - MO_{NPV}\right)^2}{n-1}}. \tag{34}$$

Для определения уровня риска рассчитывается коэффициент вариации (CV)

$$CV=\frac{\sigma_{NPV}}{MO_{NPV}}. \tag{35}$$

Чем он больше, тем больше относительный риск реализации рассматриваемой посредническо й деятельности.

Кроме того, если предположить, что показатель NPV имеет нормальное распределение вероятностей, то можно определить вероятность снижения величины NPV до нулевого значения. Для этого воспользуемся формулой:

$$z=\frac{NPV - MO_{NPV}}{\sigma_{NPV}}. \tag{36}$$

Величина z показывает на сколько среднеквадратичных отклонений NPV=0 отстоит от математического ожидания. Потом на основании площади под кривой нормального распределения, отстоящей на z среднеквадратических отклонений слева или справа от математического ожидания, определяется вероятность того, что показатель NPV будет иметь нулевое значение.

Воспользуемся ранее рассчитанными значениями математического ожидания и среднего квадратичного отклонения по показателям цены и затрат для осуществления детализированного сравнительного анализа прогнозных вариантов посреднической деятельности фирмы с результатами ее деятельности за прошедшие периоды. Для этого определим пессимистический и оптимистический варианты с учетом этих параметров. В соответствии с этим определим следующие значения показателей цены и затрат:

$p_{MO_{p_t}}$ – значение цены, рассчитанное по статистическим данным фирмы за прошедшие периоды и равное математическому ожиданию в t-ом периоде;

σ_{p_t} – среднеквадратичное отклонение по показателю цены в t-ом периоде;

$c_{MO_{c_t}}$ – значение затрат, рассчитанное по статистическим данным фирмы за прошедшие периоды и равное математическому ожиданию в t-ом периоде;

σ_{c_t} – среднеквадратичное отклонение по показателю затрат в t-ом периоде.

Пессимистическое решение определяется исходя из решения следующей постановки данной задачи

$$A+\sum_{t=1}^{r-1} x_t \geq \sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{37}$$

$$\sum_{t=1}^{r} x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r} y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{38}$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1}(p_{MO_p t}-\sigma_{p_t})y_t \geq$$

$$\geq \sum_{t=1}^{r}(c_{MO_c t}+\sigma_{ct})\ x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (39)$$

$$x_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (40)$$

$$y_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (41)$$

$$K \geq 0, \quad (42)$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}(p_{MO_{pt}}-\sigma_{p_t})y_t -$$

$$-\sum_{t=1}^{T}(c_{MO_c t}+\sigma_{ct})x_t - \left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \quad (43)$$

Оптимистическое решение определяется исходя из решения следующей постановки данной задачи

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \geq \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (44)$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (45)$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1}(p_{MO_{p\,t}}+\sigma_{p_t})y_t \geq$$

$$\geq \sum_{t=1}^{r}(c_{MO_{c_t}}-\sigma_{c_t})\ x_t + K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (46)$$

$$x_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (47)$$

$$y_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (48)$$

$$K \geq 0, \quad (49)$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}(p_{MO_p t}+\sigma_{p_t})y_t -$$

$$-\sum_{t=1}^{T}\left(c_{MO_c t}-\sigma_{c_t}\right)x_t - \left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \quad (50)$$

Пессимистический (37)–(43) и оптимистический (44)–(50) варианты решения данной задачи, рассчитанные по статистическим данным предприятия, формируют совокупность наименее рисковых вариантов ее решения с учетом привлечения кредита. Эта совокупность является эффективным инструментарием с точки зрения прогнозирования формирования наименее рисковых вариантов посреднической деятельности предприятия. Ее совместное использование с ранее построенной совокупностью возможных вариантов (12)–(18), (14)–(25) и (26)–(32) решения задачи (5)–(11) позволяет повысить качество прогнозирования ранее рассмотренных показателей и определить наиболее эффективные зоны хозяйствования фирмы с учетом использования кредита.

В результате получаем определенную совокупность решений задачи (5)–(11) с учетом вероятностного характера процесса продвижения товара. Поэтому представляет интерес такое решение задачи, когда для каждого параметра будет задана вероятность того, что он может быть больше (меньше) определенного (заданного) значения.

В этом случае обозначим:

для цен:

p_t^{∂} – определенное (заданное) значение цены для t-го периода;

$p_t^{ц.д.}$ – вероятность того, что значение цены в t-ом периоде будет не больше (меньше) определенного (заданного) значения;

для затрат:

$c_t^{д}$ – определенное (заданное) значение затрат для t-го периода;

$p_t^{с.д.}$ – вероятность того, что значение затрат в t-ом периоде будет не больше (меньше) определенного (заданного) значения.

Тогда имеем следующую постановку задачи (5)–(11)

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \geq \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (51)$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \leq B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \ r=\overline{1,T}, \quad (52)$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1}p_t^{ц.д.}p_t^{\partial}y_t \geq \sum_{t=1}^{r}p_t^{с.д.}c_t^{\partial}x_t +$$

$$+K\sum_{t=1}^{r}\varepsilon_t, \quad r=\overline{1,T}, \quad (53)$$

$$x_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (54)$$

$$y_t \geq 0, \quad t=\overline{1,T}, \quad (55)$$

$$K \geq 0, \quad (56)$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}p_t^{ц.д.}p_t^{\partial}y_t - \sum_{t=1}^{T}p_t^{с.д.}c_t^{\partial}x_t -$$

$$-\left[1+\sum_{t=1}^{T}\varepsilon_t\right]K \to \max. \quad (57)$$

Таким образом, получаем результативный инструментарий определения показателя NPV с учетом вероятности того, что цена и затраты для каждого периода t будут больше (меньше) определенного (заданного) значения, который посредством сравнения с пессимистическим (12)–(18), наиболее вероятным (19)–(25) и оптимистическим (26)–(32), пессимистическим (37)–(43) и опти-

мистическим (44)–(50) вариантами позволяет определить эффективность полученного решения задачи (51)–(57).

При получении кредита под сложные проценты рассмотрим следующие варианты:

1. Кредит К берется на весь период Т и под разные сложные проценты в каждом t-м периоде $\left(t=\overline{1,T}\right)$. При этом проценты в каждом периоде t выплачиваются m_t раз. Тогда условие (7) и целевая функция (11) видоизменятся следующим образом при неизменности ограничений (5), (6) и (8)–(10)

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \ge \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{58}$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \le B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{59}$$

$$K+\sum_{t=1}^{r-1}p_t y_t \ge \sum_{t=1}^{r}c_t x_t + \\ +K\sum_{t=1}^{r}\left[\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t}-1\right], \quad r=\overline{1,T}, \tag{60}$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{61}$$

$$y_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{62}$$

$$K \ge 0, \tag{63}$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}p_t y_t-\sum_{t=1}^{T}c_t x_t - \\ -K\sum_{t=1}^{T}\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t} \to \max. \tag{64}$$

Сформулированную задачу (58)–(64) можно решить симплексным методом.

2. Если кредит берется в каждом t-м периоде $\left(t=\overline{1,T}\right)$ один раз только на этот период под сложные проценты с выплатой процентов m_t раз, то условие (7) и целевая функция (11) видоизменятся следующим образом при неизменности ограничений (5), (6) и (8)–(10)

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \ge \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{65}$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \le B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{66}$$

$$\sum_{t=1}^{r}K_t+\sum_{t=1}^{r-1}p_t y_t \ge \sum_{t=1}^{r}c_t x_t + \\ +\sum_{t=1}^{r}\left[\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t}-1\right]K_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{67}$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{68}$$

$$y_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{69}$$

$$K \ge 0, \tag{70}$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}p_t y_t-\sum_{t=1}^{T}c_t x_t - \\ -\sum_{t=1}^{T}\left[\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t}\right]K_t \to \max. \tag{71}$$

Сформулированную задачу (65)–(71) можно решить симплексным методом.

3. Если кредит K_t берется один раз с t-го периода до конца рассматриваемого периода Т под сложные проценты с выплатой процентов m_t раз в каждый из периодов (t, $t+1$, $t+2$, …, T), то условие (7) и целевая функция (11) видоизменятся следующим образом при неизменности ограничений (5), (6) и (8)–(10)

$$A+\sum_{t=1}^{r-1}x_t \ge \sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{72}$$

$$\sum_{t=1}^{r}x_t \le B-A+\sum_{t=1}^{r}y_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{73}$$

$$\sum_{t=1}^{r}K_t(T-t)+\sum_{t=1}^{r-1}p_t y_t \ge \sum_{t=1}^{r}c_t x_t + \\ +\sum_{t=1}^{r}\left[\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t(T-t)}-1\right]K_t, \quad r=\overline{1,T}, \tag{74}$$

$$x_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{75}$$

$$y_t \ge 0, \quad t=\overline{1,T}, \tag{76}$$

$$K \ge 0, \tag{77}$$

$$f(x,y,K)=\sum_{t=1}^{T}p_t y_t-\sum_{t=1}^{T}c_t x_t - \\ -\sum_{t=1}^{T}\left[\left(1+\frac{\varepsilon_t}{m_t}\right)^{m_t(T-t)}\right]K_t \to \max. \tag{78}$$

Сформулированную задачу (72)–(78) можно решить симплексным методом.

Для детализированного и углубленного анализа задачи в постановках (58)–(64), (65)–(71) и (72)–(78) необходимо использовать ранее рассмотренные методы и инструментарии.

Таким образом, осуществлено моделирование посреднической деятельности предприятия, осуществляемой за счет кредитных средств как под простые, так и сложные проценты с учетом принятых предпосылок формирования плана закупок, хранения и продаж, для однопродуктовой модели.

Определены зоны эффективного хозяйствования по показателю чистой приведенной стоимости с учетом вероятностного состояния параметров цены и затрат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Градов А.П., Ильин И.В., Сулоева С.Б.** Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда. СПб: Изд-во. Политехнического 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 // Учебное пособие. Под ред. Градова А.П., СПб.: Специальная литература, 1999.

УДК 336.77.01

Гузикова Л.А.

Влияние межбанковской конкуренции на доступность кредита

Сбалансированность экономического развития общества в значительной мере определяется таким фактором как доступность заемных средств для организации и текущего функционирования бизнеса, а также для приобретения населением товаров длительного пользования. В свою очередь доступность кредита зависит от состояния кредитной системы, важной характеристикой которого является уровень конкуренции между ее субъектами.

В [1] и [2] рассматривается пространственная модель кредитного рынка. В соответствии с моделью на кредитном рынке представлены два банка A и B, предлагающие заемщикам стандартные кредитные договоры, причем сумма кредита нормализована и принята за единицу.

На средства, получаемые в кредит, заемщики реализуют проекты, доходность которых трактуется как случайная величина. Так как выбор проектов для реализации есть результат решений, принимаемых заемщиками, полагается, что вероятность успеха проекта можно ассоциировать непосредственно с их инициаторами.

Известно, что часть λ проектов, реализуемых заемщиками на средства, полученные в кредит, имеет низкую вероятность успеха p_L. Оставшаяся часть проектов, равная $1-\lambda$, имеет высокую вероятность успеха, равную p_H. Доходность проектов с низкой вероятностью успеха равна q_L, а доходность, проектов с высокой вероятностью успеха равна q_H, причем $q_L > q_H$, то есть доходность более рисковых проектов выше, чем доходность проектов с меньшим риском. В случае неудачи доходность проекта равна нулю независимо от его типа.

Предполагается, что ожидаемая доходность проектов с разной вероятностью успеха отвечает условию:

$$Q_L = p_L q_L = Q_H = p_H q_H \equiv Q,$$

то есть ожидаемая доходность проектов с низкой вероятностью успеха равна ожидаемой доходности проектов с высокой вероятностью успеха.

Предполагается также, что $Q > \bar{R}$, то есть ожидаемая доходность проектов любого типа выше, чем стоимость фондов, откуда следует, что кредитование как высокорисковых проектов с высоким уровнем доходности, так и низкорисковых проектов с низкой доходностью позволяет возместить стоимость кредитных ресурсов и потому кредитование возможно. Предложение кредитных ресурсов по ставке $\bar{R}$ предполагается абсолютно эластичным.

На кредитном рынке представлено счетное множество заемщиков, равномерно распределенных на отрезке длиной l, а банки расположены на противоположных концах этого отрезка: банк A в точке 0, а банк B – в точке l. Заемщики распределены на отрезке случайным образом, поэтому в каждой отдельной точке отрезка заемщик, собирающийся реализовать проект с низкой вероятностью успеха, находится с вероятностью λ.

Заемщики имеют субъективные предпочтения относительно выбора банка – каждый из них предпочитает либо банк A, либо банк B. Заемщики предпочитают один банк другому в силу того, что взаимодействие с менее предпочтительным банком сопряжено для них с определенными неудобствами. В рассматриваемой модели клиенты, расположенные ближе к банку A, предпочитают

именно его, тогда как клиенты, находящиеся ближе к банку *B*, отдают предпочтение банку *B*. Клиенты, находящиеся посередине отрезка в точке *l*/2, безразличны к выбору банка.

Взаимодействие с более предпочтительным (ближним) банком не сопряжено для заемщика с какими-либо издержками, а, посещая менее предпочтительный банк, заемщик несет издержки, пропорциональные расстоянию от его местоположения до центра отрезка, которое обозначим через *x*. Природа издержек может быть разнообразной, включая издержки, обусловленные географическим местоположением, порядком обслуживания счетов и предоставления других банковских услуг, требованиями к гарантиям и залогам и т. п. Каждая точка отрезка, представляющая местоположение клиента, может рассматриваться как субрынок, на котором один из банков является предпочтительным поставщиком финансовых услуг.

Для упрощения в модели принято, что величина издержек заемщика, связанных с посещением менее предпочтительного банка, линейно зависит от расстояния между местом нахождения заемщика и серединой отрезка, а коэффициент при переменной в уравнении линейной зависимости равен единице. Таким образом, величина *x* отражает и местоположение заемщика, и издержки, которые связаны с посещением этим заемщиком менее предпочтительного дальнего банка.

Выполнение условия $Q > \bar{R}$ гарантирует, что сделка между заемщиком и тем банком, который он изначально предпочитает, возможна. Если заемщики, предпочитающие банк *A* (банк *B*), то есть находящиеся в сфере охвата банка *A* (банка *B*), заключат сделку с другим банком, они вынуждены будут нести издержки в размере $x_A \in [0, l/2]$ ($x_B \in [0, l/2]$).

В [1] выведены условия существования разделяющего равновесия. Показано, что в условиях разделяющего равновесия клиенты с высоким риском и высокой доходностью соглашаются на более высокую процентную ставку в изначально более предпочтительном банке, а более чувствительные к процентной ставке заемщики с низким риском и низкой доходностью получают кредит в банке, изначально менее предпочтительном, если процентная ставка оказывается достаточно низкой. Следовательно, банк может привлечь клиентов с низким уровнем риска из того сегмента рынка, где он сможет интернализировать издержки, которые клиенты несут в связи с получением кредита в менее предпочтительном банке.

Необходимым условием существования разделяющего равновесия является выполнение неравенств

$$Q > \left(1 + \frac{p_H - p_L}{p_H}\right)\bar{R} \qquad (1)$$

и

$$l > \frac{p_H \bar{R} - p_L Q}{p_H - p_L} \equiv \underline{l}. \qquad (2)$$

Если неравенства (1) и (2) выполняются, то на сегменте рынка $x_A \in \left[\underline{x}_A, \min\left(\bar{x}_A, l/2\right)\right]$ при $\bar{x}_A > \underline{x}_A > 0$ существует разделяющее равновесие.

В рассматриваемой пространственной модели рынка расстояние между банками, расположенными в крайних точках отрезка, равно *l*, а заемщики расположены на отрезке случайно и равномерно. Отсюда следует, что величина, обратная *l*, может рассматриваться как мера интенсивности конкуренции между банками. Большее значение 1/*l* будет соответствовать более высокой интенсивности конкуренции.

Чтобы продемонстрировать влияние конкуренции между банками на результаты функционирования рынка кредитов в терминах рационирования кредитов и благосостояния общества предположим, что функционал Φ(*l*), показывает, на какой части рынка существует режим разделения, и определен следующим образом:

$$\Phi(l) \equiv \frac{\min\left\{\bar{x}_A, l/2\right\} - \underline{x}_A}{l/2}.$$

Установим взаимосвязь между мерой Φ(*l*) и степенью конкуренции на кредитном рынке.

Предположим, что неравенства (1) и (2) выполняются и $l > \underline{l}$. Тогда часть рынка, для которой существует режим разделяющего равновесия, Φ(*l*), обладает следующими свойствами:

1) $\Phi'(l) < 0$ и $\Phi''(l) > 0$ при $l > 2\bar{x}_A$. Отсюда следует, что при более высокой степени конкуренции доступность кредитов увеличивается;

2) $\Phi'(l) > 0$ и $\Phi''(l) > 0$ при $l < 2\bar{x}_A$, из чего следует, что при более высокой степени конкуренции доступность кредитов уменьшается.

Если $l \le \bar{l}$, то режима разделения не существует.

Действительно, когда $l \in \left(2\bar{x}_A, \infty\right)$, то $\Phi(l) = 2\left(\bar{x}_A - \underline{x}_A\right)/l$, то есть функционал Φ(*l*) является убывающим и выпуклым по *l*, а когда $l \in \left(\underline{l}, 2\bar{x}_A\right)$, то $\Phi(l) = 1 - 2\underline{x}_A/l$, и функционал Φ(*l*) очевидно является возрастающим и выпуклым по *l*.

Таким образом, доступность кредита для заемщиков с высокой вероятностью успеха по мере увеличения интенсивности конкуренции изменяется немонотонно. Когда конкуренция очень интенсивна, то есть, при $l \le \underline{l}$, равновесие на рынке устанавливается в результате негативного отбора, действующего в любой точке рынка, и все заемщики с высокой вероятностью успеха будут подвергаться рационированию. Когда банки обладают некоторой рыночной силой, заемщики с высокой вероятностью успеха получат приемлемые для них предложения в более отдаленных банках. Так как заемщиками с низкой вероятностью успеха будут игнорировать такие предложения, в этих сегментах рынка равновесие будет достигнуто в результате эффективного разделения. Этот эффект, однако, ослабевает при возрастании рыночной силы банков сверх определенного уровня, так как более отдаленный банк оказывается не в состоянии интернализировать издержки заемщиков с высокой вероятностью успеха, обусловленные переходом в менее предпочтительный банк. В результате количество заемщиков с высокой вероятностью успеха, которые смогут получить кредиты, начнет убывать.

Описанный механизм может быть использован для определения уровня конкуренции, максимизирующего количество кредитов, выдаваемых на рассматриваемом рынке.

Доступность кредита максимальна при $l^* = 2\overline{x}_A$. Это позволяет утверждать, что соответствующая структура рынка максимизирует благосостояние общества.

Справедливость этого утверждения сразу следует из предыдущего.

На рис. 1 показан уровень конкуренции l^*, при котором доступность кредитов для заемщиков максимальна. Значение l^* определяет рыночную структуру, максимизирующую благосостояние, так как излишек, создаваемый дополнительными трансакциями, больше, чем общественные издержки, обусловленные взаимодействием с менее предпочтительными банками.

Доступность банковского кредита часто является обязательным условием создания фирмы, поэтому можно сделать вывод, что ни совершенная конкуренция, ни слишком низкий уровень конкуренции не являются благоприятными для создания фирм, так как в этих условиях доступность кредитов меньше, чем при некотором среднем уровне конкуренции между банками, когда доступность кредита максимальна. Этот вывод хорошо согласуется с эмпирическими данными, показывающими, что функционирование банков как в условиях сильной конкуренции, так и в монополизированной среде вызывает переход от кредитования, основанного на трансакциях, к кредитованию, основанному на связях [3].

Предложенный подход может также использоваться при исследовании влияния конкуренции на стабильность банковского сектора. Широко известно мнение, что банковский кризис в США в 1980-х годах XX века и современный финансовый кризис были вызваны дерегулированием банковского сектора, подхлестнувшим конкуренцию и снизившим монопольную ренту

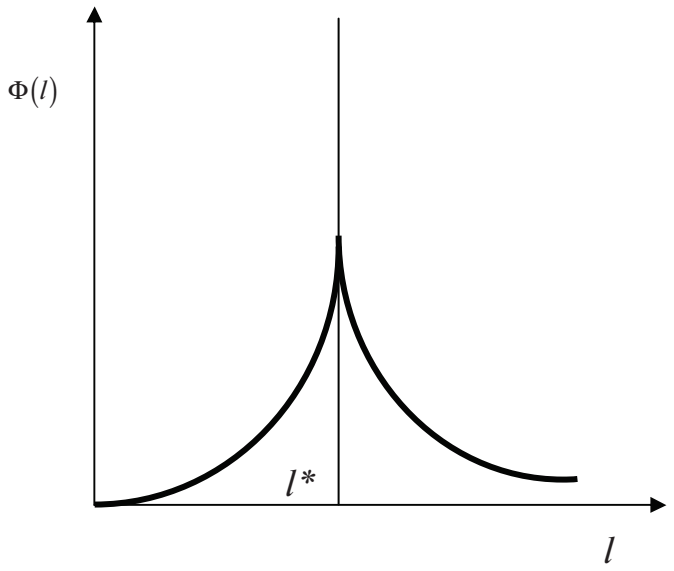


Рис. 1. Зависимость доступности кредитов от интенсивности конкуренции

[4]. К принятию дополнительных рисков банки подталкивало уменьшение собственного капитала, усилившее агентскую проблему между владельцами банков и правительственным фондом страхования депозитов. Столкнувшись с угрозой снижения доходов владельцы банков стремились увеличить потенциал за счет принятия дополнительного риска, тогда как ограниченная ответственность и страхование депозитов направлены на снижение рисков. Однако, такое объяснение представляется наиболее релевантным в ситуациях, когда банк или группа банков уже близки к банкротству или стабильность всего финансового сектора уже серьезно нарушена. Гипотеза о том, что интенсивность банковской конкуренции и уровень принятия банками рисков в целом отрицательно коррелированны, требует проверки. По нашему мнению, принятие банками рисков связано со степенью рационирования кредита, так как именно заемщики с низким уровнем риска, если такие имеются на рынке, подвергаются рационированию. Следовательно, чем выше доступность кредитов на кредитном рынке, тем ниже средний уровень дефолтов по портфелю банковских ссуд. Из этого также следует, что в среднем кредитные риски (и, таким образом, систематический риск банковской деятельности) минимизируются, когда степень конкуренции соответствует оптимальному уровню l^*.

Таким образом, ни максимально интенсивная совершенная конкуренция, ни низкая конкуренция не способствуют высокой доступности кредитов. В условиях совершенной конкуренции равновесие на рынке реализуется посредством негативного отбора, при этом заемщики с низким риском подвергаются рационированию. Следовательно, существует такое значение уровня конкуренции, при котором общая доступность кредитов является наибольшей. С этим выводом хорошо согласуется практическое наблюдение, в соответствии с которым банки, работающие в условиях высокой конкуренции или в монополизированной среде склонны переходить от кредитования на основе трансакций к кредитованию на основе связей. Заметим, что, так как рационированию подвергаются низкорисковые заемщики, то уровень конкуренции, минимизирующий рационирование, должен соответствовать рыночной структуре, благоприятствующей стабильности банковского сектора в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гузикова Л.А.** Условия существования разделяющего равновесия на кредитном рынке // Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2006, № 6. С. 245–251.

2. **Malkonen V., Vesala T.** The adverse selection problem in imperfectly competitive credit market. Helsinki Center of Economic Research. Discussion paper № 112, aug.2008, ISSN 1795–0562.

3. **Elsas R.** Empirical determinants of relationship lending. Journal of Financial Intermediation. 2005, № 14, p. 32–57.

4. **Besanko D., Dranove D., Shanley M., Schaefer S.** Economics of Strategy / Wiley, 2006. 632 p.

УДК 336.73.12

Воронцов Б.В.

Оценка и обоснование ссудного риска банка

Проведение операций с финансовыми активами на рынке капиталов влечет за собой возникновение различных видов риска. Поэтому проблема принятия эффективных управленческих решений в условиях риска занимает одно из центральных мест в современной теории и практике банковской деятельности. Существует множество интерпретаций понятия “риск” в финансовой деятельности.

Чаще всего риск объясняется как “опасность потерь” [2, 3, 11]. Однако эта интерпретация слишком очевидна – настолько, что авторы всех публикаций пользуются ею вне зависимости от того, как звучит у них “официальное” определение риска. Кроме того, эта интерпретация не снимает вопроса об измерении риска. Еще более его усложняет определение риска, приведенное в [3]: “риск – это отношение инвестора к возможности заработать или потерять деньги”. То есть риск здесь – субъективная величина, которую, таким образом, не измерить.

Пытаясь решить проблему измерения риска, многие авторы определяют его как “вероятность

потерь". Например, в [7] о риске говорится как о "вероятности неблагоприятного исхода финансовой операции". В [13] риск операции коммерческого банка определяется как "вероятность потери его оборотных активов и образования убытков". В [12] дается схожее определение риска: "Риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли".

Таким образом, в повседневной жизни под риском обычно понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой возникновение различного рода материальных либо моральных потерь (получение физической травмы, утрата имущества, ущерб от стихийного бедствия и т.д.). Как правило, признаки и последствия таких событий известны по прецеденту.

Исследования показывают, что в настоящее время существует множество определений категории "риск", раскрывающих ее сущность с позиции разных наук. По-разному трактуется риск и в экономических науках. Например, в экономической теории риск принято рассматривать как своего рода "отрицательный" продукт, который может быть объектом свободной купли-продажи [14]. Как уже отмечалось, перераспределение рисков между участниками хозяйственной деятельности осуществляется с помощью различных финансовых инструментов. При этом одни участники страхуют себя от риска, диверсифицируя и хеджируя свои портфели, другие "покупают" риск, стремясь обеспечить себе более высокую доходность.

В страховании под риском обычно понимают "гипотетическую возможность наступления ущерба (страхового случая)" [14].

В финансовой теории риск чаще всего рассматривается как неопределенность в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения. Различные определения финансового риска можно найти в работах А.П. Альгина, И.Т. Балабанова, А.А Первозванского, В.В. Ковалева и др. [1, 4, 10], а также в трудах зарубежных ученых.

В целом общепризнано, что существование риска связано с наличием неопределенности, которая неоднородна как по форме, так и по содержанию. На бытовом уровне эти два понятия часто отождествляются.

Анализ показывает, что такое отождествление можно встретить и в финансовой литературе [4, 12]. Однако, несмотря на существование тесной взаимосвязи между этими категориями, их отождествление, на наш взгляд, совершенно недопустимо как с теоретической, так и с практической точек зрения, поскольку оно предполагает идентичность методов оценки и принятия решений.

По нашему мнению, для более детального исследования этого сложного вопроса целесообразно использовать системный подход.

В кибернетике неопределенность интерпретируется как неудача (неуспех) в предсказании поведения некоторой системы на базе ее предполагаемых законов и доступной информации о ее начальном состоянии. Таким образом, неопределенность ситуации – это, прежде всего, информационная неопределенность, например отсутствие информации о возможных состояниях системы, о внешней среде и т.д.

Выделяют два класса источников информационной неопределенности: ее избыток и дефицит. Дефицит информации может порождаться ее недостоверностью, противоречивостью, искажением, невозможностью четкой интерпретации. Избыток информации порождается ее большими объемами и наличием "шума".

Считается, что частичное (либо полное) отсутствие или избыток информации в задачах принятия решений могут порождать следующие типы неопределенности: неопределенность состояний внешней среды; неопределенность целей; неопределенность действий.

На наш взгляд, при проведении финансовых операций важнейшим следствием информационной неопределенности является также и временная неопределенность (т. е. неопределенность, касающаяся продолжительности операции; времени поступления информационного сигнала – например, времени покупки/продажи актива; изменения характеристик потоков платежей и т. д.).

В условиях неопределенности субъект может приступить к действию, отсрочить действие либо вообще отказаться от его реализации.

В отличие от неопределенности риск возникает только в тех ситуациях, когда субъект принимает решение действовать. Будучи неразрывно связан с действием, риск, по сути, является некоторой прогностической оценкой возможности или последствий его осуществления. Очевидно, что подобная оценка должна предварять действие.

Исследования взаимосвязи риска и неопределенности в экономике имеют давнюю историю и представляют немалый интерес. Значительный вклад в решение данной проблемы внесли А. Тюнен, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Ф. Найт, Дж. фон Нейман, К. Эрроу и др.

Й. Шумпетер связывал предпринимательскую деятельность с так называемой "динамической неопределенностью", порождаемой непрерывным развитием "хозяйственно-политической" среды и научно-технического прогресса. Нетрудно заметить, что Шумпетер фактически указал основные факторы, оказывающие непосредственное влияние на результаты предпринимательской деятельности, – время и риск.

Классическая концепция взаимосвязи риска и неопределенности была сформулирована Ф. Найтом (1921) в его работе "Риск, неопределенность и прибыль". Развивая взгляды А. Тюнена, он впервые сделал попытку провести различие между категориями "риск" и "неопределенность" с точки зрения возможности их количественной оценки.

Согласно концепции Найта риск – это измеримая неопределенность: предприниматель может "предвидеть" или "угадать" некоторые основные параметры (результаты, условия) своего дела в будущем.

С точки зрения современного количественного анализа это означает, что распределение ассоциируемой с риском случайной величины известно или может быть каким-то образом определено (задано). Способ выявления вероятностей может быть относительно простым (например, по прецеденту, путем использования известного закона распределения и т. д.), или достаточно сложным, когда ситуацию приходится описывать в плохо определенных терминах, например с помощью лингвистических переменных.

Соответственно, неопределенность связана с отсутствием какого-либо способа формирования соответствующего распределения вероятностей и не поддается объективному или субъективному измерению.

Несмотря на условность подобных формулировок, подход Ф. Найта определяет математическую базу для количественного измерения и моделирования рисков, которой является аппарат теории вероятностей. Интересно, что, согласно выводам Найта, "необходима специализация некоторых людей на принятии решений в условиях риска и неопределенности, а также создание крупных фирм, объединяющих индивидуальные капиталы, которые могут нанять способного к "предвидению" менеджера". Таким образом, Найт фактически выдвинул идею создания науки об управлении рисками, а также фондов коллективного инвестирования, современным воплощением которых являются взаимные (паевые) фонды.

Развитие подходов Ф. Найта в области численной оценки рисков нашло свое продолжение в теории рационального выбора (Дж. фон Нейман, О. Моргенстерн) и теории оценки предпочтения состояний (state-preference theory), предложенной К. Эрроу, которые играют важнейшую роль при моделировании финансовых рисков.

Неопределенность здесь описывается как конечное множество взаимоисключающих состояний $S = \{S1, S2,.... Sn\}$. При этом делаются следующие допущения:

– предполагается, что каждому из возможных состояний si, может быть приписана его вероятностная оценка $p(si)$;

– реализация конкретного состояния полностью определяет значения всех экзогенных переменных;

– субъект способен ранжировать свои предпочтения в зависимости от вероятностных оценок.

В простейшем случае исход любого состояния считается равновероятным. Таким образом, риск является оценкой конкретной реализации неопределенности (состояния). Из вышеизложенного следует:

1) риск – это конкретная реализация внешнего по отношению к субъекту (инвестору) состояния "реального мира";

2) неблагоприятный исход не достоверен, но и не невозможен:

$0 < p(si) < 1$ (так как при $p(si) = 0$ событие невозможно, при $p(si) = 1$ событие достоверно).

Проведенный анализ позволяет сформулировать основные направления исследования проблемы оценки риска в банковской сфере, которые в общем случае включают:

– определение источников (факторов) неопределенности;

– разработку механизмов выявления степени достоверности возможных (предполагаемых) результатов действия;

– построение оценочных критериев, на основании которых будут приниматься решения, и процедур контроля их уровня.

Многообразие и сложность экономических отношений между хозяйствующими субъектами в условиях рынка определяют возможность возникновения различных видов риска. Следует отметить, что в отечественной литературе окончательная классификация рисков еще не сложилась, несмотря на отдельные разработки.

В [8] приводится более развернутое определение банковского риска: "банковский риск есть ситуативная характеристика деятельности любого

банка, отображающая неблагоприятные последствия в случае неудачи. Он выражается вероятностью, точнее угрозой получения отрицательных финансовых результатов". Здесь, как видим, автор отмечает, что "угроза" лучше характеризует риск, чем "вероятность".

Еще Дж. М. Кейнс, известный экономист и математик по образованию, говорил, что вероятность для многих ученых (не математиков) "имеет привкус астрологии или алхимии" [5]. Видимо, поэтому в [9] слово "вероятность" избегается, но, по сути, говорится о том же: "риск – множество возможных значений доходов, полученных от реализации конкретного инвестиционного проекта".

Приведенное выше высказывание Кейнса было сделано еще в 1920 г., однако до сих пор в подавляющем большинстве экономических публикаций наблюдается путаница понятий объективного и субъективного, большое количество несоответствий в различных интерпретациях риска и попытках его измерения на базе понятия вероятности.

Между тем теория вероятностей уже более столетия является математической дисциплиной, а вероятность – математическим понятием, объективной числовой безразмерной характеристикой случайного, принимающей значения на отрезке [0, 1].

Уже поэтому риск не может быть "вероятностью потерь", так как любой экономист знает: с ростом объема вложений растет и риск.

Наиболее удачное, на наш взгляд, определение риска приведено в [2]: "Банковский риск – это стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям". Данное определение является удачным потому, что позволяет переформулировать многие положения экономических публикаций, посвященных риску, таким образом, что они избавляются от противоречий и становятся понятнее. Особенно заметна необходимость таких переформулировок в тех публикациях, где пытаются применять математические методы оценки риска.

Вместе с тем математические методы применяются только в том случае, когда четко сформулирована экономическая проблема, ясно определены исходные понятия, что, как правило, не делается.

Существует множество классификаций банковских рисков. Наиболее часто в экономической литературе фигурируют следующие виды рисков [2, 3]: кредитный, валютный процентный, инвестиционный (портфельный), упущенной выгоды, банковских злоупотреблений.

Нас будет интересовать только банковский риск невозврата размещенных ресурсов, под которым будем понимать:

– **риск невозврата конкретным заемщиком** предоставленных кредитов и (или) процентов по ним;

– **риск потерь по вложениям в ценные бумаги** конкретного эмитента;

– **риск по предоставленным гарантиям в** пользу конкретного принципала (предоставление гарантий банком будем рассматривать как одну из форм размещения ресурсов банка);

– **риск невозврата при других формах движения** на рынке капитала, генерируемых банком в пользу конкретного клиента (например, лизинг).

Риск невозврата размещенных ресурсов банка будем именовать ссудным риском. Легко заметить, что ссудный риск – понятие более широкое, чем кредитный риск. По сути, это риск потерь банка при проведении какой-либо активной операции. Иными словами, ссудный риск – это риск потери, полной или частичной, какого-либо актива банка.

Таким образом, анализируемая в данной статье проблема – это оценка ссудного риска банка.

Для оценки ссудного риска необходимо дать формальное определение этого понятия, а также сопутствующих понятий.

Предпосылки (условия) для формального определения ссудного риска следующие:

– **Риск – стоимостное выражение вероятностных потерь.**

– **Если вероятность потерь равна нулю, риск** также равен нулю.

– **Если вероятность потерь равна единице,** риск равен объему актива.

– **Риск растет вместе с ростом объема актива.**

– **Риск растет вместе с ростом срока вложения.**

– **Риск определяется не только объемом актива,** сроком и условиями вложения, но зависит также от множества других параметров (характеристик) актива: показателей объекта вложения и других сопутствующих факторов.

– **Характер зависимости риска от факторов,** определяющих его величину, в общем случае не определен.

Перечисленными свойствами обладает следующая функция:

$$R(Qi) = Sipo(Qi)f(Si, Ti, Qi)g(Ti, Si, Qi), \quad (1)$$

где Qi – вектор параметров (характеристик) i-го актива банка; $R(Qi)$ – риск i-го актива банка; Si – объем i-го актива; $po(Qi)$ – вероятность невозврата минимально допустимого для размещения (на объекте вложений i-го актива) актива $S0$, размещенного на минимально допустимый (для объекта вложений i-го актива) срок $t0$; $f(Si)$ – монотонно возрастающая функция при Ti, Qi = const и $Si > S0$; $g(Ti)$ – монотонно возрастающая функция при Si, Qi = const и $Ti > t0$.

О характере функций $f(Si)$ и $g(Ti)$ в общем случае ничего неизвестно, кроме того, что они монотонные и принимают значения на отрезке [0, 1].

Поэтому введем обозначение:

$$Pi = p0(Qi)f(Si, Ti, Qi)g(Ti, Si, Qi). \quad (2)$$

Подставим выражение (2) в (1). Получим:

$$Ri = Si\ Pi. \quad (3)$$

Выражения (1) и (3) будем полагать формальными определениями ссудного риска.

Величину Pi будем именовать рискованностью i-го актива банка. Таким образом, рискованность актива (активной операции) – это вероятность невозврата актива, зависящая от объема Si, срока размещения Ti и параметров (характеристик) Qi актива, включающих показатели объекта размещения.

Под объектом размещения ресурсов (ОРР) банка будем понимать объект вложения (размещения) какого-либо актива банка, т.е. либо клиента – потенциального заемщика, либо эмитента – потенциального объекта инвестиционных операций, либо клиента – потенциального получателя банковской гарантии.

Хозяйствующего субъекта (заемщика, эмитента, клиента), которому принадлежит ОРР, будем именовать реципиентом.

Если вектор параметров Qi содержит только показатели i-го ОРР, величину Pi будем именовать рискованностью i-го ОРР, величину Ri – риском i-го ОРР, координаты вектора Qi будем именовать показателями рискованности i-го ОРР.

Суммарным риском нескольких банковских активов Si с рискованностью Pi будем называть величину

$$\sum_{t=1}^{H} P_t S_t, \quad (4)$$

где N – количество банковских активов.

Величина (4) не является “математическим ожиданием”, как утверждается в некоторых экономических публикациях, и потому не является очевидной.

На примере подсчета суммарного риска двух активов покажем обоснованность определения (4).

Допустим, осуществляется многократное размещение (количество размещений стремится к бесконечности) активов $S1$ и $S2$ на ОРР1 и ОРР2 соответственно. При этом сроки вложений, их условия и показатели каждого из ОРР остаются неизменными на протяжении всего опыта. (Поэтому будем полагать неизменной и рискованность каждого из ОРР.)

Суммарные потери в результате опыта многократного вложения активов будут определяться, очевидно, выражением

$$(S1 + S2)m1m2 + S1m1(n2 - m2) + S2(n1 - m1)m2,$$

где mi – частота потерь на ОРРi; ni – количество размещений на ОРРi.

Тогда относительная величина потерь в результате опыта будет равна:

$$(S1 + S2)P1P2 + S1P1(1–P2) + S2(1 - S1)P2,$$

где $Pi = mi/ni$ – относительная частота невозврата i-го актива, i = 1, 2, ... во всех ni вложениях.

Преобразуем это выражение:

$$S1P1P2 + S2P1P2 + S1P1 - S1P1P2 + \\ + S2P2 - S2P1P2 = S1P1 + S2P2.$$

Если полагать относительную частоту Pi оценкой рискованности i-го актива, то получаем выражение (4), что и требовалось доказать.

Определения (1) и (4) позволяют понять вероятностный смысл такого метода управления ссудными рисками, как диверсификация.

Допустим, мы решили диверсифицировать актив S, вложенный с рискованностью P, путем деления его на две равные части и вложения в два схожих по всем показателям ОРР на тех же условиях. Обозначим: $K1$ – риск до диверсификации, $K2$ – риск после диверсификации.

Тогда

$$K1 = P(S)S, \quad (5)$$

$$K2 = P(S/2)S/2 + P(S/2)S/2 = P(S/2)S.$$

Так как $P = p0f(S)g(T)$ и $f(S)$ – монотонно возрастающая функция, имеем

$$f(S/2) < f(S).$$

Отсюда следует:

$$P(S/2) < P(S). \quad (6)$$

Из (5) и (6) следует: $K2 < K1$, что и требовалось доказать.

Суммарной рискованностью (средней рискованностью) нескольких банковских активов S с рискованностями P будем именовать величину

$$B = \frac{\sum_{i=1}^{N} P_i S_i}{\sum_{i=1}^{N} S_i}. \quad (7)$$

Полагаем, что величину (7) можно использовать как *показатель рискованности* деятельности банка на рынке капиталов.

Мы уже отмечали, что чем больше срок размещения ресурсов, тем выше вероятность их невозврата. Если известна рискованность ОРР на тот же период (день, месяц, квартал и т. д.), который является базовым в каких-либо финансовых расчетах, связанных с вложениями на этом ОРР, то все результаты расчетов можно скорректировать рискованностью этих вложений.

В частности, доходность i-го ОРР за базовый период (с предполагаемой доходностью Di) будет определяться по формуле

$$di = (1 + Di)\,(1 - Pi) - 1,$$

где Pi – рискованность i-го ОРР банка; Di – доходность i-го ОРР, если $Pi = 0$; di – доходность i-го ОРР, если $Pi > 0$.

С учетом налогообложения доходность i-го ОРР будет определяться по формуле

$$di(H) = [(1 + Di)\,(1 - Pi) - 1](1 - Hi), \quad (8)$$

где Hi – ставка налога на i-м ОРР.

Тогда суммарная доходность по всем ОРР банка будет определяться формулой:

$$D_0 = \frac{\sum_{i=1}^{N} S_i \left\{1 + \left[(1 + D_i)(1 - D_i) - 1\right](1 - H_i)\right\}}{\sum_{i=1}^{N} S_i} \quad (9)$$

где $D0$ – суммарная доходность по всем ОРР банка; Si – объем вложенных средств в i-й ОРР.

Иными словами, формула (9) определяет доходность портфеля активов банка с учетом рискованности и ставки налога каждого из активов.

При выводе формулы (9) мы исходили из того, что ОРР независимы. Если между ОРР будет иметь место зависимость, аналогичные формулы будут достаточно громоздкими.

В целом, после ввода определений (1) и (4), мы можем не утруждать себя размышлениями о правомерности тех или иных манипуляций с риском и рискованностью и выводом тех или иных формул: на большинство вопросов ответы необходимо искать в теории вероятностей. В качестве иллюстрации приведем весьма важный пример.

Обозначения:

$E1$ – событие, заключающееся в невозврате какого-либо банковского актива;

$E2$ – событие, заключающееся в полном возврате этого актива;

$П$ – значение какого-либо показателя ОРР (или вектора показателей);

/ – символ, означающий "при условии".

Очевидно, события $E1$ и $E2$ составляют полную группу событий (т.е. суммарная вероятность этих событий равна единице).

Оценим вероятность невозврата (рискованность) актива при условии, что какой-либо показатель ОРР принял определенное значение, т.е. величину $P(E1/П)$.

В соответствии с формулой Байеса, известной из теории вероятностей получим:

$$P(E_1/\Pi) = \frac{P(\Pi/E_1)P(E_1)}{P(\Pi/E_1)P(E_1) + P(\Pi/E_2)P(E_2)}. \quad (10)$$

Поясним практическое значение этого выражения.

Вероятности $P(Ei)$ можно оценить на основе анализа ситуации в отрасли, которой принадлежит исследуемый ОРР (изучение статистических данных и получение экспертных оценок, их комбинация). Вероятности $P(П/Ei)$ можно оценить на основе собственных статистических накоплений в банке или на основе статистических накоплений в каком-либо координационном инвестиционном центре. Для оценки вероятности $P(E1/П)$ необходимы очень большие статистические накопления, которые практически недоступны.

Формула (10) является вполне приемлемой и доступной альтернативой для оценки этой вероятности.

Выше было показано, что если известна рискованность Pi отдельных ОРР, то рассчитать рискованность портфеля активов вполне возможно. Но в данном случае возникает необходимость определения величины Pi.

Теоретически единственно правомерным методом определения Pi является статистический. Однако, даже если набрать статистику по всем банкам, по всем возможным объемам и срокам размещения активов, ее будет явно недостаточно для хорошей оценки $Pi(Si, Ti, Qi)$, так как слишком велика размерность вектора Qi.

Остается возможность проведения экспертной оценки Pi. Для того чтобы эксперт сделал свое заключение, необходим обширный перечень показателей ОРР, включающий даже такие показатели, которые не поддаются количественной оценке. Можно составить такой перечень по данным из различных источников: от публикаций в прессе до личного опыта.

Таким образом, автором проведен анализ определений понятия "риск", в том числе и банковский риск, отражающих различные типы неопределенности. Предложено математическое выражение для оценки банковского риска как функции объема

и риска активов банка, а также вероятности невозврата активов. Введен показатель рискованности деятельности банка на рынке капиталов, который позволяет получить количественное выражение вероятности неблагоприятного исхода финансовой деятельности банка.

Представленные математические выражения позволяют осуществить оценку и обоснование ссудного риска банка, тем самым обеспечить формирование научно обоснованной эффективной политики и стратегии развития банка в условиях финансовой нестабильности рыночной среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Альгин А.П.** Грани экономического риска. М.: Знание, 1991.
2. Банки и банковские операции/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
3. Банковская энциклопедия/Под ред. С.И. Лукаш, Л.А. Малютиной. Днепропетровск: Баланс-Аудит, 1994.
4. **Ковалев В.В**. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996.
5. **Крамер Харальд**. Полвека с теорией вероятностей: наброски воспоминаний. М.: Знание, 1979.
6. **Ларичев О.И.** Объективные модели и субъективные решения. М.: Наука, 1987.
7. **Мелкумов Я.С**. Экономическая оценка эффективности инвестиций. М.: ИКЦ “ДИС”, 1997.
8. Мой банк / Под общ. ред. С.И. Кумок. М.: Московское финансовое объединение, 1996.
9. **Норткотт Дерил**. Принятие инвестиционных решений. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
10. **Первозванский А.А., Первозванская Т.Н**. Финансовый рынок: расчет и риск. М.: Инфра-М, 1994.
11. Толковый словарь рыночной экономики. М.: Глория, 1993.
12. Финансовый менеджмент / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.
13. **Челноков В.А**. Букварь кредитования. М., Антидор, 1996.
14. **Vaugham E.J.** Risk management. N.Y. etc.: Wiley, 1997.

УДК 174:339.1

Карапетян А.Р.

Исследование критериев формирования корпоративной культуры в сфере торгового предпринимательства

Современный уровень развития предпринимательства в России характеризуется чрезвычайной изменчивостью среды, которая требует поиска новых способов выживания предприятий и осознания того, что процессы реформирования нужно усиливать на микроэкономическом уровне. Важным средством реформирования предприятий может стать механизм формирования организационной культуры, позволяющий при существующих затратах ресурсов получить более высокий результат.

Предприятия, как известно, существуют для того, чтобы производить материальные блага и услуги. В организациях действуют люди, которые руководствуются какими-то конкретными ценностями, совершают определенные обряды и т. д. В этом смысле каждое предприятие или организация представляет собой культурное пространство, то есть имеет свою организационную культуру. Содержание организационной культуры не является чем-то надуманным или случайным, а вырабатывается в ходе практической предпринимательской деятельности, связей, взаимодействий и отношений, как ответ на проблемы, которые ставит перед организацией внешняя и внутренняя среда. Для становления и развития организационной культуры торговых предприятий проблемы, связанные с исследованием критериев организационной культуры, становятся наиболее актуальными.

В настоящее время проблема исследования и диагностики организационной культуры как важнейшего фактора в системе предпринимательства, в том числе предприятий сферы торговли, остается пока еще вне внимания специалистов. Это и обусловило важность, актуальность и практическую значимость данной темы.

Исследование организационной культуры на предприятиях торговли Ставропольского края нами проведено с помощью методов психодиагностики. Этап диагностики организационной культуры, предполагающий сбор эмпирических данных, может осуществляться посредством опроса персонала и других заинтересованных лиц в форме анкетирования.

Автором был разработан инструментарий социологического исследования в форме опроса, который проводился на основе анкеты по оценке организационной культуры, разработанной в соответствии с основными критериями организационной культуры, объединенных в 3 основные группы:

1) социальные критерии (отбор работников, у которых сформирована система ценностей, максимально близкая к желаемой системе);

2) коммуникационные (обучение и повышение квалификации персонала),

3) экономические (система стимулирования и мотивации).

В Ставропольском крае на 58 предприятиях было проведено исследование организационной культуры. В анкетном опросе приняли участие 148 человек, отобранных по случайной стратифицированной выборке с определением респондента на последнем этапе маршрутным методом. В качестве респондентов были выбраны руководители всех рангов (в обязательном порядке высший управленческий состав), специалисты и рабочие сотрудники. В качестве объекта исследования были выбраны торговые предприятии Ставропольского края.

Говоря о состоянии организационной культуры на предприятиях торговли, нельзя не заметить, что в настоящее время на предприятиях Ставропольского края, как и во всей стране, утрачены многие прежние ценностные ориентации, а новые ценности не смогли еще установиться в общественном и личном сознании. Идет активный поиск этих ценностей, путей и методов ценностной переориентации всей жизнедеятельности людей, в том числе и в их производственной деятельности.

Первая группа – социальные критерии – определяет начальный этап формирования организационной культуры. Данные о наиболее значимых критериях отбора, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исследование социальных критериев на предприятиях торговли Ставропольского края

Наименование вопроса	Предприятия торговли	
	чел.	%
1.Налчие опыта работы по профилю вакансии: 1)важно 2)не важно 3)совершенно не важно	 67 70 9	 45,9 47,9 6,2
2.Определенные личные качества кандидата: 1)важно; 2)не очень важно; 3)совершенно не важно.	111 21 16	75,0 14,2 10,8
3.Позиция, занимаемая предприятием при приеме кандидатов на вакантные должности – главное: 1) полное соответствие всем требованиям; 2) способность выполнять свои обязанности; 3) заинтересованность в работе.	 33 49 65	 22,4 33,3 44,3
4. Готовность разделять нормы корпоративной культуры предприятия, сложившихся традиций: 1)важно; 2)не очень важно; 3)совершенно не важно.	 19 10 119	 12,8 6,8 80,4

На вопрос о “наличии профильного образования”, 59,8% опрошенных ответили, что важно, при этом 70,5% опрошенных посчитали, что профильное образование должно быть высшим. На вопрос о значимости определенных личных качеств 75% опрощенных посчитали, что личные качества работника являются важными. По результатам исследования, наиболее существенными из них являются: коммуникабельность, умение общаться, аккуратность, исполнительность, умение работать в команде и способность к обучению. На вопрос “готовность разделять нормы корпоративной культуры предприятия” 80,4% опрошенных ответили, что данный критерий отбора является совершенно не важным. По результатам опроса наиболее главным является то, чтобы соискатель выражал заинтересованность в работе, готовность работать – 44,2%, а также был способен выполнять свои служебные обязанности.

Таким образом, анализ данной таблицы показал, что на сегодняшний день технологии подбора и отбора сотрудников на предприятиях торговли Ставропольского края в целом слабо ориентированны на специфику организационной культуры. В большинстве случаев специальных исследований на предмет сочетания персональной культуры соискателя и организации не проводится. Однако можно смело утверждать, что найти компетентных сотрудников сегодня намного сложнее, чем найти капитал для осуществления новых инвестиций, так как именно человек является важнейшим элементом производственного процесса на предприятии.

Однако нельзя не заметить, что любое предприятие заинтересованно в отбое наиболее способных работников. Это говорит о том, что чем выше уровень развития работника с точки зрения совокупности его профессиональных знаний, умения, навыков, способностей и мотивов к труду, чем выше уровень общей культуры, тем быстрее он способен усваивать нормы, правила поведения на предприятии, тем более производительным будет его труд.

Следующая группа критериев – это коммуникационные критерии. Работа с персоналом – следующий этап формирования организационной культуры на предприятии. Данные исследования коммуникационных критериев представлены в табл. 2.

На вопрос “предоставляется ли работникам вашего предприятия возможность пройти переобучение, получить другую специальность” лишь 19,7% ответили, что да, на предприятии существует такая система, 48,3% отметили, что такая возможность не предусмотрена. При этом необходимо подчеркнуть, что те респонденты, которые все же не исключили такую возможность, на вопрос “что

Таблица 2

Исследование коммуникационных критериев на предприятиях торговли Ставропольского края

Наименование вопроса	Предприятия торговли	
	чел.	%
1. Предоставляется ли работникам предприятия возможность пройти переобучение, получить другую специальность:		
1)да, существует система переобучения кадров	29	19,7
2)да, такие случаи рассматриваются в индивидуальном порядке	47	32
3)нет, такая возможность не предусмотрена	71	48,3
2.Что используется на предприятии для организации переобучения и повышения квалификации персонала:		
1)обучение организуется силами собственных квалифицированных сотрудников	34	44,7
2)обучение организуется на предприятии с привлечением сторонних специалистов	13	17,1
3)работники направляются на обучение в высшие и средние специальные учебные заведения	9	11,8
4)работники направляются в специализированные организации, занимающиеся переподготовкой, переобучением и повышением квалификации	20	26,4

используется на вашем предприятии для организации переобучения и повышения квалификации персонала", выбрали вариант ответа – обучение организуется силами собственных квалифицированных сотрудников – 44,7%.

Таким образом, можно сказать, что ресурсы корпоративного обучения используются на предприятиях торговли Ставропольского края малоэффективно или не используются вовсе. В лучшем случае работников таких предприятий отправляют раз в три года пообщаться с соратниками и коллегами в какой-нибудь институт подешевле или по ведомственному признаку. Сегодня в условиях рыночной экономики, высокий динамизм предпринимательской деятельности заставляет работников заботиться о повышении своей квалификации, но учеба персонала в настоящее время существенно отличается от подготовки кадров прежнее время, когда этот процесс финансировался государством. Однако, на предприятиях торговли Ставропольского края, не учитывается тот важнейший факт, что вложения в человеческие ресурсы и кадровую работу является долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания для этих предприятий.

Значительную роль в формировании организационной культуры играют экономические критерии, которые предполагают эффективно разработанную систему мотивации и стимулирования. Чтобы определить основные методы стимулирования, наиболее необходимые на предприятиях торговли Ставропольского края, был проведен опрос по различным категориям сотрудников, позволяющий выяснить, что является мотивирующим фактором для работников компании (рис. 1). Опрос проводился по различным категориям сотрудников – от высшего руководства до неквалифицированных рабочих.

Анализируя эти данные, можно сделать вывод, что наиболее важными мотивирующими факторами является карьера и величина заработка, на предпоследнем месте по значимости располагается такой фактор, как содержание работы, а на последнем – для любой категории работников – график и условия работы. В этой связи возрастает актуальность и необходимость определения общей удовлетворенности трудом. Респондентам предлагалось высказывание, которое было оценено по пятибалльной шкале. Исследование показало, что на предприятиях торговли Ставропольского края не наблюдается полная удовлетворенность трудом. Высказывание "процесс работы доставляет мне удовольствие" имеет относительно низкую оценку – 3,7 баллов, а высказывание "меня редко поощряют за работу" было оценено в 2,7 баллов. Это говорит о том, что для предприятий торговли Ставропольского края характерна слабо развитая система мотивации высокоэффективного труда. Не на всех предприятиях найдены и внедрены мощные стимулы, побуждающие сотрудников искать

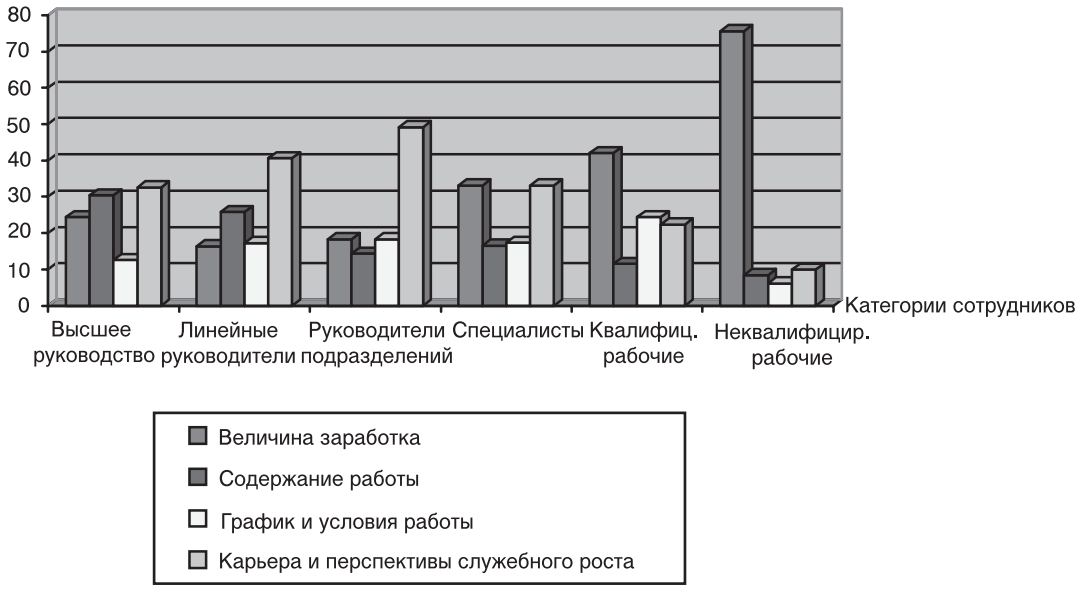


Рис. 1. Основной мотивирующий фактор для работников предприятий торговли Ставропольского края

что-то новое, экспериментировать, стремиться к самостоятельному творчеству. Однако такие стимулы важны во всех сферах жизни коллектива: и материальной и морально-психологической. Кроме того, необходимо отметить, что сотрудник, который стремиться найти и предложить что-то новое и полезное, что может улучшить работу предприятия или какого-то отдела, должен быть отмечен руководителем в форме материального поощрения, оплаты учебы, стажировки, продвижения по служебной лестнице, поездки в заграницу и т. д. Именно тогда в сознании всего коллектива новатор, экспериментатор будет восприниматься положительно, вызывать уважение и стремление подражать. Кроме того, важно отметить, что именно через систему наград и привилегий можно эффективно влиять на культуру организации

Подводя итог, можно сделать вывод, что, организационная культура действующих предприятий торговли Ставропольского края формируется и развивается спонтанно вместе с развитием предприятия. Целенаправленного ее формирования не происходит. Однако важно заметить, что руководители предприятий торговли должны быть заинтересованы в формировании эффективной организационной культуры, так как она является самым надежным союзником руководства при реализации намеченных целей. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что эффективная организационная культура должна всячески способствовать продвижению по служебной лестнице тех работников, которые создают новые полезные идеи, а руководство предприятия, в свою очередь, должно реализовывать эти идеи, когда они действительно неизбежны, при этом, стараясь, чтобы интересы сотрудников не пострадали. При наличии такой эффективной организационной культуры должно быть справедливое отношение ко всем работником, то есть ни одна категория работников не должна быть проигнорирована при принятии решений. Таким образом, основной задачей руководителя является создание такой организационной культуры, которая будет способствовать интеграции всех сотрудников, сводя к минимуму разногласия конфликты и развитию инновационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аверьянов Л.Я.** Организационная культура управления современных предпринимательских структур. М.: Библиотека российского гуманитарного интернет-университета, 2002.

2. **Камерон К., Куинн Р.** Диагностика и изменение организационной культуры. СПб., 2001.

3. **Карапетян А.Р.** “Особенности формирования организационной культуры в сфере торговли”, Молодежная аграрная наука: состояние, проблемы и перспективы развития, Ставрополь, 2007.

4. **Карапетян А.Р.** “Организационная культура в системе предпринимательства” / Монография: Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение, книга 19. Воронеж, 2008.

5. **Лапин Н.И.** Социальные ценности и реформы в кризисной России // Социологические исследования, № 7, 1993.

6. Ставропольский край. Динамика развития // Сборник информационно-аналитических материалов о развитии Ставропольского края в 1997–2007 гг. Ставрополь: ООО "Интеллект", ООО "ЮРКИТ", 2007.

УДК 339.138

Никифоров В.В.

Обоснование классификационных признаков частных торговых марок

В этой статье подробно остановимся на частной торговой марке и предложим ее классификацию. Суть частной торговой марки состоит в распространении положительных ассоциаций, которые имеются у марки розничной сети на ее товары. Таким образом, планируется извлечь дополнительную выгоду за счет сильного бренда розничной сети.

Частная торговая марка, далее ЧТМ (в качестве синонимов используются термины "private label", "частный бренд", "частная марка", "бренд посредника", "сетевая торговая марка", "собственная торговая марка") – это одна из разновидностей бренда, которая принадлежит розничной сетевой предпринимательской структуре (далее РСПС) и продается в ее торговых точках.

Розничная сетевая предпринимательская структура – это совокупность торговых предприятий и пунктов продажи товаров (магазинов, палаток, павильонов, ларьков, киосков), которая отличается устройством, ассортиментом реализуемых товаров, формами организации обслуживания, размещена на определенной территории и продвигает товары от изготовителя до конечного потребителя.

Частные торговые марки появились довольно давно. Более 100 лет предлагают покупателям товары под собственными марками первая розничная сеть "A&P" (кофе "Eight O'clock Breakfast Coffee") и английский универмаг "Marks & Spencer" (бренд "St. Michael"). Но, несмотря на эти исключения, собственные марки торговых сетей всегда считались бедными родственниками брендов фирм-производителей, т.к. занимали столь малую долю общего рынка, что казалось, что им вряд ли когда-нибудь удастся добиться значимого положения [5].

Чтобы лучше представлять значимость частных торговых марок в табл. 1 указано, какая доля мировых продаж производителей приходится на продажи через крупнейшую розничную сеть в мире "Wal-Mart" [5].

Товары под торговыми марками производителей доходили до покупателя через компании оптовой и розничной торговли. В XX веке розничные магазины были преимущественно небольшими. Это позволяло производителям марочной продукции получать максимум выгод от продажи своих товаров и умелого использования рекламы. В результате производители получили власть над

Таблица 1

Продажи компаний через магазины сети Wal-Mart, 2006 год

Компания	Мировые продажи, млн. долл.	Доля продаж через Wal-Mart,%	Продажи через сеть Wal-Mart, млн. долл.
Dial	1345	28	377
Sara Lee	6426	22	1414
Revlon	1297	21	272
Energizer	2813	17	467
Procter & Gamble	56 741	16	9079

каналами сбыта и они начали пользоваться этой властью в отношениях с розничными торговыми фирмами: розничные магазины были вынуждены принимать их товары по назначенной цене и на заданных условиях [4].

В 1970-е гг. положение стало меняться. Розничные торговые фирмы приступили к созданию национальных сетей, а некоторые торговые фирмы ("Ahold", "Carrefour" и "Metro") начали экспансию на международный рынок. В это время набирал силу процесс консолидации отрасли розничной торговли: из отрасли небольших семейных магазинов она превращалась в отрасль компаний мирового уровня. В результате роста и укрупнения розничных сетей изменился баланс сил между производителями традиционных брендов и розничными сетями. Если 35 лет назад рядом с крупными производителями розничные магазины, казались просто крошечными, то сейчас розничные компании стали крупнее компаний-производителей. Это дает им большое преимущество, и они могут диктовать свои условия поставщикам [5].

В табл. 2 показан общий оборот крупнейших мировых сетей, доля и объем продаж собственных торговых марок.

По данным "A.C. Nielsen" [4], в среднем по миру доля ЧТМ составляет порядка 17 % от общего товарооборота розничных сетей, но в зависимости от уровня развития рынков и степени проникновения форматов современной торговли в разных странах этот показатель колеблется от десятых долей процента до почти половины розничного товарооборота.

Доля товаров ЧТМ в российской розничной торговле пока невелика. Так, среди продуктовых категорий она составляет около 1,7 % по 24 крупнейшим городам России. В наиболее крупных городах, где доля супер- и гипермаркетов выше (Краснодар, Москва, Санкт-Петербург), ЧТМ составляют 2–4 % [3].

Самая большая доля ЧТМ в продажах продовольственных товаров в России приходится на города с наибольшей концентрацией современных торговых сетей – Москва, Санкт-Петербург, Калининград, Волгоград, Краснодар [4].

Первым российским ритейлером, который ввел в свой ассортимент продукцию под собственной торговой маркой, стал ТД "Перекресток", а затем ЧТМ были введены в "Пятерочке", "Дикси" и "Копейке" [1].

Стратегия разработки частной торговой марки определяется в первую очередь выбором типа ЧТМ. Ниже предлагаем классификацию, которая должна помочь в детальном анализе ЧТМ.

Все существующие ЧТМ подразделяются на пять типов:

Таблица 2

Размер розничных сетей за 2005 год

Компания	Общий объем продаж, млрд. долл.	Доля ЧТМ, %	Объем продаж ЧТМ, млрд. долл.
Wal-Mart	316	40	126
Carrefour	94	25	24
Metro Group	73	35	26
Tesco	71	50	36
Kroger	61	24	15
Royal Ahold	56	48	27
Costco	53	10	5
Target	53	32	17
Rewe	51	25	13
Aldi	43	95	41
Schwarz Group	43	65	28
ITM	42	34	14

1. Немаркированные товары.
2. Бренды – имитаторы.
3. Высококлассные розничные бренды.
4. Инновационные предложения.
5. Эксклюзивный товар бренда производителя.

Пока во всем мире среди собственных марок торговых сетей по-прежнему преобладают традиционные немаркированные товары. Потому уместно начать обсуждение именно с этого типа частных торговых марок.

1. Немаркированные товары.

Собственные марки торговых сетей, особенно в США, начинались с дешевых товаров. Раньше на них даже не было названия магазина и поэтому их назвали немаркированными. Обычно черными буквами на белом фоне просто написано название продукта, например "бумажные полотенца" или "корм для собак". Большинство потребителей прекрасно понимают, что это товары низкого качества, но по низкой цене, и приобрести их могут даже потребители с низким уровнем доходов. Таких потребителей в первую очередь интересует цена [5]. Это позволяет розничному магазину расширить свою потребительскую базу.

РСПС обычно устраивают тендер для производителей, предлагая контракты на производство немаркированных товаров. Как правило, это либо производители, которые специализируются на производстве таких товаров, либо производители марочных товаров, желающие занять свободные производственные мощности.

Данный тип ЧТМ:

• составляет небольшую долю в общем объеме продаж розничного магазина, так как его основной недостаток – небольшая разница между себестоимостью и ценой;

• позволяет делать покупки потребителям, для которых решающим фактором является цена;

• привлекает прибыльных потребителей, так как вместе с дешевым немаркированным товаром, они обычно приобретают другие товары с более высокой торговой наценкой.

2. Бренды-имитаторы.

Товары под этими марками имитируют товары брендов ведущих производителей. Часто упаковка брендов розничных магазинов, относящихся к брендам-имитаторам, слишком напоминает товары ведущих брендов, что вызывает тревогу производителей. К примеру, упаковка и этикетка средства для полоскания рта под маркой "Equate" магазина "Wal-Mart" похожа на конкурирующий товар марки "Plax". Когда такие товары под собственными марками магазина размещены в непосредственной близости от брендов-лидеров, то покупатель неизбежно путает их [5].

Данный тип ЧТМ:

• настойчиво продвигается магазином через сравнение цен на эти товары и товары традиционных брендов;

• позволяют РСПС диктовать свои условия в переговорах с производителями традиционных брендов.

3. Высококлассные ЧТМ.

Важное различие между высококлассными марками розничных магазинов и традиционными брендами-имитаторами состоит в том, что в первом случае РСПС четко намерен дифференцировать свой товар по качеству и противопоставить его товару под маркой производителя и потому отказывается от попыток копировать упаковку товаров под маркой производителя [5].

Высококлассные марки розничных магазинов разделим на два типа:

3.1. Недорогой вариант высококлассных розничных марок: марки, которые сочетаются с предложением "лучше и дешевле". Магазин стремится предложить потребителю товар, который по качеству не уступал бы товарам ведущих брендов производителя или даже превосходил их, но продавался бы по более низкой цене.

3.2. Высококлассные дорогостоящие розничные марки, которые превосходят по качеству ведущие бренды производителей и стоят дороже их. В этом случае магазин стремится предложить потребителю самое лучшее из того, что можно купить. Многие потребители, особенно в Европе готовы платить больше за эти товары, которые по качеству превосходят товары традиционных брендов [5].

Данный тип ЧТМ:

• позволяет выделить розничный магазин среди других и поэтому стимулирует покупательскую лояльность;

• по объективным показателям качества превосходит традиционные бренды;

• предлагают уникальные товары;

• продаются в характерной упаковке, которая подчеркивает их отличие от торговых марок производителей, а не копирует традиционные бренды, как это происходит в рамках стратегии брендов-имитаторов;

• стоит обычно примерно столько же, сколько торговые марки большинства производителей, а в некоторых случаях цена будет выше, чем у традиционных брендов.

4. Инновационные предложения (“IKEA”, “Aldi”, “H&M”).

Компании, которые используют данный тип ЧТМ:

• стремятся к тому, чтобы объективное качество товаров было наравне с товарами традиционных брендов, а цены – вне конкуренции, при этом магазин постоянно старается их снижать;

• добиваются снижения цен благодаря жесткой системе снижения издержек на технологических операциях (низкие накладные расходы, ограниченный ассортимент, минимум витрин в магазине, низкая трудоемкость, эффективная логистика);

• в условиях, когда доминируют преимущественно товары под собственными марками РСПС, создают большое количество индивидуальных названий марки для линий и коллекций, чтобы у потребителя возникло ощущение большого выбора.

5. Эксклюзивный товар бренда производителя для конкретной розничной сети. В данном случае эксклюзивность может распространяться на весь бренд или на его отдельные элементы.

Все типы ЧТМ делятся на:

• суббренды с четким указанием на принадлежность к определенной СПС;

• суббренды с четким указанием на принадлежность к определенному производителю;

• суббренды с четким указанием на принадлежность к определенным СПС и производителю;

• отдельный бренд (без привязанности к СПС или к производителю).

В России РСПС, как правило, реализуют только первый, второй и пятый тип ЧТМ.

На основании вышесказанного сформулируем следующие выводы:

1. Сегодня ЧТМ полноправно борются с производителями за предпочтения потребителей и совсем необязательно, что это самый дешевый товар в категории.

2. Для многих небольших производителей частная торговая марка является единственным способом проникнуть в розничную сеть.

3. Для крупных производителей не имеет смысла производить товары под марками торговых сетей только для того, чтобы занять свободные производственные мощности. Вполне понятное и с экономической точки зрения выгодное решение заняться этим на какой-то короткий срок, практически всегда ведет к неблагоприятным последствиям в долгосрочной перспективе. Негативные последствия в долгосрочной перспективе значительно перевешивают краткосрочный вклад.

4. Термин “бренд” не означает, что это должен быть исключительно бренд фирмы-производителя. Это может быть бренд того или иного розничного магазина. Именно так произошло в последнее десятилетие: розничные сети стали крупнее, они контролируют значительную долю рынка и поэтому их ЧТМ стали более известными и распространенными, а значит, и более успешными. Розничные сети сейчас позиционируют свои ЧТМ как настоящие бренды, которые становятся более яркими и успешными.

5. В России доля ЧТМ пока невелика, но опыт западного мира показывает, что в будущем, она будет расти и займет значительную долю рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Карпова С.В.** Брендинг. М.: КНОРУС, 2008. 224 с.

2. **Кумар Н., Стенкамп Я.** Марки торговых сетей: новые конкуренты традиционных брендов. М.: Букс, 2008. 256 с.

3. **Корякин К.А.** Статья “Почему Private Label не идет в России?” // http://article.unipack.ru/23791.

4. **Корякин К.А.** Статья “Private Label: тенденции развития собственных торговых марок в мире и в России” // http://article.unipack.ru/22007.

5. **Nirmalaya Kumar.** “Marketing as Strategy”. Boston: Harvard Business School Press, 2004. 232 p.

6. **Rusch R.** Article “Private labels: Does brandning matter?” // http://www.brandchannel.com/features effect.asp?pf_id=94.

УДК 338.439.222,339.138

Радченко В.П.

Маркетинговые принципы регулирования аграрной экономики

На современном этапе сельское хозяйство представляет собой сложную подсистему национальной экономики России. В этом качестве сельское хозяйство является объектом стратегического управления, целью которого выступает достижение устойчивого развития и сбалансированности всех элементов сельских систем. В ходе рыночных реформ приоритетом в реформировании сельского хозяйства была производственная подсистема (агропромышленный комплекс) и ее основные элементы. В настоящее время актуализируются задачи поиска путей комплексного регулирования, которое сочетало бы принципы прямой государственной поддержки с инструментами формирования конкурентных преимуществ территориальных сельских систем. В числе таких методов огромный потенциал комплексного регулирования аграрной экономики имеет маркетинговая концепция. Отмечая изменения характера сельской экономики, в настоящее время исследователи [1] указывают на снижение роли аграрного фактора в ее развитии. На современном этапе меняется матрица стратегических ресурсов сельского хозяйства, схематично представленная на рис. 1.

Важно отметить, что выделенные группы стратегических активов не исчерпывают набор потенциальных конкурентных преимуществ сельского хозяйства. Они являются своеобразными точками роста как для развития отраслей агропроизводства, так и для оживления села как единой социально-экономической системы.

Развитие аграрной экономики России на этапе постреформенного становления характеризуется следующими чертами:

– тесная взаимосвязь и сопряженность элементов ресурсного потенциала села; экономическая активность человеческих ресурсов в неразрывном единстве с землей как фактором производства и недрами;

– предпосылки для диверсификации отраслей экономики села и развития новых направлений предпринимательской деятельности, таких как

Рис. 1. Стратегические активы аграрной экономики России [2]

туризм, переработка и производство потребительских товаров (например, легкая промышленность), инновационных предприятий, связанных также с непосредственным использованием природного фактора;

– значительные масштабы самозанятости, (с превышением рамок трудоспособного возраста, занятость пенсионеров), приоритетность малых и средних форм организации предпринимательства; низкая вовлеченность в партнерские отношения с кооперативным сектором сельской экономики, наряду со склонностью к производственному и потребительскому кооперированию;

– низкая концентрация производства, невысокая товарность сельской экономики, что порождает квазирыночные формы распределения товаров, например, бартер;

– невыраженные ориентации производителей аграрной продукции на локальные и региональные рынки, трудности со сбытом произведенной продукции, особенно в малых предприятиях, зависимость от крупных перерабатывающих предприятий и коммерческих агентов, закупающих произведенные товары; удаленность от рынков сбыта в малозаселенных регионах;

– постепенное сближение городской и сельской экономики через развитие рыночной инфраструктуры, мобильность человеческого капитала, субурбанизационные тенденции, характерные для ряда регионов Центральной России.

Действие указанных тенденций обусловливает значимость пересмотра ориентиров рыночного реформирования, регулирования и управления сельской экономики в русле общецивилизационных трендов развития и потребностей отечественной экономики.

Постановка задач и отбор инструментария реформирования развития сельских территорий невозможен без переоценки роли и функций села в современном социально-экономическом развитии России. Рассмотрим их.

1. Геополитические функции проявляются в сохранении Россией геополитической роли в мировом масштабе и значительным объемом природно-климатических ресурсов, приемлемых для использования в агропроизводстве, приходящемся на душу населения планеты. Так, в настоящее время на одного жителя планеты в среднем приходится 0,24 га пахотных земель. Минимальное значение этого показателя составляет 0,13 га (зарубежная Азия), максимальное – 1,74. Россия имеет средний показатель – 0,87 га. Однако, миграционные тенденции периода рыночного реформирования, а также негативные демографические тенденции провоцируют как снижение плотности заселения в сельских районах (плотность сельского населения в среднем по России 3 чел. на км^2; в Европейской России – 7 чел., в Центральном районе – 18, на Северном Кавказе – 22 человек на км^2) [3], так сокращение численности занятых в отраслях сель-

Таблица 1

Спад технического потенциала сельхозпредприятий России [5]

Показатели	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Приобретение сельхозтехники, тыс.шт.								
Тракторы	143,7	9,7	13,9	7,0	6,4	1,2	1,3	8,8
Комбайны:								
зерноуборочные	38,0	4,4	4,1	5,2	3,5	2,7	2,7	4,5
кормоуборочные	13,6	3,3	1,4	1,5	0,7	0,6	0,6	1,2
Наличный парк сельхозтехники, тыс. шт.								
Тракторы	1365,6	1052,1	746,7	646,4	586,0	532,0	480,3	439,6
Комбайны:								
зерноуборочные	407,8	291,8	198,7	173,4	158,3	143,5	129,2	117,6
кормоуборочные	120,9	94,1	59,6	49,7	43,9	38,7	33,4	29,5
Наличие энергетических мощностей								
Всего, млн.л.с.	419,7	347,4	240,0	209,8	190,9	173,1	156,9	144,2
в том числе на 100 га посевной площади, л.с.	364	373	329	304	303	283	270	254
Потребление электроэнергии в производстве								
Всего млрд. кВт-ч	67,3	53,0	30,2	22,7	20,3	18,0	16,9	16,8
в том числе на одного работника, кВт-ч	8,1	8,7	6,2	5,9	6,1	5,9	6,5	6,3

ской экономики (потребность сельских регионов Европейской части России в квалифицированной рабочей силе в настоящее время составляет порядка 12,5 млн. человек) [4].

Снижение плотности заселения сельских районов и сокращение занятости сельского населения происходит на фоне достаточно высокой степени спада технического потенциала сельхозпредприятий (табл.1), неразвитости рыночных механизмов в земельных отношениях, отсутствия у сельского населения заинтересованности в развитии предпринимательства и неразвитости сельской инфраструктуры. Расселение сельского населения в регионах России, по мнению Т. Нефедовой, постепенно приобретает очаговый характер, что выступает риском потери социального контроля над селом и сельскими территориями.

2. В рамках аграрной и ресурсно-добывающей деятельности осуществляет контроль над агроландшафтами. Географические особенности, исторические и социально-экономические факторы формирования современной территориальной структуры российского сельского хозяйства, его материально-технического оснащения, а также существующий набор экологических рисков и проблем предопределяют конструкцию региональной структуры природопользования, которая, по мнению Т. Руновой, И. Волковой и Т. Нефедовой, обусловливает хозяйственную специализацию, центробежные тенденции образования аграрных локалитетов и кооперирование сельских жителей, экономических агентов и государства в использовании природно-ресурсного потенциала села, а также в реализации регионально-ориентированных экологически обоснованных стратегий природопользования [6].

3. Важнейшей социально-экономической функцией является обеспечение продовольственной безопасности страны. Несмотря на некоторые позитивные сдвиги в продовольственном самообеспечении, достигнутые в ходе реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК", в 2007–2008 году в стране вновь остро стояла проблема обеспечения население продуктами питания, вызвавшая резкий рост цен на продукцию животноводства, некоторые виды продукции растениеводства. Такое положение связано с сохраняющейся зависимостью страны от импорта продуктов питания из-за рубежа. В 1992 году импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья составлял 9,6 млрд. долл.; в 2007 году он увеличился до 26,6 млрд. или более чем в 2,8 раза. Доля импортных продуктов в рационе россиянина составляет около 40% от общего объема их потребления [7]. В целях преодоления высокого уровня зависимости России от зарубежных поставок продовольствия и достижения приемлемого уровня продовольственной безопасности целесообразна реализация политики реального протекционизма села для создания условий генерирования конкурентных преимуществ на внутреннем рынке. Важно подчеркнуть, что на сегодняшний день экономически развитые страны направляют на поддержку села до 65–70% средств от ВВП, в то время как Россия – 10–12%. Рекомендуемое научной общественностью бюджетное финансирование сельского хозяйства должно быть увеличено в 8–10 раз и достигнуть 800–900 млрд. рублей.

4. Аграрная экономика играет важную роль в стратегическом развитии российского общества. Для современной России характерны несколько механизмов миграции человеческого капитала между городом и деревней: проникновение горожан в село, склонных к осуществлению предпринимательства на базе относительно недорогих производственных и природных ресурсов; тяготение жизнеспособных селян к пригородам и городским агломерациям с целью использования ресурсного потенциала города для интенсификации своего бизнеса, повышения профессиональных компетенций и трансфера инноваций; стратегическая и профессиональная переориентация безработных селян на переезд в города и поиск условий для работы и проживания; иждивенческая миграция нетрудоспособных селян в города с целью получения социальной поддержки от государства или помощи от родных.

Развитие позитивных миграционных механизмов, обеспечивающих приращение человеческого потенциала села, становится возможным при наличии в сельской местности развитой сельской инфраструктуры. Инфраструктура реализует роль "связки" основных сфер и элементов сельской экономики. В русле социологических концепций, село рассматривается как синтез зависимостей и связей между удобством места жизни и смыслом пожизненного пребывания в нем, ведения аграрного производства. С позиций данного подхода роль сельской инфраструктуры (производственной и социальной) представляется жизнеобеспечивающей и особенно важной.

5. Обеспечение общественного и культурного прогресса российского общества является естественной функцией, поскольку исторически сельский уклад, труд и образ жизни человека в природе рассматривались представителями общественных

наук в качестве ступени перехода общества на более высокие уровни развития цивилизации, предполагающие не столько пользовательское, но сберегающее отношение к природе. Именно этот тезис был положен в основу идеи устойчивого развития, и в настоящее время включен в основу концепции реформирования российского сельского хозяйства.

В рамках концепции устойчивого развития территориальный фактор (учет местной природно-экологической, социально-экономической, общественно-политической специфики) является доминирующим в выборе направлений реформирования. В дополнение к территориальному фактору академик И. Курцев [8] считает целесообразным включение основных принципов системного реформирования и управления устойчивым развитием сельского хозяйства.

Анализ принципов регулирования сельской экономики в направлении достижения устойчивого развития показывает, что ключевыми составляющими регулирования сельского хозяйства и сельского развития в настоящее время выступают: территория, социум, хозяйство. Рассматривая принципы регулирования и развития сельской экономики в единстве трех составляющих: территория, социум, хозяйство, можно сконструировать поэлементную систему достижения устойчивого развития села (рис. 2).

В настоящее время в академической среде и на уровне государственного управления развитием АПК России ставится вопрос об изменении

Рис. 2. Основные элементы системы достижения устойчивого развития территории и экономики

объекта регулирования. В частности, отмечается, что "длительное время мы в качестве приоритетных объектов реформирования и регулирования рассматривали производственные подсистемы российского АПК, социальную инфраструктуру, системы ресурсообеспечения. Однако такое прицельное внимание к важнейшим элементам АПК в ходе реформирования не обеспечивало достижения комплексности в процессе вывода сельского хозяйства на траекторию экономического роста… Поэтому в настоящее время в качестве объекта регулирования следует рассматривать именно "село" как комплекс взаимосвязанных подсистем общественной и хозяйственной жизни сельского населения и территорий, имеющих ресурсы для ведения аграрного производства" [9].

Выбор села в качестве объекта регулирования кардинально изменяет как методологию исследования аграрной экономики, так и способы управления ее развитием, а значит направления использования набора инструментов и методов совершенствования системы социально-экономических и природопользовательских отношений. Проанализированные выше функции села в современной рыночной экономике России дают возможность рассматривать село с позиций субъектно-объектного анализа:

1) как субъект хозяйственных отношений в масштабах национальной экономики;

2) как объект – пространство воспроизводства, предложения и хозяйственного использования ресурсов (природно-климатических, человеческого капитала, технологий и инноваций для агропроизводства);

3) как субъект социальных, политических и культурных отношений в системе общественного развития страны; в тоже время как объект – зону проживания сельского населения с особым хозяйственным укладом жизни;

4) как субъект особого типа аграрного предпринимательства, преимущественно малых и средних форм, с отчетливо выраженными мотивами к кооперации в системе общественного воспроизводства сельскохозяйственного сырья, продовольствия, а также продуктов других отраслей, входящих в современную структуру сельской экономики.

Рассмотрение села как целостного объекта исследований и управления предусматривает принятие во внимание ряда *принципов*, создающих предпосылки использования методологии маркетинга в качестве эффективного инструментария регулирования процессов сельского развития и достижения его социально-экономической устойчивости.

Во-первых, обеспечение устойчивого развития села невозможно рассматривать вне контекста текущей макроэкономической ситуации в стране и мире, сложившихся межсекторальных отношений, а также реализуемой государством агропродовольственной политики. Внешняя среда сельских систем задает параметры для развития хозяйственных механизмов. В числе экономических условий, можно выделить следующие:

– **насыщение отечественного рынка импортными** товарами, стагнация развития традиционных технологий производства продукции сельского хозяйства при усиливающейся дифференциации желаний потребителей, мощное технологическое развитие отраслей сельского хозяйства зарубежных стран предъявляет селу требования адаптации к изменениям макроэкономической ситуации, рыночной конъюнктуры и новому этапу НТП, а значит, актуализирует значимость развития таких факторов, как информация, инновации и знания;

– **возрастающее давление иностранных конкурентов** в производстве продукции сельских экономик, осознание своих рыночных возможностей и готовность модифицировать стратегии (например, от стратегий удовлетворения спроса на региональном рынке к стратегиям предложения продукции на локальном рынке или внутренних потребностей села в продовольствии и продукции отраслей сельской экономики);

– **сокращение длительности разработки новых** товаров, постоянное изменение ассортимента конкурентов, сокращение жизненного цикла агентов на рынке связано с повышением адаптивности агентов хозяйственных систем. Удовлетворение диверсифицированных потребностей рынка в продукции сельской экономики возможно на основе организации, отраслевой дифференциации, кооперирования хозяйствующих субъектов и их взаимосвязанной деятельности, направленной на учет особенностей изменяющегося спроса и корректировки ассортиментных стратегий. Это возможно на основе развитой системы коммуникаций как между партнерами в цепочках создания продукта сельской экономики, так и между производителями и потребителями;

– **рост затрат на материально-техническую** модернизацию и развитие и внедрение инноваций в производственные системы возможно компенсировать на основе инвестиционной деятельности как отдельных субъектов сельской экономики, так и территориальных сельских

систем. Важно отметить, что обеспеченность инвестиционными ресурсами отраслей сельского хозяйства значительно варьируется по регионам России, что обусловливает неравномерность в технологической модернизации отдельных сельских систем, а значит различные коммерческие возможности для успешного продвижения своей продукции.

Во-вторых, следует учитывать особый характер жизни сельского населения и особенности хозяйственных укладов, а также закономерности выбора селянами форм организации предприятий в сельской экономике. Все это задает ряд условий развития внутренней среды хозяйствующих субъектов и специфику их стратегий, которые могут быть охарактеризованы следующим образом:

– **большинство видов деятельности в сельской** экономике не являются предпринимательскими. Отсутствие предпринимательских мотивов в достаточно большом сегменте хозяйствующих субъектов сельской экономики провоцирует стагнацию технологического развития села, замедление или прекращение трансфера знаний и инноваций, а значит потерю конкурентных преимуществ. Замкнутость хозяйств населения на целях собственного самообеспечения обусловливает неразвитость коммуникационных механизмов и конкуренции на селе, деконцентрацию производства, разрыв партнерских связей.

– **источником экономической и хозяйственной** активности в сельских системах является земля как базовый фактор производства; сельское хозяйство в таком случае выступает приоритетным направлением хозяйственной деятельности. Важным является тот факт, что земля как фактор производства является недвижимым ресурсом, что предопределяет “привязанность” селян к территории, а специализация и характер технологических процессов в хозяйственной системе села значительно детерминирован природно-климатическими факторами, зависимость от которых предопределяет интенсивность, сезонность, масштабы хозяйственной деятельности, возникающие риски предпринимателей;

– **масштабы хозяйственной деятельности** находятся в прямой зависимости от объективных ограничений, связанных с ограниченной продуктоемкостью и пространственной рассредоточенностью земли как основного фактора производства; это обусловливает специфику выбора форм организации производства от крупнотоварного агропроизводства в сельских системах с высокой концентрацией земельных ресурсов до мельчайших хозяйств с невысокой плотностью и большим рассредоточением плодородных земель;

– **непосредственная привязанность трудовых** ресурсов к факторам производства, обусловливает особый тип проживания сельского населения, а также целесообразность организации производственной деятельности на основе семьи, кроме того особенности технологических процессов, высокая значимость биологического фактора и биоритмов в их протекании, задают параметры ритмичности трудовой деятельности селян, а также условия для диверсификации видов деятельности;

– **ввиду удаленности от центров деловой** активности, информационных ресурсов, учреждений повышения квалификации и каналов обмена опытом производство в сельской местности очевидно менее рентабельно, чем в городе и основано на использовании экстенсивных методов повышения эффективности, это в значительной степени предопределяет мотивацию трудовых ресурсов и их активность в реализации стратегий в системе сельской экономики.

В-третьих, развитие села должно носить комплексный характер, охватывая как систему общественного производства, так и иные сферы общественной жизни села, как социальную, политическую и культурную. Однако возможности диверсификации сельских систем достаточно ограничены ввиду пространственной локализации сельской местности по отношению к научным, культурным, промышленным центрам. Учитывая значимость территориального фактора необходимо использовать потенциал внутренних и внешних факторов. В числе внутренних факторов можно рассматривать самобытность и уникальность социума, проживающего в конкретной сельской территории, характеризующегося накопленным историческим, культурным, хозяйственным опытом, что может стать весьма привлекательным для внешних партнеров и потребителей (например, в стратегиях агротуризма). Внешние факторы связаны с возможностью использования потенциала социально-экономических взаимодействий в системе “город-село”, а также создания условий для развития несельскохозяйственных видов деятельности, отраслей сферы услуг, научных центров и университетов и пр.

Таким образом, базовыми маркетинговыми принципами регулирования аграрной экономики выступают: 1) выбор направлений маркетингового

регулирования в соответствии с состоянием экономической конъюнктуры и параметрами развития социально-экономической системы национальной экономики; 2) учет специфики жизни и хозяйственных укладов сельского населения, а также закономерностей выбора форм предпринимательской деятельности; 3) комплексный характер маркетингового регулирования, предполагающий учет территориального, социального и хозяйственного факторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об актуальных проблемах развития сельского хозяйства Российской Федерации (по материалам Президиума Государственного совета Российской Федерации. Республика Калмыкия, г. Элиста, 17 июля 2005 г.). М., 2005.
2. **Семин А., Глазунов А.** Диагностика развития социального рыночного хозяйства //АПК: экономика, управление. № 5. 2008. С. 21–23.
3. Город и деревня в Европейской России: сто лет перемен. М.2001. С. 404.
4. **Никифорова Е., Нисанов Р.** Структурные и территориальные изменения в АПК России // АПК: экономика, управление. № 4. 2008. С. 16–19.
5. **Тулапин П., Рыженкова Н.** Декапитализация аграрного производства и ее последствия // АПК: экономика, управление. № 6. 2008. С. 30.
6. **Рунова Т.Г., Волкова И.Н., Нефедова Т.Г.**, Территориальная организация природопользования. М.: Наука, 1993. С. 48–56.
7. **Шутьков А.** Обеспечить продовольственную стабильность России // АПК: экономика, управление. № 6. 2008. С. 11.
8. **Курцев И**. Системные принципы устойчивого развития сельского хозяйства //АПК: экономика, управление. №6. 2008. С. 8–10.
9. http://www.mcx.ru.

УДК 339.138

Шевченко Р.В.

Анализ международных выставок военно-морской техники

В практике международной торговли продукцией специального назначения одним из основных видов продвижения продукции предприятий является активная выставочная деятельность. Отечественные производители военно-морской техники (ВМТ) используют этот инструмент маркетинга уже более 10 лет, однако научное обоснование выставочной деятельности, применительно к международному рынку, отсутствует [6]. Таким образом, сбор, систематизация и последующий анализ информации, описывающей международные выставки ВМТ, является весьма актуальной.

Согласно сложившейся мировой практике все выставки принято классифицировать по следующим признакам:

– по географическому составу экспонентов;

– по тематическому (отраслевому) признаку;

– по значимости выставочного мероприятия для интересов страны;

– по длительности функционирования [4].

Таким образом, следуя указанной классификации можно в целом охарактеризовать выставки ВМТ.

По географическому составу экспонентов выставки ВМТ являются международными, т.е. характеризуются участием в них фирм из разных стран, а число иностранных фирм-участников составляет не менее 10% от общего числа экспонентов.

По тематическому признаку выставки ВМТ относятся к выставкам технических товаров, имеющих специальную направленность.

По значимости выставочного мероприятия для интересов страны относятся к выставкам федерального значения, поскольку имеют оборонное значение для страны, на территории которой проходит выставка.

По длительности функционирования выставки ВМТ являются краткосрочными, т. е. проходят, как правило, не более 5 дней, с периодичностью один раз в два года. Согласно сложившейся мировой практике первые 2–3 дня отводятся для специалистов, и оставшиеся 1–2 дня для прочих посетителей.

Специфика выставок ВМТ позволяет детализировать классификацию.

Международные выставки ВМТ в свою очередь можно разделить по принципу (идее, смыслу)

организации – на выставки, организуемые экспортерами и импортерами.

Выставки, организуемые экспортерами, – направлены на привлечение максимального количества импортеров ВМТ. Участие в таких выставках не выгодно для других экспортеров, кроме фирм страны организатора. Подобные выставки направлены, прежде всего, на продвижение собственных образцов ПВН в условиях искусственно сниженной конкуренции. Поэтому в таких выставках производители других стран принимают менее активное участие. Исключением является выставка Euronaval (Париж, Франция) – играющая роль имиджевой выставки на которой, как правило, представлены последние достижения и новейшие разработки в области ВМТ. Яркими примерами международных выставок ВМТ, организуемых основными экспортерами, являются IMDS (Россия, Санкт-Петербург), Euronaval (Париж, Франция), Dsei (Великобритания, Лондон) и Pacific (Австралия, Сидней) [1–3]. Одним из основных достоинств выставки, организуемой на своей территории, является возможность проведения демонстрационных выступлений крупномасштабных образцов ВМТ с минимальными на то финансовыми затратами.

Выставки, организуемые импортерами, – направлены на создание зон свободной активной конкуренции среди основных производителей и поставщиков ВМТ с целью получения наиболее выгодных контрактов. К таким выставкам следует отнести Defexpo (Индия, Дели), Africa Aerospace & Defence (ЮАР, Претория), Balt-Military-Expo (Польша, Гданьск), DSA (Малайзия, Куала-Лумпур), Exponaval (Чили, Винья-дель-Мар) и многие другие [1–3]. Подобных выставок подавляющее большинство, но если учесть, что многие страны импортеры закупают не только готовые образцы ВМТ, но и лицензии на их производство, а также стараются наладить собственное производство, то существует вероятность качественного изменения организуемых этими странами выставок. Другими словами от импорта возможен плавный переход к экспорту ВМТ.

География распространения выставок представлена диаграммой на рис. 1.

Наибольшее количество международных выставок ВМТ характерно для азиатского региона, что объясняется наличием многочисленных программ развития ВМС у значительного числа развивающихся стран – основных импортеров ВМТ [5]. За азиатским регионом по количеству выставок военно-морской техники следует европейский регион, представленный пятью выставками. Этот географический регион характеризуется высокой концентрацией крупных производителей ВМТ.

Перечень наиболее крупных международных выставок ВМТ представлен в табл. 1.

Рис. 1. География международных выставок ВМТ

Таблица 1

Перечень крупнейших выставок, освещающих тематику ВМТ

№ п/п	Наименование выставки	Страна	Город
1	Pacific	Австралия	Сидней
2	Defexpo	Индия	Дели
3	AA&D	ЮАР	Претория
4	DSA	Малайзия	Куала-Лумпур
5	Hemus	Болгария	Пловдив
6	Defendory	Греция	Афины
7	Euronaval	Франция	Париж
8	Exponaval	Чили	Вальпарисо
9	IDEAS	Пакистан	Карачи
10	Balt-Military-Expo	Польша	Гданьск
11	Indodefence	Индонезия	Джакарта
12	IMDS	Россия	Санкт-Петербург
13	IDEX	ОАЭ	Абу-Даби
14	IMDEX	Сингапур	Сингапур
15	IDEF	Турция	Анкара
16	Korea Naval & Defence	Южная Корея	Бусан
17	Lima Maritime	Малайзия	Лангкави
18	Defense	Таиланд	Бангкок
19	DSEi	Великобритания	Лондон
20	AMD	Филиппины	Манила
21	WEST	США	Сан-Диего
22	Sinprode	Аргентина	Буэнос-Айрес
23	UDT	Европа	Европа
24	DIMDEX	Катар	Доха

Примечание: Сбор данных собирался по материалам источников [2, 3, 5, 8, 9].

Представленные выставки появлялись в разное время с разной интенсивностью. Общая динамика численности международных выставок ВМТ, указанных в табл. 1, может быть в целом охарактеризована кривой, представленной на рис. 2 [1–3].

Первая международная выставка ВМТ под названием Defendory в Греции была проведена в 1982 г. Начиная с 1987 года, наметился активный рост международных выставок ВМТ, который характеризовался ежегодным приростом на одну выставку вплоть до 2004 года. С этого момента произошло некоторое насыщение и по настоящий момент их количество не изменилось.

Учитывая отраслевую направленность оборонных выставок, целесообразно рассмотреть динамику специализации выставок, освещающих тематику ВМТ.

Универсальными выставками считаются выставки, освещающие тематику всех родов войск, т. е. сухопутных, военно-морских и военно-воздушных сил. Специализированными считаются выставки, затрагивающие какой-либо один из родов войск.

Как видно из диаграммы, численность универсальных выставок всегда превышала численность специализированных, в настоящее время разница составляет около 30%. Организация одной универсальной выставки считается менее затратной, чем организация нескольких специализированных выставок, вследствие этого выставки, освещающие тематику всех родов войск получили большее распространение.

Еще одной особенностью международных выставок ВМТ является периодичность их проведения – один раз в два года: часть выставок проходит по четным, а другая по нечетным годам. Перечни выставок, сформированные по этому признаку, представлены на рис. 4.

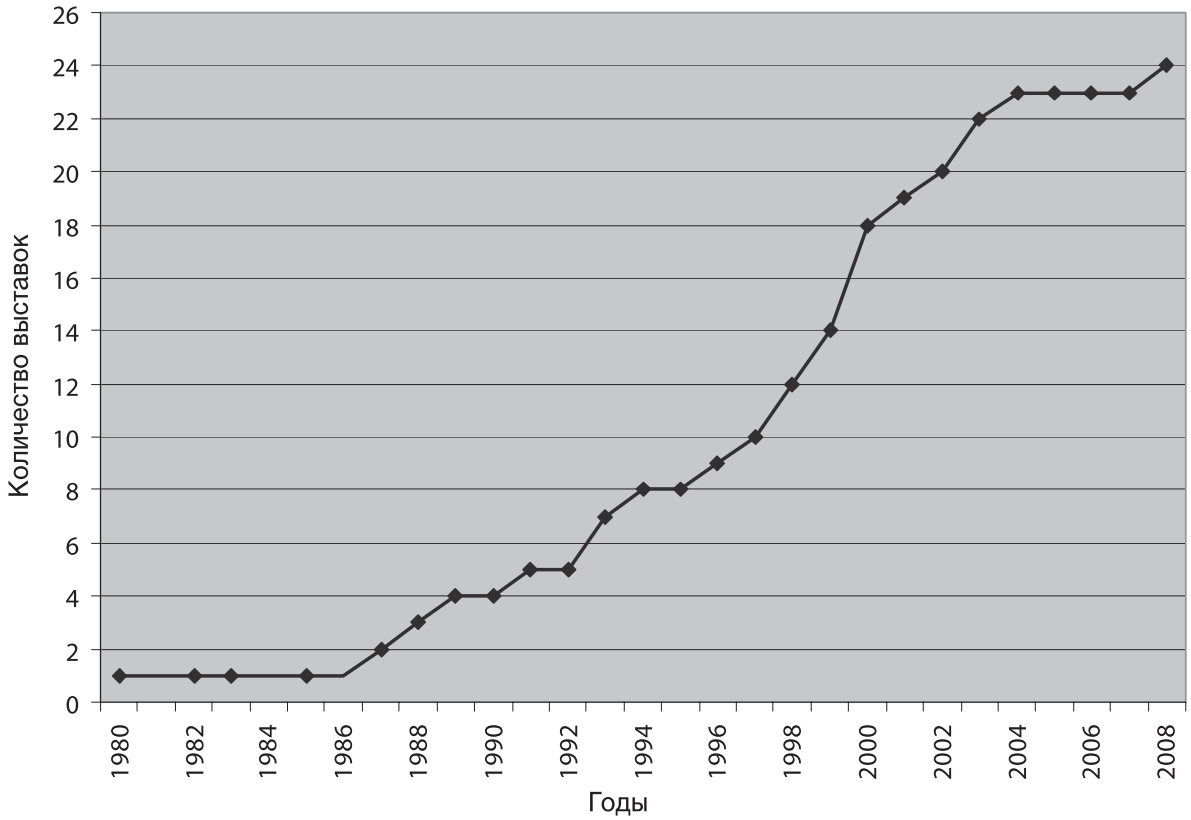


Рис. 2. Динамика численности международных выставок ВМТ

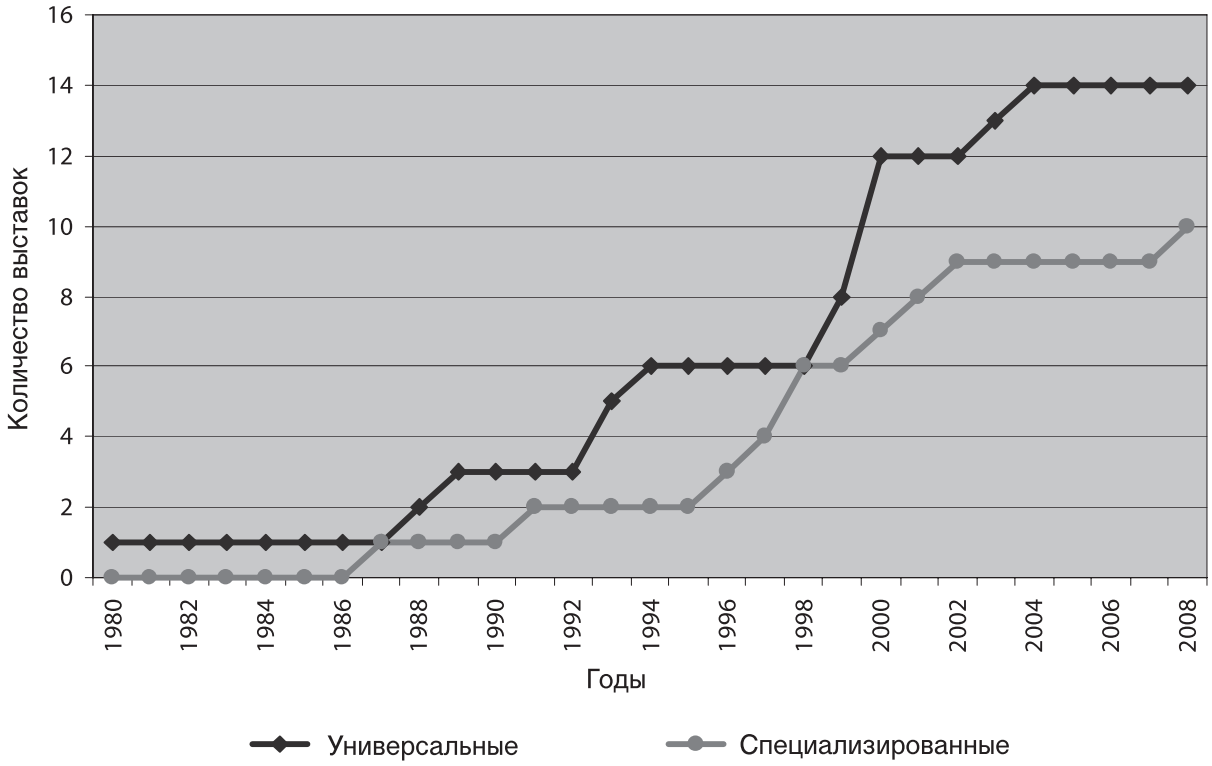


Рис. 3. Отраслевая динамика численности выставок ВМТ

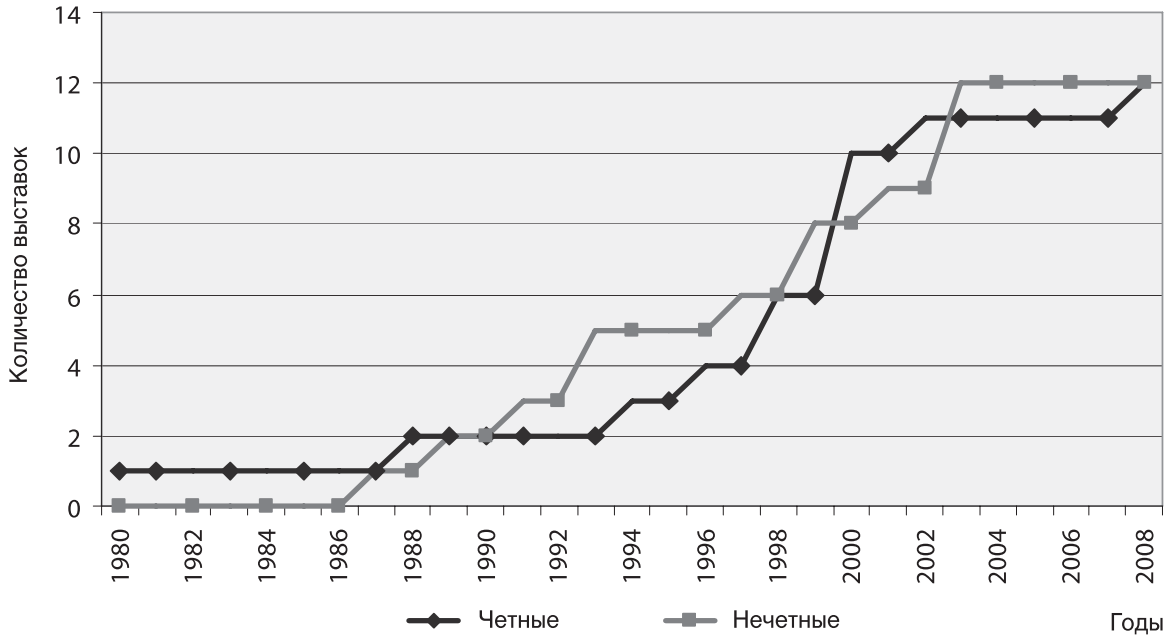


Рис. 4. Динамика численности выставок ВМТ по принципу четности

Как видно из диаграммы, численность выставок, проходящих по четным и нечетным годам, всегда имела устойчивую динамику сбалансированного роста, т. е. количество выставок, проходящих по разным годам, почти всегда стремилось к равновесному состоянию. Нивелирование различий объясняется нарастающей конкуренцией между самими выставками – организаторы новых выставок, понимая, что определенные годы становятся более насыщенными, стремились устраивать свои мероприятия в менее насыщенные выставками года. К настоящему моменту различия фактически отсутствуют.

Примечательный исторический факт имел место в 2002 году. В Бахрейне прошла выставка Bahrain Naval & Maritime, которая до настоящего времени дальнейшего продолжения не получила. Анализ рынка Бахрейна свидетельствует о всплеске в 2002-2003 гг. договорных отношений и обновлении корабельного состава военно-морских сил этой страны. Выходит, что Бахрейн как импортер военно-морской техники устроил ряд тендеров под общей вывеской выставки [7].

Масштабность международных выставок ВМТ наглядно можно представить динамикой основных выставочных показателей, как показано в табл. 2 [1–5].

Анализ основных показателей международных выставок ВМТ за представленный период показывает:

– регулярное увеличение основных выставочных показателей, свидетельствующее о развитии выставочной деятельности в рамках мирового рынка ВМТ;

– более интенсивный прирост стран-участниц, в сравнении с приростом числа экспонентов, указывающий на увеличение количества игроков на мировом рынке и нарастающую конкуренцию;

– средний за цикл прирост числа делегаций, составляющий около 11%, свидетельствует о повышение интереса заказывающих органов стран-импортеров к выставкам;

– незначительный прирост выставочных площадей около 5% указывает на их достаточность для существующей численности экспонентов.

Учитывая особенности мирового рынка оружия и международных выставок ВМТ, отечественным экспонентам следует рекомендовать перечень выставок, представленный в табл. 3 [1–5].

В отличие от табл. 1, представляющей полный перечень международных выставок ВМТ, из табл. 3 исключены следующие выставки:

– Balt-Military-Expo, WEST и DSEI – выставки, организуемые экспортерами военно-морской техники. Участия российских экспонентов в условиях искусственно завышенной конкуренции не имеет смысла;

– Pacific, IDEAS и DIMDEX – выставки, представляющие традиционные рынки сбыта США и ряда ведущих стран Европы;

Таблица 2

Динамика основных показателей международных выставок ВМТ

Суммарные характеристики выставок	Года					Средние темпы прироста за цикл*, %
	2004	2005	2006	2007	2008	
Число экспонентов, ед.	3040	4630	3510	5240	4130	13,3
Число стран участниц, ед.	275	300	325	340	390	14,6
Общая площадь, тыс. м^2	164,5	168,3	174	177,6	182,8	5,0
Число посетителей, тыс. чел.	191,7	191,6	213,6	211,1	245,3	10,8
Число делегаций, ед.	405	390	450	435	515	11,0

Примечание: * Циклом считается 2-х летний период, за который происходит обновление данных. Обусловлено периодичностью проведения выставок – один раз в два года.

Таблица 3

Перечень выставок ВМТ интересных для отечественных экспонентов

№ п/п	Наименование выставки	Страна	Город
1	Defexpo	Индия	Дели
2	AA&D	ЮАР	Претория
3	DSA	Малайзия	Куала-Лумпур
4	Hemus	Болгария	Пловдив
5	Defendory	Греция	Афины
6	Euronaval	Франция	Париж
7	Exponaval	Чили	Вальпарисо
8	Indodefence	Индонезия	Джакарта
9	IMDS	Россия	Санкт-Петербург
10	IDEX	ОАЭ	Абу-Даби
11	IMDEX	Сингапур	Сингапур
12	IDEF	Турция	Анкара
13	Korea Naval & Defence	Южная Корея	Бусан
14	Lima Maritime	Малайзия	Лангкави
15	Defense	Таиланд	Бангкок
16	AMD	Филиппины	Манила
17	Sinprode	Аргентина	Буэнос-Айрес

– UDT – узкоспециализированная выставка, интересная ограниченному кругу предприятий, занятых разработкой и производством только подводного оружия.

В целом анализ международных выставок показывает:

– динамика численности выставок ВМТ достигла некоторого насыщения;

– азиатский регион, как наиболее емкий сегмент рынка ВМТ, является наиболее выставочно-насыщенным;

– эффективным путем снижения конкуренции на международном рынке ВМТ является организация странами-производителями собственных выставок и активное участие в них;

– для России как крупнейшего экспортера ВМТ в мире целесообразным считается участие в собственных выставках ВМТ и выставках, организуемых странами импортерами.

Анализ мировых поставок продукции специального назначения свидетельствует о нарастающей экспансии экспортеров на нетрадиционные рынки сбыта. В настоящее время это в большей степени касается поставок сухопутной и малой авиационной техники, но в перспективе, вероятно, дойдет и до образцов военно-морского флота [1, 7]. Это свидетельствует о том, что в ближайшем будущем границы традиционных рынков сбыта станут более размыты и численность международных выставок, подлежащих анализу для отечественных экспонентов, будет увеличиваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Васильев Д.** Предварительные итоги ВТС России с иностранными государствами в 2008 году // Экспорт Вооружений № 6, 2008. С. 48–52.

2. Выставки в России и за рубежом 2002–2003 // Справочник. М: Экспомир, 2002. 340 с.

3. Выставки в России и за рубежом 2004–2005 // Справочник. М: Экспомир. 2004. 344 с.

4. **Стровский Л.Е.** Основы выставочно-ярмарочной деятельности // Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ, 2005. 288 с.

5. **Шевченко Р.В.** Основные направления выставочной деятельности в 2004 г. СПб.: Северная верфь, 2004, С. 26–33.

6. **Шевченко Р.В.** Выставочная деятельность в комплексе маркетинга отечественных предприятий судостроительной промышленности // Труды Всероссийской научно-теоретической конференции "Коммуникативные стратегии информационного общества". 17–19 октября 2006 года. СПб.: СПбГПУ. С. 117–120.

7. "SIPRI Yearbook 2008". Armaments, disarmament and international security. UK.: Publisher: Oxford University Press, 2008. 604 pp.

8. http://www.naval-technology.com/exhibitions.

9. http://www.expomir.ru.

УДК 658.34.02

Попова Т.Д.

Методы и основные принципы организации учета в системе менеджмента качества

Для выработки методических подходов по формированию учетного обеспечения управления качеством продукции, работ, услуг важное значение имеет выполнение принципа единства терминологической базы. В связи с тем, что понятийный аппарат постоянно развивается и совершенствуется, необходимо рассмотреть основные термины, используемые нами в ходе исследования. Центральной в нашем исследовании является категория "качество продукции". Качество является одной из сложнейших и важнейших категорий, с которой человеку, обществу, организации приходится иметь дело на протяжении всей истории развития, существования и функционирования. Все окружающие предметы материального и нематериального мира постоянно подвергаются сравнению между собой и оценке, анализу уровня их качества. Качество – чрезвычайно разнообразная по своему существу категория. Понимание категории качества никогда не было однозначным и постоянным, так как напрямую зависит от тех процессов, которые происходят в производстве, обществе, политике, экономике.

Наука о качестве, как экономической категории, складывалась и развивалась на протяжении длительного времени, несколько столетий, под влиянием производственного процесса, общественно-политического, научно-технического.

Впервые понятие качество толкуется и анализируется древними философами: Аристотелем в III в. до н. э., затем немецким философом конца XIX века – Гегелем. Русские философы уделяли понятию качества продукции большое внимание, подчеркивали его ценность, значимость. Так в Толковом словаре В.Даля дается определение качества: "… свойство или принадлежность, все, что составляет сущность лица или вещи. Количество означает счет, вес и меру и отвечает на вопрос "сколько?"; качество на вопрос "какой?"; поясняет доброту, цвет и другие параметры".

Ожегов С.И. в словаре русского языка понятие качество трактует следующим образом: "Качество – наличие существенных признаков, свойств, особенностей, отличающие один предмет или явление от других".

Понятие "качество продукции" с точки зрения его экономического содержания образуется путем соединения философского понятия качества как характеристики отличия одного предмета от других и экономического, рассматриваемого как овеществленный результат производственной деятельности людей.

С развитием экономических отношений понятие "качество" приобретает системность и комплексность. В Большой советской энциклопедии дается определение качества: "как существенной определенности предмета или процесса, выступающая в его свойствах и характеризующая то, что данный предмет или процесс является в данных условиях, в связи и взаимодействии с другими данными предметами и процессами" Рассматривая данное определение, можем сделать вывод, что качество – это сущность вещи, основа всех его свойств, качеств, характеристик, а совокупность свойств вещи проявляется при взаимодействии данной вещи с другими вещами, предметами, объектами.

Таким образом, фундаментальное понимание качества заключается во взаимодействии хозяйственного процесса с экономическим, при этом качество можно определить с помощью специальных методов.

Следует обратить внимание на тесную взаимосвязь понятий "качество", "полезность" и "потребительная стоимость". От величины затрат на качество в организации зависит его уровень, который в свою очередь определяет степень полезности объекта, реализованной в его потребительной стоимости.

Качество – изменчиво, это относят к признаку управляемости качеством. В настоящее время самой признанной считается концепция всеобщего управления качеством (TQM) и МС ИСО серии 9000: 2008. Отметим, что осново-

положники современной философии качества Эд. Деминг, Дж. Джуран и Ф. Кросби придерживаются единого мнения по трем наиболее важным аспектам качества:

1) качество имеет большое значение;

2) вопросами качества должны заниматься все в организации;

3) качеством необходимо управлять.

Главным объектом управления качеством являются показатели качества. "Финансовые показатели традиционно были доминирующими в оценке результатов деятельности управления предприятием. По мере того как конкурентное окружение все сильнее требует от руководства понимания и более вдумчивого принятия оперативных решений, нефинансовые показатели результатов деятельности, такие как доля рынка, новаторство, качество и уровень обслуживания, производительность и работа с кадрами, должны играть более весомую роль при оценке результатов деятельности" – эта цитата из Положения по управленческому учету SMA 4D "Measuring entity performance".

Чтобы адекватно оценить эффективность функционирования системы менеджмента качества, необходимо изменить порядок планирования и реализации стратегии, дополнив финансовые показатели нефинансовыми, то есть необходима интеграция системы сбалансированных показателей (ССП) и менеджмента качества. Немецкие специалисты разработали концепции, сочетающие принципы TQM, СПП и критерии Европейской премии в области качества.

В ССП осуществляется управление по целям. В то же время требование к определению целей в области качества и согласование их с общими целями организации – одно из базовых требований ИСО 9001 : 2000 (с конца 2008г. ИСО 9001 : 2008)

Система показателей должна постоянно изменяться и совершенствоваться, чтобы соответствовать изменениям стратегии организации. Создаваемая система показателей должна использовать индикаторы четырех различных областей: финансы, клиенты, внутренние процессы, персонал требующий обучения, и развитие организации (инновации). Организация должна добиваться совершенства своих внутренних процессов, повышая уровень компетентности персонала и внедряя инновации как в процессы, так и в менеджмент. Все это повышает качество товаров и услуг и, следовательно, повышает удовлетворенность потребителей.

Помимо задачи оценки эффективности СМК, ССП должна выполнять свою основную функцию в качестве средства трансляции стратегии организации (включая политику и цели в области качества) исполнителям, а также (посредством анализа со стороны руководства) влиять на процессы бюджетирования. В качестве ориентира для дальнейшего развития организации можно использовать, например, критерии EFQM. В отечественной практике государство через законы, нормативные акты, а главное через стандарты прямо определяет состав и значение обязательных и предполагаемых показателей качества.

В каждой стране, в том числе и в России, можно назвать сотни предприятий, имеющих сертификат соответствия стандарту ИСО 9001, на которых повысилась культура менеджмента и авторитет у потребителей, успешно решаются социально-экономические проблемы. По стандарту ИСО 9001 внедрили и сертифицировали систему менеджмента качества около миллиона предприятий в 170 странах мира. При этом ряд зарубежных исследований свидетельствует, что примерно 50% из них, а по некоторым оценкам до 80%, не получили ожидаемых результатов с точки зрение улучшения качества выпускаемой продукции. Основные причины низкой эффективности большинства внедренных и сертифицированных СМК:

– нежелание высшего руководства вникать в проблемы менеджмента качества;

– неполная реализация требований стандарта ИСО 9001:2000;

– недостаточный уровень компетентности персонала;

– отсутствие целей в области качества;

– практика управления на основе краткосрочных экономико-финансовых показателей (менеджмент же качества требует долгосрочного планирования, то есть определения стратегии организации на годы вперед);

– отсутствие систематического учета, анализа и оценки затрат на внедрение и организацию функционирования СМК (методы их оценки не разработаны).

За прошедшие 20 лет разработаны три версии стандартов ИСО серии 9000: в 1987 г., 1994 г. и 2000 г. Версию стандарта, выпущенную в 2000 г. заменит стандарт ISO 9001:2008. Стандарт ISO 9001:2008 не вводит никаких новых требований, он содержит разъяснения к существующим требованиям стандарта ISO 9000:2000. Стандарт ИСО 9004 будет представлять собой рекомендации по

построению систем менеджмента предприятия в целом. Суть нового стандарта в том, что менеджмент качества должен осуществляться в едином процессе менеджмента всех сложившихся производственно-хозяйственных функций предприятия, отличаясь в то же время своими специфическими целями, задачами и методами.

Специалисты утверждают, что СМК, соответствующую требованиям стандартов ИСО серии 9000 можно рассматривать как программно-целевую часть системы менеджмента предприятия. Действительно, нельзя проектировать процесс, например, анализа и выработки руководством предприятия рекомендаций по качеству без учета задач, стоящих перед предприятием в части объемов и сроков поставки продукции, решения экологических проблем, охраны труда и так далее. Аналогичные выводы можно сделать и в отношении организации материального производства. Технологический процесс единожды спроектированный только лишь в отношении одного критерия – качества – не может быть жизнеспособным.

Обобщая вышесказанное, можно предложить два основных направления дальнейшей организации работ в области менеджмента качества:

1) используя матричные структуры управления интегрировать СМК в систему менеджмента предприятия в целом. При этом, при создании, внедрении и совершенствовании СМК производить согласование процессов принятия решений по всем критериям деятельности предприятия;

2) организовать в России разработку стандартов для системы менеджмента предприятия в целом с акцентом на качество. При этом должен быть использован опыт применения методов менеджмента качества и критериев оценки деятельности предприятий в области качества, в том числе накопленный в рамках работ по проведению конкурсов на соискание премий Правительства в области качества и региональных премий по качеству. Здесь же необходимо применить опыт разработки и внедрения стандартов на СМК в ряде отраслей, например в автомобильной, а также внедрения стандартов ИСО 14001:2007 “Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению” и OHSAS 18001:1999 “Системы менеджмента в области охраны труда и предупреждения профессиональных заболеваний. Требования”. Особое внимание должно быть уделено структурированию целей. Определение оперативных целей должно опираться на использование количественных показателей.

На основе главной цели конкретизируются цели, которые относятся к таким ключевым свойствам качества, как, например, функциональная пригодность, безопасность и надежность, эксплуатационные характеристики. Одной из конкретных целей является минимизация рисков и потерь вследствие возможности выпуска продукции, полностью не соответствующей требованиям рынка. Если на предприятии отсутствуют четко сформулированные общие цели в области качества, это приводит к тому, что каждое подразделение начинает преследовать собственные цели, а общие цели трактовать в своем понимании.

Важнейшей задачей предприятия является не только определение стратегических и оперативных целей, но и установление последовательности проведения мероприятий и их взаимосвязь для достижения поставленной цели. Определение последовательности и организацию взаимосвязей целей наиболее целесообразно проводить при использовании семи новых инструментов менеджмента (диаграмма сродства, диаграмма отношений, диаграмма дерева, матричная диаграмма, диаграмма “портфеля”, план “проблема-решение”, план-сетка), предложенных японскими учеными. Очень важно формировать и постоянно актуализировать применяемые методы управления качеством, расположив по одной оси стадии жизненного цикла продукции, а по другой – применяемые методы.

Дж. Джуран одним из первых стал говорить о необходимости широкого подхода к обеспечению качества, о необходимости его улучшения. Он является основоположником концепции “триады качества”, согласно которой управление качеством состоит из трех ориентированных на качество процессов:

– планирование качества;
– контроль качества;
– улучшения качества.

Отметим, что среди перечисленных Дж. Джураном процессов два (планирование и контроль) соответствуют информационным функциям управления, а третий процесс (улучшение качества) соответствует результату. Отражение результата требует ведения управленческого учета в организации.

Ни в одних стандартах, регламентирующих учет и отчетную информацию, не существует списка форм управленческой отчетности. Каждая организация разрабатывает их самостоятельно.

Для организации управленческого учета, ориентированного на повышение информатив-

ности управленческих функций, реализующих стратегию качества, всегда можно выделить ряд основополагающих принципов.

Среди принципов организации учета в первую очередь следует выделить непрерывность деятельности организации. Он раскрыт в ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации". При непрерывности деятельности организация выбирает стратегию развития и задействует ресурсы на длительный период времени. Этот принцип позволяет создавать и накапливать информацию, предназначенную для решения долгосрочных проблем, – анализа конкурентоспособности продукции, изменения ассортимента, освоения новых видов продукции, инвестиций в качество и так далее.

Принцип конфиденциальности состоит в том, что информация управленческого учета предназначена для разных уровней управления в организации, в отличие от иной информации носит закрытый характер. Следовательно, возникает необходимость организации и ведения управленческого учета отдельно от бухгалтерского.

Следующим принципом управленческого учета является оперативность предоставления информации. Информация для руководителей необходима тогда, когда это целесообразно, ни раньше, ни позже.

Оценка результатов деятельности структурных подразделений организации в системе качества – один из основополагающих принципов. На базе показателей результатов деятельности принимаются корректирующие меры, направленные на достижение поставленных целей и реализацию планов.

Для управленческого учета следует выделить и принцип экономичности формируемой информации. Он означает, что такая система учета создается в организации исходя из её масштабов, видов и направлений деятельности. В организации необходимо построение рациональной схемы (графика) документооборота.

Соблюдение принципа многократного использования информации должно быть реализовано при выгодном соотношении пользы от этой информации и затрат, осуществляемых на ее сбор и формирование.

Особого внимания заслуживает принцип сметного управления затратами (бюджетирования). Бюджет – это количественно выраженный план, ориентирующий подразделения организации на достижения общей цели. Он используется для планирования, контроля и корректировки деятельности в соответствии с поставленными целями. Основными задачами бюджетного планирования затрат на качество является: распределение ресурсов по видам деятельности в области качества; контроль за использованием этих ресурсов со стороны руководства.

При планировании и учете фактических результатов деятельности подразделений и организации в целом используются единые измерители. Для контроля результатов составляются отчеты об исполнении сметы (бюджета). Данные этих отчетов, выраженные в единых измерителях, обеспечивают обратную связь для управления отклонениями. Данный принцип называется принципом управления по отклонениям.

Информация производственного учета способна формировать на базе первичной учетной документации показатели внутренней отчетности. Периодичность составления отчетов для руководителей подразделений и организации в целом зависит от поставленных целей.

Стандарт МС ИСО 9000:2008 предполагает и создание на предприятии схем (или матриц) и карт процессов. Разработанные карты процесса управления затратами на качество не только описывают этапы процесса с указанием информации (вход и выход), но и детально расписывают распределение ответственности за их выполнение. Принцип делегирования ответственности и мотивации исполнителей предполагает перераспределение ответственности между руководителями различных иерархических уровней управления и выбор критериев оценки деятельности, максимально способствующих их мотивации. Организационные принципы требуют пересмотра структур, внутри которых будет осуществляться деятельность, направленная на достижение намеченных целей, а также распределение обязанностей между исполнителями.

После упорядочивания информационных потоков об уровне качества необходимо определить конкретные инструменты, которые будут использоваться в данной системе. Иными словами, определить форму, в которой и будут организованы эти информационные потоки.

Управление качеством продукции (работ, услуг) невозможно без взаимодействия таких функций управления, как планирование, бухгалтерский учет, анализ, регулирование и контроль. Бухгалтерский учет предоставляет полную развернутую информацию о всех затратах на качество организации.

Исследуя существующий порядок отражения в бухгалтерском учете затрат на качество продукции (работ, услуг), нами проанализировано использование основных счетов бухгалтерского учета, на которых формируется информация о затратах на качество (табл. 1) и были систематизированы их типовые проводки.

На наш взгляд, учет затрат на качество продукции (работ, услуг) зависит от следующих основополагающих факторов: размер, отраслевые особенности, учетная политика организации, стратегия управления и эффективность учетной системы.

Чтобы обеспечить системный учет затрат на качество, на наш взгляд, нужно ввести в План сче-

Таблица 1

Использование счетов бухгалтерского учета для целей формирования информации о затратах на качество продукции, работ, услуг

Разделы плана счетов и наименования счетов	Использование счета для учета затрат на качество продукции, работ, услуг
1	2
Внеоборотные активы	
01 “Основные средства”	Использование модернизированных, реконструированных основных средств в процессе производства способствует повышению качества продукции, работ, услуг
02 “Амортизация основных средств”	При использовании модернизированных, реконструированных основных средств погашение их стоимости осуществляется путем начисления амортизации, включаемой в текущие расходы организации и отражаемой на счетах затрат
04 “Нематериальные активы”	Использование новых технологий путем применения патентов оказывает влияние на качество продукции, работ, услуг
05 “Амортизация нематериальных активов”	При использовании новых технологий путем применения патентов погашение их стоимости осуществляется путем начисления амортизации, включаемой в текущие расходы организации и отражаемой на счетах затрат
08 “Вложения во внеоборотные активы”	Процессы модернизации, реконструкции основных средств, создания либо приобретения нематериальных активов предварительно отражаются на счете 08
Производственные запасы	
10 “Материалы”, 15 “Заготовление и приобретение материальных ценностей”, 16 “Отклонение в стоимости материальных ценностей”	Использование качественных материалов, материалов новых поколений позволяет повысить качество продукции
11 “Животные на выращивании и откорме”	Использование качественных пород животных, способствующих выходу более качественной продукции
Затраты на производство	
20 “Основное производство, 23 “Вспомогательные производства”, 25 “Общепроизводствен-ные расходы”, 26 “Общехозяйственные расходы”, 29 “Обслуживающие производства и хозяйства”	Используются для списания затрат на брак, а также отражения затрат, опосредованно влияющих на качество продукции, работ, услуг (например, повышение квалификации, представительские расходы и т.д.)
28 “Брак в производстве”	Используется для обобщения информации о браке в производстве
Готовая продукция и товары	
41 “Товары”, 42 “Торговая наценка” 43 “Готовая продукция”, 44 “Расходы на продажу”, 45 “Товары отгруженные”	Используются при отражении возвратов в случае перехода прав собственности к контрагенту

Окончание табл. 1

Разделы плана счетов и наименования счетов	Использование счета для учета затрат на качество продукции, работ, услуг
1	2
Денежные средства	
50 "Касса", 51 "Расчетные счета", 52 "Валютные счета", 55 "Специальные счета в банках", 57 "Переводы в пути"	Применяются при отражении оплаты расходов, связанных с качеством продукции, работ, услуг
Расчеты	
60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками"	Используется при фактах поставки некачественной продукции, выполнения работ, оказания услуг контрагентами
62 "Расчеты с покупателями и заказчиками"	Используется при фактах поставки некачественной продукции, выполнения работ, оказания услуг контрагентам
66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам", 67 "Расчеты по долгоср. кредитам и займам"	При получении кредитов на цели осуществления затрат на качество продукции, работ, услуг
70 "Расчеты с персоналом по оплате труда"	Используется при начислении и выдаче премий за изготовление качественной продукции, выполнении работ, оказании услуг
73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям"	Применяется при расчетах по возмещению материального ущерба, связанного с изготовлением бракованной продукции, выполнением работ, оказанием услуг
76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами"	Используется при расчетах по претензиям, связанным с качеством продукции, работ, услуг.
Капитал	
84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)"	Используется при отражении источников финансирования вложений во внеоборотные активы, оказывающие влияние на качество продукции, работ
86 "Целевое финансирование"	Используется при отражении источников финансирования расходов, связанных с качеством продукции, работ, услуг
Финансовые результаты	
91 "Прочие доходы и расходы"	Используется при отражении штрафов полученных и уплаченных, связанных с поставкой некачественной продукции, услуг
96 "Резервы предстоящих расходов"	Используется при отражении резерва на гарантийный ремонт

тов бухучета собирательно – распределительный счет 22 "Затраты на качество" с выделением к нему субсчетов 1–3 порядка. При этом аналитический учет (открытие субсчетов второго порядка) ведется в разрезе отдельных центров ответственности (рис. 1).

По дебету счета 22 "Затраты на качество" в течение месяца будут отражаться все затраты, связанные с качеством, а по окончании месяца с его кредита они будут списаны на счета 20 "Основное производство", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", 28 "Брак в производстве", 97 "Расходы будущих периодов", 91 "Прочие доходы и расходы" и др.

По затратам на качество основными элементами учетной политики, на наш взгляд, являются:

– **определение центров затрат и установление** контролируемых расходов по каждому центру затрат;

– **выбор ответственных за расходы на качество** по каждому центру затрат;

– **выбор способа группировки и списания** затрат на качество;

– **выбор перечня статей калькуляции и распределения** затрат на качество;

– **выбор методов учета затрат и калькулирования** себестоимости продукции с учетом качества.

Рис. 1. Структура субсчетов к счету 22 “Затраты на качество”

Для организации управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат на качество следует использовать метод бюджетирования, ведение счетов отклонений от нормативной величины расходов и учет затрат и полученных результатов по функциональному признаку. Для автоматизации учета предлагается каждому бизнес-процессу менеджмента качества, центру ответственности, который создается на базе конкретного подразделения предприятия, присвоить идентификационный номер.

На предприятии необходима не только корректировка рабочего плана счетов путем выделения отдельных субсчетов для сбора информации о затратах на качество, но и корректировка учетной документации, то есть внедрение системы документооборота, обеспечивающей ведение учета расходов на качество по определенным признакам.

Пунктиром выделены затраты на определенный вид деятельности в области обеспечения и управления качеством на предприятии (затраты на макрофункции).

База данных по расходам на качество создается на основе плана бухгалтерских счетов путем введения в функциональную систему учета специального драйвера (управляющей программы) данных по расходам на качество. Дополнительно создается драйвер факторов ресурсных затрат и фактор издержек для каждого процесса управления качеством. При этом в соответствии с классификацией расходов используется система кодирования.

Таким образом, задача программиста — создать на базе автоматизированной системы учета драйвер расходов на качество, драйвер факторов ресурсных затрат для распределения косвенных затрат по бизнес-процессам менеджмента качества и драйвер факторов издержек для распределения косвенных затрат на обеспечение качества по видам продукции.

Примеры возможных факторов издержек: для распределения затрат на входной контроль – число операций входного контроля, для распределения затрат на контроль готовой продукции – трудоемкость приемочного контроля.

В соответствии с гл. 25 ч.2 НК РФ потери от брака входят в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией продукции. Для организации учета потерь от брака и систематизации сведений о браке на предприятиях разрабатывается типовой классификатор брака в производстве по видам, причинам и виновникам. Организованный таким образом учет брака позволяет сопоставить затраты на обеспечение качества и потери от брака, определять области улучшения работы СМК, планировать превентивные и оценочные затраты на обеспечение качества.

Исследования показали, что на большинстве отечественных предприятий управление затратами

Рис. 2. Модель распределения затрат на качество для стратегического управления в системе качества

Примечание: $Д_j$ – деятельность в центре ответственности j, не относимая на обеспечение и управление качеством; $Д_{ij}$ - деятельность вида I в центре ответственности j, направленная на обеспечение и управление качеством;

на качество осуществляется на основе PAF – классификацией, предложенной А. Фейгенбаумом, согласно которой выделяются следующие группы затрат на качество:

– превентивные (prevention costs) – затраты на разработку и внедрение мероприятий по предупреждению несоответствий качества установленным требованиям и устранению причин их возникновения;

– оценочные (appraisal costs) – затраты на определение степени соответствия качества установленным требованиям;

– затраты вследствие несоответствий (failure costs) – на устранение несоответствий качества установленным требованиям.

Так, например, в ассоциации "Кубаньнефтегазстрой" разработанная система управленческого учета затрат на качество включает в себя выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой для принятия решений по вопросам, связанным с качеством продукции и процессов.

При этом превентивные затраты планируются путем составления смет на предупредительные мероприятия (внедрение новой технологии производства работ, применение другого вида оснастки и т. п.) или путем прогнозирования на основе опыта. Для планирования оценочных затрат разработаны нормы трудозатрат на контроль качества по видам строительно-монтажных работ. Нормы трудозатрат различаются по категориям в зависимости от объема работ, подлежащих контролю, надежности поставщика материалов, квалификации исполнителей, важности объекта. Для оценки достигнутых результатов и выявления резервов дальнейшего улучшения качества проводится анализ эффекта от мероприятий предупредительного характера или по контролю качества, а также затрат на его внедрение.

Для организации аналитического и синтетического учета предлагаем использовать дополнительные регистры (машинограммы): "Ведомость учета предупредительных затрат", "Ведомость учета затрат на сертификацию и контроль", "Ве-

домость учета затрат на улучшение качества" и "Ведомость учета брака". Учетная информация, формируемая в предлагаемых регистрах, позволит получать данные, необходимые для осуществления анализа и контроля затрат на качество, а также для составления внутренней и внешней отчетности.

На предприятиях, внедривших системы менеджмента качества, причины и центры возникновения затрат на качество, отражаются в отчетах. Отчеты о затратах на обеспечение качества должны содержать обобщенные результаты анализа затрат за месяц или квартал. Они представляются в виде таблиц, матриц, графиков и должны, на наш взгляд, отражать следующую информацию:

– фактические затраты на обеспечение качества для каждого элемента и каждой группы отчетного периода;

– отклонения от данных последнего отчетного периода;

– показатели затрат на обеспечение качества;

– затраты на обеспечение качества в разбивке по видам продукции (работ, услуг) либо по областям.

Бухгалтерская отчетность в настоящее время не предоставляет пользователям исчерпывающей информации о затратах на качество. Предлагается в приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5) в разделе о затратах на производство выделить строку, в том числе затраты на качество. Информацию о затратах на качество можно представить и в пояснительной записке к бухгалтерскому балансу.

В соответствии с задачами анализа затрат на качество целесообразно составлять следующие отчетные формы: сводный отчет о затратах на качество и отчеты о потерях от внутреннего и внешнего брака. Данные отчеты ежемесячно должны представляться в службу управления качеством для принятия соответствующих управленческих решений.

В заключение следует отметить, что главной целью функционирования подсистемы учета затрат на качество является информационная поддержка руководства предприятия в выборе мер, направленных на улучшение работы системы менеджмента качества, которые в максимальной степени соответствовали бы стратегическим целям организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Попова Т.Д., Таранова Н.С.** Учет и анализ в системе управления качеством продукции, работ, услуг в коммерческих организациях: монография. Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2008, 165 с.

2. **Друри К.** Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособие для вузов / К.Друри; пер. с англ. Под ред. Н.Д, Эриашвили; предисл. Проф. П.С. Безруких, 3-е изд., перераб. и доп. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 783 с.

3. **Свиткин М.З.** Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО / М.З. Свиткин, В.Д. Мацута, К.М. Рахлин. СПб.: Изд-во СПб. Картфабрики Всегей, 1999. 403 с.

УДК 339.543

Ерошенко С.С., Малышенко Ю.В., Огнев И.А.

Имитационные модели процессов таможенного оформления морских судов

В современных условиях практически невозможен экстенсивный путь развития таможенного дела, связанный с увеличением численности сотрудников таможенной службы. Деятельность таможенной службы относится к тем сферам, где необдуманные изменения схем работы чреваты крупными финансовыми потерями и серьезными сбоями в транспортных потоках. Поэтому не только теоретический, но и большой практический интерес представляет разработка формальных методов, позволяющих исследовать на моделях эффективность и предельные возможности таможенных технологий при возрастании или перераспределении потока объектов таможенного оформления и контроля.

Довольно большая часть международных перевозок осуществляется морским транспортом. Объектом исследования в данной статье

являются процессы таможенного оформления и контроля (ТОиК) морских судов. Авторы впервые предлагают представлять этот процесс в виде системы массового обслуживания (СМО), что позволяет поставить на формальную основу анализ с целью оценки временных характеристик и выявления "узких" мест выполнения этапов таможенной очистки, определять предельные возможности существующей и новых технологий оформления.

Модели в виде **СМО** довольно широко используют для исследования различных производственных процессов. Их обычно применяют, когда задачи поступают на обработку в соответствии с некоторыми случайными законами, а этапы обработки и время их выполнения также носят случайный характер. При построении модели СМО выделяют средства обслуживания, называемые обслуживающими аппаратами (**ОА**), и обслуживаемые задачи, называемые транзактами. Состояние СМО характеризуется состояниями ОА, транзактов и очередей к ОА. Правило, по которому заявки поступают на обслуживание, называется дисциплиной обслуживания. Некоторые заявки могут иметь преимущество (приоритет) при обслуживании.

В нашем случае, в качестве транзактов можно рассматривать прибывающие и убывающие морские суда, которые надо оформить в таможенном отношении. При этом количество и моменты поступления судов - некоторые случайные процессы. С другой стороны, каждая операция ТОиК характеризуется некоторым временем, причем это время также случайная величина. Иногда процесс оформления может приостанавливаться, например, при обнаружении нарушений таможенных правил (НТП). Тогда начинает выполняться операция оформления НТП. Только после устранения выявленных замечаний, прерванная операция будет продолжена, т.е. имеет место обслуживание с учетом приоритетов.

Таким образом, в плане постановки задачи моделирование процессов ТОиК морского судна вполне удовлетворяет основным условиям, при которых возможно применение модели СМО.

Для построения модели ТОиК морских судов в виде системы массового обслуживания необходимо:

– выделить компоненты, которые можно представить в виде ОА;

– определить, что будет рассматриваться в виде транзактов;

– установить законы формирования транзактов и определить последовательность ОА, через которые будут перемещаться транзакты;

– определить точки создания очередей, условия выбора из каждой очереди и сформулировать дисциплины обслуживания;

– определить временные параметры обработки для каждого ОА и параметры, которые необходимо вычислять в процессе моделирования.

Ныне действующую схему процесса ТОиК морского судна можно представить из ряда операций (этапов), причем они несколько различаются от того, когда происходит таможенное оформление и контроль: по приходу или при отходе судна.

На основе анализа существующего в таможенных органах порядка ТОиК была получены схемы, иллюстрирующие последовательность операций с прибывающими и убывающими судами, соответственно.

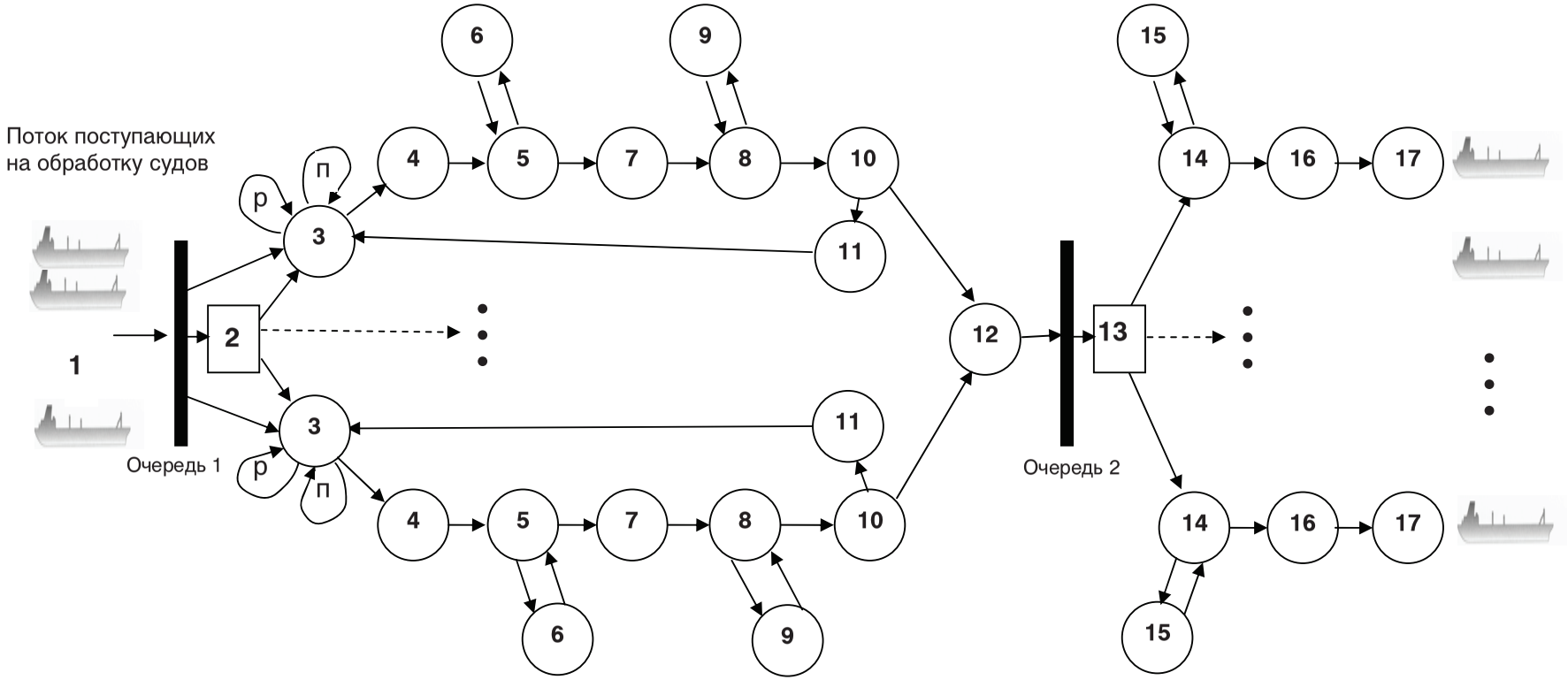
Многие факторы, влияющие на процессы оформления, являются общими при "приходе" и "отходе" судна. Поэтому ограничимся обсуждением особенностей оформления и построение модели СМО только по "приходу" судна (рис. 1).

Схема рис. 1 представляет собой граф, где каждой вершине соответствует некоторая операция. Линии (стрелки) указывают их последовательность и взаимосвязь при оформлении в таможенном отношении поступающих морских судов. Отдельными графическими символами показаны моменты создания очередей объектов обработки, где происходит распараллеливание последующих процессов обработки.

По различным причинам некоторые суда могут оформляться в первоочередном порядке вне зависимости от момента подачи заявки на оформление. Причиной может быть, например, наличие скоропортящегося груза, прибытие груза для ликвидации стихийных последствий и др. Поэтому при выборе очередного судна на оформление (вершина 2 в схеме рис. 1) могут устанавливаться приоритеты.

По графу рис. 1 видно, что одновременно может вестись оформление сразу нескольких судов. Количество одновременно оформляемых судов зависит от численности смены отдела таможенного оформления, ведомственных инструкций, наличия оперативных ориентировок, численности смен других контролирующих органов, представители которых входят в состав комиссии, направляемой на борт судна, и др.

Время прибытия наряда на борт во многом зависит от "местных" факторов (удаленности



Обозначения: 1 – суда, поступающие на оформление; 2 – подача заявки на оформление, создание очереди, выбор очередного судна для оформления; 3 – постановка судна к причалу для оформления, направление свободного наряда на борт судна; 4 – оформление судовых документов; 5 – таможенный осмотр и/или досмотр; 6 – выявление и оформление нарушений таможенных правил (НТП.); 7 – завершение процедуры оформления собственно судна; 8 – оформление пассажиров через зал таможенного контроля; 9 – выявление и оформление НТП; 10 – завершение оформления пассажиров; 11 – направление наряда на новое судно; 12 – возвращение наряда в отдел, регистрация результатов работы и передача документов в отдел, занимающийся выдачей разрешения на разгрузку; 13 – проверка документов и выдача разрешения на разгрузку; 14 – получение разрешения и начало разгрузки, таможенный контроль за ходом разгрузки; 15 – выявление и оформление НТП; 16 – завершение разгрузки судна; 17 – оформление процесса размещения груза на СВХ или ПЗТК.

Рис. 1. Операции, выполняемые в целях таможенного оформления и контроля при приходе судна

отдела оформления от причалов, времени сбора участников комиссии: пограничников, сотрудников других контролирующих служб и др.). Время доставки наряда на борт судна существенно зависит от того, где происходит оформление: на рейде или у причала. Этот факт на рис. 1 (вершина 3) показан двумя линиями (п – оформление на причале, р – на рейде).

В ходе выполнения отдельных операций могут обнаруживаться нарушения (далее будем их называть "нарушениями таможенных правил" – НТП). Тогда операция приостанавливается и производится оформление НТП, после чего прерванная операция завершается (вершины 6, 9, 15).

Когда оформление судна закончено, то наряд возвращается на место пребывания отдела либо сразу направляется на новое судно. Поэтому на рис. 1 из вершины 10 две линии: к вершинам 11 и 12. Документы (судовое дело), собранные в ходе ТОиК, регистрируются и передаются в отдел, занимающийся вопросами таможенного оформления процессов разгрузки.

Процессами разгрузки и размещения груза на СВХ занимаются разные подразделения таможни. Это четко видно на рис. 1. Документы, сформированные на этапах оформления собственно судна, попадают в "Очередь 2". Здесь вновь происходит распараллеливание дальнейших процессов.

Граф-схема, приведенная на рис. 1, вполне может быть взяты за основу при построении собственно модели СМО. При этом в качестве транзактов естественно рассматривать поступающие на оформление суда и документы. Каждому ОА можно сопоставить одну из вершин граф- схемы. Дисциплины обслуживания ОА, сопоставленные ряду вершин (2, 4, 10, 14, 16) должны учитывать возможность приоритетов при обработке.

Из вышеприведенных рассуждений следует, что разрабатываемая СМО относится к многофазным и многоканальным, с обслуживанием по приоритетам, с ожиданием и без потерь, в том смысле, что все транзакты должны быть обработаны.

При формировании модели надо указать частоту поступления заявок на оформление, предельное число одновременно оформляемых судов, времена выполнения каждой операции (среднее, минимальное и максимальное время), параметры логических ключей. В период 2000±2008 гг. под руководством и участии авторов в нескольких морских таможнях Приморского края проводился мониторинг временных характеристик процессов таможенного оформления и контроля морских судов, результаты которого были использованы для назначения численных и временных параметров модели.

Например, на рис. 2 и 3 приведены графики поступления судов за июнь 2007 и 2008 гг. (по данным мониторинга в таможенном посту "Морской пост Находка" Находкинской таможни). На них видно, что ежесуточные колебания могут быть весьма значительными (от 4-х до 16). Даже визуально заметно, что эти колебания происходят около оси, равной 8–10 судам со средним значением в сутки – около 5 (так, по 2007 г. в среднем было 4,74 судна на приход). Нулевое число оформленных судов обычно является следствием чрезвычайных погодных условий.

Таким образом, ежесуточное поступление судов вполне можно описать равномерным законом в интервале значений [0; 10] со средним значением 5. В ходе мониторинга собиралась также информация по длительности отдельных этапов таможенного оформления и контроля.

Для описания модели и проведения моделирования в данной работе использовалась система имитационного моделирования GPSS World [1].

Согласно GPSS World исследуемая система состоит из элементов, называемых динамически-

Рис. 2. График оформления судов в июне 2007 г.

Рис. 3. График оформления судов в июне 2008 г.

ми объектами и объектами аппаратной категории. Динамическими объектами являются транзакты, представляющие собой элементы исследуемых потоков. В данном случае, это морские суда, поступающие для таможенного оформления и контроля. ОА в рассматриваемой задаче имитируют выполнение отдельных операций таможенного оформления и контроля в соответствии с рис. 1. Логические ключи используются для создания параллельных каналов оформления, организации обработки с приоритетами, реализации заданных условий выбора судов из очереди для обслуживания и т. д. Созданное средствами GPSS World описание, по сути, представляет собой программу из специальных операторов.

Фрагмент модели, описывающей процессы таможенного оформления и контроля судна по приходу на языке GPSS World, приведен на рис. 4.

В начале описания приведены заголовки-комментарии, затем оператором TABLE введена таблица Sudno, в которую будет собираться статистика по времени оформления судов. За единицу времени выбрана 1 минута. Частотный ряд статистики содержит 6 диапазонов. Верхняя граница первого интервала 60 мин (2-й операнд), длина каждого интервала – 60 мин.(3-й операнд)), число интервалов – 6 (4-й операнд).

В основной части описания последовательно описываются все операции, предусмотренные рис. 1 (фрагмент, показанный на рис. 4 описывает только первые 4 этапа). Сначала определяется и заносится в переменную Ks1 случайное число, определяющее число оформляемых в данные сутки судов. Это число генерирует библиотечная функция DUniForm по равномерному закону из интервала [1, 10]. Такой интервал выбран в соответствии с данными рис. 2 и 3. Затем с помощью оператора GENERATE генерируется подача транзактов на оформление по случайному закону в интервале от 30 до 190 мин. Интервал задают первые два операнда. Третий операнд указывает, что первое оформление может начаться только через 30 мин. после начала работы смены.

Следующий оператор TRANSFER позволяет сформировать две очереди: для судов требующих первоочередного оформления и оформляемых в общем порядке. По статистике в первую попадает 10% судов. Поэтому оператор с вероятностью 0,1 направит транзакт на метку MET1, где ему присваивается приоритет равный “1” и он будет обрабатываться в первую очередь; оставшиеся транзакты получают приоритет, равный “0”. В итоге, все транзакты направляются на метку MET2 с оператором QUEUE (оператор подсчета очереди). Его операнд Prib равен числу еще не обработанных транзактов.

На этапе 3 сначала проверяется, есть ли свободный наряд? Принято, что можно сформировать и направить на суда одновременно не более двух таможенных нарядов NAR1 и NAR2. С помощью оператора TRANSFER BOTH,,MET3 проверяется, занят ли наряд NAR1. Если занят, то переход на метку MET3 и проверка занят ли наряд NAR2. Если оба наряда (т.е. операторы SEIZE NAR1 и SEIZE NAR2) заняты, транзакт остается в очереди и ждет освобождения одного из этих операторов. Если некоторый наряд свободен (т.е. доступен хотя бы один из операторов SEIZE NAR1 или SEIZE NAR2), то очередь Prib уменьшается на единицу (с помощью оператора DEPART Prib).

Движение к месту оформления занимает некоторое время, что имитируется оператором ADVANCE 15,5.

Модель оформления судна на приход

```
Определение таблиц
Sudno        TABLE     M1,60,60,6  Таблица статистики по оформлению судов
Этапы 1,2 Прибытие судна в порт, создание очереди на оформление
    Ks1      VARIABLE   DUniForm(77,1,10) Число оформляемых судов
    GENERATE      115,85,30,V$Ks1 ;Генерирование подачи заявок
    TRANSFER   1,,Met1;   Выбор судов для внеочередного оформления
    TRANSFER   MET2;      Безусловный переход на метку MET2
MET1     PRIORITY 1;          Присвоение приоритета в оформлении
MET2     QUEUE      Prib;      Встать в очередь на оформление
Этап 3 Определение свободного наряда и его направление на борт судна
    TRANSFER   BOTH,,MET3;  Проверка: занят ли 1 наряд? Иначе, на MET3
    SEIZE    NAR1;      Направление наряда №1 на судно
    DEPART          Prib;       Судно исключается из очереди
    ADVANCE       15,5;        Имитация ожидания прибытия наряда
    TRANSFER   ,Mnar1;      Переход на этап оформления судовых документов
MET3        SEIZE    NAR2;        Направление наряда №2 на судно
    DEPART          Prib;       Судно исключается из очереди
    ADVANCE        15,5;     Имитация ожидания прибытия наряда
Этап 4-2 Оформление судовых документов (2 нарядом)
    SEIZE    OFDOK2;     Оформление судовых документов 2-м нарядом
    ADVANCE        30,10;       Имитация работы по оформлению документов
    • • •

Этап 4-1 Оформление судовых документов (1 нарядом)
Mnar1        SEIZE    OFDOK1;     Оформление судовых документов 1-м нарядом
    ADVANCE        30,10;       Имитация работы по оформлению документов
    • • •
```

Рис. 4. Фрагмент описания модели с использованием GPSS World

Наряд, приступивший к оформлению, занят до завершения оформления. В последующем блокировка снимается с соответствующего оператора SEIZE NAR1 (или SEIZE NAR2) по завершению этапа 10 с помощью оператора RELEASE NAR1 (RELEASE NAR2). По прибытию на судно наряд приступает к оформлению судовых документов (операторы SEIZE OFDOK1 и SEIZE OFDOK2). Время оформления имитируется операторами ADVANCE, и т.д.

Моделирование показало хорошее совпадение с данными мониторинга. Полученные результаты показывают, что процессы ТОиК морских судов вполне могут быть представлены в виде формальной модели СМО. Появляется возможность перейти от умозрительных рассуждений при анализе и совершенствовании этих процессов к строгим формальным методам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Боев В.Д.** Моделирование систем. Инструментальные средства GPSS World: Учебн. пособие. СПб.: БХВ-Петербург, 2004. 368 с.

УДК 330.43:330.322.21

Федулова Е.А., Алабина Т.А., Волобуев И.С.

Эконометрическая модель влияния инвестиций в основной капитал на устойчивый рост регионов России

Моделирование как процесс построения, изучения и применения моделей[1] является одним из важнейших методов исследований современной экономической науки. Наибольший интерес к моделям для региональных исследований в России наблюдается с конца 80-х гг. XX в., а в последнее десятилетие математические модели находят все более широкое применение в российской экономической науке. Математическая модель обладает замечательными свойствами: с одной стороны, она позволяет отвлечься от малосущественных деталей реального объекта исследования; с другой стороны, отражая наиболее важные черты последнего, она дает возможность экспериментировать, позволяя обнаруживать новые факты и открывать неизвестные ранее свойства моделируемого объекта. Региональные эконометрические модели представляют собой системы регрессионных уравнений (или отдельные уравнения), связывающие экзогенные и эндогенные переменные. Именно их мы и будем использовать в качестве инструментария исследования.

Целью данного моделирования является *выделение отдельных групп регионов России с относительно одинаковой связью, а также силой этой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом ВРП*. В свою очередь, теснота этой связи напрямую будет указывать на характер устойчивости экономического развития и роста регионов.

Кроме того, исследование преследует такие задачи как:

– **построение модели взаимосвязи прироста** инвестиций в основной капитал и объемов ВРП в целом для России, Федеральных округов и отдельных субъектов Федерации[2];

– **выявление группы регионов России с так** называемой “перегретой экономикой” и, в противоположность этому, группу регионов, которые остро нуждаются в инвестициях, либо где инвестиции по ряду причин используются неэффективно (не достигается должный экономический эффект от их вливания в экономику).

Функциональная часть исследования может быть представлена в виде следующей последовательности этапов (рис. 1).

Рис. 1 детально характеризует процесс, позволяющий сгруппировать регионы России в зависимости от значения коэффициента корреляции, отражающего силу связи факторов (инвестиции и ВРП), и вида уравнения регрессии (положительности / отрицательности свободного члена уравнения и коэффициента при переменной).

На **первом этапе** необходимо было рассмотреть особенности применения эконометрических моделей на региональном уровне и охарактеризовать обозначенные выше факторы модели.

При построении модели в качестве эндогенной переменной (объясняемой) Y_T использован прирост ВРП (%), а в качестве экзогенной (объясняющей) X_T – прирост инвестиций в основной капитал (%) в рамках соответствующей территориальной единицы T (Российская Федерация, федеральный округ или субъект Федерации). Обоснуем данный подход.

Неоспоримым фактом является то, что для преодоления разрыва между Россией и развитыми странами необходим не экономический рост в стране как данность, а его устойчивый характер, адекватно реагирующий на конъюнктуру мирового рынка, особенно в современных “кризисных” условиях. При выработке стратегии ускоренного устойчивого роста для отечественной экономики одним из средств её реализации, в т.ч. и на уровне регионов, выступают инвестиции в основной капитал. Внесем некоторые пояснения для правомерности этого утверждения.

[1] “Модель” есть “материальный или мысленно представляемый объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал так, что его непосредственное изучение дает новые знания об объекте-оригинале” [3].

[2] Российская Федерация рассматривается как обособленная территориальная единица, некий регион Земли со своими специфическими особенностями социально-экономического развития.

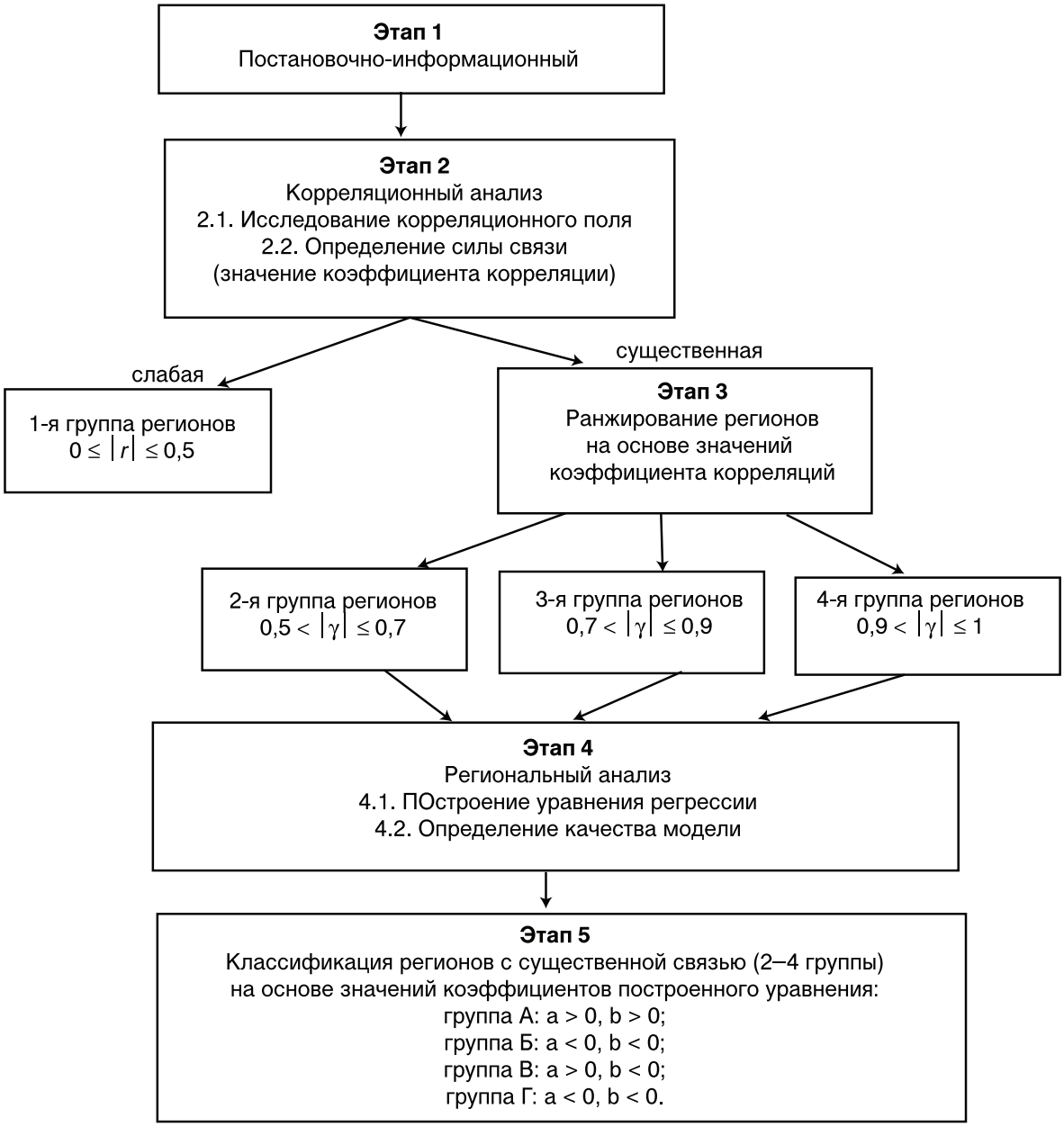


Рис. 1. Алгоритм построения группировок регионов России по связи "инвестиции в основной капитал → ВРП" и её силе

Инвестиции – важнейший *фактор обновления основного капитала*, которое, в свою очередь, приводит к повышению эффективности производственного аппарата отраслей народного хозяйства, к росту конкурентоспособности экономики в целом. С одной стороны, в силу специфики процесса инвестирования, производитель соизмеряет работу имеющегося производства с ожидаемыми результатами от введения нового капитала и старается вкладывать средства в более эффективные виды основных фондов. Это приводит к общему росту эффективности производства. С другой стороны, рост мощностей, полученный после произведенных капитальных вложений, позволяет производителю быстрее отказаться от физически и морально устаревшего капитала, что приводит к повышению общей эффективности производства и, как следствие, к повышению объема валового внутреннего продукта (ВВП), если говорить в целом о России, или его аналога для регионов – валового регионального продукта (ВРП).

ВРП как *результативный фактор*, являясь основным показателем, характеризующим экономический рост региона и его устойчивое развитие, максимально отражает добавленную стоимость практически всех отраслей экономики территории.

По мнению ряда исследователей, на региональном уровне эконометрические модели применяются в прогнозировании и регулировании экономических процессов наиболее успешно только тогда, когда их динамика не претерпевает резких, скачкообразных изменений [3]. Кроме того, существенным препятствием в построении эконометрических моделей именно *на уровне региона*, по сравнению, например, с моделями национальной экономики, является недостаточное число наблюдений для выбора наиболее правильных зависимостей и оценки параметров. Такая проблема предстает перед исследователями в связи с меньшей полнотой и системностью региональной статистики и более короткими временными рядами данных в разрезе регионов. Российская статистика лишь недавно перешла на международный стандарт Системы национальных счетов, что особенно затруднило информационное обеспечение регионального эконометрического моделирования и вынуждает ограничиваться построением менее требовательных к исходной информации моделей [9]. При этом следует учесть тот факт, что данные за предыдущие периоды (до внедрения международных стандартов) не пересчитаны в разрезе Системы национальных счетов, а, значит, ими практически невозможно воспользоваться потенциальному исследователю либо возникает необходимость пересчета таких данных.

Еще одно затруднение вызывает ограниченное число стандартных статистических показателей. Например, такие показатели, как объем освоенных финансовых средств, поступивших по федеральным целевым программам, реализуемым на территории региона; количество данных федеральных целевых программ; объем освоенных финансовых средств по региональным целевым программам, реализуемых на территории региона и их количество Федеральная служба государственной статистики России не рассчитывает и учет их не ведет. Такие данные, как правило, учитывает администрация региона, и они недоступны широким слоям населения. На наш взгляд, отсутствие открытой информации, в т.ч. по использованию бюджетных средств, является существенным недостатком для демократического (открытого) общества.

Таким образом, период построения модели авторы вынуждено ограничили снизу 1999 г., а сверху 2006 г. Ограничение снизу вызвано переходом Федеральной службы статистики на новую методику расчета ВРП, а сверху – отсутствием на момент построения модели обработанных данных Госкомстата по этому показателю.

Использование относительных величин инвестиций и ВРП имеет также вполне понятные причины. Во-первых, несоизмеримость в количественном соотношении данных показателей: объем ВРП в десятки раз превосходит объема инвестиций в основной капитал в регионе. Во-вторых, специфика прогнозирования на основе анализа связанных временных рядов. В-третьих, основываясь на эмпирических соображениях, зависимость именно между *приростом* инвестиций в основной капитал и, как результат, *приростом* объема ВРП, выглядит наиболее репрезентативной: если рассматривать для модели абсолютные величины объемов инвестиций и ВРП, то связь между показателями будет сильной изначально, вследствие особенностей расчета результативного показателя – объемов ВРП региона.

На **втором этапе** был определен характер зависимости исследуемых факторов, а также проведена оценка тесноты связи этих факторов с помощью коэффициента корреляции r.

Воспользовавшись графическим методом выбора вида математической функции, были построены для каждой исследуемой территориальной единицы поля корреляции с эмпирической линией регрессии. Например, на рис. 2 представлено корреляционное поле в целом для Российской Федерации. Судя по расположению точек на нём, можно предположить о существовании линейной зависимости между переменными. Характер разброса точек на поле и эмпирическая линия регрессии говорят также о том, что инвестиции в основной капитал способствуют устойчивому росту валового регионального продукта страны.

В результате вычисления коэффициентов корреляции по исследуемым территориальным единицам была выявлена достаточно сильная зависимость ($r > 0{,}75$) между приростом инвестиций в основной капитал и приростом объема ВРП в целом по России и для каждого федерального округа (табл. 1). Исключением является только Сибирский федеральный округ, где коэффициент корреляции составил $r = 0{,}607$. Для выявления причин этого явления достаточно проанализировать результаты корреляционного анализа его отдельных регионов.

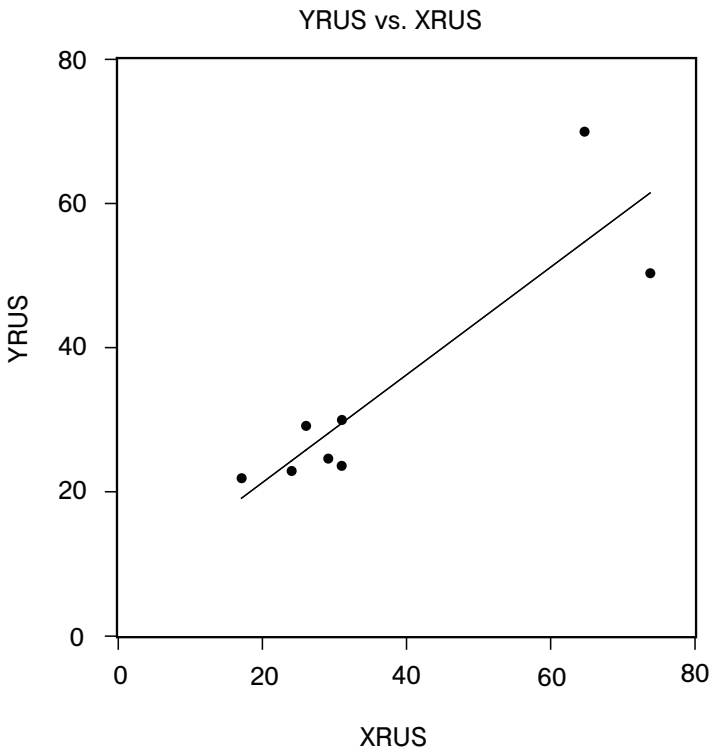


Рис. 2. Диаграмма рассеяния (зависимость Y_{RUS} от X_T) для Российской Федерации

Таблица 1

Значения коэффициентов корреляции и детерминации и вид уравнения регрессии в целом по России, её федеральным округам и отдельным регионам

Код территории	Название территориальной единицы	Значение коэффициента корреляции *r*	Значение коэффициента детерминации R^2	Вид уравнения регрессии
1	2	3	4	5
RUS	**Российская Федерация**	**0,891**	**79,379 %**	$Y_{RUS} = 7{,}64 + 0{,}73X_{RUS}$
ZFO	**Центральный федеральный округ**	**0,865**	**74,863 %**	$Y_{ZFO} = -4{,}82 + 1{,}27\,X_{ZFO}$
31	Белгородская область	–0,001	0,000 %	$Y_{31} = 34{,}34 - 0{,}001X_{31}$
32	Брянская область	0,451	20,338 %	$Y_{32} = 18{,}83 + 0{,}30X_{32}$
33	Владимирская область	0,749	56,136 %	$Y_{33} = 2{,}78 + 0{,}76X_{33}$
36	Воронежская область	0,784	61,443 %	$Y_{36} = -0{,}21 + 0{,}84X_{36}$
37	Ивановская область	-0,087	0,756 %	$Y_{37} = 27{,}38 - 0{,}03X_{37}$
40	Калужская область	0,787	61,922 %	$Y_{40} = 14{,}09 + 0{,}48X_{40}$
44	Костромская область	0,606	36,691 %	$Y_{44} = 20{,}12 + 0{,}18X_{44}$
46	Курская область	0,460	21,168 %	$Y_{46} = 18{,}98 + 0{,}25X_{46}$
48	Липецкая область	0,672	45,099 %	$Y_{48} = -10{,}17 + 1{,}08X_{48}$
50	Московская область	0,709	50,316 %	$Y_{50} = 24{,}29 + 0{,}31X_{50}$
57	Орловская область	0,777	60,339 %	$Y_{57} = 12{,}80 + 0{,}45X_{57}$
62	Рязанская область	0,212	4,474 %	$Y_{62} = 27{,}84 + 0{,}05X_{62}$

Окончание табл. 1

Код территории	Название территориальной единицы	Значение коэффициента корреляции *r*	Значение коэффициента детерминации R^2	Вид уравнения регрессии
1	2	3	4	5
67	Смоленская область	0,955	91,240 %	$Y_{67} = 18,05 + 0,18X_{67}$
68	Тамбовская область	0,471	22,160 %	$Y_{68} = -6,10 + 0,88X_{68}$
69	Тверская область	0,717	51,366 %	$Y_{69} = 20,12 + 0,28X_{69}$
71	Тульская область	0,578	33,352 %	$Y_{71} = 22,93 + 0,21X_{71}$
76	Ярославская область	0,781	61,061 %	$Y_{76} = 15,23 + 0,36X_{76}$
77	г. Москва	0,738	54,407 %	$Y_{77} = -4,10 + 1,47X_{77}$
SZFO	**Северо-Западный федеральный округ**	**0,861**	**74,131 %**	$Y_{SZFO} = 12,73 + 0,42X_{SZFO}$
JUFO	**Южный федеральный округ**	**0,778**	**60,519 %**	$Y_{JUFO} = 18,22 + 0,33X_{JUFO}$
PFO	**Приволжский федеральный округ**	**0,755**	**57,015 %**	$Y_{PFO} = 10,68 + 0,58X_{PFO}$
UFO	**Уральский федеральный округ**	**0,818**	**66,990 %**	$Y_{UFO} = 20,89 + 0,42X_{UFO}$
SFO	**Сибирский федеральный округ**	**0,607**	**36,847 %**	$Y_{SFO} = 7,79 + 0,63X_{SFO}$
4	Республика Алтай	0,227	5,152 %	$Y_{04} = 24,53 + 0,08X_{04}$
3	Республика Бурятия	0,429	18,407 %	$Y_{03} = 25,37 + 0,15X_{03}$
17	Республика Тыва	0,565	31,973 %	$Y_{17} = 23,08 + 0,16X_{17}$
19	Республика Хакасия	-0,338	11,404 %	$Y_{19} = 33,64 - 0,17X_{19}$
22	Алтайский край	0,317	10,056 %	$Y_{22} = 18,36 + 0,37X_{22}$
23	Забайкальский край	0,603	36,321 %	$Y_{23} = 17,71 + 0,24X_{23}$
24	Красноярский край	0,812	65,917 %	$Y_{24} = 4,66 + 0,74X_{24}$
38	Иркутская область	0,235	5,513 %	$Y_{38} = 21,97 + 0,12X_{38}$
42	Кемеровская область	0,730	53,226 %	$Y_{42} = 16,84 + 0,36X_{42}$
54	Новосибирская область	0,218	4,764 %	$Y_{54} = 26,13 + 0,13X_{54}$
55	Омская область	-0,145	2,108 %	$Y_{55} = 38,11 - 0,13X_{55}$
70	Томская область	0,060	0,360 %	$Y_{70} = 31,78 + 0,02X_{70}$
DFO	**Дальневосточный федеральный округ**	**0,821**	**67,445 %**	$Y_{DFO} = 7,74 + 0,46X_{DFO}$

Из столбца 3 табл. 1 видно, что в таких регионах Сибирского федерального округа, как Алтайский край, Иркутская, Новосибирская, Томская области и Республика Алтай связь между приростом инвестиций в основной капитал и приростом объема ВРП очень слабая. В рес-

публике Хакасия и Омской области связь, более того, отрицательная. Причиной такого характера связей может быть неэффективное использование инвестиций (в т.ч. нецелевой характер использования, теневая, коррупционная составляющая). Подобные регионы оказали негативное влияние на общий коэффициент корреляции по федеральному округу, что способствовало его существенному снижению. Лишь в двух регионах Сибирского федерального округа связь сильнее, чем в целом по нему: Кемеровской области и Красноярскому краю, что говорит о целенаправленности средств, выделяемых для инвестиций в основной капитал, и их эффективном использовании.

На **третьем этапе** была проведена классификация субъектов Федерации, основанная на силе связи рассматриваемых факторов (в зависимости от значения коэффициента корреляции *r*). При этом были выделены регионы со слабой и существенной взаимосвязью (табл. 2)[3].

Для более детальной классификации существенная связь относительно коэффициента корреляции была уточнена на "среднюю", "сильную" и "очень сильную". Выделение "очень сильной" связи обосновано тем, что для регионов, где коэффициент корреляции максимально приближен к единице, можно предположить уже наличествующий, хотя и явно не выраженный "перегрев" экономики. Данная ситуация опасна тем, что при резких колебаниях рыночной конъюнктуры в ту или иную сторону регионы с сильной взаимосвязью "инвестиции в основной капитал → ВРП" одними из первых ощутят как положительное, так и отрицательное влияние, что и показал мировой финансовый кризис 2008 года, затронувший нашу страну.

Согласно проведенному исследованию только 5 регионов страны (6 % от общего числа) относятся к группе с "очень сильной" корреляционной связью (так называемые регионы с "перегретой экономикой"): Смоленская и Ленинградская области, Республики Калмыкия и Саха (Якутия), а также Пермский край. Для этих субъектов Федерации наблюдается крайне сильная зависимость прироста ВРП от прироста инвестиций. Их социально-экономическое развитие невозможно без сильной инвестиционной составляющей, которая обеспечивается, к сожалению, в основном государственными, а не частными инвестициями. Региональная политика устойчивого роста данных регионов должна быть направлена на поиск иных "не инвестиционных" точек роста. В противном случае циклические кризисы экономики, характеризующиеся существенными падениями объемов инвестирования, могут быстро и резко привести к сокращению ВРП.

Около трети российских регионов (24 субъекта) относятся к группе "с сильной" связью, что является положительным моментом. Согласно анализу полученных результатов, авторами была выдвинута гипотеза, что для региона с устойчивым ростом экономики значение коэффициента корреляции должно находиться в диапазоне $0{,}7 < r \le 0{,}9$.

Для 18 российских регионов наблюдается "средняя" корреляционная связь $0{,}5 < |r| \le 0{,}7$, что указывает на необходимость усиления региональной инвестиционной политики и повышению её эффективности.

Таблица 2

Ранжирование регионов России на основе значений коэффициента корреляции (наличие и сила связи)

Характер связи		Диапазон значений коэффициента корреляции	Количество регионов[1]	Удельный вес в общем объеме, %
Слабая		$0 \le \|r\| \le 0{,}5$	32	41
Существенная	Средняя	$0{,}5 < \|r\| \le 0{,}7$	18	23
	Сильная	$0{,}7 < \|r\| \le 0{,}9$	24	30
	Очень сильная	$0{,}9 < \|r\| \le 1$	5	6

[3] Принято считать, что если $|r| \ge 0{,}7$, то связь между факторами является сильной. Если $0{,}5 \le |r| < 0{,}7$, связь между факторами средняя. Наконец, если $|r| < 0{,}5$, говорят о слабой межфакторной корреляционной связи.

В целом, больше половины субъектов Российской Федерации (59 %) относятся к регионам с существенным влиянием прироста инвестиций в основной капитал на прирост ВРП.

Проведенное исследование выявило наличие регионов (32 субъекта) не только со слабой связью, но даже с отрицательной направленностью этой связи. Так, 11 регионов (14 %) имеют отрицательную слабую связь, что является негативным фактом, отражающим весьма неблагоприятную тенденцию развития таких регионов. Среди них Белгородская, Ивановская, Нижегородская, Пензенская, Ульяновская, Омская и Магаданская области, Республики Северная Осетия – Алания, Марий Эл и Хакассия, а также Камчатский край. Прирост инвестиций в основной капитал приводит к снижению объемов ВРП на данных территориях, что противоречит концепции устойчивого экономического развития. Подобная ситуация возможна при неэффективной реализации инвестиционных вложений в экономику региона. Региональным властям необходимо провести мониторинг реализуемых инвестиционных проектов на их территории и выявить организационные, юридические и экономические причины сложившейся ситуации.

На **четвертом этапе** были построены уравнения регрессии для исследуемых регионов, федеральных округов и в целом для Российской Федерации, а также определено качество параметров построенных уравнений и характеристик регрессии.

В общем виде зависимость прироста ВРП от прироста инвестиций в основной капитал можно представить следующим образом:

$$Y_T = a + bX_T, \qquad (1)$$

где Y_T – прирост объем валового регионального продукта, a – свободный член[4], b – коэффициент регрессии, X_T – прирост инвестиций в основной капитал в данном регионе, T – код исследуемой территориальной единицы.

Уравнение линейной регрессии, рассчитанное при помощи эконометрического пакета “Econometric Views 5.1”, в целом для Российской Федерации запишется в следующем виде:

$$Y_{RUS} = 7{,}64 + \\ + 0{,}73X_{RUS} \backslash{*}\ \text{MERGEFORMAT}. \qquad (1)$$

Свободный член уравнения показывает, что в целом по стране прирост ВРП произойдет даже при отсутствии прироста инвестиций в основной капитал, т. е. экономический рост в России возможет без инвестирования в основной капитал, иными словами имеются иные источники финансирования роста экономики и другие объекты вложения средств. Однако прирост ВРП при таком раскладе будет незначителен – лишь 7,64 % ежегодно против реальных 20-30 % за период 2001–2006 гг.

Коэффициент регрессии показывает, на сколько увеличится прирост ВРП при увеличении прироста инвестиций на 1 %. В среднем по стране ежегодный прирост инвестиций в основной капитал дает прирост экономики менее 1 % (≈ 0,73 %), что, на наш взгляд, не является достаточным для устойчивого экономического развития страны (данный показатель должен составлять более 1 %). Таким образом, можно констатировать, что в России есть существенные причины, сдерживающие процесс эффективного инвестирования.

Если обратиться к виду уравнений регрессии по федеральным округам, то наблюдаемые уравнения в целом по виду коэффициентов регрессии и свободному члену, а, значит, и темпам развития экономики, совпадают с видом уравнения по России. При этом наиболее близким уравнением является уравнение регрессии Сибирского федерального округа. В свою очередь, вид уравнения регрессии по Центральному федеральному округу является совершенно другим и “выпадает” из среднего по России:

$$Y_{ZFO} = -4{,}82 + \\ + 1{,}27X_{ZFO} \backslash{*}\ \text{MERGEFORMAT}. \qquad (2)$$

Анализ коэффициентов уравнения (3) демонстрирует, что без прироста инвестиций в основной капитал прирост ВРП в Центральном федеральном округе вообще не будет происходить (значение свободного члена уравнения – отрицательная величина). Это подтверждает известный тезис: до 80 % инвестиций Российской Федерации по отдельным периодам приходится именно на центральную Россию. Кроме того, их эффективность

[4] Положительная величина свободного члена уравнения означает, что область существования признака Y_T включает нулевое значение признака X_T, а, следовательно, прирост ВРП исследуемой территориальной единицы произойдет в любом случае, даже если объемы инвестиций в основной капитал не будут ежегодно прирастать. Однако, величина такого прироста будет лишь на уровне а %. Отрицательная величина свободного члена уравнения означает, что область существования признака Y_T не включает нулевого значения признака X_T и близких к нему значений: непоступление или недопоступление инвестиций в основной капитал на исследуемой территории как минимум – сдерживает (тормозит), а как максимум – прекращает дальнейшее развитие экономики региона в долгосрочной перспективе, т.е. прирост ВРП (а, значит, и устойчивое экономическое развитие), вообще, не возможен без прироста инвестиций.

также выше, чем в целом по стране: здесь темп прироста на 1 % инвестиций в основной капитал приводит к 1,26 % прироста ВРП.

Детальное исследование регионов Центрального федерального округа (столбец 5 табл. 1) показало, что здесь присутствуют регионы с различной корреляционно-регрессионной зависимостью. Что касается типов коэффициентов уравнения регрессии, характерных в среднем по данному округу (свободный член отрицательный, а коэффициент регрессии близок к единице), то совпадение происходит по таким субъектам федерации, как Воронежская (–0,21 % и 0,84 %), Липецкая (–10,17 % и 1,08 %), Тамбовская области (–6,10 % и 0,88 %) и г. Москва (–4,1 % и 1,47 %, соответственно). Именно для данных территориальных единиц характерны, с одной стороны, невозможность устойчивого экономического развития без постоянного инвестирования в основной капитал, а, с другой стороны, эффективное использование инвестиционного потенциала.

Анализ коэффициента (индекса) детерминации R^2 (столбец 4 табл. 1) в целом по России показывает, что прирост ВРП на 79,4 % объясняется приростом объема инвестиций в основной капитал, т.е. развитие экономики страны почти на 80 % зависит от инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, а, именно, от инвестирования в основной капитал. Оценка индекса по федеральным округам показала, что приближенная ситуация к среднероссийской наблюдается только в двух: Центральном (74,9 %) и Северо-Западном (74,1 %). В остальных округах доля объясненной вариации от общего варьирования зависимой переменной Y_T гораздо ниже – лишь на уровне 57–67 %. Самое низкое значение наблюдается по Сибирскому федеральному округу – 36,8 %. Детальный анализ Сибирского округа по регионам показывает, что только две территориальных единицы – Кемеровская область и Красноярский край – имеют значение коэффициента детерминации выше 53 %; два региона – Республика Тыва и Забайкальский край – близкое значение к среднему по данному федеральному округу; по остальным регионам значение индекса находится ниже 19 %, что вполне объяснимо. Ранее все эти территории по характеру связи (значению коэффициента корреляции) были отнесены к группе со "слабой" связью.

Для оценки адекватности модели и ее прогностической способности необходима проверка надежности и статистической значимости параметров модели и тех характеристик, по которым оценивается ее адекватность. Проверка достоверности коэффициентов уравнений регрессии для каждой территориальной единицы на основе статистических критериев Стьюдента, оценка уравнений регрессии с помощью критерия Фишера-Снедекора, а также уровня статистической значимости параметров уравнения позволяет с полной уверенностью утверждать, что зависимость между приростом инвестиций в основной капитал и приростом ВРП за исследуемый период носит неслучайный характер. Экономическая интерпретация построенных уравнений регрессии является обоснованной. Уравнения линейной регрессии могут быть использованы для прогноза.

В данном случае при помощи построенных регрессионных уравнений можно определить ожидаемое увеличение прироста ВРП в краткосрочном периоде[5]. Однако подобные прогнозы можно строить не для всех регионов. Как уже отмечалось выше, в некоторых регионах корреляционная связь является очень слабой и в отдельных случаях имеет даже отрицательное направление. Для этой группы регионов необходим дальнейший более глубокий анализ с включением дополнительных факторов и построения уравнений множественной регрессии, что выходит за рамки данного исследования. Таким образом, наиболее вероятным является вывод о неэффективности использования инвестиций в основной капитал в некоторых регионах, так что "отдача" в виде прироста ВРП не наблюдается (в отдельных случаях прирост инвестиций способствует снижению прироста ВРП).

На **пятом этапе** была осуществлена классификация субъектов Российской Федерации на основе значений коэффициентов построенных уравнений для регионов, которые на третьем этапе попали в группы регионов с существенной связью.

Группировка, основанная на знаках коэффициентов уравнения регрессии, демонстрирует степень зависимости развития экономики региона от прироста (увеличения потока) инвестиций в основной капитал. Вообще, меняя знаки свободного члена a и коэффициента регрессии b при переменной X_T, можно выделить четыре группы по данному классификационному признаку (рис. 1). Однако в результате проведенного исследования регионов, способных попасть в группу Г не оказалось (табл. 3), что является положительным и экономически обоснованным.

[5] Возможно определение как точечного значения на основе уравнения регрессии, так и некоторого интервала с определенным доверительным уровнем вероятности.

Таблица 3

Группирование регионов России с существенной корреляционной связью в зависимости от знаков коэффициентов уравнения регрессии

Код группы	Знаки коэффициентов уравнения регрессии	Количество регионов[2]	Удельный вес в общем объеме, %
А	$a > 0$, $b > 0$	43	92
Б	$a < 0$, $b > 0$	3	6
В	$a > 0$, $b < 0$	1	2
Г	$a < 0$, $b < 0$	–	–

С одной стороны, отрицательная величина свободного члена уравнения говорит о том, что прирост ВРП вообще не возможен без прироста инвестиций в основной капитал; с другой стороны, отрицательная величина коэффициента регрессии *b* указывает на то, что процентное увеличение инвестиций ведет к уменьшению ВРП территории, т.е. инвестиционная активность в регионе тормозит его экономическое развитие. Эти два вывода являются противоречащими друг другу, а второй ещё и невозможным для регионов с устойчивым социально-экономическим развитием.

Данная классификация демонстрирует довольно благоприятную тенденцию в развитии регионов в целом. Для регионов группы *А* (43 или 92 % от числа субъектов России с существенной корреляционной связью) прирост ВРП произойдет в любом случае, даже если объемы инвестиций в основной капитал не будут ежегодно прирастать. Это объяснятся, как наличием других факторов, влияющих на прирост объема ВРП, так и неким развитием региона “по инерции” и существованием временного лага между приростом инвестиций в основной капитал и объемов ВРП. Кроме того, ежегодный прирост инвестиций на 1 % даст дополнительный прирост ВРП. Среди таких регионов можно особо выделить Смоленскую, Ленинградскую и Астраханскую области, Республики Калмыкия и Татарстан, Ставропольский, Пермский и Хабаровский края.

В группе Б находится всего 3 региона (6 %) из рассмотренных 47. При этом все эти регионы принадлежат Центральному федеральному округу (Воронежская и Липецкая области, а также г. Москва). Особенность вида регрессионной связи в уравнении была проанализирована ранее. Заметим, что Тамбовская область имеет ту же особенность регрессионной связи, что и отмеченные регионы, однако коэффициент корреляции для данного региона составил $r = 0{,}47$, поэтому в этой классификации он не рассматривался.

Регионы, которые могли бы оказаться в группе В по данному классификационному признаку, имеют в основном слабую корреляционную связь и были исключены из данной классификации. Исключение составил один регион – Нижегородская область – с коэффициентом корреляции $r > 0{,}5$. Он и попал в эту группу. Регионы группы В можно охарактеризовать как территории, прирост ВРП которых произойдет в любом случае, даже если объемы инвестиций в основной капитал не будут ежегодно прирастать. Величина такого прироста будет лишь на уровне *a* %. Кроме того, для данной группы наблюдается “экономический парадокс”: прирост инвестиций способствует снижению прироста ВРП, что говорит о деинвестиционной направленности в развитии данных регионов.

В целом, полученные результаты позволяют сделать вывод о наличие линейной связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом ВРП в целом по России и ее федеральным округам, так и по отдельным регионам. При этом ранжирование регионов по характеру, направлению и тесноте этой связи выявило некую группу “регионов-ориентиров” экономического развития, характеризуемых таким характером связи между рассматриваемыми показателями, который обеспечивал бы устойчивое развитие.

В рамках данного исследования были сформированы различные группировки регионов в зависимости от выбора классификационного признака, основанного на корреляционно-регрессионном анализе. Подобное разделение на группы позволило выявить особенности их развития, тенденции экономического роста и позволило судить об эффективности использования инвестиций по отдельным территориальным единицам. Наличие

в некоторых регионах отрицательных показателей корреляции свидетельствует о необходимости их субсидирования с целью увеличения объема инвестиций в основной капитал, а также говорит о целесообразности контроля за целевым использованием выделяемых средств и их эффективным использованием (применение инновационных технологий, высокотехнологичного производства) с целью максимальной экономической "отдачи" территорий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Антохонова И.В.** Методы прогнозирования социально-экономических процессов [Текст] // учеб. пособие / И.В. Антохонова. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2005. 212 с.

2. Госкомстат России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru. Дата доступа: 10.11.2008.

3. **Гранберг А.Г.** Моделирование социалистической экономики [Текст] / А.Г. Гранберг. М.: Экономика, 1988.

4. **Валентинов В.А.** Эконометрика [Текст] / Учебник // В.А. Валентинов. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2006. 448 с.

5. **Каменецкий М.И.** Анализ и среднесрочный прогноз инвестиций в основной капитал (отраслевой разрез) [Электронный ресурс] / М.И. Каменецкий, С.Г. Друкер, С.И. Максимцова, Е.А. Рутковская: Сборник научных трудов: ИНП РАН, Москва: МАКС Пресс, 2005. Режим доступа: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/kor03/12. Дата доступа: 10.11.2008.

6. **Новичков А.В.** Методы прогнозирования динамики валового внутреннего продукта [Электронный ресурс] / А. В. Новичков // Проблемы прогнозирования, 2007, № 3. Режим доступа: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/13. Дата доступа: 10.11.2008.

7. **Соколова Т.А.** Опыт построения модели взаимосвязи параметров инвестиционных процессов, динамики основных фондов и производства по отраслям [Электронный ресурс] / Т. А. Соколова: Сборник научных трудов: ИНП РАН, Москва: МАКС Пресс, 2005. Режим доступа: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/kor03/26. Дата доступа: 10.11.2008.

8. **Тихомиров, Н. П.** Учебник по дисциплине "Эконометрика" / Н.П. Тихомиров, Е.Ю. Дорохина. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. 640 с.

9. **Федулова, Е.А.** Инвестиционная стратегия роста экономики региона: теория, методология, практика [Текст]: монография / Е.А. Федулова, С.А. Шалабанова, Т.А. Алабина; ГОУ ВПО "Кемеровский государственный университет". Томск: Издательство Томского государственного педагогического университета, 2008. 214 с.

УДК 330.1:378

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И.

Управление обеспечением качества образовательных услуг вуза

Важнейшим фактором конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг является качество подготовки специалистов. К одной из основных проблем обеспечения качества образовательных услуг следует отнести создание эффективной системы управления образовательным процессом в вузе. При этом образовательный процесс вуза, как объект управления можно представить следующим образом (см. рис. 1).

Отсюда, в общем виде, показатель оценки обеспеченности качества (К) образовательных услуг в вузе можно определить следующим образом:

$$К = F(R_л, О_о, Э_{ст}, С_{пп}),$$

где $О_л$, $О_о$, $С_т$, и $С_{пп}$ –основные факторы, определяющие качество образовательного процесса в вузе, соответственно, обеспеченность литературой, обеспеченность лабораторным и экспериментальным оборудованием, эффективность системы стимулирования труда, структура профессорско-преподавательского состава вуза.

Аналитическое представление данного показателя может быть получено на основе обработки статистических данных методами регрессионного анализа[1]. В этом случае оно будет иметь следующий вид:

$$К = a_1R_л + a_2O_о + a_3 Э_{ст} + a_4 C_{пп} + a_0 ,$$

где a_i, $i = 1,n$ – коэффициенты линейной регрессии, определяемые на основе обработки статистических данных; a_0 – свободный член, учитывающий другие факторы, влияющие на обеспечение качества образовательного процесса.

Однако построение такой регрессионной модели затруднено из-за сложности получения необходимой для этого статистики, т. к. влияние данных факторов на качество учебного процесса оценивается, в основном, субъективным образом.

Поэтому для оценки уровня обеспечения качества (К*) образовательного процесса в вузе можно воспользоваться следующим эвристическим выражением:

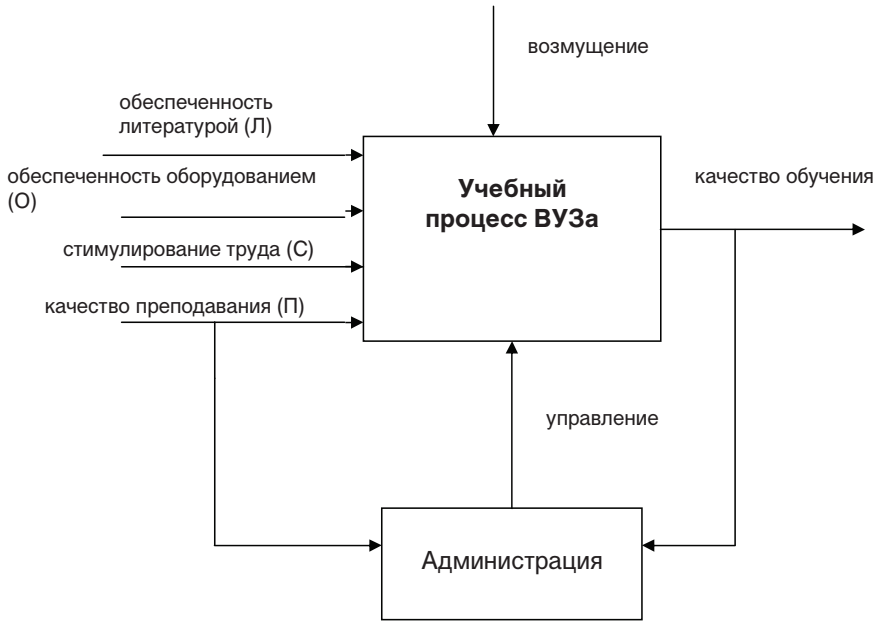


Рис. 1. Структура кибернетической модели образовательного процесса вуза как объекта управления

$$K^* = \left(b_1 R_л^* + b_2 O_o^* + b_3 Э_{CT}^* + b_4 C_{ПП}^*\right) / \sum_{j=1}^{4} b_j,$$

где S* – обозначает количественное выражение фактора S; b_j – коэффициент значимости j-го фактора для обеспечения качества образовательного процесса, определяемый экспертным путем.

Таким образом, для оценки уровня обеспечения качества образовательного процесса в вузе, все входящие в модель факторы необходимо представить количественным образом. Рассмотрим одну из методик, позволяющую количественно оценить данные факторы с помощью следующих соответствующих им коэффициентов.

1. Коэффициент обеспеченности вуза литературой ($К_Л$), который можно определить как минимальное количество современных учебных изданий, приходящееся на одного студента по каждому предмету:

$$К_Л = \min (Л_k/m_k),\ k = 1, n,$$

где n – количество предметов, изучаемых студентами вуза по всем специальностям; $Л_k$ – количество учебных изданий, имеющихся в вузе по k-му предмету; m_k – количество студентов, одновременно изучающих k-й предмет.

Можно также использовать и показатель среднего значения данного коэффициента ($К_{ЛСР}$), что позволяет оценивать средний уровень обеспеченности вуза учебной литературой:

$$К_{лср} = \frac{\sum_{k}^{n} Л_k / m_k}{n}.$$

Следует отметить, что при полной обеспеченности вуза литературой выполняется следующее условие $К_Л = К_{ЛСР} = 1$.

2. Коэффициент обеспеченности вуза оборудованием ($К_О$), который можно вычислить как минимальное количество современных лабораторных стендов или установок, приходящееся на одного студента по каждому предмету с учетом возможности ежедневного сменного их использования 12 раз в неделю (по 2 пары в течение 5 дней):

$$К_О = \min (12\ R_d/\ m_d),\ d=1,n_d$$

где R_d- количество имеющихся в вузе лабораторных стендов и установок по предмету d; m_d – максимальное количество студентов в вузе, изучающих предмет d в одном семестре; n_d – общее количество предметов в вузе по которым проводятся лабораторные работы на стендах.

Среднее значение данного коэффициента ($К_{оср}$) может определяться следующим образом:

$$К_{оср} = \frac{\sum_{d=1}^{n_d} 12 R_d / m_d}{n_d}.$$

При полной обеспеченности вуза лабораторным оборудованием выполняется условие $К_о = К_{оср} = 1$. В случае проведения лабораторных работ бригадным способом по 2-3 студента в бригаде значения данных коэффициентов можно рассчитывать не по числу имеющихся лабораторных стендов $О_d$, а по числу посадочных мест $П_d$ по каждой дисциплине.

3. Коэффициент эффективности стимулирования труда преподавателей ($К_С$), который можно оценить при помощи отношения среднего значения заработной платы преподавателей с учетом всех дополнительных доплат ($З_{ср}$), выплачиваемых им руководством вуза к среднему числу часов $Ч_{ср}$ аудиторных занятий, проводимых преподавателем в месяц в течение учебного года:

$$К_С = З_{ср} / Ч_{ср}.$$

4. Коэффициент качества преподавания предметов в вузе ($К_П$), который может определяться отношением числа лекционных часов $Ч_л$, читаемых в вузе, умноженному на количество работающих в нем остепененных преподавателей $П_о$ к общему числу проводимых в вузе аудиторных занятий $Ч_а$ умноженному на общее число работающих в нем преподавателей $П_{общ}$:

$$К_П = (Ч_л П_о) / (Ч_а\ П_{общ}).$$

Таким образом, определяя экспертным путем коэффициенты b_j можно количественно оценить обеспеченность качества образовательного процесса в вузе. При этом при выборе значений данных коэффициентов удобно воспользоваться следующим общепринятым правилом:

$$0 \le b_j \le 1, \quad \sum_{j=1}^{4} b_j = 1.$$

Это позволяет представить зависимость показателя К* в следующем виде:

$$К^* = b_1 К_Л^* + b_2 К_О^* + b_3 К_С^* + b_4 К_П^*.$$

Для однозначной оценки уровня обеспеченности качества образовательного процесса К* можно использовать нечеткое представление данных. Для этого определим лингвистическую переменную[2] с названием "уровень обеспечения качества учебного процесса", состоящую из соответствующей количественной шкалы от 0 до 1 и пяти нечетких множеств, определяемых термами "очень низкий уровень", "низкий уровень", "средний уровень", "высокий уровень" и "очень высокий уровень". Данные множества разбивают

шкалу количественных значений лингвистической переменной на пять соответствующих им интервалов с граничными значениями 0-$К_1$, $К_1$-$К_2$, $К_2$-$К_3$, $К_3$-$К_4$, $К_4$-1. Тогда используя следующее соотношение:

очень низкий уровень, если о < К* ≤ $К_1$;

низкий уровень, если $К_1$ < К* ≤ $К_2$;

К* принимает значение = средний уровень, если $К_2$ < К* ≤ $К_3$;

высокий уровень, если $К_3$ < К* ≤ $К_4$;

очень высокий уровень, если $К_4$ < К* ≤ 1;

можно дать однозначную оценку обеспеченности качества образовательного процесса по соответствующей пятибалльной системе “очень низкий – 1”, “низкий – 2”, “средний – 3”, “высокий – 4” и “очень высокий” уровень – 5”.

Определение же нормативных значений предложенных коэффициентов позволяет организовать процесс управления обеспечением качества образовательного процесса путем устранения различий между фактическими и принятыми в вузе нормативными их значениями. Для этого на первом этапе целесообразно установить наиболее “слабый” фактор, определяющий самое узкое место в обеспечении качества образовательного процесса в соответствии со сложившейся в вузе ситуации, например, фактор $R_л$ при низком уровне обеспеченности вуза учебной и научной литературой. Затем провести мероприятия, позволяющие привести значение данного фактора к требуемому уровню и т. д. до получения заданного уровня обеспечения качества образовательного процесса в вузе.

Установление минимально-допустимых значений перечисленных выше факторов и их сравнение с фактическими значениями позволяет говорить о факторах, имеющих значения ниже допустимых значений, как о факторах, определяющих наиболее узкие места в обеспеченности качества образовательного процесса в вузе и требующие незамедлительного принятия мер по устранению возникшей ситуации. При этом данные факторы рассматриваются как факторы, определяющие наиболее приоритетные направления повышения качества учебного процесса в сложившейся ситуации.

Следует отметить, что любая управленческая деятельность подразумевает под собой наличие ряда обязательных функций или процессов. Прежде всего, ее реализация сопряжена с выполнением определенной последовательности этапов и характером принимаемых управленческих решений. Что касается управления образовательным процессом в вузе, то для него можно выделить следующие основные этапы:

1. *Аналитический этап.* На этом этапе выполняется выделение наиболее остро стоящих проблем из внешней среды и формирование на этой основе проблемной ситуации. Затем проводится анализ проблемной ситуации, и формируются для всех имеющихся в ней проблем множества допустимых альтернативных путей их решения.

2. *Постановка задачи.* На этом этапе происходит определение приоритетов деятельности, направленной на обеспечение требуемого качества образовательного процесса в вузе и формулируются задачи связанные с их реализацией. После этого сформулированные задачи структурируются в виде дерева целевых заданий.

3. *Принятие управленческого решения.* На этом этапе осуществляется выбор наиболее выгодных альтернатив устранения наблюдаемых в проблемной ситуации проблем, определяется технология и алгоритм их реализации, задаются промежуточные результаты – подцели, позволяющие оценивать промежуточные результаты, связанные с реализацией различных проблем.

4. *Реализация решения.* В ходе этого этапа происходит планирование и реализация сформированных планов, позволяющих реализовать выбранные управленческие мероприятия в виде последовательности организационно-управленческих действий, направленных на достижение поставленных целей.

5. *Оценка результатов и корректировка принятых решений.* В ходе этого этапа проводится анализ результатов деятельности, определяется, насколько полученные результаты совпадают с целью, и на этой основе принимается решение о необходимости корректировки полученных результатов. В последнем случае этот этап предшествует очередному аналитическому этапу и новому циклу в реализации заданной цели.

Из анализа приведенных этапов становится ясным, что при построении организационной структуры управления обеспечением качества образовательного процесса в вузе необходимо учитывать то обстоятельство, что все эти этапы должны быть структурно охвачены в ходе управленческой деятельности. Другими словами, все функции связанные с реализацией данных этапов должны быть четко обозначены и распределены между соответствующими функциональными подразделениями организационной системы управления. При этом каждое структурное подразделение должно четко осознавать пределы своей компетенции при ре-

шении различных задач управления и специфику принимаемых им управленческих решений. Для этого ректору технического университета целесообразно сформировать матрицу ответственности и должностных обязанностей проректоров, деканов, заведующих кафедрами, административных работников и преподавателей вуза.

При этом к наиболее распространенным системам управления российскими вузами можно отнести линейную организационную структуру: ректор → проректора и подчиненные им административные подразделения → деканы факультетов → заведующие кафедрами → преподаватели и учебный вспомогательный персонал. Данная форма управления имеет ряд определённых преимуществ и недостатков.

К основным преимуществам такой организационной структуры можно отнести следующее[3]:

– четкую систему взаимных связей функций и подразделений;

– четкую систему единоначалия - один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;

– ясно выраженную ответственность;

– быструю реакцию исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

Недостатки такой организационной структуры заключаются в следующем:

– отсутствуют подразделения, занимающиеся вопросами стратегического планирования и маркетинга;

– в работе руководителей практически всех уровней оперативные проблемы доминируют над стратегическими;

– тенденция к волоките и перекладыванию ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;

– низкая гибкость и приспособляемость к изменениям, происходящим на рынке образовательных услуг;

– разные критерии эффективности и качества работы подразделений и вуза в целом ;

– перегрузка управленцев верхнего уровня;

– повышенная зависимость результатов работы вуза от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Таким образом, линейная организационная структура противоречит основным требованиям рынка, плохо совместима с современными требованиями качества образовательного процесса и, следовательно, требует коренной реструктуризации. На наш взгляд к наиболее эффективным системам управления техническим вузом можно отнести сетевые самоорганизующиеся структуры, формируемые на основе сетевых коммуникационных систем.

В этом случае, существенную роль в повышении эффективности управления образовательным процессом будет играть информационная система, функционирующая на основе современных информационных технологий.

При построении сетевой организационной системы управления вузом следует также иметь в виду, что эффективное решение проблем информатизации процессов управления возможно только при едином финансовом, научном, учебно-методическом и организационном подходе, формирование которого сегодня является неотъемлемой частью повышения эффективности управления вузами.

Одной из основных целей деятельности современного вуза является интеллектуальное (умственное) воспитание студентов, т. е. развитие у них способностей мышления. Ориентация на решение задачи интеллектуального воспитания студента, в свою очередь, вынуждает пересмотреть основные компоненты образовательного процесса: его назначение, содержание, критерии эффективности форм и методов обучения, роль учебного пособия, функции преподавателя. Раскроем перечисленные компоненты образовательного процесса в следующей авторской редакции.

1. *Назначение образования.* Применительно к задачам интеллектуального воспитания это означает, что целью процесса обучения является не только и не столько усвоение изучаемого материала, сколько формирование индивидуальных интеллектуальных способностей личности путем развития имеющихся у студентов потенциальных способностей, в особенности развитие творческого мышления.

2. *Содержание образования.* В стенах вуза не студент должен подстраиваться под содержание образования, а, напротив, содержание образования должно подстраиваться под возможности, интересы, потребности студента и рынка.

3. *Критерии эффективности форм и методов обучения* должны обеспечивать оценку глубины знаний, умений, навыков и определенных интеллектуальных качеств, характеризующих разные стороны развития интеллекта студента.

4. *Роль учебного пособия.* Учитывая требования рынка сейчас нужны учебные пособия принципиально нового типа, которые могли бы

играть роль ориентира в изучаемой области знаний и интеллектуального самоучителя, а образование, таким образом, все более становилось бы самообразованием или дистанционным образованием под контролем высококвалифицированного преподавателя.

Поэтому важнейшей проблемой повышения качества образования становится создание на рынке труда условий, стимулирующих повышение заинтересованности студентов в получении глубоких знаний и навыков их эффективного применения на производстве. Следовательно, государству необходимо, в первую очередь, стремиться к созданию в обществе таких условий, которые бы повышали заинтересованность студентов к необходимости получения глубоких и всесторонних профессиональных знаний.

5. *Функции преподавателя.* Если раньше основная функция преподавателя заключалась в трансляции социального опыта, то в современном вузе преподаватель должен реализовывать еще и функцию проектирования хода индивидуального интеллектуального развития каждого конкретного студента. В этих условиях именно внедрение новейших информационных технологий обуславливает получение необходимой управленческой информации, которая имеет не только усредненный, но и индивидуально-личностный характер и позволяет увидеть продвижение каждого студента в процессе обучения.

С внедрением информационных технологий может быть тесно связано и более широкое понимание управления обучением, осознаваемое не только как управление вузом, но и как управление процессом индивидуального обучения каждого студента. При этом субъектами управления выступают уже не только руководители, но преподаватели и сами студенты вузов.

В рамках такого подхода в общей структуре управления необходимо выделить отдельный уровень управления качеством образовательного процесса или непосредственное управление процессом усвоения студентами учебного материала и формирования у них индивидуальных интеллектуальных способностей. Это дает возможность объективно персонифицировать оценку с учетом личностных особенностей каждого студента. При этом технология управления обеспечением качества образовательного процесса с использованием современных информационных систем может быть представлена следующим образом:

1. Выделение объекта управления из окружающей среды путем определения его границ, структурированное описание проблемной ситуации, закономерностей ее развития и формулирование на этой основе стратегической цели управления.

2. Структуризация и формализация цели в виде дерева подцелей. Определение ресурсов необходимых для достижения заданных подцелей. Распределение имеющихся у вуза ресурсов согласно критерию повышения качества образовательных услуг.

3. Формирование эффективной системы управления обеспечением качества образовательного процесса.

4. Создание эффективной системы текущего контроля знаний студентов.

4. Формирование психологической системы контроля.

5. Создание эффективной системы педагогического и психологического мониторинга образовательного процесса.

6. Организация и характеристика входного контроля знаний студента и определение его начального состояния.

7. Формирование прогнозов по профессиональной подготовке и воспитанию студентов: педагогическая траектория; психологическая траектория.

8. Четкая формулировка педагогических и психологических целей самостоятельной подготовки студентов.

10. Анализ качества полученных результатов обучения по уровню остаточных знаний.

11. Корректировка целей и алгоритмов деятельности на всех уровнях образовательного процесса: школьном; муниципальном; региональном и федеральном.

Следует заметить, что в сложных системах такого типа управление образовательным процессом должно формироваться на основе результатов сравнения фактического состояния объекта и его желаемого состояния, а также на основе целей, вытекающих из прогнозных оценок условий развития экономики страны и ее регионов, а также рынка образовательных услуг. Однако такое управление сталкивается с проблемами принятия решений в условиях неопределенности при неполной информации о состоянии объекта управления и его изменениях в соответствии с непредсказуемыми изменениями окружающей среды. Поэтому упреждающее регулирование образовательного процесса может сопровождаться ошибками и должно систематически корректироваться. Более того, эти ошибки очень часто сложно выявить и скомпенсировать или устранить. При

этом, учитывая, что обычно глобальные цели управления слабо структурированы и определены, то невозможно или трудно установить степень достижения цели, отличить оптимальное решение от неоптимального и ошибочного. Результат управления приходится оценивать по косвенным признакам, корреляция которых с целью весьма проблематична. Субъект управления вынужден действовать на уровне опыта и интуиции, на уровне здравого смысла, а качество управления, его результат обычно могут быть оценены лишь в будущем. Таким образом, в основу управления образовательным процессом вуза должны быть положены эвристические, интеллектуальные информационные системы и методы принятия решений. Существенную позитивную роль в этом случае могут сыграть экспертные системы, основанные на знаниях и ранее накопленном опыте поведения вузов в изменяющихся условиях рынка.

В заключение следует отметить, что предложенные в работе инструменты анализа и управления позволяют оценивать и на этой основе эффективным образом регулировать повышение уровня обеспеченности качества образовательного процесса вуза, функционирующего в изменяющихся условиях рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Орехов Н.А., Левин А.Г., Горбунов Е.А.** Математические методы и модели в экономике. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 302 с.

2. **Заде Л.** Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976. 169 с.

3. **Мильнер Б.З.** Теория Организаций. М.: Инфра–М, 1999. 427 с.

УДК 330.1:378

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И.

Модели управления финансовыми средствами вуза в условиях неопределенности

В настоящее время в западных странах усилился интерес к теории оптимизации образовательных процессов в связи с широким применением информационных технологий в обучении, а также значительными финансовыми затратами, необходимыми для получения высококачественного образования.

Для сложных систем, к которым относится образовательный процесс в вузе, целесообразно использовать организацию управления, основанную на планировании и прогнозе будущего состояния объекта управления. Такое управление принципиально связано с неопределенностью и неполнотой информации. Реализуется это управление в форме дискретного или непрерывного потока принимаемых решений в соответствии с требуемым состоянием объекта управления и сложившейся в рыночной среде ситуации.

Управление, основанное на прогнозировании изменений состояния объекта и внешней среды, всегда сталкивается с необходимостью принятия решений в условиях неопределенности, обычно сопровождающейся ошибками, а, следовательно, требует постоянной корректировки принимаемых решений по мере пополнения данных о характеристиках объекта. Более того, эти ошибки очень сложно выявить и скомпенсировать или устранить. К тому же планируемые результаты управления приходится оценивать по косвенным признакам, корреляция которых с целью весьма проблематична. Менеджеры в этом случае вынуждены принимать решения, используя знания на уровне опыта, интуиции и здравого смысла. При этом качество управления и его результат обычно можно оценить лишь после его реализации в будущем. Поэтому проблема создания эффективных систем управления сложными экономическими объектами (качеством образовательных услуг вуза) является одной из важнейших проблем экономической науки.

В общем случае эффективная система управления образовательными услугами вуза должна удовлетворять следующим основным требованиям системного подхода[1]:

– **оптимальности, т.е. быть способной планировать** достижение стоящих целей при минимальных организационно-управленческих затратах и максимальных результатах;

– **адаптивности или возможностями при**спосабливаться к непредсказуемым изменениям условий функционирования с минимальными затратами;

– **целесообразности, т. е. иметь четко сфор**мулированные цели и вытекающие из них задачи управления;

– **самоорганизуемости, или быть способной** перестраивать рациональным образом свою структуру в соответствии с условиями внешней среды и характером решаемой задачи;

– **наблюдаемости, т.е. обладать возможностью** четко контролировать все протекающие на объекте управления процессы;

– **управляемости или иметь возможности** регулировать все основные параметры объекта управления;

– **своевременности, или умением без запазды**вания реагировать на все изменения, происходящие на объекте управления и в рыночной среде.

При этом решение проблемы эффективного управления финансовыми средствами на основе критерия повышения качества образовательных услуг в вузе сводится к оптимальному распределению и использованию имеющихся у него средств между различными направлениями деятельности с целью получения максимально возможного качества образовательных услуг.

Особенно это касается внебюджетных средств, для эффективного распределения которых требуется разработка методики рационального их расходования на наиболее острые нужды ВУЗа, связанные с повышением качества образовательного процесса. Сложность формирования такой методики заключается в трудности определения интегрального критерия эффективности их постатейного расходования, т. к. воздействие различных составляющих на качество образовательного процесса носит субъективный характер, происходит в совокупности и поэтому сложно сформировать аналитическую зависимость влияния на него отдельных статей расходов.

Рассмотрим один из возможных подходов решения данной задачи. Все финансовые средства, имеющиеся в распоряжении ВУЗов, включают две составляющие: бюджетные средства (БС) и коммерческие средства (КС). Причем бюджетные средства поступают по статьям расходов и перераспределению не подлежат, т. к. их расходование регламентируется государством. Коммерческие же средства расходуются по усмотрению вуза и требуют оптимизации.

Допустим число статей расходов бюджетных средств вуза равно $j = 1, n$. Тогда число x_j условных единиц, содержащееся в объеме финансирования каждой статьи расходов будет равно:

$$x_j = БС_j / v, j = 1, n,$$

где $БС_j$ – запланированный объем расходов по j статье сметы; v – число денежных единиц, содержащихся в одной условной единице расходов.

Число же запланированных вузом статей расходов внебюджетных средств пусть равно $i = 1,m$. В общем случае $n \neq m$. Тогда число y_i условных единиц, содержащееся в объеме финансирования каждой i-й статьи будет равно:

$$y_i = КС_i / v, i = 1, m,$$

где $КС_i$ – объем расходов, который целесообразно вузу выполнить из внебюджетных средств по i статье.

При этом для оптимального расходования имеющихся у вуза внебюджетных средств, прежде всего, требуется сформулировать критерий эффективности расходов, позволяющий оценить эффективность распределения коммерческих средств между различными статьями расходов. Для формулирования такого критерия введем коэффициенты: $\mu_i, \mu_i \in [0, 1], \sum_{i=1}^{n} \mu_i = 1, \sum_{j-1}^{m} \mu_j = 1$ значимости одной условной единицы i-го и j-го видов расходов соответственно бюджетных и внебюджетных средств для повышения качества образовательного процесса. Определим также коэффициенты целесообразности: $\beta_i, \beta_i \in [0, 1]$, проведения i-го и j-го вида расходов соответственно бюджетных и не бюджетных средств для повышения качества образовательного процесса, (значения данных коэффициентов определяются уровнем нехватки соответствующих им ресурсов для поддержания требуемого уровня качества образовательного процесса).

При этом, необходимо учитывать, что общий объем расходов по каждой статье в силу специфики образовательного процесса ограничивается сверху естественной потребностью вуза в том или ином виде ресурсов, например, в лабораторном оборудовании. Для удовлетворения этого условия необходимо определить максимальные потребнос-

ти вуза в каждом виде ресурсов для поддержания требуемого уровня качества образовательного процесса. Следовательно, при достижении определенных значений по каждому виду расходов соответствующие им показатели значимости начинают снижаться. При этом потребности $П_i$ $П_j$ соответственно в бюджетных и внебюджетных средствах по каждой статье расходов будет определяться выражениями:

$$П_i = \mu_i \beta_i x_i \text{ и } П_j = \mu_j \beta_i y_i .$$

Следовательно, по условию задачи для оптимального распределения внебюджетных средств требуется найти такие значения их постатейных расходов y_j^* , $j = 1, m$ в условных единицах, при которых критерий качества – общая значимость (З) расходов будет принимать максимальное значение:

$$З = \sum_{i=1}^{n} (x_1 + y_1) * \mu_1 * \beta_i \ldots \Rightarrow \max, \text{ при } n \geq m;$$

или

$$З = \sum_{i=1}^{n} (x_1 + y_1) * \mu_1 * \beta_i \ldots \Rightarrow \max, \text{ при } n \leq m,$$

с учетом следующих ограничений:

$$\sum_{i=1}^{n} П_i \leq БС_{зад}; \quad \sum_{i=1}^{n} П_j \leq КС_{зад},$$

где $БС_{зад}$, $КС_{зад}$ – соответственно, имеющиеся у вуза бюджетные и коммерческие средства.

При этом адаптивное управление деятельностью вуза может базироваться на построении модели управления учебного процесса, параметры которой меняются в соответствии с изменениями, происходящими на рынке образовательных услуг.

Целесообразность управленческой деятельности в вузе может определяться управлением, направленным на устранение различий между желаемым состоянием учебного процесса и его фактическим состоянием. Для этого необходимо сформировать гипотетическую модель образовательного процесса, к достижению которой вуз должен постоянно стремиться в процессе своего развития.

Самоорганизация управления сводится к автономному формированию алгоритмов функционирования учебно-научных подразделений вуза, направленных на повышение качества образовательных услуг по каждому направлению в соответствии с политикой, проводимой руководством вуза.

Повышение наблюдаемости управления осуществляется на основе регулярного мониторинга учебного процесса и процессов функционирования всех подразделений вуза. Для этого каждому подразделению спускается система показателей, отражающих текущее состояние всех сторон его деятельности, значение которых периодически поступает в соответствующие управляющие структуры вуза.

Управляемость вуза достигается путем решения возникающих проблем на всех уровнях иерархии управления с различным уровнем общности и детализации проводимых управленческих мероприятий.

Оперативность управленческих решений может достигаться за счет четкого перераспределения различных управленческих функций между функциональными подразделениями организационной системы высшего учебного заведения.

При этом любая управленческая деятельность подразумевает под собой наличие ряда обязательных организационных элементов. Прежде всего, ее реализация сопряжена с этапностью организации процесса управления и с используемыми принципами организации принятия управленческих решений. С точки зрения этапности можно выделить следующие основные этапы:

1. *Подготовительный этап.* Выделение объекта управления из внешней среды и построение его модели управления;

2. *Аналитический этап.* На котором происходит анализ модели и проблем управления, а также определяются возможные пути их решения.

3. *Этап постановки задачи*. На этом этапе происходит вычленение приоритетов деятельности (постановка целей) и структуризация решаемых задач.

4. *Этап принятия управленческих решений*. На этом этапе определяется технология и алгоритм решения задачи, устанавливаются конечный и промежуточные результаты.

4. *Этап реализации принятого решения*. В ходе этого этапа происходит конкретная деятельность по реализации управленческого решения.

5. *Этап оценки результатов*. В ходе этого этапа проводится анализ результатов деятельности с точки зрения соответствия полученных результатов и цели. При этом этот этап предшествует очередному аналитическому этапу и новому циклу управления объектом.

Из приведенного выше перечня этапов становится понятным, что при построении структуры управления образовательными услугами необходимо учитывать то обстоятельство, что все эти этапы должны быть методически и алго-

ритмически обеспечены в ходе управленческой деятельности.

Не менее важным является и то, что управленческая деятельность напрямую зависит от области и характера принимаемых решений. Другими словами, каждое структурное подразделение должно четко осознавать пределы своей компетенции и специфику принимаемых управленческих решений.

При решении многокритериальной задачи принятия решений, т.е. когда оценка альтернатив не может быть выполнена согласно одному критерию выбора и используется множество критериев $D=\{d_k\}$, $k = 1, n_2$, а каждый из заданных критериев $d_k(S)$ зависит от одних и тех же параметров управления s_{j2}, $j_2 = 1, m_2$ или ресурсов имеющихся у вуза, целесообразно использовать следующую методику выбора. Для каждого критерия d_k определяется лингвистическая переменная, ее интервальные значения "очень малое", "малое", "среднее", "большое" и "очень большое значение" и соответствующие им границы 0, S^*_{1k}, S^*_{2k}, S^*_{3k}, S^*_{4k}, S^*_{5k}. Затем для заданных критериев выбора формируется n мерная лингвистическая функция $F(D)$[2]. При этом, практика показывает, что значения критериев обычно изменяются противоречивым образом при одинаковом изменении параметров управления, т. е. критерии являются противоречивыми относительно заданных параметров управления. В этом случае для определения наиболее эффективной альтернативы в условиях неопределенности выполняются следующие процедуры:

а) для каждой альтернативы a_{i2}, $i_2 = 1, n_2$ произвольным образом выбирается один из критериев d_k и в качестве целевого условия используется его желаемое нечеткое значение. После этого на основе лингвистической функции $F(D)$ определяются нечеткие значения всех критериев d_k, и соответствующие им граничные значения S^*_{zk} и $S^*_{(z+1)k}$. Затем для каждой альтернативы a_{i2} вычисляются граничные значения критериев выбора $d^{i2}_k\left(S^*_{zk}\right)$ и $d^{i2}_k\left(S^*_{(z+1)k}\right)$

б) для каждой альтернативы i_2 путем последовательного подбора определяются параметры управления $s_{j2} \in S_{i2}$, удовлетворяющие требованиям следующей несмещенной оценки:

$$\frac{d^{i2}_1\left(s_{j2}\right)-d^{i2}_1\left(S^*_{z1}\right)}{d^{i2}_1\left(S^*_{(z+1)1}\right)-d^{i2}_1\left(s_{j2}\right)}=\frac{d^{i2}_2\left(s_{j2}\right)-d^{i2}_2\left(S^*_{z2}\right)}{d^{i2}_2\left(S^*_{(z+1)2}\right)-d^{i2}_2\left(s_{j2}\right)}=$$

$$=\ldots=\frac{d^{i2}_{n2}\left(s_{j2}\right)-d^{i2}_1\left(S^*_{zn2}\right)}{d^{i2}_{n2}\left(S^*_{(z+1)n2}\right)-d^{i2}_{n2}\left(s_{j2}\right)}.$$

в) для всех заданных критериев оценки определяются параметры их значимости β_k, которые должны удовлетворять следующим условиям:

$$0 \le \beta_k \le 1 \text{ и } \sum_{k=}^{n}\beta_k = 1.$$

г) для всех сравниваемых альтернатив i_2 вычисляются следующие две оценки:

$$C^{i2}_1 = \sum_{k=1}^{n2}\beta_k d^{i2}_k\left(S_{i2}\right),$$

где $\beta_k = 0$, если d_k критерий минимизируется;

$$C^{i2}_2 = \sum\beta_k d^{i2}_k\left(S_{i2}\right),$$

где $\beta_k = 0$, если d_k критерий максимизируется.

д) если имеется доминирующая альтернатива i_2, т.е. одновременно обладающая лучшей минимальной C^{i2}_1 и лучшей максимальной C^{i2}_2 оценками, то данная альтернатива является наиболее эффективной.

Если доминирующая альтернатива отсутствует, то за эффективную принимается альтернатива i_2, имеющая наилучшую минимальную оценку, если максимальное значение коэффициента значимости $\beta_k \to$ max соответствует минимизируемому критерию выбора, в противном случае выбирается альтернатива, имеющая наилучшую максимальную оценку.

Выбор единственного решения при наличии множества эффективных альтернатив, в силу несравнимости последних, может быть осуществлен только с привлечением дополнительной информации, которая позволяет всесторонне оценить их возможности с позиций наиболее полного удовлетворения поставленных целей.

Для формирования множества допустимых альтернатив A= $\{a_{i2}\}$, $i_2 = 1, n_2$ можно воспользоваться следующей методикой. На основе заданных ограничений на параметры управления $s_{j2} \le s^*_{j2}$ формируется область допустимых значений критериев Q, используемых для выбора альтернатив (см. рис.1), где s^*_{j2} – максимальное значение ресурсов $j2$ вида, которыми располагает вуз. Для наглядности рассмотрим задачу выбора по двум заданным критериям предпочтения.

Допустим, что критерий $d_1(S_{i2})$ минимизируется, а критерий $d_2(S_{i2})$ – максимизируется. Тогда область определения множества эффективных аль-

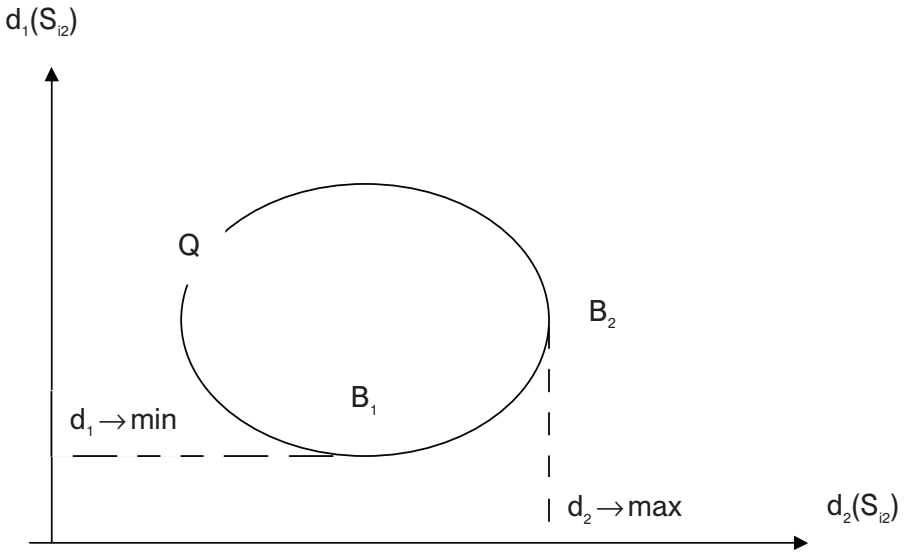


Рис. 1. Область допустимых значений критериев выбора

тернатив по Парето будет лежать между точками B_1 и B_2 на границе построенной области *Q*, т. к. для любой точки, лежащей за пределами отрезка B_1-B_2 может быть найдена более предпочтительная точка на этой кривой.

Выбор лучшей альтернативы в этом случае может проводиться путем последовательной оценки результативности каждой из альтернатив лежащей на отрезке B_1–B_2. При этом определяется, насколько и с какими затратами каждый вариант решения обеспечивает достижение вузом стоящих перед ним целей. Затем выбирается вариант с минимальными затратами и максимальной результативностью. Для этого используется описанная выше методика многокритериального выбора.

Особую роль в повышении эффективности управления образовательными услугами является информатизация управленческой деятельности в вузе. В области применения информационных технологий всегда существовали два взаимодополняющих друг друга направления развития:

– системы, ориентированные на операционную обработку данных, называемые системами обработки данных (СОД);

– системы, ориентированные на анализ данных и служащие для поддержки принятия решений (СППР).

Следует отметить, что до недавнего прошлого, когда информационные технологии стремительно входили в управленческую деятельность, и росло число реализаций информационных систем, прежде всего, формировались системы, ориентированные исключительно на операционную обработку данных. И такое опережающее развитие одного из направлений автоматизации процессов управления объясняется следующими обстоятельствами.

На первых этапах автоматизации вначале требовалось навести порядок в процессах повседневной, рутинной обработки (переработки) данных, на что и ориентированы традиционные СОД. Более того, системы СППР являются в определенном смысле вторичными по отношению к ним.

Однако в последние годы ситуация существенно изменилась. Это непосредственно связано с тем, что практически в любом учебном заведении сложилась хорошо всем знакомая парадоксальная ситуация: информации вроде бы достаточно, ее даже слишком много, но она не структурирована, не согласована, разрознена, не всегда достоверна. Поэтому и потребовалось внедрение СППР, позволяющих избирательным образом проводить обработку информации.

Следует также заметить, что эффективное решение проблем информатизации возможно только при едином финансовом, научном, учебно-методическом и организационном подходе, формирование которого является неотъемлемой частью управления вузом.

Резюмируя вышеизложенное можно отметить, что предложенные методики распределения финансовых средств и многокритериального выбора соответственно позволяют:

– оптимально распределять имеющиеся у вуза финансовые средства для повышения качества образовательного процесса, используя их в первую

очередь для решения наиболее остро нуждающихся проблем;

– **выбирать наиболее эффективный вариант** решения задач управления образовательным процессом вуза из множества заданных альтернатив в условиях недоопределенности и на этой основе приспосабливаться к изменениям, происходящим на рынке образовательных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Растригин Л.А.** Современные принципы управления сложными объектами. М.: Сов. Радио,1980. 232 с.

2. **Мелехин В.Б., Алиев С.Н., Вердиев М.М.** Лингвистические функции и особенности их применения в системах управления и принятия решений// Научно-технические ведомости СПбГПУ. Основной выпуск, 2008, № 2. С. 249–254.

УДК 338 (075,8)

Попугаева Т.А.

Системная характеристика международной отрасли высшего образования в условиях глобализации

Глобализация сегодня является одним из наиболее важных процессов, характеризующих мировую экономическую систему. Глобализация затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, международные отношения, культуру, социальную сферу и оказывает существенное влияние на развитие всего мирового сообщества в целом.

Глобализация характеризуется сетью открытых национальных экономик, перемещением из одних стран в другие капитала, технологий, информации, конкуренцией национальных экономик.

При создании конкурентных преимуществ национальных экономик существенное влияние оказывает система высшего образования. Большинство развитых стран мира обеспечивают повышение конкурентоспособности национальных экономик за счет использования инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала. Таким образом, знания представляют собой важное условие экономического роста и повышения благосостояния общества. При этом, ключевым фактором в обеспечении устойчивого социально-экономического развития и формирования национальной конкурентоспособности является умение использовать знания в качестве экономического преимущества.

Сегодня правительства многих стран одной из основных задач своей экономической политики ставят повышение конкурентоспособности за счет роста качества образовательных услуг, а наиболее технологически развитые экономики уже основаны на знаниях [1].

Важную роль в процессе формирования, передачи и приобретения знаний играют высшие учебные заведения, входящие в систему высшего образования. Это связано с тем, что от уровня образования общества и отношения к научному потенциалу страны зависит возможность государства оставаться конкурентоспособным на мировом рынке. Таким образом, высшее образование является основой обеспечения экономического развития государства и прогресса общества в целом.

Существующая система высшего образования промышленно-развитых стран мира в настоящее время характеризуется развитием международного межвузовского сотрудничества, которое позволяет организовывать совместные исследовательские проекты, обменные программы для преподавателей и студентов, а также способствует диверсификации роста финансовых поступлений посредством привлечения иностранных студентов на обучение, усовершенствованием учебных планов и увеличением количества студентов, обучающихся в зарубежных вузах, расширением региональных сетей вузов для эффективного использования своих ресурсов, повышением качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международном процессе обмена знаниями. Правительствами развитых стран и международными организациями

разрабатываются стратегии развития международных отношений между национальными системами высшего образования, программы повышения качества национального образования, создаются региональные и международные образовательные кооперации, внедряются и развиваются новейшие технологии образования, обеспечивается доступность высшего образования.

Анализ систем высшего образования промышленно-развитых стран мира показал, что в последнее время активно развиваются международные экономические отношения в форме экспорта-импорта образовательных услуг. Одним из наиболее важных факторов развития экспорта-импорта научной и технической продукции является обучение студентов из одной страны в учебных заведениях других стран и подготовка иностранных специалистов в вузах страны-импортера (табл. 1).

Таблица 1

Иностранные студенты, обучающиеся в вузах стран-экспортеров и стран-импортеров, по отношению к общему количеству зарегистрированных студентов в Западной Европе и Северной Америке, 2005[1]

Страна	Въездные мобильные студенты, % от общего количества студентов	Выездные мобильные студенты, % от общего количества студентов
Австрия	14,1	4,9
Бельгия	5,4	2,6
Великобритания	13,9	1,2
Германия	10,9	2,8
Греция	2,4	6,2
Дания	4,4	2,3
Ирландия	6,9	10
Испания	2,5	1,3
Италия	2,2	1,9
Канада	10	3
Кипр	24,4	112,2
Нидерланды	4,7	1,9
Норвегия	6,3	6
Португалия	4,5	3,1
США	3,4	0,3
Финляндия	2,8	1,9
Франция	10,8	2,4
Швейцария	18,4	5
Швеция	4,7	3,3

[1] Источник: Институт статистики ЮНЕСКО, статистические таблицы 8, 9, 10 и подсчеты ИСЮ, опубликованные в ОДВ, 2007 г.

Как видно из табл. 1, доля мобильных студентов, обучающихся в вузах стран-экспортеров и стран-импортеров, по отношению к общему количеству зарегистрированных студентов в Западной Европе и Северной Америке достаточно высока. При этом, в некоторых принимающих странах (США, Великобритания, Франция, Германия) темпы роста численности мобильных студентов превысили темпы роста числа зарегистрированных местных студентов почти в три раза – на 41% по сравнению с 15% [2].

Рост международной мобильности обуславливает необходимость выработки в различных странах государственной политики в отношении экспорта-импорта образовательных услуг и, соответственно, формирования приоритетной отрасли сферы услуг – экспорта-импорта образовательных услуг в системе высшего образования.

Также в промышленно-развитых странах наблюдается рост спроса на квалифицированных специалистов различного уровня с законченным высшим образованием, который связан не столько со стремительным развитием рынка образовательных услуг, сколько с осознанием потребностей индивидов в знании, информатизации, умении, навыках, которые используются в целях удовлетворения различных образовательных потребностей личности, общества и государства. В связи с этим наблюдается количественный рост числа выпускников вузов. В 2004 году самые высокие показатели окончания вузов наблюдаются в Финляндии (56%) и в Австралии (47%). Наибольшая доля выпускников в регионах характерна для Центральной и Восточной Европы (33%) и Северной Америки и Западной Европы (29%). Не смотря на это, данные по странам внутри этих регионов носят существенные отличия. В таких странах Европы, как Франция, Исландия, Нидерланды, Норвегия и Польша показатели окончания превышают 40%, в Австрии, Бельгии и Германии составляют около 20%, а в Греции лишь 15%. В Андорре, на Кипре и в Люксембурге они составляют не более 5%. Существенные различия между показателями внутри данного региона можно объяснить высокой долей молодых людей из рассмотренных стран, обучающихся за границей, то есть высокими показателями мобильности студентов.

Рост спроса на получение высшего образования в развитых странах мира сопровождается сокращением государственного финансирования

[2] http://www.iite.ru/, Всемирный доклад ЮНЕСКО 2006, с. 34.

систем высшего образования. В связи с увеличением спроса на высшее образование возросло количество негосударственных образовательных учреждений и платных мест в государственных вузах, а также увеличились вложения в высшее образование. Одновременно с этим государства многих стран склоняется к сокращению бюджетного финансирования за счет увеличения вложений потребителей данного вида услуг и предприятий, заинтересованных в высококвалифицированных молодых специалистах. Согласно данным ЮНЕСКО, около 50% университетов высшего образования[3], финансируются из частных источников. При этом, в некоторых странах доля негосударственных расходов на высшее образование выше, чем на этапах от начального до среднего специального образования в пять или шесть раз (например, в Италии и США).

Сокращение государственного финансирования сферы высшего образования и одновременно с этим необходимость значительного увеличения инвестиций для увеличения и усложнения материально-технической базы вузов и обеспечения учебного процесса способствовало трансформации общественного сознания, в котором предоставление знаний является одним из видов коммерческой сделки. Коммерциализация высшей школы наряду с такими явлениями, как глобализация и развитие информационных и коммуникационных технологий способствует развитию межвузовской конкуренции, становлению негосударственного сектора образования, а также формированию интеграционных группировок и международных образовательных корпораций.

Проанализировав системы высшего образования промышленно-развитых стран мира, изучив теорию конкурентоспособности национальных экономик можно сделать вывод, что конкурентоспособность национальной экономики растет, если растет конкурентоспособность национальной системы высшего образования.

Основываясь на исследованиях ведущего эксперта по стратегии и конкуренции – М. Портера, мы, используя “правило ромба” [7, с. 205–254] как основу конкурентных преимуществ, представляем результаты анализа в виде структуры конкурентных преимуществ развития систем высшего образования с целью реализации принципа национальной конкурентоспособности в рамках структурно-логической схемы международной отрасли высшего образования (рис. 1).

[3] Институт статистики ЮНЕСКО, статистическая таблица 14 и подсчеты ИСЮ, опубликованные в ОДВ, 2007 г.

В условиях современных глобализационных процессов формируется международная система высшего образования, которая представляет собой совокупность национальных систем высшего образования взаимосвязанных между собой. При этом тенденции и роль системы высшего образования в росте конкурентоспособности страны определяют целесообразность дальнейшего функционирования и развития систем высшего образования стран мира.

Развитие любой национальной системы высшего образования зависит от конкурентоспособности вузов в рамках страны. Конкурентоспособность вуза, в свою очередь, зависит от факторов, определяющих совокупность подсистем, способствующих достижению конкурентных преимуществ в рамках национальной системы высшего образования (рис. 2).

Структура достижения конкурентных преимуществ представляет собой совокупность государственных органов, коммерческих организаций и общественных объединений, которые с помощью административных и экономических методов создают, развивают и поддерживают факторы, определяющие совокупность подсистем.

Данная структура состоит из четырех составляющих (компонент):

1. Объем и качественный уровень факторов деятельности вуза представляет собой подсистему создания, развития и поддержания факторных условий системы высшего образования (человеческие ресурсы, материальные ресурсы, нематериальные ресурсы, финансовые ресурсы).

2. Параметры спроса на выпускников вуза представляют собой подсистему поддержания платежеспособного спроса (бюджетные инвестиции, средства российских и иностранных юридических лиц, средства физических лиц).

3. Совершенствование структуры и стратегии представляет собой подсистему совершенствования структуры и стратегии вузов и усиление их соперничества (формирование стратегий выхода на международный рынок, совершенствование организационной структуры управления вузом).

4. Формы и методы сотрудничества с родственными и поддерживающими отраслями представляют собой подсистему сотрудничества с родственными и поддерживающими отраслями (формы и методы взаимодействия и взаимосвязи вузов с предприятиями и фирмами в области НИР и трудоустройства выпускников, создание совместных НИИ, создание корпоративных университетов [2, с. 135–139]).

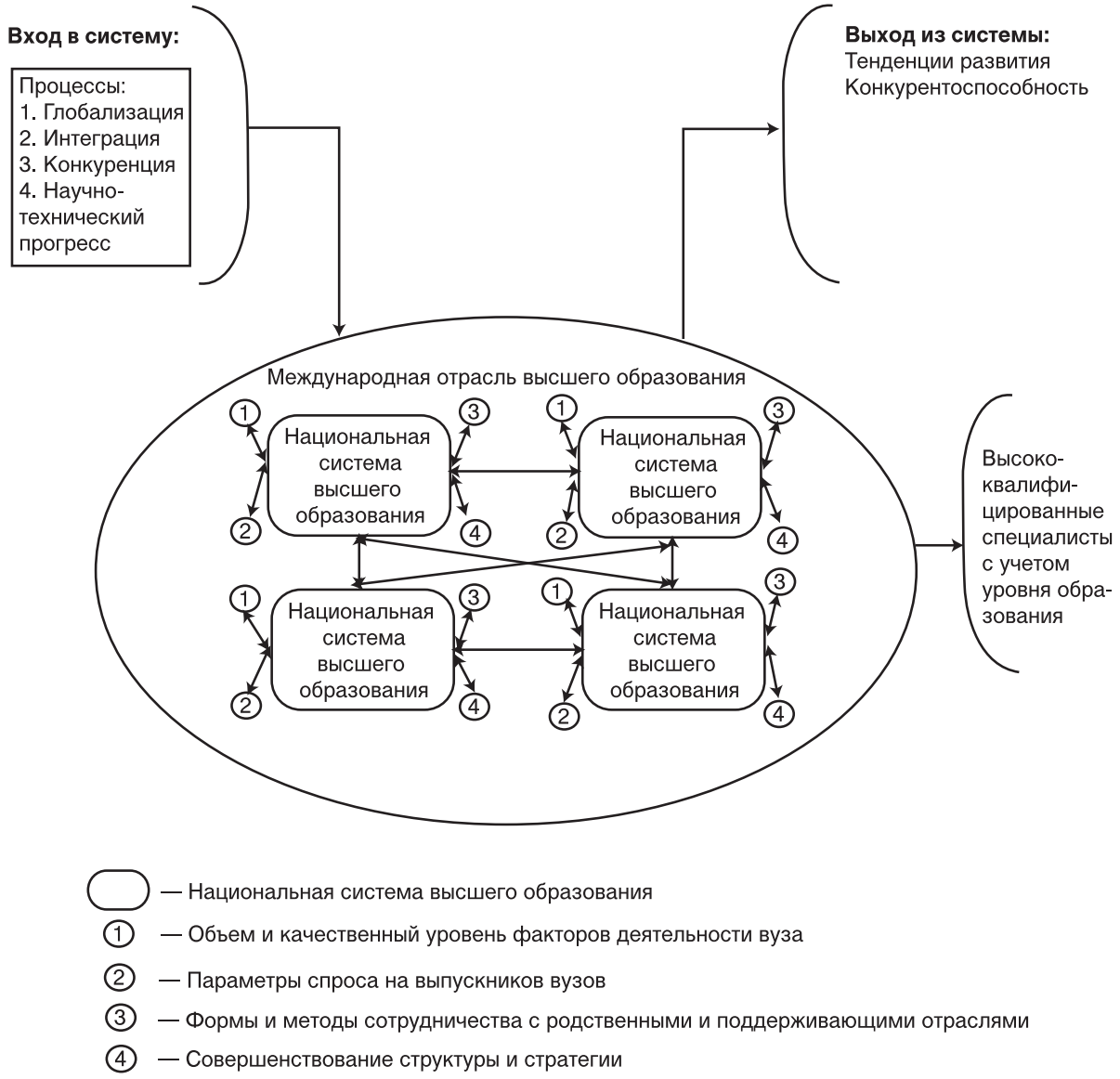


Рис. 1. **Системная характеристика международной отрасли высшего образования**

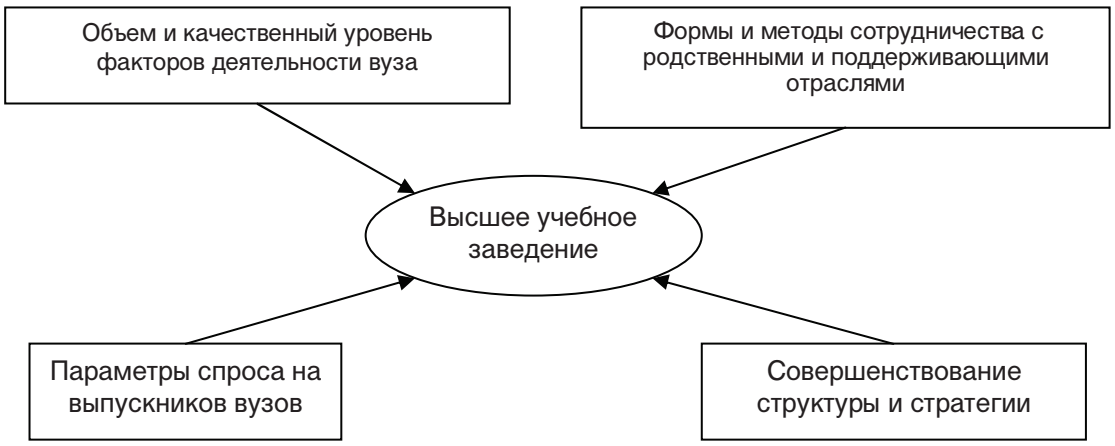


Рис. 2. Совокупность подсистем, способствующих формированию конкурентных преимуществ вуза в рамках национальной системы высшего образования

Подсистема факторных условий заключается, во-первых, во внедрении инноваций в образовательный процесс в вузе, то есть использование новых технологий в обучении преподавателями вузов. Для внедрения и поддержания этого процесса необходимо постоянное обучение и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава. Для осуществления этого, необходимо включение в организационную структуру вузов специальных отделов по повышению квалификации сотрудников вузов. Во-вторых, факторные условия включают в себя создание и оптимальный баланс использования внутренних ресурсов вуза. В-третьих, это нематериальные ресурсы, под которыми подразумевается создание инфраструктуры, обеспечивающей инновационное развитие, выявление приоритетных направлений и разработок в области новых технологий и организации процесса обучения для инновационного развития. В-четвертых, подсистема факторных условий включает создание системы наличия инвестиционных средств и распределение финансирования по этапам инновационного процесса. Все перечисленные компоненты являются необходимыми для деятельности вуза. При этом, вышеперечисленные факторы являются важными не только для достижения конкурентного преимущества внутри отрасли, но и оказывают существенное влияние на конкурентное преимущество вузов страны на мировом рынке.

Подсистема поддержания платежеспособного спроса представляет собой параметры спроса на молодых специалистов – выпускников вузов. Функционирование данной подсистемы осуществляется совокупностью государственных инвестиций и капиталовложений физических и юридических лиц. Ее работа должна осуществляться с помощью создания единой инвестиционной программы и создания и совершенствования системы образовательных кредитов. В общем, условия спроса, как одна из детерминант национального конкурентного преимущества, влияют не только на развитие отрасли, но и определяет характер и скорость внедрения инноваций, вводимых вузами страны. При этом, важной особенностью является то, что для создания конкурентного преимущества страны, важную роль играет качественная сторона спроса на внутреннем рынке.

Подсистема совершенствования структуры и стратегии вузов включает создание условий для формирования и совершенствования структуры высшего учебного заведения и разработку принципов совершенствования конкурентоспособности вуза. В различных странах вузы организуются по-разному, для каждого из них разрабатываются разные стратегии и цели. Национальные преимущества являются результатом правильного соотношения между их выбором и источником конкурентоспособности в том или ином вузе. Другими словами, то, как развивается соперничество между вузами, то есть на внутреннем рынке, также играет важную роль в процессе внедрения нововведений и в обеспечении перспектив международного успеха, который заключается в достижении национальной конкурентоспособности.

Подсистема сотрудничества с родственными и поддерживающими отраслями заключается в достижении конкурентных преимуществ в процессе сотрудничества с различными предприятиями и фирмами. Основными субъектами инновационной деятельности в рыночной экономике сегодня являются малые фирмы, средние предприятия и крупные корпорации, которые, с одной стороны, нуждаются во внедрении нововведений, а, с другой, обладают необходимыми средствами для проведения исследований и разработок. Их способность обеспечивать эффективное создание и внедрение нововведений – важнейший фактор поддержания их конкурентоспособности, а в целом является основой инновационного процесса и движения к новой стадии экономического развития страны – экономике знаний. [3, 5, 6]. Это способствовало разработке и развитию механизмов управления процессом создания и развития организационного знания. В современных экономических условиях знания и навыки персонала представляют собой основу эффективного функционирования компаний во всех сферах экономической деятельности. В связи с этим, получило развитие такое направление, как управление знаниями и работниками, которые являются прямыми носителями знаний, а также в последнее время формируются новые требования к образовательным программам как в вузах, так и в последипломном образовании, а соответственно существенно возросла значимость систем корпоративного образования. Это послужило развитию образовательного аутсорсинга [2, с. 135; 4, с. 16] в управлении организационным знанием, которое заключается, как в индивидуальном консультировании так и в создании корпоративных университетов, основной целью которых является формирование и управление организационным знанием, реализуемым через непрерывную систему обучения работников любой компании.

Такое взаимодействие позволяет максимально совместить требования и особенности конкретной компании и рынка в целом и высокий уровень преподавания, свойственный профессиональному образовательному учреждению и основанный на последних научных достижениях.

Предлагаемая схема формирования конкурентных преимуществ показывает, какую реструктуризацию необходимо провести в вузе для того, чтобы усовершенствовать его работу в условиях рыночной экономики. В целом, эффективное использование каждой из четырех подсистем, представленных на схеме (рис. 2) позволит, создать в условиях глобализации и интеграции современную систему высшего образования, отвечающую требованиям конкурентоспособности национальной экономики. Кроме этого, предлагаемая схема формирования конкурентных преимуществ позволяет более эффективно распределять ресурсы, направляемые органами государственной власти на развитие системы высшего образования, что в итоге влияет на процесс экономического развития страны в целом. Таким образом, одним из важнейших условий формирования конкурентоспособности национальной экономики является успешное развитие национальной системы высшего образования.

Анализируя действительность российской системы высшего образования в рамках предложенной структуры (рис.2), можно выявить ее недостатки:

1. Наблюдается слабое использование российскими вузами новых технологий в обучении преподавателями вузов. В последние годы в некоторых вузах введено дистанционное обучение, используются компьютерные технологии. В то же время отсутствует постоянное обучение и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава. Лаборатории для проведения исследований в большинстве вузов находятся в плачевном состоянии, используется устаревшее оборудование. Кроме того, образовательные программы российских вузов не соответствуют международным образовательным программам, в связи с чем снижается степень привлекательности высшего образования.

2. В стране не развита система образовательных кредитов. При этом государственное финансирование вузов сокращается, и многие физические лица оказываются не в состоянии получить высшее образование на коммерческой основе.

3. Российские вузы в настоящее время являются неконкурентоспособными на мировом рынке. Это связано с невысоким уровнем государственного финансирования и устареванием материально-технической базы большинства учебных заведений.

4. В России в последнее десятилетие наблюдается ослабление связей с предприятиями и отраслями. В процессе обучения отсутствует ранее существовавшая система практики на профильных предприятиях. В связи с этим сокращается также спрос на специалистов технических специальностей.

Таким образом, становится очевидным необходимость модернизации российского высшего образования. Формирование конкурентных преимуществ вузов страны согласно приведенной схеме (рис. 2) позволит усовершенствовать систему высшего образования и сделать ее конкурентоспособной на мировом рынке. Одним из наиболее эффективных вариантов модернизации системы высшего образования в сложившейся ситуации является создание кластеров, в состав которых входят вузы, предприятия и научно-исследовательские институты. Формирование таких кластеров позволит выпускать специалистов, в которых нуждается экономика, сформировать и управлять организационным знанием, реализуемым через непрерывную систему обучения работников предприятий. Такое взаимодействие будет способствовать развитию системы высшего образования и позволит совместить требования и особенности российских предприятий и рынка в целом и высокий уровень преподавания с использованием последних научных достижений.

Формирование структуры конкурентных преимуществ в системе высшего образования России позволит повысить конкурентоспособность самой системы, а, учитывая роль высшего образования в системе факторов национальной конкурентоспособности, улучшить экономическое развитие государства и повысить его значимость на мировой арене. Таким образом, внедрение структуры эффективного использования ресурсов, оказывает существенное влияние на национальную конкурентоспособность, что позволит не только повысить общий уровень образованности населения и усовершенствовать работу отрасли образования, но и определить какие факторы следует усовершенствовать для экономического развития страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Глухов В.В.** Экономика знаний / Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. СПб.: Питер, 2003. 527 с.

2. **Голубкин В.Н., Календжян С.О., Клеева Л.П.** Образовательные программы как элемент управления корпоративным знанием // Вопросы экономики. 2006. № 7, с. 129–139.

3. **Голубкин В.Н., Клеева Л.П.** Современные факторы инновационного развития экономики: управление знаниями // Переход к инновационной экономике: Сборник статей / Институт экономики РАН. 2005.

4. **Календжян С. О.** Аутсорсинг для развития предпринимательства// Вопросы экономики. 2003. № 6. с. 16.

5. **Клейнер Г.** От теории стратегического планирования к теории стратегического менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1, с. 31–56.

6. **Макаров В.Л.** Экономика знаний: уроки для России // Вестн. Рос. акад. наук. 2003. Т. 73, № 5. С. 450–456; Наука и жизнь. 2003. № 5. С. 26–30.

7. **Портер М.** Конкуренция // Пер. с англ. М.: Изд. дом “Вильямс”, 2005. 608 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА (ЭКОПРОМ-2009)

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (кафедра "Экономика и менеджмент в машиностроении"), выставочный комплекс Санкт-Петербурга ОАО "ЛЕНЭКСПО" **в рамках XIII Международного промышленного форума "Российский промышленник"** совместно с Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга, Институтом проблем региональной экономики РАН, Международной академией менеджмента, Международной академией организации и практики производства, журналом "Научно-технические ведомости СПбГПУ", рядом общественных, научных, промышленных организаций и предприятий при поддержке Министерства образования и науки РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Правительства Санкт-Петербурга **30 сентября – 3 октября 2009 г.** проводят VII – **ю всероссийскую** научно-практическую конференцию с зарубежным участием и научную школу для молодых ученых **"ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА" (ЭКОПРОМ-2009).**

Целью конференции является обсуждение современных проблем, тенденций, перспектив формирования инновационной экономики и промышленной политики России и ее регионов на основе применения научно методического инструментария и результатов практической деятельности современных инновационно-технологических предприятий, научных организаций, вузов, а также опыта государственно-частного партнерства.

Информационная поддержка – журналы, входящие в перечень ВАК, "Научно-технические ведомости СПбГПУ" и "Инновации".

Основные научные направления конференции

1. Экономика и промышленная политика в условиях нестабильной внешней среды.

2. Эффективное управление промышленным предприятием в условиях экономического кризиса.

2.1. Экономика и менеджмент современного предприятия.

2.2. Информационные системы мониторинга технологических компетенций предприятий.

3. Инновации и высокие технологии в экономике и промышленности.

3.1. Высокопроизводительные вычислительные кластерные системы в промышленности.

3.2. Компьютерный инжиниринг в промышленности.

3.3. Визуализация научных исследований, виртуальная реальность в машиностроении.

4. Проблемы экологии и охраны окружающей среды в промышленности.

5. Современное состояние и перспективы подготовки и переподготовки специалистов для промышленности.

К началу конференции будут опубликованы

• *Журнал ВАК "Научно-технические ведомости СПбГПУ" серия "Экономические науки" №4 2009;*

• *Материалы конференции, включающие следующие основные разделы:*

1. Инновационная экономика России: теория и практика.

2. Проблемы и перспективы развития региональной и отраслевой экономики в условиях кризиса.

3. Формирование промышленной политики в условиях нестабильной внешней среды.

4. Высокие технологии в промышленности и экономике.

5. Конкурентоспособность и стратегия развития экономических систем.

6. Экономика и менеджмент инновационного развития предприятий (организаций).

7. Инновационная и инвестиционная политика развития предприятий (организаций).

8. Инструменты и методы оценки инновационного развития регионов, отраслей, предприятий.

9. Перспективы интеграции науки, производства и образования в деятельности экономических систем.

Авторам, изъявившим желание и прошедшим рецензирование материалов, будет предоставлена возможность опубликовать свои статьи в журнале перечня ВАК - “Научно-технические ведомости СПбГПУ” серия “Экономические науки” № 4 2009 г. (срок представления материалов в журнал – **до 1 ИЮЛЯ 2009 г.,** требования к оформлению – *доп. информация по электронному адресу оргкомитета).*

Участникам, сделавшим доклады на конференции, будут предоставлены льготные условия для публикации своих материалов в журнале ВАК “НТВ СПбГПУ” серия “Экономические науки” (№ 5 2009г. – ноябрь).

Лучшие статьи (доклады) аспирантов, молодых ученых и специалистов (не старше 28 лет) по решению орг.комитета будут отмечены дипломами, призами и рекомендованы к опубликованию в журналах ВАК.

Авторы оригинальных статей, изъявившие желание и прошедшие рецензирование материалов, будут приглашены к формированию коллективной монографии по результатам проведения конференций. Публикация монографии планируется **в ноябре 2009г.** *(доп. информация по электронному адресу оргкомитета).*

Участие в конференции может быть заочным (представление материалов в сборник трудов) и очным (непосредственное участие в работе конференции).

Материалы статей в сборник трудов принимаются оргкомитетом **до 20 ИЮНЯ** 2009г. в формате Ms WORD в виде файла с расширением doc по эл. почте E-mail: ecoprom@spbstu.ru в **формате А5.**

Сборник материалов конференции оформляется на бумажном носителе и СД-диске. Материалы конференции на любом носителе будут вручены участникам во время ее проведения (очное участие) или высланы по указанному в регистрационной форме адресу (заочное участие).

Более подробная информация размещена на сайте **www.ecoprom.spbstu.ru** или по **E-mail** редакционного комитета – ecoprom@spbstu.ru и телефонам (812) 297-18-21 – Анна Андреевна, 8-906-269-47-45 – Иван Александрович.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ
КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АКМАЕВА Раиса Исаевна – *профессор кафедры производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

414000, г. Астрахань-25, ул. Татищева, 16, тел. (8512)-61-44-79, факс (8512)-61-44-28, ecorai@mail.ru.

АЛАБИНА Татьяна Александровна – *ассистент кафедры финансов и кредита Кемеровского государственного университета.*

650099 г. Кемерово, ул. Красная, д.6, тел. (3842)-58-66-72.

АЛЕНКОВА Ирина Владимировна – *ассистент кафедры управления инновационной деятельностью Нижегородского государственного технического университета им Р.Е. Алексеева.*

603000, г. Нижний Новгород, ул. Минина д. 24, тел.(831)-436-73-74, ued@nntu.nnov.ru

АЛИЕВА Анжелла Валерьевна – *доцент кафедры истории и государственного права Северо-Кавказского социального института, кандидат исторических наук.*

г. Ставрополь, ул. Доваторцев, д. 38, тел. **(8652)-**74-06-48.

АХМЕДОВ Аббас Ядгарович – *докторант института экономики АН Республики Узбекистан, кандидат технических наук.*

700060, Республика Узбекистан, г. Ташкент, улица Боровского д.5, т. (99871)233-77-20.

БАХРАМОВ Юрий Муминович – *профессор кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-13, ymbakh@hotbox.ru.

БАБКИНА Нина Ивановна – *доцент кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел.(812)-534-74-36, emmfem@yandex.ru.

ВАСИЛЬЕВ Игорь Анатольевич – *аспирант кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета.*

153034, г. Иваново, ул. Смирнова, д. 105Б, тел. (4932)-41-46-26, Vasiliev_igor_85@mail.ru.

ВАСИЛЬЕВА Виктория Васильевна - *ассистент кафедры экономики и управления на предприятии в сфере сервиса Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики*

192171, Санкт-Петербург, ул. Седова, д. 55/1, тел. (812)-297-82-01.

ВАТОЛКИНА Наталья Шамилевна – *доцент кафедры управления качеством Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева, кандидат экономических наук, доцент.*

430005, г. Саранск, ул. Большевистская, д. 68, тел. (8342)-29-07-83, факс (8342)-24-77-52, kafedra507@yandex.ru.

ВАХРУШЕВА Елена Анатольевна – *доцент кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, д. 27, тел.(4217)-54-49-44, elena_vah@list.ru

ВОЛОБУЕВ Иван Сергеевич – *соискатель кафедры финансов и кредита Кемеровского государственного университета, ассистент.*

650099 г. Кемерово, ул. Красная, д.6, тел. (3842)-58-66-72, isv74@mail.ru

ВОРОНЦОВ Борис Васильевич – *соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.*

191023, Санкт-Петербург, Садовая улица, дом 21. тел. (812)-710-59-95, fier@finec.ru.

ГОРКУША Оксана Анатольевна – *аспирант Кисловодского гуманитарно-технического института.*

357748, Ставропольский край, г. Кисловодск, проспект Победы 37"А", тел. (87937)-28-333.

ГУЗИКОВА Людмила Александровна – *доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

195251, г. Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-73-31,факс (812)-534-73-31, guzikova@mail.ru.

ЕЛЬЧАНИНОВА Ольга Викторовна – *доцент кафедры бухгалтерского управленческого учета Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

355000 г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12 , тел.(8652)-35-71-99.

ЕРОШЕНКО Сергей Сергеевич – *директор Владивостокского филиала Российской таможенной академии.*

690034, г. Владивосток, ул. Стрелковая, д. 16В, тел. (4232)-63-75-46, факс (4232)63-14-37, vfrta@vfrta.ru.

ИВАНОВА Наталья Владимировна – *аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса.*

346500, Ростовская обл., г. Шахты, ул. Советская, д. 279, тел.(86362)-2-51-00, nata.iv76@mail.ru.

ИЛЬИН Игорь Васильевич – *заведующий кафедрой информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, доцент.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел.(812)-534-73-89.

КАЛИНИНА Татьяна Васильевна – *ассистент кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

455000, г. Магнитогорск, пр. Ленина, д.38, тел. (3519)-22-12-87.

КАРАПЕТЯН Альвина Рафиковна – *аспирантка кафедры экономики предприятия и бизнес-технологий в АПК Ставропольского государственного аграрного университета.*

355017, Ставропольский край, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, Alya_karapetyan@mail.ru, 232044@mail.ru.

КАРЛИНА Елена Прокофьевна – *заведующая кафедрой производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д.20а, тел. (8512)-61-41-10, e-karlina@list.ru.

КАСЬЯНОВ Василий Сергеевич – *доцент кафедры мировых информационных ресурсов и электронного бизнеса Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина д.1, Kas.VS@mail.ru.

КОПЫТОВА Ольга Николаевна – *аспирантка кафедры финансов и кредита Псковского государственного политехнического института.*

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, факс (8112)-73-70-18, olgakopytova@mail.ru.

КОСТЮКОВА Елена Ивановна – *заведующая кафедрой бухгалтерского управленческого учета Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

355000, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, тел.(8652)-35-71-99.

МАЛЫШЕНКО Юрий Вениаминович – *профессор кафедры организации таможенного контроля и технических средств таможенного контроля Владивостокского филиала Российской таможенной академии, доктор технических наук, профессор.*

690034, г. Владивосток, ул. Стрелковая, д. 16В, тел.(4232)-63-01-55, факс (4232)-63-14-37, mal777@mail.ru.

МАМБЕТОВА Фуза Магометовна – *экономист Кабардино-Балкарского научно-исследовательского института сельского хозяйства Российской академии сельскохозяйственных наук, кандидат экономических наук.*

360000, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, ул. Мечникова, 130 «А».

МАНЖОСОВА Инна Борисовна – *доцент кафедры бухгалтерского управленческого учета Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

355000 г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12 , тел.(8652)-35-71-99.

МАРЬЯНОВА Светлана Александровна – *аспирантка кафедры бухгалтерского учета Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса.*

346500, Ростовская обл., г. Шахты, ул. Советская, д. 279, тел. (8636)-23–72–22, факс (8636)-22 – 54 – 91, marjanovasvetlana@rambler.ru.

МЕЛЕХИН Владимир Борисович – *заведующий кафедрой вычислительной техники Дагестанского государственного технического университета, доктор технических наук, профессор.*

367015, Республика Дагестан, Махачкала, пр. Имама Шамиля, д. 70, тел. (88722) 69-05-50.

МИХАЙЛОВА Анна Викторовна – *доцент Якутского государственного университета им. М.К. Аммосова, кандидат экономических наук.*

677000, г. Якутск, ул. Белинского, д. 58, тел. (4112)-49-67-99, Mikanya23@mail.ru.

МУРАШОВА Наталья Александровна – *доцент кафедры управления инновационной деятельностью Нижегородского государственного технического университета им Р.Е. Алексеева.*

Нижний Новгород, ул. Минина д. 24, тел.(831)-436-73-74.

НИКИФОРОВ Виктор Владимирович – *аспирант кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-534-74-82.

НОВИКОВА Ольга Валентиновна – *доцент кафедры экономики и менеджмента в энергетике и природопользовании Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел.(812)-297-09-72, novikova-olga@mail.ru.

ОГНЕВ Игорь Анатольевич – *начальник отдела ООО «НИЦ Компьютерные технологии»*

690091 г. Владивосток, ул. Уборевича, д.21, тел. (4232) 40-16-93, serv@comte.ru.

ОСТРОВСКИХ Татьяна Илларионовна - *старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Хакасского технического института – Филиала Сибирского федерального университета (СФУ).*

655017, г. Абакан, РХ, ул. Щетинкина, д. 27, тел. (3902)-25-13-36, t.Ostrovskih@mail.ru.

ПАВЛОВ Радион Владимирович – *старший преподаватель кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.*

681000 Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, д.27, тел. (4217)-53-98-22.

ПАВЛЮЧЕНКО Елена Ивановна – *заведующая кафедрой социально-культурного сервиса Дагестанского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

367015, Республика Дагестан, Махачкала, пр. Имама Шамиля, д. 70, тел. (88722) 69-05-50.

ПРОТЧЕНКО Петр Семенович – *профессор кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

681000 Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, д. 27, тел. (4217)-53-98-22, simonenko@knastu.ru.

ПЛЕСЛОВ Анатолий Алексеевич – *доцент кафедры экономики и предпринимательства Новосибирского государственного университета экономики и управления, кандидат экономических наук.*

630099, г. Новосибирск ул. Каменская, д. 56, тел. (383) 2-24-59-55, simonros@ngs.ru.

ПОПОВ Виктор Николаевич – *заведующий кафедрой экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина д. 1, тел. (8652)-26-12-67.

ПОПОВА Татьяна Дмитриевна – *профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса, доктор экономических наук.*

346500, Ростовская обл., г. Шахты, ул. Советская, д. 279, тел.(86362)-2-51-00

ПОПУГАЕВА Татьяна Александровна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-72-71, t_popugaeva@mail.ru.

РАДЧЕНКО Валентина Петровна – *доцент кафедры прикладной экономики Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, кандидат экономических наук, доцент.*

197166, Санкт-Петербург, наб. р. Мойка, д.48, тел.(812)-315-51-23, факс (812)-315-53-21, vpr1000@yandex.ru.

РАХМАНОВА Марина Сергеевна – *старший преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.*

690600, г. Владивосток, ул. Гоголя, д.41, тел. (4232)-40-41-10, факс (4232)-40-41-54.

РЫБАСОВА Марина Валерьевна – *доцент кафедры регионоведения и региональной экономики Ставропольского государственного университета, кандидат политических наук.*

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина д.1, тел.(8652)-35-72-65, mrybasova@yandex.ru.

САДЫКОВА Эржена Цыреновна – *старший научный сотрудник кафедры макроэкономики, экономической информатики и статистики Восточно-Сибирского государственного технологического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

670013 г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40 «в», тел. (3012)-21-56-21, sad_er@mail.ru.

СВЕТОВЦЕВА Татьяна Ананьевна – *заведующая кафедрой финансов и кредита Курского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент, почетный работник высшего профессионального образования России.*

305040, Курск, ул. 50-лет Октября, 94, тел. (4712)-58-71-13, IREN_SIN@list.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.

СОЛОДУХИН Константин Сергеевич – *заведующий лабораторией стратегического планирования Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, кандидат экономических наук, доцент.*

690600, г. Владивосток, ул. Гоголя, д.41, тел. (4232)-40-41-10, факс (4232)-40-41-54, konstantin.solodukhin@vvsu.ru, k.solodukhin@mail.ru.

СТАХАНОВА Елена Владиславовна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета.*

г. Астрахань-25, ул. Татищева, 16, тел. (8512)-61-44-79, факс (8512) -61-44-28

СТЕПАНОВА Анна Евгеньевна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры финансы и кредит Ставропольского государственного университета.*

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина д. 1, тел.(8652)-35-72-65.

ФЕДОРОВ Олег Васильевич – *профессор кафедры управления инновационной деятельностью Нижегородского государственного технического университета им Р.Е. Алексеева.*

Нижний Новгород, ул. Минина д. 24, тел.(831)-436-73-74.

ФЕДУЛОВА Елена Анатольевна – *доцент, докторант кафедры финансов и кредита Кемеровского государственного университета, кандидат экономических наук.*

650099 г. Кемерово, ул. Красная, д.6, тел. (3842)-58-66-72.

ФИЛАТОВ Алексей Александрович - *ассистент кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета.*

153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, aleksey_filatoff@mail.ru.

ХАНДАМОВА Эва Фризовна - *заместитель заведующего кафедрой рекламы и маркетинга Кубанского государственного технологического университета, кандидат филологических наук, доцент.*

350072. г. Краснодар, ул. Московская, д.2, тел.(861)-253-54-20, ewa-x@rambler.ru.

ХАРИТОНОВА Наталия Анатольевна – *профессор кафедры экономики и менеджмента государственного технологического университета «Московский институт стали и сплавов», доктор экономических наук, профессор.*

ХАРИТОНОВА Екатерина Николаевна – *доцент кафедры экономики и менеджмента государственного технологического университета «Московский институт стали и сплавов», кандидат экономических наук, доцент.*

ХНЫКИНА Татьяна Семеновна - *ассистент кафедры менеджмента Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

194021, г. Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д.50, тел. (812)-297-82-01, khnykin@rambler.ru.

ШАНЫГИН Сергей Иванович - *доцент кафедры статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник.*

194021, г. Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)-297-82-01, S-INFO-1@mail.ru.

ШЕВЧЕНКО Роман Вадимович – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-534-74-82, Romillium@yandex.ru.

ЯКОВЛЕВА Елена Анатольевна – *доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-534-73-31, helen812@pochta.ru.

АННОТАЦИИ.
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Рыбасова М.В., Алиева А.В. НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

В статье рассмотрены основные причины и проанализированы факторы возможного вмешательства государства в экономику. В работе отмечено, что современная рыночная система немыслима без влияния государства. Однако существует грань, за которой происходит деформация рыночных процессов, падает эффективность производства.

ГОСУДАРСТВО. РЫНОК. КОНКУРЕНЦИЯ. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЫНОК.

Курочкина А.А., Хныкина Т.С. К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

В статье рассмотрены проблемы малых промышленных предприятий в РФ в условиях экономического кризиса и определена роль данного сектора экономики. В процессе анализа выявлено, что меры, предпринимаемые Правительством РФ, направлены на поддержку малых предприятий и всех отраслей экономики страны.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ПРОБЛЕМЫ. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ. РЫНОК.

Ахмедов А.Я., Бахрамов Ю.М. К ВОПРОСУ О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА.

Рассмотрены теоретические аспекты развития малого бизнеса как экономико-политического субъекта. Проанализированы роль государства и опыт финансирования малого бизнеса в зарубежных странах. Предложены методы финансирования малого бизнеса с учетом особенностей развития экономики в Республике Узбекистан.

МАЛЫЙ БИЗНЕС. ФИНАНСИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЕ. ЭКОНОМИКА. ГОСУДАРСТВО.

Степанова А.Е. ИЗМЕРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.

В статье рассмотрено измерение и эффективность использования интеллектуального потенциала в структуре инновационной экономики.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА. ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.

Садыкова Э.Ц. ПОДХОДЫ, КРИТЕРИИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье показаны подходы к формированию систем индикаторов, построение которых на основе разработанных критериев, требований и принципов, позволит определить их структуру. При помощи предложенных систем индикаторов можно охарактеризовать состояние экономики, социальной сферы и окружающей среды и вовремя скорректировать развитие региона в направлении достижения целей устойчивого развития.

КРИТЕРИИ. ПРИНЦИПЫ. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА. СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ. ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ.

Световцева Т.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУТА РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.

В статье автор осуществляет систематизацию взглядов современных отечественных экономистов на институт региональной банковской системы с учетом существующих подходов. Отмечена перспективность исследования региональной банковской системы как экономико-социального института для развития теоретических и методических основ национальной банковской системы и для использования в качестве концептуального инструмента при разработке вопросов регулирования банковской деятельности.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. РЕГИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. ИНСТИТУТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Аленкова И.В., Мурашова Н.А., Федоров О.В. РЕАЛИЗАЦИЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ).

Рассмотрены теоретические аспекты жизненного цикла технологического уклада, как основного процесса развития инновационной деятельности. Представлены численные значения показателей инновационной активности предприятий Нижегородской области, позволяющие оценить процесс формирования ядра нового (шестого) технологического уклада.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ.

Мамбетова Ф.М. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА.

В статье раскрыты сущность и содержание государственного регулирования развития аграрной сферы, определены принципы управления развитием аграрного регионального рынка. Проанализированы и обобщены существующие направления повышения эффективности механизма государственного регулирования зернового рынка.

АГРАРНАЯ СФЕРА. ЗЕРНОВОЙ РЫНОК. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ.

Радченко В.П. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены теоретические концепции развития человеческого капитала аграрной экономики, противоречия и принципы социального регулирования сельских территорий. Предложены направления сохранения человеческого потенциала аграрной экономики.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА. АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА.

Марьянова С.А. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СТАТИСТИКИ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

Рассмотрены проблемы статистики окружающей среды, выявлены основные этапы ее становления и развития. Определены основные направления совершенствования статистического наблюдения за использованием и воспроизводством природных ресурсов и охраной окружающей среды. Предложено рассматривать статистику окружающей природной среды как самостоятельную подотрасль статистики.

СТАТИСТИКА. ЭКОЛОГИЯ. ОКРУЖАЮЩАЯ ПРИРОДНАЯ СРЕДА. ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Копытова О.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ).

Статья посвящена разработке рекомендаций по формированию основных направлений социального и экономического развития муниципальных образований Псковской области в современных условиях реформы местного самоуправления в РФ.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ. СОЦИАЛЬНОЕ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ. РАЗВИТИЕ. ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ.

Филатов А.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с оценкой эффективности функционирования электросетевых предприятий в условиях реформирования отрасли. Предложен комплекс ключевых показателей эффективности, состоящий из четырех блоков, и учитывающий специфику деятельности рассматриваемых предприятий.

ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ. АКТИВЫ.

Власенко С.Н., Новикова О.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ЭНЕРГЕТИКЕ ИЗОЛИРОВАННЫХ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ).

Рассмотрены особенности энергетической отрасли изолированных регионов на примере Республики Коми. Представлены данные о техническом состоянии генерирующих мощностей Республики. Сформулированы факторы, определяющие отсутствие конкурентного рынка электрической и тепловой энергии, определены возможные пути повышения надежности энергоснабжения потребителей.

ИЗОЛИРОВАННЫЙ РЕГИОН. ГЕНЕРИРУЮЩИЕ МОЩНОСТИ. КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК. НАДЕЖНОСТЬ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ.

Васильев И. А. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ГЕНЕРИРУЮЩИХ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ.

Идентифицированы локальные и комплексные стратегии инновационного развития генерирующих энергокомпаний. Разработан алгоритм комплексной оценки инновационной активности генерирующих энергокомпаний с позиции анализа структуры инвестиций в инновации и учета выбора вида стратегии инновационного развития. Предложен оригинальный показатель оценки уровня инновационной активности.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ. СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. ГЕНЕРИРУЮЩИЕ КОМПАНИИ. ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА.

Попов В.Н., Касьянов В.С. ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ.

Проведен анализ концепций жизненного цикла организации, предлагаемых отечественными и зарубежными исследователями. Описан апробированный метод диагностики системы управления организацией на основе использования матрицы-определителя, позволяющий выявить проблемы и наметить направления рационализации системы управления. Обоснована расширенная модель процесса управления социально-экономическими системами и на этой основе предложена структура матрицы-определителя.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ. ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ. МАТРИЦА-ОПРЕДЕЛИТЕЛЬ. КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ.

Хандамова Э.Ф. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.

Рассмотрены теоретические аспекты формирования гармонизированного коммуникационного поля в контексте проблемы повышения конкурентоспособности продукции отечественного товаропроизводителя. В рамках предложенной модели эволюционного развития рынка выделены основные задачи при формировании корпоративных коммуникаций и исследованы модели коммуникаций предприятий консервной промышленности Краснодарского края. КОММУНИКАЦИИ. СИСТЕМА. ФАКТОРЫ. МОДЕЛЬ. КОНСЕРВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Плеслов А.А. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП.

Проведен анализ функционирования предприятий малой промышленной группы, использующих общую неделимую инженерную инфраструктуру в рамках единой промышленной площадки. Выявлены проблемы, приводящие к инфраструктурному кризису производственной среды на промышленной площадке. Сформулированы возможные решения проблем инфраструктурного кризиса.

ДОРЕФОРМЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ИНЖЕНЕРНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. МАЛАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС.

Солодухин К.С., Рахманова М.С. ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.

Рассмотрены концептуальные основы стратегического анализа организации с позиций теории заинтересованных сторон. Предложена инновационная технология стратегического анализа стейкхолдер-компании, включающая модифицированные методы и инструменты стратегического анализа.

ФИРМА. ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.

Шаныгин С.И. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ В КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ.

Рассмотрены проблемы управления процессом оказания консалтинговой ИТ-услуги. Предложены схема организационного управления указанным процессом и формализованная методика оптимизации организационного планирования работ и исполнителей услуги. Проанализированы результаты имитационного моделирования, составлены рекомендации руководителю компании.

КОНСАЛТИНГОВАЯ УСЛУГА. СТРУКТУРНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.

Тягненко В.В., Карлина Е.П. РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТООБОРОТА КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассматриваются основные требования МС 9001:2000 к управлению документацией и осуществляется оценка соответствия управления документооборотом.

ДОКУМЕНТООБОРОТ. ПРОГРАММНЫЙ ПРОДУКТ.УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАМИ. РУКОВОДСТВО ПО КАЧЕСТВУ

Павлов Р.В., Протченко П.С. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассматриваются наиболее важные аспекты управления трудом и трудовым потенциалом на крупных промышленных предприятиях. Предложена типовая организационная структура управления персоналом организации. Выделены основные функции управления персоналом и дана основа методики управления трудом.

ПЕРСОНАЛ. УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ. ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ. ОЦЕНКА.

Ватолкина Н. Ш. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ В ОРГАНИЗАЦИИ.

В статье предложен комплексный подход к проведению оценки качества услуг в организации, который позволяет на основе идентификации отличительных характеристик услуги и этапов процесса ее предоставления осуществить выбор потребительских свойств и показателей качества, подлежащих оценке, выбрать методы исследования и обработки его результатов. Автором также предлагается совокупность принципов и целей исследования качества услуг, которые должны быть положены в основу рассматриваемой системы.

КАЧЕСТВО. УСЛУГА. ОЦЕНКА. СВОЙСТВО. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.

Яковлева Е. А. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Уточнены базовые принципы управления эффективностью предприятия с позиции стоимостного подхода и представлена их классификация.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. ПРИНЦИПЫ. КЛАССИФИКАЦИЯ. СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД. ПРЕДПРИЯТИЕ. УПРАВЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ.

Михайлова А.В. КАДРОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ОБЪЕКТ НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье рассмотрены особенности кадрового контроллинга как объекта научно-теоретического исследования. Представлена эволюция взглядов на контроллинг персонала.

КАДРОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ. ОСОБЕННОСТИ.

Иванова Н.В. РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рассмотрены проблемы создания службы внутреннего контроля в организациях. Определена цель системы внутреннего контроля, а также намечены задачи, решение которых реализует поставленную цель.

КОНТРОЛЬ. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Калинина Т.В. ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены существующие методы оценки интеллектуального капитала промышленных предприятий. Предложены модели, формализующие стоимость интеллектуального капитала промышленных предприятий.

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ. СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ.

Бабкина Н.И. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье проведен анализ понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность». На основе проведенных исследований представлена систематизация факторов конкурентоспособности промышленного предприятия.

КОНКУРЕНЦИЯ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ФАКТОРЫ. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.

Васильева В.В. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНЕШЕНЕЙ СРЕДЫ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются элементы внешней среды развития торговых организаций, факторы, воздействующие на потребительский рынок, государственная политика в области регулирования потребительского рынка. Проводится исследование динамики оборота розничной торговли в РФ и предлагаются меры законодательного регулирования управленческих отношений в системах потребительского рынка.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. ТОРГОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Яковлева Е. А. АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ.

В статье уточнены принципы оценки эффективности инноваций. Предложены подходы к эффективному управлению денежными потоками предприятия, осуществляющего инновации, с целью создания рыночной стоимости.

ПРЕДПРИЯТИЕ. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД. УПРАВЛЕНИЕ; ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ИНВЕСТИЦИИ.

Островских Т. И. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

Рассмотрены особенности инвестиционной деятельности промышленного предприятия в условиях глобального кризиса. Проанализированы механизмы, которые можно использовать при финансировании инвестиционных проектов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ.

Вахрушева Е.А. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ РЕГИОНА НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Предлагается подход к формированию полномасштабного механизма управления строительным проектом в сфере строительства с учетом инвестиционных рисков, в том числе инвестиционного риска региона. Приводится алгоритм метода оценки этого риска в механизме управления проектом, как интегрального показателя инвестиционного риска региона.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ. ОЦЕНКА. РЕГИОН. СТРОИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. МЕТОД.

Горкуша О.А. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ).

В статье обоснованы направления инвестиционной активности муниципальных образований, направленные на их устойчивое и эффективное социально-экономическое развитие. Установлено, что оценка особенностей инвестиционной привлекательности муниципалитета является важной составляющей для определения приоритета в инвестиционной политике, а существенное повышение инвестиционной активности возможно также за счет формирования выраженной конкурентной среды, ощутимого платежеспособного спроса населения, стимулирующего вектора регионального и местного налогообложения.

ИНВЕСТИЦИИ. МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. ИНВЕСТИЦИОННАЯ.

Акмаева Р.И., Стаханова Е.В. ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ.

Обосновывается новый подход к планированию и распределению бюджетных средств, в основе которого лежит бюджетирование, ориентированное на результат, в отличие от традиционного сметного (затратного) финансирования, несостоятельного в ситуации стратегической ориентированности и нацеленности на повышение результативности государства в решении социально-экономических проблем.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. РЕЗУЛЬТАТ. СТРАТЕГИЯ. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Костюкова Е.И., Ельчанинова О.В., Манжосова И.Б. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ГЕНЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Раскрыта сущность и методология постановки генерального бюджета организации путем разработки взаимосвязанных операционных и финансовых бюджетов. Предложенная методика организации информационных потоков, может быть использована в практической деятельности коммерческих организаций различных сфер деятельности.

БЮДЖЕТ. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОТОК. СИСТЕМА. МЕТОДИКА. КОНТРОЛЬ.

Ильин И.В., Соколицына Н.А. КРЕДИТОВАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Статья посвящена моделированию однопродуктовой деятельности посреднического предприятия, осуществляемой за счет кредитных средств. Показано, что данная деятельность носит вероятностный характер посредством изменения цен и затрат.

ПРЕДПРИЯТИЕ. КРЕДИТНЫЕ СРЕДСТВА. МОДЕЛИРОВАНИЕ. ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЗАТРАТЫ.

Гузикова Л.А. ВЛИЯНИЕ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА НА ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТА.

В условиях пространственной модели кредитного рынка, на котором существует режим разделяющего равновесия, предлагается мера уровня конкуренции между банками и выводятся условия, при которых достигается максимальное значение объема выдаваемых кредитов и, таким образом, максимизируется благосостояние общества.

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК. РАЗДЕЛЯЮЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ. РАЦИОНИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ. ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТА. УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ. МОНОПОЛИЗАЦИЯ. БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА.

Воронцов Б.В. ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ССУДНОГО РИСКА БАНКА.

В статье проведен анализ определений понятия «риск», в том числе и банковский риск, отражающих различные типы неопределенности. Введен показатель рискованности деятельности банка на рынке капиталов, который позволяет получить количественное выражение вероятности неблагоприятного исхода финансовой деятельности банка.

Представленные математические выражения позволяют осуществить оценку и обоснование ссудного риска банка, тем самым обеспечить формирование научно обоснованной эффективной политики и стратегии развития банка в условиях финансовой нестабильности рыночной среды.

ССУДНЫЙ РИСК. ОЦЕНКА. БАНК. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ.

Карапетян А. Р. ИССЛЕДОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В работе рассмотрены результаты проведенного социологического опроса. Они позволяют исследовать состав критериев, определяющих организационную культуру на предприятиях торговли Ставропольского края.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. ПРЕДПРИЯТИЕ ТОРГОВЛИ. КРИТЕРИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.

Никифоров В. В. ОБОСНОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ЧАСТНЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК.

В статье представлен краткий анализ текущей ситуации на рынках частных торговых марок розничных сетей США, Европы и России. Автором предлагается классификация частных торговых марок, которая включает в себя разделение существующих частных торговых марок на пять типов и описание их особенностей.

БРЕНД. ЧАСТНАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА. РОЗНИЧНАЯ СЕТЕВАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА. ТОВАР.

Радченко В.П. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены направления изменения парадигмы управления развитием аграрной экономики, когда объектом управления выступает не АПК, а аграрная экономика – как комплекс взаимосвязанных подсистем общественной и хозяйственной жизни сельского населения и территорий, имеющих ресурсы для ведения аграрного производства. Предложены экономические и маркетинговые принципы управления развитием современной российской агарной экономики.

АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. МАРКЕТИНГ. УПРАВЛЕНИЕ.

Шевченко Р.В. АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК ВОЕННО-МОРСКОЙ ТЕХНИКИ.

В исследовании систематизирована различная информация, описывающая международные выставки военно-морской техники. Осуществлена классификация выставок и выполнен их ретроспективный и статистический анализ. Рассмотрены основные тенденции и даны общие рекомендации для отечественных экспонентов-производителей военно-морской техники.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ. ОБОРОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ.

Попова Т.Д. МЕТОДЫ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.

Рассмотрены методы и основные принципы организации учета в системе менеджмента качества. Изложены методические аспекты совершенствования учета и анализа качества в организациях.

КАЧЕСТВО. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ. ЗАТРАТЫ НА КАЧЕСТВО. МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА.

Ерошенко С.С., Малышенко Ю.В., Огнев И.А. ИМИТАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ПРОЦЕССОВ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ МОРСКИХ СУДОВ.

В работе рассмотрены вопросы имитационного моделирования процессов таможенного оформления и контроля морских судов на основе модели массового обслуживания.

МОРСКОЕ СУДНО. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ. МОДЕЛЬ. СИСТЕМА МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.

Федулова Е.А., Алабина Т.А., Волобуев И.С. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ РЕГИОНОВ РОССИИ.

В статье предложена модель, характеризующая зависимость прироста валового регионального продукта от прироста инвестиций в основной капитал по России, Федеральным округам и отдельным регионам. Проведена оценка экономического роста отдельных регионов, а также представлены возможные подходы к классификации регионов на основе построенной модели.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И. УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗА.

Предложена эвристическая модель оценки уровня обеспеченности качества образовательного процесса в вузе. Проведен анализ организационных основ и сформирована технология управления обеспечением качества образовательных услуг.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ. ВУЗ. ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Мелехин В.Б., Павлюченко Е.И. МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ СРЕДСТВАМИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ НЕДООПРЕДЕЛЕННОСТИ.

Предложены нечеткие модели принятия управленческих решений, используемые в процессе управления вузом в условиях неопределенности. Применение данных моделей позволяет эффективным образом распределять коммерческие средства вуза между различными составляющими, обеспечивающими качество образовательного процесса и решать задачи многокритериального выбора наиболее эффективной альтернативы из множества заданных альтернатив.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. УСЛОВИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ. ВУЗ. ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА. КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.

Попугаева Т.А. СИСТЕМНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ОТРАСЛИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

В статье рассматривается система высшего образования как один из важнейших факторов национальной конкурентоспособности в условиях глобализации. Предложена и проанализирована системная характеристика международной отрасли высшего образования с целью реализации принципа национальной конкурентоспособности.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ. СИСТЕМНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.

ANNOTATION.
KEYWORDS

Rybasova M. V. Aliev of A.V. NECESSIT AND THE PURPOSES OF STATE REGULATION OF NATIONAL ECONOMY.

In article principal causes of possible intervention of the state in economy are considered, factors, state interventions in economy are analysed. In work it is noticed, that the modern market system is inconceivable without state intervention. However there is a side behind which there are deformations of market processes, the production efficiency falls.

THE STATE. THE MARKET. THE COMPETITION. OUTER EFFECTS. THE STATE INFLUENCE ON THE MARKET.

Kurochkina A.A., Khnykina T.S. TO THE QUESTION ON THE STATE SUPPORT OF SMALL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS.

In the article the problems of small industrial enterprises in Russian Federation in the conditions of economic crisis are considered and the role of this economic crisis is defined. In the process of analysis we reveal that measures, which are taken by Russian Federation government, were directed on a support of small enterprises and all branches of a country's economy.

SMALL ENTREPRENEURSHIP. A STATE REGULATION. PROBLEMS. TENDENCIES OF DEVELOPMENT. A MARKET.

Akhmedov A.Y., Bakhramov Y.M. TO THE QUESTION ON THE STATE ROLE IN SMALL-SCALE BUSINESS DEVELOPMENT.

Theoretical aspects of development of small business as economic-political subject are considered. The role of the state and experience of financing of small business in foreign countries are analyzed. Methods of financing of small business in view of features of development of economy in Republic Uzbekistan are offered.

THE ROLE. SMALL BUSINESS. STATE. FINANCING. DEVELOPMENT. ECONOMICS.

Stepanova A. E. MEASURING OF A MENTAL POTENTIAL IN STRUCTURE OF INNOVATIVE ECONOMY.

In the article, measuring and efficiency of the use of intellectual potential is considered with the purpose of development of innovative economy.

MENTAL POTENTIAL. THE INTELLECTUAL CAPITAL. INNOVATIVE ECONOMY. THE INDEX OF DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL.

Sadykova E.Ts. APPROACHES, CRITERIA AND PRINCIPLES OF REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS SYSTEMS FORMATION.

The article describes approaches to formation of the indicators systems, which construction on the basis of the developed criteria, requirements and principles, will allow to define their structure. By means of the offered systems of indicators it is possible to characterize state of the economy, social sphere and environment and correct in time the region's development in the purposes of a sustainable development achievement direction.

CRITERIA. PRINCIPLES. THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGION. SYSTEM OF INDICATORS. THRESHOLD VALUES OF INDICATORS.

Svetovtseva T.A. MODERN APPROACHES AND THEORETICAL POSITIONS OF RESEARCH OF INSTITUTE OF REGIONAL BANK SYSTEM.

The Author realizes the systematization a glance modern domestic economist on institute of the regional bank system with provision for existing approach. Perspectivity of research of regional bank system as economic-social institute for development of theoretical and methodical bases of national bank system and for use as the conceptual tool is noted by working out of questions of regulation of bank activity.

BANK SYSTEM. NATIONAL BANK SYSTEM. REGIONAL BANK SYSTEM. INSTITUTE OF MARKET ECONOMIES.

Alencova E.V., Myrashova N.A., Fedorov O.V. REALIZATION OF NEW TECHNOLOGICAL WAY IN REGION (ON THE EXAMPLE OF THE NIZHNIY NOVGOROD REGION).

Aspects of theoretical representation of the course of life of the technological structure as general process of progress innovation activity. Numeral significances the indexes of the innovation activity of a enterprise Nejegorodscoy region are present. This is allows evaluate process of the formation of the kernel of the new (sixth) technological structure.

TECHNOLOGICAL WAY. INNOVATIVE ACTIVITY. INNOVATIVE ACTIVITY.

Mambetova F.M. THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION ECONOMIC MECHANISM OF THE GRANE MARKET REGULATION.

The idea and content of state regulation of the development of agricultural sphere, the principles of ruling of the development of the agricultural regional market were outlined in the article. The main spheres of increasing of the effectiveness of the mechanism of state regulation of the grain market were due to the analysis.

AGRARIAN SPHERE. GRAIN MARKET. STATE REGULATION. ORGANIZATION ECONOMIC MECHANISM. DEVELOPMENT.

Radchenko V.P. FEATURES OF DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL OF AGRARIAN ECONOMY.

The author is generalizing the theoretical approaches of agrarian economy human capital development. The principles and contradictions of social management of rural areas were classified. The methods of agrarian economy human potential preservation were elaborated.

HUMAN CAPITAL. SOCIAL CAPITAL. SOCIAL POLICY. AGRARIAN ECONOMY.

Maryanova S.A. ESSENCE AND PROBLEMS OF STATISTICS OF THE SURROUNDING ENVIRONMENT.

The problems of statistics of the environment are considered, the basic stages of its formation and development are investigated. The basic directions of statistical supervision improving for use and reproduction of the natural resources and the environmental protection are determined. It is offered to examine the statistics of the natural environment as independent subbranch of statistics.

STATISTICS. ECOLOGY. NATURAL ENVIRONMENT. NATURE PROTECTION ACTIVITY.

Kopytova O.N. FORMATION OF THE BASIC DIRECTIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPAL UNIONS (ON THE EXAMPLE OF THE PSKOV AREA).

The article is devoted to elaboration of recommendations on building principal trends of social and economic development of the Pskov region's municipal units in the present conditions when local government in the RF is undergoing reforms.

MUNICIPAL UNITS. SOCIAL. ECONOMIC. DEVELOPMENT. PSKOV REGION.

Filatov A.A. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE ELECTRONETWORK COMPANIES.

The article is concerned with evaluating the efficiency T&D companies' performance during the reformation of power industry. Considering the unique features of the T&D sector, the set of Key Performance Indicators, consisting of four distinct subsets, is offered.

ELECTRIC TRANSMISSION & DISTRIBUTION COMPANY. EFFICIENCY EVALUATION. KEY PERFORMANCE INDICATORS. ASSETS.

Vlasenko S.N., Novikova O.V. FORMATION COMPETITION ENVIRONMENT IN ENERGY OF THE ISOLATED REGIONS (ON THE EXAMPLE OF REPUBLIC OF KOMI).

In the article the features of power industry of the isolated regions are considered on the example of Republic of Komi. Information is presented about the technical state of generating powers of Republic. Factors, determining absence of competition market of electricity and heat energy, are formulated, the possible ways of increase of reliability of energy supply of users are certain at creations.

ISOLATED REGION. GENERATING POWERS. COMPETITION MARKET. RELIABILITY OF ENERGY SUPPLY. ENERGY-SAVINGS.

Vasiliev I.A. POWER GENERATING COMPANIES INNOVATION ACTIONS EVALUATION.

The local and complex strategies of innovation development of power generating companies are identified. On the basis of innovation investments structure analysis and kind of innovation development strategies the complex evaluation algorithm of power generating companies innovation actions is developed. Also the original index of innovation actions evaluation is offered.

INNOVATION ACTIONS. STRATEGIES OF INNOVATION DEVELOPMENT. POWER GENERATING COMPANIES. INDEX OF ECONOMIC EFFECT.

Popov V.N., Kasyanov V.S. USING LIFE CYCLE CONCEPTION TO DIAGNOSTICS OF ORGANISANIONAL MANAGEMENT DEVELOPMENT.

Analysis conceptions of life cycles of organization were done. In the article method of diagnoses of management system for organization was used. This method gave opportunity to clear up problems and suggest directions for improvement of management system. A new model for process of management is offered. On the bases of this new structure of Matrix for determine of Life Cycle Stage was suggested.

CONTROL SYSTEM. ORGANIZATION LIFE CYCLE. CONTROL SYSTEM DIAGNOSTICS. THE MATRIX-DETERMINANT. CONCEPTS OF LIFE CYCLE OF THE ORGANIZATION.

Chandamova E.F. ORGANIZATIONAL COMMUNICATIONS IN SYSTEM OF STRATEGIC INDUSTRIAL MANAGEMENT.

In the article are considered theoretical aspects formation harmonized communication field in the context of problem increase product differentiation of a domestic commodity producer. Within the bounds of offered model evolutionary development of the market the **growth fund** are allocated at formation communications corporate. Authoress is proposed classification of organizational communications. Communications models of the enterprises packing industry Krasnodar territory are investigated.

COMMUNICATIONS. SYSTEM. FACTORS. MODEL. PACKING INDUSTRY. STRATEGIC MANAGEMENT.

Pleslov A.A. PROBLEMS OF SMALL INDUSTRIAL GROUPS FUNCTIONING.

The functioning of the enterprises of "small industrial group", that make use of common indivisible engineering infrastructure within one industrial ground was analyzed. The problems that lead to the infrastructural crisis of the industrial environment within industrial ground were revealed. Possible solutions for the infrastructural crisis were formulated.

PRE-REFORM ENTERPRISE. ENGINEERING INFRASTRUCTURE. SMALL INDUSTRIAL GROUP. INFRASTRUCTURAL CRISIS.

Solodukhin K.S., Rakhmanova M.S. INNOVATIVE TECHNOLOGY OF STRATEGIC ANALYSIS OF THE FIRM FROM THE STAKEHOLDER THEORY VIEWPOINT.

Conceptual framework for strategic analysis of the firm from the stakeholder theory viewpoint is considered in the article. Innovative scheme of strategic analysis of the "stakeholder-oriented firm" including modified methods of strategic analysis is introduced.

THE FIRM. INNOVATIVE TECHNOLOGY. STRATEGIC ANALYSIS. STAKEHOLDER THEORY.

Shanigin S.I. THE ORGANIZATION AND PLANNING OF PROCESS OF RENDERING OF SERVICE IN THE CONSULTING COMPANY.

Problems of management are considered by process of rendering of consulting IT Service. Are offered the scheme of organizational management by the specified process and the formalized technique of optimisation of organizational scheduling and executors of service. Results of imitating modelling are analysed, recommendations to the head of the company are made.

CONSULTING SERVICE. STRUCTURAL DECOMPOSITION. ORGANIZATIONAL PLANNING.

Tyagnenko V.V., Karlina E.P. DOCUMENT CIRCULATION REGULATION AS A BASIS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES.

In article basic requirements MC 9001:2000 to management of the documentation are considered and the estimation of conformity of management by document circulation of the concrete enterprise.

DOCUMENT CIRCULATION. SOFTWARE PRODUCT. MANAGEMENT OF DOCUMENTS. QUALITY MANUAL.

Pavlov R,V., Protchenko P.S. ESTIMATION OF ACTIVITY OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE.

In article the most essential aspects of management labour and labour potential are examined on major industrial concerns. The model organizational structure of management the personnel of organization is offered. The basic functions of management a personnel are selected and basis of method of management labour is given.

THE PERSONNEL. MANAGEMENT OF WORK. LABOUR POTENTIAL. THE ESTIMATION.

Vatolkina N.Sh. DEVELOPMENT OF THE SERVICE QUALITY ASSESSMENT SYSTEM AT THE ORGANIZATION.

The article offers the integrated approach to the application of service quality assessment at the organization. It allows to identify the specific features of the service and it's process stages to be assessed and to choose the certain methods of the investigation and results processing. The article also discusses the principles and the main goals of the service quality assessment.

QUALITY. SERVICE. ASSESSMENT. PROPERTY. QUALITY MANAGEMENT.

Jakovleva E. A. PRINCIPLES OF ENTERPRISE EFFICIENCY MANAGEMENT.

Base principles of management by efficiency of the enterprise from a position of the value based method approach are specified and their classification is presented.

FAIR VALUE. PRINCIPLE. CLASSIFICATION. VALUE BASED APPROACH. MODEL. THE ENTERPRISE. MANAGEMENT. THE ECONOMIC ADDED VALUE. THE MARKET ADDED VALUE.

Mihailova A.V. PERSONNEL CONTROLLING AS OBJECT OF SCIENTIFIC-THEORETICAL RESEARCH.

In article features of personnel controlling as object of scientific-theoretical research are considered. Evolution of sights at personnel controlling is presented.

PERSONNEL CONTROLLING. SCIENTIFIC-THEORETICAL RESEARCH. FEATURES.

Ivanova N.V. THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN THE ORGANIZATION MONITORING SYSTEM.

Problems of creation of service of the internal control in the organisations are considered. A definite purpose of system of the internal control, and also the problems which decision realises an object in view are planned.

THE CONTROL. THE INTERNAL CONTROL. INTERNAL AUDIT.

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N., Kalinina T.V. ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

Existing methods of an estimation of the intellectual assets of the industrial enterprises are considered. The models formalizing cost of the intellectual assets of the industrial enterprises are offered.

ESTIMATION OF NON-MATERIAL ASSETS. THE INTELLECTUAL ASSETS. THE SOCIAL ASSETS. THE STRUCTURAL ASSETS. THE CONSUMER ASSETS.

Babkina N.I. ORDERING OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

In clause the analysis of concepts is lead «Competition» and «Competitiveness». On the basis of the lead researches ordering of factors of competitiveness of the industrial enterprise is presented.

COMPETITION. COMPETITIVENESS. FACTORS. THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

Vasiljeva V.V. THE ANALYSIS OF FACTORS OF THE ENVIRONMENT OF TRADING ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY.

In the article the elements of the external development environment of trade organizations, factors which influence on customers market, state policy in the area of customers market's regulation, are considered. The research of dynamics of a turn of retail trade in Russian Federation is carried out and the measures of legislative regulation of administrative relations in systems of customers market are offered.

CUSTOMERS MARKET. TRADE ORGANIZATIONS. RETAIL TRADE. A LEGISLATIVE REGULATION.

Jakovleva E. A. THE ANALYSIS OF METHODS AND APPROACHES TO THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF INNOVATIONS.

In article principles of an estimation of efficiency of innovations are specified. Approaches to efficient control monetary streams of the enterprise which are carrying out innovations, for the purpose of creation of fair value are offered.

ENTERPRISE. FAIR VALUE. VALUE BASED APPROACH. MODEL. THE MANAGEMENT. THE ECONOMIC ADDED VALUE. THE MARKET ADDED VALUE. THE INNOVATIVE PROJECT.

Ostrovskyh T. I. FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF CRISIS.

Features of investment activity of the industrial enterprise in the conditions of global crisis are considered. Mechanisms which can be used at financing of investment projects are analysed.

THE ECONOMIC CRISIS. INVESTMENT ACTIVITY. FINANCING OF PROJECTS.

Vakhrusheva E.A. ESTIMATION OF INFLUENCE OF INVESTMENT RISKS OF REGION ON BUILDING ACTIVITY.

The approach to formation of the full-scale mechanism of management by the building project in sphere of building taking into account investment risks, including investment risk of region is offered. The algorithm of a method of an estimation of this risk in the mechanism of management by the project, as integrated indicator of investment risk of region is resulted.

INVESTMENT RISKS. THE ESTIMATION. REGION. BUILDING ACTIVITY. THE METHOD.

Gorkysha O.A. THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF MUNICIPAL UNION (ON THE EXAMPLE OF STAVROPOL TERRITORY).

The directions of the investement activity of the municipal education dedicated to the stable and effective social-economic development were outlined in the article. It's stated the value of the peculiarities of the investment attraction of municipal structure is the important part for the priority understanding of the investment policy and great increasing of the investment activity is possible due to the forming real competitive sphere, existent of pay demand of the population, stimulating the vector of regional and local taxation.

INVESTMENT. MUNICIPAL EDUCATION. INVESTMENT ATTRACTION. INVESTMENT POTENTIAL. INVESTMENT POLICY.

Akmaeva R.I., Stahanova E.V. FEATURES OF THE BUDGETING FOCUSED ON RESULT, ON THE MESOECONOMIC LEVEL.

Proves the new approach to planning and distribution of budgetary funds in which basis the budgeting focused on result lays, unlike traditional budget financings, insolvent in a situation strategic focused and aimings at increase of productivity of the state in the decision of social and economic problems.

BUDGETING. RESULT. STRATEGY. KEY PARAMETERS.

Kostyukova E.I., Elchaninova O.V., Manjosova I.B. FEATURES OF WORKING OUT OF THE GENERAL BUDGET AND THE ORGANIZATION OF INFORMATION STREAMS IN SYSTEM OF BUDGETING OF THE ENTERPRISE.

The essence and methodology of statement of the general budget of the organization by working out of the interconnected operational and financial budgets is opened. The offered technique of the organization of the informational flows, can be used in practical activities of the commercial organizations of various areas of business.

BUDGET. FLOW OF INFORMATION. SYSTEM. TECHNIQUE. CONTROL.

Il'yin I.V., Sokolitsyna N.A. CREDITING OF INTERMEDIARY ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.

This article is devoted to modeling of single-product activity of the intermediary enterprise realized by credits. It is shown that the activity has probabilistic character by changing prices and costs.

ENTERPRISE. CREDITS. MODELLING. INTERMEDIARY ACTIVITY. COSTS.

Guzikova L.A. INFLUENCE OF THE INTERBANK COMPETITION ON ON AVAILABILITY OF THE CREDIT.

In conditions of spatial model of the credit market on which there is a mode of separating equilibrium, a measure of a level of competition between banks is offered and conditions at which the maximal volume of given out credits is reached and, thus, social wellfare is maximized are deduced.

CREDIT MARKET. SEPARATING EQUILIBRIUM. CREDIT RATIONING. AVAILABILITY OF CREDIT. LEVEL OF COMPETITION. MONOPOLIZATION. SOCIAL WELFARE.

Vorontsov B.V. ESTIMATION AND SUBSTANTIATION OF LOAN RISK OF BANK.

In clause the analysis of definitions of concept is lead risk, including the bank risk, reflecting various types of uncertainty. The parameter of riskiness of activity of bank in the market of capitals which allows to receive quantitative expression of probability of a failure of financial activity of bank is entered.

The presented mathematical expressions allow to carry out an estimation and a substantiation of loan risk of bank, with that to provide formation of scientifically proved effective policy and strategy of development of bank in conditions of financial instability of the market environment.

LOAN RISK. THE ESTIMATION. BANK. DEVELOPMENT STRATEGY.

Karapetyan A.R. RESEARCH OF CRITERIA OF FORMATION OF CORPORATE CULTURE IN SPHERE OF TRADING BUSINESS.

In the work the results of the carried out sociological interrogation are considered. They allow to investigate structure of criteria determining organizational culture at the enterprises of trade of Stavropol Territory.

CORPORATE CULTURE. ENTERPRISE OF TRADE. CRITERION OF ORGANIZATIONAL CULTURE. SOCIOLOGICAL INTERROGATION, BISINESS.

Nickiforov V. V. SUBSTANTIATION FOR CLASSIFIED FEATURE OF PRIVATE LABELS.

In article offers short analysis of current situation on USA, European and Russian market of private labels in retail. Author suggests private label classification, which consists of five types of private labels and their feature description. BRAND. PRIVATE LABEL. RETAIL TRADING NETWORK. GOODS.

Radchenko V.P. FEATURES OF DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL OF AGRARIAN ECONOMY.

The author is generalizing the theoretical approaches of agrarian economy human capital development. The principles and contradictions of social management of agrarian economy were classified. The methods of agrarian economy human potential preservation were elaborated.

AGRARIAN ECONOMY. HUMAN CAPITAL. SOCIAL CAPITAL. SOCIAL POLICY. RURAL AREA.

Shevchenko R.V. THE ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL EXHIBITIONS OF NAVAL ENGINEERING.

The various information, which describing the international exhibitions of naval engineering has systematized at this research. Classification of exhibitions and its retrospective and statistical analysis was completed. The basic tendencies are considered and the common recommendations for domestic exhibitors-manufacturers of naval engineering are given.

INTERNATIONAL EXHIBITIONS. DEFENSIVE ENTERPRISES. STATISTICAL ANALYSIS. PROMOTION OF PRODUCTION.

Popova T.D. METHODS AND MAIN PRINCIPLES OF THE ORGANIZATION OF THE ACCOUNT IN QUALITY MANAGEMENT SYSTEM.

Methods and main principles of the organisation of the account in quality management system are considered. Methodical aspects of perfection of the account and the quality analysis in the organisations are stated.

QUALITY. QUALITY MANAGEMENT. EXPENSES FOR QUALITY. THE QUALITY MANAGEMENT.

Eroshenko S.S., Malyshenko Yu.V., Ognev I.A. IMITATION MODELS OF SEA VESSEL CUSTOMS CLEARANCE PROCESSES.

The work covers the problem of creating imitation models of sea vessel customs clearance and control processes based on mass service model.

SEA VESSEL. CUSTOMS CLEARANCE AND CONTROL PROCESSES. MODEL. MASS SERVICE SYSTEMS.

Fedulova E.A., Alabina T.A., Volobuev I.S. EKONOMETRIC MODEL OF INFLUENCE OF INVESTMENTS INTO BASIC CAPITAL ON STABLE GROWTH OF REGIONS OF RUSSIA.

In the article the model characterising dependence of a gain of a gross regional product from a gain of capital investments across Russia, Federal districts and separate regions is offered. The estimation of economic growth of separate regions is conducted, and also possible approaches to classification of regions on the basis of the constructed model are presented.

ECONOMETRIC MODELS. INVESTMENTS INTO BASIC CAPITAL. ECONOMIC GROWTH.

Melehin V. B, Pavljuchenko E.I. MANAGEMENT OF MAINTENANCE OF QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES OF HIGH SCHOOL.

The heuristic model of an estimation of level of security of quality of educational process in high school is offered. The analysis of organizational bases is carried out and the technology of management is generated by maintenance of quality of educational services.

QUALITY MAINTENANCE. EDUCATIONAL SERVICES. HIGH SCHOOL. MANAGEMENT STAGES. THE INFORMATION TECHNOLOGY.

Melehin V. B, Pavljuchenko E.I. MODELS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL ASSETS OF HIGH SCHOOL IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY.

Indistinct models of acceptance of the administrative decisions, used in managerial process by high school in the conditions of uncertainty are offered. Application of the given models allows to distribute in the effective image com-

mercial means of high school between the various components providing quality of educational process and to solve problems criterion a choice of the most effective alternative from set of the set alternatives.

DECISION-MAKING. UNCERTAINTY CONDITIONS. HIGH SCHOOL. FINANCIAL ASSETS. QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES.

Popugaeva T.A. THE SYSTEMS CHARACTERISTIC OF INTERNATIONAL HIGHER EDUCATION SECTOR IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION.

The article deals with system of higher education as one of the famous factors of national competitiveness in conditions of globalization. The systems characteristic of international higher education sector to realize the principle of national competitiveness is suggested and analyzed.

HIGHER EDUCATION. THE SYSTEM CHARACTERISTIC. GLOBALIZATION. COMPETITIVENESS.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ

№ 2(1) (72)’ 2009

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Том 1

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Научный редактор д-р экон. наук, канд. техн. наук, *профессор А.В. Бабкин*
Менеджер по работе с клиентами *М.О. Карабаш*
Ответственный секретарь, выпускающий редактор *А.А. Родионова*
Корректор *Н.Н. Севрук*
Компьютерная верстка *Е.Г. Фортиной*

Директор Издательства Политехнического университета *А.В. Иванов*

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать . .2009. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 38,25. Уч.-изд. л. 38,25. Тираж 700. 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.