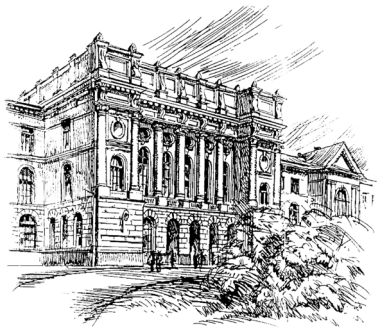
3–1 (58)/2008



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, первый проректор СПбГПУ

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

Зам. гл. редактора
Горюнов Юрий Павлович
кандидат технических наук, профессор, заслуженный работник культуры РФ, член Союза журналистов Санкт-Петербурга

Ответственный секретарь
Екимова Маргарита Матвеевна
кандидат технических наук, доцент

Члены редколлегии

Арсеньев Дмитрий Германович
доктор технических наук, профессор, первый проректор СПбГПУ

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

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

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

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

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

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

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

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

Лопота Виталий Александрович
чл.-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, 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, 2008

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Какава Л.О. *Государственное регулирование рыночной экономики: теоретические и методические аспекты* ... 9

Хватова Т.Ю., Игнатьева И.В. *Управление знаниями как универсальная концепция: кросс-культурный аспект* ... 13

Засенко В.Е., Переверзева Т.А. *Конкуренция и квазиконкуренция как составляющие торгового ритейла* ... 18

Пустыльник П.Н. *Организационно-экономический аспект управления многофакторной экономической системой* ... 22

Астратова Г.В., Абрамова Е.А., Найдич Ю.Г. *К вопросу об экономическом содержании категории "интеллектуальные услуги"* ... 28

Виноградова М.В. *Особенности стратегического управления макро- и микросистемами* ... 34

Грико Н.П. *Концептуальные вопросы частно-общественного партнерства* ... 41

Региональная и отраслевая экономика

Патрушев Д.Н. *Формирование концептуальных основ государственной промышленной политики* ... 47

Яброва О.А. *Оценка пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России: инструментарий и результаты* ... 51

Заборовская О.В., Дегтярева В.А., Баранова И.В. *Тенденции развития сферы услуг в постиндустриальной экономике* ... 60

Королева С.Д. *Региональный рынок банковских карт: проблемы и перспективы развития* ... 69

Какава Л.О. *Структурные преобразования в экономике как объект промышленной политики на различных уровнях управления* ... 76

Маркова И.С. *Развитие дальневосточного туризма как инструмента интеграции региона в АТЭС* ... 81

Агаев О.Р. Оглы. *Проблемы повышения эффективности российского экспорта алюминия* ... 84

Пашигорева Г.И., Бутакова О.А. *Формирование системы управления жилищно-коммунальной сферой современной экономики* ... 89

Росляков А.В., Носов А.Л. *Формирование региональной телекоммуникационной системы на основе логистических подходов* ... 92

Экономика природопользования

Ыханбай Х. *Основные компоненты организации устойчивого управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии* ... 96

Ыханбай Х. *Оценка экономического эксперимента по совершенствованию управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии* ... 103

Экономика и менеджмент предприятия

Кузнецов Д.Н. *Моделирование механизма формирования цены на продукцию промышленного предприятия* 112

Протченко П.С. *Факторы снижения себестоимости продукции судостроительного предприятия* 117

Курбанов Л.М., Синютина В.А. *Теоретические и методические аспекты оценки эффективности использования лизинга* 122

Плеслов А.А. *Влияние инфраструктурного фактора на состояние производственной среды предприятия* 126

Корезин А.С. *Принципы организации управления рисками на предприятии транспорта* 131

Хорошилова О.В. *Организация интегрированного внутрифирменного планирования* 136

Протченко П.С. *Нормирование труда и его оплата в системе организации производства* 143

Инновации и инвестиции

Баженова В.В. *Диагностический подход к оценке инновационных преобразований производства* 149

Полякова Е.В. *Социальный капитал и инновационная деятельность экономических субъектов* 153

Сысоев Е.О. *Формирование системы принципов при вахтовом способе освоения инвестиций* 159

Колибаба В.И., Ямпольский Ю.П., Самок С.Г. *Особенности принятия инвестиционных и финансовых решений в электроэнергетике* 163

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Сосунова Л.С., Сажина С.С. *Бухгалтерский и налоговый учет амортизационных отчислений* 170

Чернышева О.В. *Проблемы выявления причин банкротства торговых предприятий в условиях эволюционирующей рыночной среды* 174

Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю., Мещерякова Л.А. *Прогнозная модель формирования доходной базы регионального бюджета* 178

Бондаренко С.М. *Анализ эффективности и способы оптимизации портфеля активов банка* ... 183

Киселева О.В., Чувашлова М.В. *Проблемы организации взаимодействия бухгалтерского и управленческого учета в хозяйственной практике* 189

Вершило Ю.М. *Влияние лояльности персонала на эффективность работы коммерческого банка* 192

Предпринимательство и маркетинг

Курило А.Е. *Проблемы развития малого предпринимательства в Республике Карелия* 198

Грико Н.П. *Частно-общественное партнерство и развитие городских территорий* 204

Маркова И.С. *Развитие туризма на Дальнем Востоке и добыча золота* 209

Толстобров В.Г., Марьяненко В.П. *Место и организационные формы малого бизнеса при реализации императива инновационного развития российской экономики* 213

Экономико-математические методы и модели

Войнова Е.С., Данилов Г.В., Рыжова И.Г. *Операционный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства* 225

Засенко В.Е. *Факторный анализ эволюционного развития торговых сетей на основе статистических закономерностей* 231

Моисеенкова Д.А. *Формирование модели управления предприятием с учетом разнородной информации* 239

Шаныгин С.И. *Иерархическая модель компании как сложной организационно-экономической системы* 244

Бобров И.В. *Система показателей для оценки возмещения экономического ущерба от коррозии трубопроводов* 252

Экономика и управление в образовании

Панкова Н.В. *Влияние факторов глобализации на государственную политику в сфере высшего образования* 258

Фаткина Н.Л. *Инновационные персонал-технологии в системе бизнес-образования* 263

Конференции

Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2008) 268

Наука и инновации в технических университетах 269

Contains

Theoretical bases of economy and management

Kakawa L.O. *Market economy state regulation: theoretical and methodical aspects* 9

Khvatova T.Yu., Ignatyeva I.V. *Knowledge management as universal concept: cross-cultural aspect* 13

Zasenko V. E, Pereverzevoj T.A. *The competition and the quasicompetition as components trading retail* 18

Pustylnik P.N. *Economic-organizing aspect of management multiple-factor of business system* 22

Astratova G.V., Abramova T.A., Naydich Yu.G. *To the question on the economic maintenance "intellectual services"* 28

Vinogradova M.V. *Features of strategic management makro- and microsystems* 34

Griko N.P. *Conceptual questions of private-public partnership* 41

Regional and branch economy

Patrushev D.N. *Formation of conceptual bases of industrial policy* 47

Yabrova O.A. *Evaluating distribution of russian tourist-recreational resources: tools and results* 51

Zaborovskaya O.V., Degtyareva V.A., Baranova I.V. *Tendencies of development of sphere of services in postindustrial economy* 60

Koroleva S.D. *The regional market of bank cards in the far east: problems and prospects of its development* 69

Kakawa L.O. *Structural transformations in the economy as object of an industrial policy at various levels of management* 76

Markova I.S. *Development of far eastern tourism as the means of region's apec integration* 81

Agaev O.R.Ogly *Of the problem of increase of efficiency of the russian export of aluminium* 84

Pashigoreva G. I, Butakova O. A. *Formation of the control system by housing-and-municipal sphere of modern economy* 89

Rosljakov A.V., Nosov A.L. *Formation of regional telecommunication system on the basis of logistical approaches* 92

Wildlife management economy

Ykhanbai H. *The basic components of the organization of steady management of wood and pasturable resources of Mongolia* 96

Ykhanbai H. *Estimation of an economic experiment on perfection of management by wood and pasturable resources of Mongolia* 103

Economy and management of the enterprise

Kuznetsov D. N. *The modeling of pricing mechanism for manufacturing* 112

Protchenko P.S. *Factors of decrease in the cost price of production of the ship-building enterprise* ... 117

Kurbanov L.M., Sinyutina V.A. *Theoretical and methodical aspects of the estimation of use of leasing* 122

Pleslov A.A. *Influence of the infrastructual factor on a condition of the industrial environment of the enterprise* 126

Korezin A. S. *Organizational principles of risk management in a transport company* 131

Khoroshilova O.V. *Organization of intrafirm planning* 136

Protchenko P.S. *Rationing of work and its payment in system of the organization of manufacture* 143

Innovations and investments

Bazhenova V.V. *Diagnostic approach to mastering of innovative production transforemations* 149

Polyakova E.V. *The social capital and innovative activity of economic subjects* 153

Sysoev E.O. *Principles system creation in rotational method of capital investment assimilation* 159

Kolibaba V.I., Yampolskiy Y.P., Samok S.G. *Special features of making investment and financial decisions in electro-energetics* 163

Finance, taxes and book keeping

Sossunova L.S., Sazhina S.S. *Business and tax accounting of depreciation charges* 170

Chernisheva O. V. *Revealing problems of bankruptcy causes of trade enterprises in conditions of a developing the marketing environment* 174

Brezhneva I. B., Glazkova I. U., Mescheryakova L. A. *Predictive model of formation of profitable base of the regional budget* 178

Bondarenko C.M. *The analysis of efficiency and ways of optimization of the portfolio of actives of bank* 183

Kiselyova O. V., Chuvashlova M.V. *Of the problem of the organization of interaction of the accounting and administrative account in economic practice* 189

Vershilo U.M. *Personal loyalty influence on a commercial bank work effectiveness* 192

Business and marketing

Kurilo A.E. *Problems of development of small entrepreneurship in republic of Karelia* 198

Griko N.P. *Private-public partnership and development of city territories* 204

Markova I.S. *Tourism development in the far east and the gold mining* 209

Tolstobrov M.G., Marianenko V.P. *Place and organizational forms of small business for implementing of innovation imperative of russian economy development* 213

Economic-mathematical methods and models

Voinova E.S., Danilov G.V., Ryzhova I.G. *The operation analysis and acceptance of administrative decisions in the course of real life manufacture process* 225

Zasenko V.E. *The factorial analysis of evolutionary development of trading networks on the basis of statistical regularities* 231

Moiseenkova D.A. *Formation of model of operation of business c by the account of the diverse information* 239

Shanigin S.I. *Hierarchical model of the company as difficult organizational-economic system* 244

Bobrov I.V. *System of indicators for the estimation of compensation of the economic damage from corrosion of pipelines*..... 252

Economy and management in formation

Pankova N.V. *The influence of globalization's factors on the state policy in the sphere of high education* 258

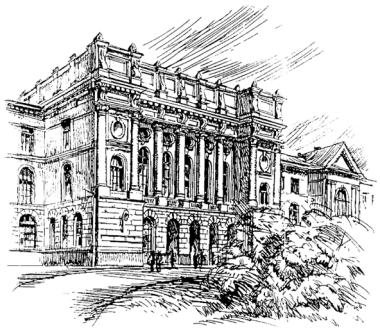
Fatkina N.L. *Innovative the personnel-technology in system business-formation* 263

Conferences

Innovative economy and the industrial policy of region (ECOPROM-2008) 268

The Science and innovations at technical universities..... 269

3–1 (58)/2008



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
доктор технических наук, профессор, первый проректор СПбГПУ

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

Зам. гл. редактора
Горюнов Юрий Павлович
кандидат технических наук, профессор, заслуженный работник культуры РФ, член Союза журналистов Санкт-Петербурга

Ответственный секретарь
Екимова Маргарита Матвеевна
кандидат технических наук, доцент

Члены редколлегии

Арсеньев Дмитрий Германович
доктор технических наук, профессор, первый проректор СПбГПУ

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

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

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

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

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

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

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

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

Лопота Виталий Александрович
чл.-кор. РАН, доктор технических наук, профессор, 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, 2008

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Какава Л.О. *Государственное регулирование рыночной экономики: теоретические и методические аспекты* ... 9

Хватова Т.Ю., Игнатьева И.В. *Управление знаниями как универсальная концепция: кросс-культурный аспект* ... 13

Засенко В.Е., Переверзева Т.А. *Конкуренция и квазиконкуренция как составляющие торгового ритейла* ... 18

Пустыльник П.Н. *Организационно-экономический аспект управления многофакторной экономической системой* ... 22

Астратова Г.В., Абрамова Е.А., Найдич Ю.Г. *К вопросу об экономическом содержании категории "интеллектуальные услуги"* ... 28

Виноградова М.В. *Особенности стратегического управления макро- и микросистемами* ... 34

Грико Н.П. *Концептуальные вопросы частно-общественного партнерства* ... 41

Региональная и отраслевая экономика

Патрушев Д.Н. *Формирование концептуальных основ государственной промышленной политики* ... 47

Яброва О.А. *Оценка пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России: инструментарий и результаты* ... 51

Заборовская О.В., Дегтярева В.А., Баранова И.В. *Тенденции развития сферы услуг в постиндустриальной экономике* ... 60

Королева С.Д. *Региональный рынок банковских карт: проблемы и перспективы развития* ... 69

Какава Л.О. *Структурные преобразования в экономике как объект промышленной политики на различных уровнях управления* ... 76

Маркова И.С. *Развитие дальневосточного туризма как инструмента интеграции региона в АТЭС* ... 81

Агаев О.Р. Оглы. *Проблемы повышения эффективности российского экспорта алюминия* ... 84

Пашигорева Г.И., Бутакова О.А. *Формирование системы управления жилищно-коммунальной сферой современной экономики* ... 89

Росляков А.В., Носов А.Л. *Формирование региональной телекоммуникационной системы на основе логистических подходов* ... 92

Экономика природопользования

Ыханбай Х. *Основные компоненты организации устойчивого управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии* ... 96

Ыханбай Х. *Оценка экономического эксперимента по совершенствованию управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии* ... 103

Экономика и менеджмент предприятия

Кузнецов Д.Н. *Моделирование механизма формирования цены на продукцию промышленного предприятия* 112

Протченко П.С. *Факторы снижения себестоимости продукции судостроительного предприятия* 117

Курбанов Л.М., Синютина В.А. *Теоретические и методические аспекты оценки эффективности использования лизинга* 122

Плеслов А.А. *Влияние инфраструктурного фактора на состояние производственной среды предприятия* 126

Корезин А.С. *Принципы организации управления рисками на предприятии транспорта* 131

Хорошилова О.В. *Организация интегрированного внутрифирменного планирования* 136

Протченко П.С. *Нормирование труда и его оплата в системе организации производства* 143

Инновации и инвестиции

Баженова В.В. *Диагностический подход к оценке инновационных преобразований производства* 149

Полякова Е.В. *Социальный капитал и инновационная деятельность экономических субъектов* 153

Сысоев Е.О. *Формирование системы принципов при вахтовом способе освоения инвестиций* 159

Колибаба В.И., Ямпольский Ю.П., Самок С.Г. *Особенности принятия инвестиционных и финансовых решений в электроэнергетике* 163

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Сосунова Л.С., Сажина С.С. *Бухгалтерский и налоговый учет амортизационных отчислений* 170

Чернышева О.В. *Проблемы выявления причин банкротства торговых предприятий в условиях эволюционирующей рыночной среды* 174

Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю., Мещерякова Л.А. *Прогнозная модель формирования доходной базы регионального бюджета* 178

Бондаренко С.М. *Анализ эффективности и способы оптимизации портфеля активов банка* ... 183

Киселева О.В., Чувашлова М.В. *Проблемы организации взаимодействия бухгалтерского и управленческого учета в хозяйственной практике* 189

Вершило Ю.М. *Влияние лояльности персонала на эффективность работы коммерческого банка* 192

Предпринимательство и маркетинг

Курило А.Е. *Проблемы развития малого предпринимательства в Республике Карелия* 198

Грико Н.П. *Частно-общественное партнерство и развитие городских территорий* 204

Маркова И.С. *Развитие туризма на Дальнем Востоке и добыча золота* 209

Толстобров В.Г., Марьяненко В.П. *Место и организационные формы малого бизнеса при реализации императива инновационного развития российской экономики* 213

Экономико-математические методы и модели

Войнова Е.С., Данилов Г.В., Рыжова И.Г. *Операционный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства* 225

Засенко В.Е. *Факторный анализ эволюционного развития торговых сетей на основе статистических закономерностей* 231

Моисеенкова Д.А. *Формирование модели управления предприятием с учетом разнородной информации* 239

Шаныгин С.И. *Иерархическая модель компании как сложной организационно-экономической системы* 244

Бобров И.В. *Система показателей для оценки возмещения экономического ущерба от коррозии трубопроводов* 252

Экономика и управление в образовании

Панкова Н.В. *Влияние факторов глобализации на государственную политику в сфере высшего образования* 258

Фаткина Н.Л. *Инновационные персонал-технологии в системе бизнес-образования* 263

Contains

Theoretical bases of economy and management

Kakawa L.O. *Market economy state regulation: theoretical and methodical aspects* 9

Khvatova T.Yu., Ignatyeva I.V. *Knowledge management as universal concept: cross-cultural aspect* 13

Zasenko V. E, Pereverzevoj T.A. *The competition and the quasicompetition as components trading retail* 18

Pustylnik P.N. *Economic-organizing aspect of management multiple-factor of business system* 22

Astratova G.V., Abramova T.A., Naydich Yu.G. *To the question on the economic maintenance "intellectual services"* 28

Vinogradova M.V. *Features of strategic management makro- and microsystems* 34

Griko N.P. *Conceptual questions of private-public partnership* 41

Regional and branch economy

Patrushev D.N. *Formation of conceptual bases of industrial policy* 47

Yabrova O.A. *Evaluating distribution of russian tourist-recreational resources: tools and results* 51

Zaborovskaya O.V., Degtyareva V.A., Baranova I.V. *Tendencies of development of sphere of services in postindustrial economy* 60

Koroleva S.D. *The regional market of bank cards in the far east: problems and prospects of its development* 69

Kakawa L.O. *Structural transformations in the economy as object of an industrial policy at various levels of management* 76

Markova I.S. *Development of far eastern tourism as the means of region's apec integration* 81

Agaev O.R.Ogly *Of the problem of increase of efficiency of the russian export of aluminium* 84

Pashigoreva G. I, Butakova O. A. *Formation of the control system by housing-and-municipal sphere of modern economy* 89

Rosljakov A.V., Nosov A.L. *Formation of regional telecommunication system on the basis of logistical approaches* 92

Wildlife management economy

Ykhanbai H. *The basic components of the organization of steady management of wood and pasturable resources of Mongolia* 96

Ykhanbai H. *Estimation of an economic experiment on perfection of management by wood and pasturable resources of Mongolia* 103

Economy and management of the enterprise

Kuznetsov D. N. *The modeling of pricing mechanism for manufacturing* 112

Protchenko P.S. *Factors of decrease in the cost price of production of the ship-building enterprise* ... 117

Kurbanov L.M., Sinyutina V.A. *Theoretical and methodical aspects of the estimation of use of leasing* 122

Pleslov A.A. *Influence of the infrastructual factor on a condition of the industrial environment of the enterprise* 126

Korezin A. S. *Organizational principles of risk management in a transport company* 131

Khoroshilova O.V. *Organization of intrafirm planning* 136

Protchenko P.S. *Rationing of work and its payment in system of the organization of manufacture* 143

Innovations and investments

Bazhenova V.V. *Diagnostic approach to mastering of innovative production transforemations* 149

Polyakova E.V. *The social capital and innovative activity of economic subjects* 153

Sysoev E.O. *Principles system creation in rotational method of capital investment assimilation* 159

Kolibaba V.I., Yampolskiy Y.P., Samok S.G. *Special features of making investment and financial decisions in electro-energetics* 163

Finance, taxes and book keeping

Sossunova L.S., Sazhina S.S. *Business and tax accounting of depreciation charges* 170

Chernisheva O. V. *Revealing problems of bankruptcy causes of trade enterprises in conditions of a developing the marketing environment* 174

Brezhneva I. B., Glazkova I. U., Mescheryakova L. A. *Predictive model of formation of profitable base of the regional budget* 178

Bondarenko C.M. *The analysis of efficiency and ways of optimization of the portfolio of actives of bank* 183

Kiselyova O. V., Chuvashlova M.V. *Of the problem of the organization of interaction of the accounting and administrative account in economic practice* 189

Vershilo U.M. *Personal loyalty influence on a commercial bank work effectiveness* 192

Business and marketing

Kurilo A.E. *Problems of development of small entrepreneurship in republic of Karelia* 198

Griko N.P. *Private-public partnership and development of city territories* 204

Markova I.S. *Tourism development in the far east and the gold mining* 209

Tolstobrov M.G., Marianenko V.P. *Place and organizational forms of small business for implementing of innovation imperative of russian economy development* 213

Economic-mathematical methods and models

Voinova E.S., Danilov G.V., Ryzhova I.G. *The operation analysis and acceptance of administrative decisions in the course of real life manufacture process* 225

Zasenko V.E. *The factorial analysis of evolutionary development of trading networks on the basis of statistical regularities* 231

Moiseenkova D.A. *Formation of model of operation of business c by the account of the diverse information* 239

Shanigin S.I. *Hierarchical model of the company as difficult organizational-economic system* 244

Bobrov I.V. *System of indicators for the estimation of compensation of the economic damage from corrosion of pipelines*..... 252

Economy and management in formation

Pankova N.V. *The influence of globalization's factors on the state policy in the sphere of high education* 258

Fatkina N.L. *Innovative the personnel-technology in system business-formation* 263

Какава Л.О.

Государственное регулирование рыночной экономики: теоретические и методические аспекты

Теория управления экономикой, как на уровне отдельных предприятий, так и всего государства была достаточно полно разработана в трудах таких известных ученых, как А.Г. Аганбегян, Д.М. Гвишиани, Б.З. Мильнер и других [1, 2, 3]. Нужно отметить, что в трудах этих и других исследователей основной акцент был сделан на изучении и разработке наиболее полно соответствующих командному типу управления функций – директивном планировании, организации, контроле и в значительно меньшей степени регулировании деятельности предприятий и других организаций.

Разработка методов воздействия на хозяйствующие субъекты в условиях перехода к рыночной экономике требует достаточно точного определения сущности и соотношения понятий управления и регулирования применительно к субъектам рынка. Известный специалист в области управления академик А.И. Берг определял управление как перевод системы в новое состояние путем воздействия на ее переменные [4]. Подход, построенный на аналогичных посылках, характерен и для ряда других авторов "Управление – это перевод или переход системы в одно из возможных для нее состояний, производимых либо самой системой, либо другой системой в результате получения и передачи информации" [5]. В то же время необходимо сравнить эти определения с понятием регулирования как одной из функций управления в рыночной экономике. О. Ланге приводит следующую интерпретацию последнего: «Регулирование есть выравнивание отклонений от нормы, каждое значение которой определяется управлением» [6]. Некоторые авторы считают, что регулирование действует напрямую против нарушения заданного состояния, а управление действует опосредованно против нарушения заданного состояния, отрицая это нарушение. Регулирование же просто противостоит как нечто внешнее нарушению заданного состояния и отвергает его, а управление принимает его и действует не извне, а изнутри самого нарушения. С этой точки зрения, управление и регулирование представляются тактикой и стратегией системы в процессе ее взаимодействия с внешней (в нашем случае экономической) средой. В.А. Петрушенко считает, что «Регулирование – это как бы тактическое средство системы. Оно скромно ограничивается лишь ее "обороной", хотя при благоприятных обстоятельствах эта оборона выступает как условие для управления и связанного с ним "нападения" и преобразования имеющихся условий существования системы». На основании этого делается вывод, что регулирование системы осуществляется по принципу обратной связи. Предполагается при этом, что процессы регулирования и управления имеют различные механизмы их реализации [7].

Действительно, механизмы реализации регулирования и управления системами различны, хотя предположение о том, что процессы функционирования и развития в системе осуществляются последовательно, вряд ли можно назвать корректным. Эти процессы нередко совмещаются во времени, т.е. происходят параллельно.

На основе этого следует признать неточным утверждение о том, что в регулировании нуждаются только процессы функционирования, а развитие требует иных управляющих воздействий. «Регулирование, – утверждает А.Г. Аганбегян, – как деятельность по удержанию характеристик системы на желаемой траектории или вблизи ее может осуществляться тройным образом: во-первых, путем выравнивания отклонений в развитии системы; во-вторых, путем устранения или смягчения действий того фактора во внешней среде, который вызывает эти отклонения, и, в-третьих, путем частичной изоляции системы от возмущений» [1]. Из этого следует, что для осуществления регулирования систем достаточно механизма отрицательной обратной связи; в то же время ориентация целей развития требует, вместе с первым действием, создания и реализации механизма положительной обратной связи.

Научная экономическая литература при дифференциации таких понятий как "регулирование" и "управление" делает акцент на другом, на наш взгляд, еще более важном аспекте – "жесткости" или "мягкости" управляющих воздействий на

систему. Управление, как правило, отождествляется с административно-командными методами, а регулирование – с "мягкими", косвенными методами воздействия, основу которых составляет мотивационный механизм.

Представляется полезным рассмотреть положения, изложенные В.В. Дружининым и Д.С. Канторовым [8], о трех типах управления: программном, адаптивном и рефлективном. В работе указывается, что наиболее развитый вид программного управления – централизованная командная система, действующая на основе иерархии программ, включающей первоначальную информацию центра и подпрограммы каждого уровня управления. Функция регулирования принимает форму контроля за исполнением программ и корректировкой поведения подсистем в случае отклонения их курса от детально фиксированных параметров последнего. Самостоятельность и инициатива таких подсистем ограничена, мотивация их деятельности сведена к минимуму. Одновременно лимитированы и возможности их адаптации к изменениям внешней экономической среды. Процесс регулирования в таких условиях носит столь же жесткий характер, как и в технических системах.

Понятие адаптивного управления основано на координации коллективной деятельности групп путем подражания поведению лучших из них. То есть, фактически строгое деление на управляющую и управляемую системы в данном случае отсутствует. Исходя из этого, правильнее было бы обозначить такой тип согласованного поведения самокоординацией.

Рефлексивное управление реализуется в передаче мотивов для принятия решений. Оно не связано с передачей команд или показом примеров поведения: в данном случае управляющая подсистема передает другой подсистеме какие-то стимулы, а уже принимает решения и вырабатывает соответствующие команды управляемая подсистема, при этом в классификации различается внешнее и внутреннее рефлексивное управление. В первом случае управление осуществляется только верхней позицией структурной иерархии; во втором – подсистема участвует в рефлексивном управлении собой.

Принцип обратной связи в рефлексивных типах управления реализуется в наиболее "мягком" (сравнительно с другими типами управления) характере. Таким образом, подтверждается предположение, что в рефлексивном типе управления преобладают более мягкие формы и другие его функции. В противном случае, их трудно было бы совместить. Уже в работах А. Файоля указывалось, что [9]:

"Управлять – значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать:

- предвидеть, то есть учитывать грядущее и вырабатывать программу действия;
- организовывать, то есть строить двойной материальный и социальный организм предприятия;
- распоряжаться, то есть заставлять персонал надлежаще работать;
- координировать, то есть связывать, объединять, гармонизировать все действия и все усилия;
- контролировать – то есть заботиться о том, чтобы все совершалось согласно установленным правилам и отданным распоряжениям".

Это классическое определение содержания управления с той или иной модификацией приводится и в работах других ученых, специализирующихся в этой области. М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури предлагают следующее определение этого понятия: "Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации" [10]. Данное определение не выделяет отдельно функцию координации, однако авторы указанной работы несколько выше сами подчеркивали, что основной функцией управления является координация. В.Д. Рудашевский, рассматривающий проблему координационного управления в работе [11], подчеркивает, что этот термин (координация) означает не простое согласование, а согласование, выработанное и установленное совместно несколькими самостоятельно существующими системами. Это согласование может осуществляться самими системами или может быть результатом деятельности особого органа. В любом случае смысл координационной работы сводится к тому, чтобы искать целесообразное соотношение между действиями, а не предписывать последовательность действия. Автор исследует содержание общего понятия "координации" и специфического для хозяйственного управления – "координация в хозяйственном управлении".

В принципе координация представляет собой обеспечение однонаправленности действий или предупреждение возникновения отклонений в функционировании полностью или частично автономных частей системы для достижения общей цели путем коррекции отклоняющих и поддержки совпадающих действий. Необходимость координации возникает во всех тех случаях, когда одновременно действуют несколько самостоятельных субъектов, чьи цели и задачи пересекаются или находятся во взаимозависимости.

Координация в управлении сложными хозяйственными системами – это формирование корректирующих или поддерживающих воздействий для обеспечения согласованных действий организационно независимых производственных систем принятия решения.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что координация – это “мягкая” (в отличие от контроля) форма регулирования деятельности самостоятельных субъектов рынка (предприятий). Если контрольное регулирование деятельности организаций (предприятий) по своей природе не может не быть административно-командным, то координирование в своей основе предполагает полное или частичное совпадение экономических интересов взаимодействующих предприятий и (или) организаций, цели которых пересекаются.

Естественно поставить вопрос о том, сохраняется ли в условиях рыночной экономики контрольное регулирование деятельности субъектов рынка. Автор считает, что ответ на этот вопрос скорее будет положительным, хотя следует внести некоторые уточнения. Контроль может осуществляться за результатами выполнения прямых адресных указаний центра (команд) и за соблюдением некоторых общих правил, задаваемых законами и нормативными актами. В первом случае управляющая система полностью лишается инициативы и должна точно исполнять предписания (программу) вышестоящего органа. Во втором случае свобода действий управляемой системы ограничена законом, однако, в рамках этих законодательных актов она имеет возможность самостоятельно принимать решения. Таким образом, командный вид контроля может существовать в условиях рыночной экономики преимущественно в пределах внутрифирменного управления. Во взаимоотношениях всех субъектов рынка с государством применяется второй – мягкий вид контроля. Взаимосвязанная деятельность самостоятельных субъектов рынка регулируется методами координации.

Исходя из сказанного, следует провести анализ роли и места мотиваций в управлении рыночной экономикой. Авторы упоминавшейся выше работы [8] дают следующее определение этого понятия: «Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации».

В программном типе управления движущим началом деятельности всех исполнителей является команда, а в рефлексивном – мотив. Принципиальное различие побуждений к действию заключается в том, что первый из них выступает в качестве внешней силы, а второй – внутреннего источника достижения целей.

Таким образом, резюмируя сказанное, можно утверждать, что методы государственного регулирования экономики неоднозначны и представляют собой достаточно широкий спектр воздействий. Те из них, которые задают правила поведения субъектам рынка и обычно называются прямыми (или административными) занимают промежуточное положение между командным и рефлексивным методами управления (рис. 1).

Рис. 1. Система методов государственного регулирования деятельности предприятий

Косвенные методы регулирования, воздействуя на мотивационный механизм людей и их коллективов, ориентируют их потенциал для реализации в направлении, выгодном обществу (отдельным группам, слоям населения и др.) в целом. Регулирование деятельности субъектов рынка осуществляется в первую очередь с учетом экономических интересов с помощью рычагов налоговой, кредитно-денежной, амортизационной политики государства и некоторых других ее видов, хотя имеется и более тонкий инструментарий регулирования – морально-этический.

Управляющее воздействие государства на функционирование и развитие экономики, как показывает опыт зарубежных стран, не ограничивается методами собственно регулирования, а включает планирование, программирование и другие функции управления, от которых, к сожалению, мы отказались на уровне государства.

Указанные функции управления в рамках смешанного типа существенно (по сравнению с командным) меняют свой механизм действия с точки зрения использования мягких способов влияния на участников рыночных отношений.

Так, кроме общеизвестного метода программирования для решения общенациональных проблем используются методы так называемого индикативного планирования. Основное отличие индикативного плана в том, что он не носит директивного характера, не является адресным и предусматривает методы, в основном, косвенного экономического воздействия на поведение предприятий. Прямое воздействие на экономику ограничивается теми организациями, которые находятся на бюджетном финансировании (так называемые казенные предприятия).

К задачам регулирования рыночной экономики относятся три основные: во-первых, стабилизационная, призванная обеспечивать необходимый уровень занятости населения и ценовую устойчивость, а также стимулирование экономического роста; во-вторых, распределительная, направленная на достижение более справедливого распределения доходов в обществе и, в-третьих, оптимизация размещения ресурсов (с учетом издержек перелива, асимметрии рыночной информации и других факторов).

В то же время, на основе длительного опыта функционирования рыночной экономики в западных странах установлено, что, несмотря на способность ценового механизма рынка обеспечить эффективное использование ресурсов, в ряде ситуаций рынок обнаруживает свою "недостаточность" в смысле обеспечения максимальной эффективности. В этих случаях необходимо государственное вмешательство с целью приближения распределения ресурсов к оптимальному. Как правило, такое вмешательство направлено на:

– удовлетворение потребности в общественных благах;

– устранение побочных эффектов экономической деятельности;

– решение проблем, связанных с недостаточной (асимметричной) информацией у участников экономических сделок;

– устранение существующих в ряде отраслей барьеров свободному переливу капитала.

К общественным благам относят национальную оборону, обеспечение общественного порядка, контроль за состоянием окружающей среды, образование и т. п. Эти блага могут одновременно входить в несколько функций потребления и потребляться многими людьми без ущерба друг для друга. Имеется в виду, что единичное частное благо может потребляться многими людьми одновременно, независимо от того, кто оплатит это благо (например, потребление услуг радиопередач, кабельного телевидения и т. д.). Иначе говоря, в потреблении общественных благ индивиды не конкурируют друг с другом.

Далее, общественные товары и услуги обладают свойством неисключаемости из потребления: дополнительному потребителю трудно воспрепятствовать воспользоваться этими благами бесплатно. Так, национальная оборона обеспечивает одинаковую безопасность всем гражданам данной страны и исключить кого-либо из сферы ее действия практически невозможно. Так как потребители могут бесплатно пользоваться общественным благом у них нет стимула покупать и оплачивать его производство. В связи с этим предприниматели оказывать такие блага не будут.

Поэтому рынок оказывается "недостаточным" для производства общественных благ, и государство эту функцию берет на себя. Один из возможных способов решения этой проблемы – сосредоточение производства этих благ на государственных предприятиях. Однако боле эффективным оказывается другой вариант – "косвенного вмешательства", когда государство выступает как посредник между потребителями и производителями этих благ, а полученные средства аккумулирует и направляет для финансирования их производства путем оплаты заказов частным фирмам, субсидирования их производства и т. п. Здесь возникает задача определения оптимального объема производства названных благ.

Если информация об оптимальном объеме производства частных благ является системой рыночных регуляторов, то в случае с общественными товарами место рынка занимает политический механизм, в результате действия которого могут быть определены потребительские предпочтения. Последние выражаются в количестве средств, выделяемых в форме налоговых платежей на удовлетворение своих потребностей в общественных благах. Свои предпочтения потребители выявляют, голосуя за те или иные правительственные программы.

Устранение отрицательных побочных эффектов экономической деятельности – распространенная функция государственного регулирования рыночной экономики. К примеру, на благосостояние потребителя может оказать отрицательное воздействие фирма, загрязняющая окружающую среду. Это воздействие является внешним побочным эффектом деятельности фирмы, не отражающимся в рыночных ценах. Поэтому цены не будут в подобных ситуациях выполнять роль индикатора действительной ценности, что приведет к неэффективному распределению ресурсов на рынке, т.е. рыночной "несостоятельности".

Субъекты хозяйствования и институциональные образования должны, по нашему мнению, продолжать разработку методов государственного регулирования в условиях перехода к рыночной экономике, т. к. время неумолимо требует достаточно точного определения сущности и соотношения понятий управления и регулирования применительно к субъектам рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аганбегян А.** Корпоративные стратегии – прорыв к экономическому росту // Для акционеров. 2002. № 10.
2. **Гвишиани Д. М.** Организация и управление. Социологический анализ буржуазных теорий. М.: Наука, 1970.
3. **Мильнер Б. З., Евенко Л. И., Раппопорт В. С.** Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 1983.
4. **Автоматизация производства и промышленная** электроника. Энциклопедия под ред. академика Берга А. И. М.: Наука, 1962–1965.
5. **Друкер П.** Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М: Фаир-Пресс, 2001.
6. **Ланге О.** Введение в эконометрику. М., 1964.
7. **Лукашевич И.** "Развитие идей Н.Д. Кондратьева в теориях длинных волн нововведений"// Вопросы экономики. 1992. № 3.
8. **Дружинин В. В., Канторов Д. С.** Системотехника. М.: Радио и связь, 1985. 200 с.
9. **Файоль А., Тэйлор Ф. У., Форд Г., Эмерсон Г.** Управление – это наука и искусство. М: Экономика, 1992. 352 с.
10. **Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.** Основы менеджмента // пер. с англ. М.: Дело, 1992. 707 с.
11. **Рудашевский В. Д**. "Системная реструктуризация: организационные и правовые проблемы" // Управление экономикой переходного периода, вып.3. 1998.

Хватова Т.Ю., Игнатьева И.В.

Управление знаниями как универсальная концепция: кросс-культурный аспект

Мир человека вбирает в себя знания из различных областей деятельности. Знания собираются, хранятся и передаются следующим поколениям.

Управление знаниями (УЗ), которое определяется как свободный набор идей и воззрений, методов и инструментов, нацеленных на создание, использование и передачу знаний, в последние годы необычайно популярно в контексте разных дисциплин и отраслей промышленности во всем мире. УЗ, возможно, станет самой универсальной концепцией управления в истории [1].

В данной статье прослеживаются отличительные черты различных подходов к УЗ в кросс-культурном аспекте.

В конце 1990-х американский ученый Д. Коэн писал, что самый полезный для знаний контекст – это не одна единственная четкая теория, а фабрика идей, каждая из которых обогащается посредством контрастов и взаимосвязей с другими

[2]. Мы рассмотрим кросс-культурный контекст, из которого исследователям и практикам легче получать информацию и пользоваться всем разнообразием подходов к УЗ, появившихся в различных культурных традициях. Д. Коэн изучал американский и японский подходы. Китайский подход был исследован Ж. Жу [3]. В нашей статье мы рассмотрим особенности российского подхода, для того чтобы показать более полную картину сходств и различий в подходах к УЗ. Расширяя границы исследования, мы добавим к «востоку» и «западу» евроазиатский – российский подход.

Кросс-культурные сходства и различия между американским, японским, европейским, китайским и российским подходами к УЗ наглядно представлены в табл. 1, в которой рассмотрены такие их отличительные черты как миссия, менталитет, идеальный тип и воплощение знания, механизм, цель, фокус, стратегия, процесс, средства и метафора УЗ.

Проанализируем различные подходы к УЗ.

В основе *американского подхода* к УЗ лежит идея о том, что знания, капитал и труд являются стратегическими источниками стабильного конкурентного преимущества для компаний, отраслей промышленности, для наций в целом [4, 5]. В США основные практические направления по УЗ связаны со сбором, распространением, повторным использованием, измерением уже существующих «кодированных» знаний и информации, то есть с составлением и использованием базы знаний. Практики изучают информационные системы как средство для сбора и распространения «явных» знаний, компании измеряют успех УЗ в виде размера прибыли от вложений в знания [2]. УЗ формируется в рыночных условиях, с применением понятий и терминов рынка, а основная работа ложится на плечи «менеджера знаний» и его подчиненных, таким образом большой ак-

Таблица 1

Кросс-культурные сходства и различия между подходами к управлению знаниями

Характерные особенности подходов к УЗ	Подходы к управлению знаниями				
	Американский	**Японский**	**Европейский**	**Китайский**	**Российский**
Миссия	Преуспеваю, а значит, существую	Люблю, а значит, существую	Получаю практический опыт, значит, существую	Учусь, значит, я существую	Наблюдаю, а значит, существую
Менталитет	Индивидуализм	Группизм	(Де)конструктивизм	Прагматизм	Дуализм
Идеальный тип знания	Знание-ресурс	Знание – взаимоотношения	Знание-власть	Знание-добродетель	Знание - сокровенное
Воплощение	База знаний	Компания, создающая знания	Агенты знания	Знание–жизнь	Знание – личный опыт
Механизм УЗ	Экономика знаний	Культура знаний	Знание как дискурс	Управление на основе знания	На стадии формирования
Цель	Преимущества в ближайшей перспективе	Долговременное преимущество	Легитимность	Мудрость	Отслеживание результатов часто важнее, чем целеполагание
Фокус	«Явное», кодированное знание	«Скрытое» – субъективное знание	Ситуационно-сконструированное знание	Полезное знание	«Скрытое» знание
Стратегия	Повторное использование	Креативность преобразование	Политизация	Интеграция	Стратегия реформ, апробация

Окончание табл. 1

Характерные особенности подходов к УЗ	Подходы к управлению знаниями				
	Американский	**Японский**	**Европейский**	**Китайский**	**Российский**
Процесс	Рационализация	Видение/эмоции доверие/забота	Конструирование в зависимости от ситуации	Контекстуализация	На стадии формирования
Средства	Технологии Рынки	Социализация	Идентичность/ смысл Участие, обсуждение	Модель WSR	На стадии формирования
Метафора	Срываем те плоды, что низко висят	Взращиваем «ba»	Рассказываем истории	Извлекаем пользу для себя и коллектива	«Незаменимых нет»

цент ставится на роли индивида. Американский ученый Р. Коул называет это «американским конкурентным индивидуализмом» [6]. В США УЗ ведется посредством технологий, на языке экономики, в то время как социальным факторам, власти и конфликтам уделяется мало внимания [7]. УЗ воспринимается как новый образ действия, с новым рациональным взглядом на инструменты и системы, а не на людей и процессы [8]. Основной чертой экономики знаний в США является именно обработка информации. Европейский и японский подходы полностью отличаются от американского.

Так, в *японском подходе*, в отличие от американского, считается, что самые ценные знания – это знания “скрытые”, заключенные в личном опыте человека. Основной акцент ставится на создании новых знаний, которые и являются в долгосрочной перспективе источником для инноваций. Создание новых знаний, будучи динамическим процессом, в который включен человек, не может управляться с помощью командования и контроля. Наоборот, новые знания появляются, если создан контекст для взаимопонимания. В Японии этот контекст называется “ba” (в переводе с японского – место) [9]. “Ba”, частью которого являются индивиды, порождает преданность идее, идеалам, а также взаимоотношения, в которых важно социальное взаимодействие и креативность. В рамках “ba” знания создаются согласно этапам, которые представляют собой этапы преобразования “скрытых” знаний в “явные” и наоборот: социализация, экстернализация, комбинация и интернализация (модель SECI И. Нонаки и Х. Такеучи). Превращение знаний происходит по спирали, вверх и вниз от индивида к группе, к разным уровням организации, образуя сеть взаимодействий. Движущими силами “ba” и этого процесса превращения являются культура взаимного доверия и заботы, “культура знаний”. Как сказано у философа Нишиды: “Я люблю, а значит, я существую” [10]. Следует отметить, что доминирующей чертой японского менталитета является группизм, корни которого глубоко уходят в национальные традиции.

Европейский подход опирается на философские идеи таких мыслителей как М. Фуко, Ю. Хабермас, М. Хайдеггер, Ф. де Соссюр, К. Маркс и Л. Витгенштейн. Знания не рассматриваются ни как абстрактная умственная субстанция, ни как личное “убеждение, подтвержденное фактами”, а, скорее, как “соревнующиеся версии, истории” [11]. Таким образом, знания конструируются, исходя из ситуации, в зависимости от “исторического, социо-материального и культурного контекста” [12]. Разделение знаний на “скрытые”/“явные” в европейском стиле не так важно, как в американском и японском. В центре внимания находится хрупкая, многосмысловая, противоречивая, риторическая и коллективная природа знания, то есть знанию присуща множественность смыслов, которая является одним из основных положений деконструктивизма. Знания и работа, с ними связанная, рассматриваются как дискурсы. Дискурс мыслится как речь, вписанная в коммуникативную ситуацию и в силу этого как категория с более отчетливо выраженным социальным содержани-

ем [13]. Дискурс не возникает в вакууме, его не просто описать с помощью сложных технологий, культура не всегда может быть посредником. Дискурс возникает в условиях, когда переплетаются различные уровни власти, институты, мастерство, коллективное знание. В результате возникает необходимость в четком подходе к урегулированию конфликтов, обеспечению легитимности [14]. УЗ является политическим дискурсом, который помогает отдельным группам агентов, владеющим знаниями, создавать стратегию и распределять ресурсы.

Китайский подход. Как 2000 лет назад, так и поныне китайский философ Конфуций считается проводником высшей мудрости, потому что он собирал, интерпретировал и распространял знания. Говоря на современном языке УЗ, китайцы мыслили слишком трансцендентно и не могли осознать рыночную ценность знаний. "Я учусь, значит, я существую" – именно знание, согласно древней китайской философии, является одной из основных добродетелей и делает человека человеком. Несмотря на то, что в конфуцианстве подход к знаниям и способам познания был прагматическим, до недавней трансформации Китая в социалистическую рыночную экономику знаний знание считалось добродетелью для достижения мудрости внутри себя, то есть, для культивирования себя и управления семьей, государством [15].

Когда китайцы осознали, что их старые и новые конкуренты давно управляют знаниями "по-новому", была создана новая концепция wuli-shili-renli (WSR), корнями уходящая к Конфуцию [3]. В ней сосуществуют три аспекта управления знаниями – материально-технический аспект (Wu в переводе означает "объективное существование"), управление процессом когнитивно-конструктивного приобретения знаний (Shi – деятельность человека) и управление общественно-политическими отношениями между теми, кто *знает* (Re – отношения). В китайском подходе главное в УЗ – это обеспечить всех работников методологией, техниками и навыками, создать гибкую организационную структуру, возможности для общения, а после – оставить агентов, чтобы они создавали знания, обменивались и применяли их так, как им это удобно. Предпринимая эти шаги, китайцы меньше всего задумываются от том, что есть знание, какова его типология и природа. Китайский контекст знания, описанный с помощью модели WSR, одинаковую важность придает как технологическому, так и институциональному измерению, делая очевидный акцент на интеграцию. Китайские ученые находятся в поиске интегрированного подхода, который синтезировал бы технологию, знания человека и институциональные инициативы. Китайцы фокусируют внимание на контексте и взаимоотношениях, а не на объектах и категориях.

Российский подход. УЗ как наука в России сейчас только начинает привлекать внимание исследователей. Рассмотрим кросс-культурные черты УЗ в России (табл. 1).

Традиционно существовало несколько точек зрения по поводу типов российского менталитета, а именно западничество, славянофильство и евразийство. Влияние западничества, представителями которого являлись П.Я. Чаадаев, А.И. Герцен, В.Г. Белинский и др., было особенно сильным в среде интеллигенции и предпринимателей, которые восприняли некоторые черты чисто западных умонастроений (стремление к свободе, индивидуализм, прагматизм и т. д.).

Славянофилы (А.С. Хомяков, И.В. Киреевский, К.С. Аксаков и др.) считали, что Россия имеет принципиально отличный от западноевропейского путь развития, собственный образ мышления, основанный на ее самобытности, патриархальности, консерватизме и православии. Основа этой ментальности – общественная форма хозяйствования.

Евразийство не отрицает влияния на русскую ментальность как запада, так и востока. От Азии Россия впитала форму группового мышления – группизм, а от Европы – индивидуализм. Группизм и индивидуализм – два качества, составляющие основу русского менталитета [16]. Однако в нашей стране группизм сильно отличается от японского группизма, который основан на высоком уровне дисциплины, лояльности и преданности делу.

В нашей стране особое значение придается общению вербальному, и только во время такого общения происходит обмен знаниями "скрытыми" и создание новых знаний. Большинство людей предпочитает обмениваться знаниями устно – на собраниях, встречах, в сообществах. Знания считаются глубоко личными, сокровенными, и поэтому передавать их трудно, так как в России недостаточно развита культура доверия. Формирование механизмов и средств управления «явными» знаниями также затруднено по причине недостаточного развития телекоммуникационных технологий. Следующим препятствием к развитию УЗ в России является такая отличительная черта, как предпочтение кратковременного результата долго-

срочной цели. Об этой характерной национальной особенности писал В.О. Ключевский [17]. Данная черта противоречит стратегическому смыслу УЗ – повышению интеллектуального потенциала в долгосрочной перспективе.

В нашей стране только формируется отношение к человеку как к уникальному источнику знаний и опыта. К сожалению, многие люди до сих пор действуют и мыслят по сталинскому принципу "незаменимых нет". Отношение к знаниям как безальтернативному ресурсу только начинает формироваться в российской практике, мы находимся в процессе апробации существующих подходов и накапливания опыта.

Анализируя сходства и различия между подходами к УЗ, мы видим, что в США управление знаниями ведется посредством технологий, на языке экономики, в то время как социальным факторам, власти и конфликтам уделяется меньше внимания. В Японии акцент делается на "неявные" знания, на производство новых знаний, а технологии являются лишь средством для его передачи и хранения. Различие между американским и европейским подходами заключается в том, что политика, власть и конфликты американцами рассматриваются как вредные для функционирования организации: "если начинается борьба за определение, кто именно владеет знаниями, то проект обречен". В европейском подходе подобные вопросы не слишком важны, также как и разделение знаний на "явные" и "скрытые". В Китае же подход к УЗ является централизованным и интегрированным, то есть в нем синтезируются технология, знания человека и институциональные инициативы.

В настоящее время Россия находится в поиске своего пути к УЗ. Управление знаниями, несомненно, получит дальнейшее развитие в России, но только не как изолированная модель, а модель, основанная на взаимодействии со всеми существующими подходами. Российский ученый В.Визгин пишет, что "знание – обладает характером мира в силу его способности к спонтанному росту своих возможностей" [18]. Россия является частью мира. Проведя анализ, мы пришли к пониманию, что изучение кросс-культурного аспекта УЗ может не только сопоставить разные подходы, но и способствовать развитию стратегии будущего управления знаниями. Изучая географию кросс-культурных отличий, мы видим «острые углы» возможных конфликтов и противоречий в мире человека. России нужна модель УЗ, взаимодействующая с международными подходами, не только для интеграции в мировую экономику знаний, но и для выживания всего человечества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Takeuchi H.** (2001) Towards a universal management concept of knowledge. In Managing Industrial Knowledge (Nonaka I and Teece D, Eds), p. 315–329, Sage, London.

2. **Cohen D.** (1998) Toward a knowledge context: report on the first annual University of California Berkeley forum on knowledge and the firm, California Management Review 40(3), p. 22–39.

3. **Zhu Z.** (2004) Knowledge management: towards a universal concept or cross-cultural contexts? Knowledge Management Research&Practice, 2, p. 67–79.

4. **Bell D.** (1978) The coming of post-industrial society. Basic Books, New York.

5. **Drucker P. F.** (1993) Post-capitalist society. Harper Business, New York.

6. **Cole R. E.** (1998) Learning from the quality movement: what did and didn't happen and why? California Management Review 41(1), p. 47–73.

7. **Easterby-Smith M., Snell R. and Gherardi S.** (1998) Organizational Learning: developing communities of practice? Management Learning 29, p. 259–272.

8. **Scarbrough H., Swan J.** (2001) Explaining the diffusion of knowledge management: the role of fashion. British Journal of Management 12, p. 3–12.

9. **Nonaka I., Konno N.** (1998) The concept of *ba*: Building a foundation for knowledge creation. California Management Review 40(3), p. 40–54.

10. **Nonaka I., Toyama R., Konno N.** (2001) SECI, *ba* and leadership: a unified model for of dynamic knowledge creation. In Managing Industrial Knowledge (Nonaka I and Teece D, Eds) p. 13–43, Sage, London.

11. **Blackler F., Reed M., Whitaker A.** (1993) Editorial introduction: knowledge workers and contemporary organizations. Journal of Management Studies 30, p. 851–862.

12. **Gherardi S., Nikolini D.** (2000) To transfer is to transform: the circulation of safety knowledge. Organization 7, 329–348.

13. **Слюсарева Н.А.** (2004) Теория Ф. де Соссюра в свете современной лингвистики, М.: «Едиториал УРСС / Эдиториал УРСС».

14. **Easterby-Smith M, Crossan M, Nicolini D** (2000) Organizational learning : Debates past present and future. Journal of Management Studies 37, 783-796.

15. **Переломов Л.С.** Конфуций: жизнь, учение, судьба. М.: 1993.

16. **Картавый М.А., Нехамкин А.Н.** (2002) Методологические принципы формирования российского менеджмента, http://www.cfin.ru/press/management/1999-3/02.shtml.

17. **Ключевский В.О.** (1990) Собрание сочинений, М.: Мысль.

18. **Визгин В.** Знание как мир. Науковедение 2, 1999, с. 227–228.

Засенко В.Е., Переверзева Т.А.

Конкуренция и квазиконкуренция как составляющие торгового ритейла

До настоящего времени нет однозначного определения конкуренции. И это вполне понятно, т.к. в экономической литературе советского периода она не признавались. А за короткий период трансформирования нашей национальной экономики в одночасье трудно сформировать зрелые конкурентные отношения. В результате среди многообразия формулировок понятия конкуренция можно выделить следующее. Конкуренция была, есть и будет. Формы и методы конкуренции постоянно видоизменяются в зависимости от формирования рынка и возникающих в недрах рынка конкурентных отношений.

В условиях планово-распорядительной экономики конкуренция существовала в искаженной форме по сравнению с рыночной конкуренцией. Если в условиях рынка ведется борьба за платежеспособный спрос клиентов, то в командной экономике конкурентная борьба разгорается за низкие плановые показатели на всех уровнях управления, начиная с народнохозяйственного плана и заканчивая планами промышленных, торговых предприятий и т. д. Поэтому мы считаем, что советская экономика подарила мировому сообществу квазиконкуренцию, которая иногда уживалась, а иногда приходила в противоречие с требованиями и положениями рыночной конкуренции.

Как известно А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки [3]. А. Маршалл сводил конкуренцию к сфере обмена, где один человек состязался с другим при продаже или покупке товаров [2]. М. Вебер определял конкуренцию как мирные попытки установления контроля над возможностями и преимуществами на рынке [1]. Все другие определения конкуренции, на наш взгляд сводятся к уточнению приведенных основных положений в функциональном аспекте, организационном и т. д. Но по существу все трактуют конкуренцию однозначно. Конкуренция – это процесс динамичный, направленный на достижение экономического роста и на достижение специфических целей за счет использования соответствующих конкурентных преимуществ. Все это проявляется в зависимости от вида функционирующего рынка и тех конкурентных отношений, которые на нем формируются.

За короткий период развития рыночной конкуренции в торговле, сферой действия которой является потребительский рынок, можно отметить следующие этапы его трансформации. Первый этап характеризуется полной неразберихой в области организации функционирования потребительского рынка, которая наступила после ликвидации советских торговых структур (районные торги по продовольственной и непродовольственной торговле, районные тресты столовых, городские управления торговли, общественного питания, республиканские оптовые базы, министерства торговли и т. д.). Для данного этапа отсутствовал конституирующий элемент потребительского рынка в виде определенных организационных структур с элементами функциональной, организационно-правовой, финансово-экономической организации.

Второй этап связан с появлением отечественных торговых сетей, жизненность которых зависела от процессов концентрации, интеграции и специализации торговых процессов хозяйствующих субъектов. В результате хозяйствующие субъекты могли выступать как самостоятельные юридические лица, работающие под одной торговой маркой (например, на основе франчайзинга), могли отказаться от юридической самостоятельности и войти в торговую сеть или оставаться независимыми. Появились различные организационные структуры, которые представляли собой более или менее замкнутый деловой контур, по которому кроме вещных ресурсов передаются также права собственности и управленческие команды – деловая информация, взаимные обязательства и т. д.

Третий этап развития потребительского рынка, который продолжается до настоящего времени, связан с проникновением западных торговых сетей в Россию и возникновением элементов борьбы с отечественными торговыми сетями за российского потребителя.

Для каждого этапа развития потребительского рынка характерны свои конкурентные отношения, начиная от дикой конкурентной борьбы и кончая конкурентным сотрудничеством. Между этими крайними значениями встречаются различные сочетания и модификации конкурентных отношений.

Таким образом, возобладал один из конституирующих элементов рынка – организационные структуры. Участники потребительского рынка создали организации, сформированные по соответствующим иерархическим схемам, включающим торговые места, оборудованные в соответствии с требованиями применяемой торговой технологии, и занятый на них персонал, работой которого руководят из единого центра. Это регулирование осуществляется руководством организации с использованием системы формальных административных правил и неформальных предписаний.

Создание подобных организационных структур связано с интеграцией разных технологических процессов. Оно может выступать в форме вертикальной и горизонтальной интеграции в зависимости от того, происходит ли объединение последовательных звеньев одной технологической цепи или параллельных звеньев разных технологических цепей – промышленных, торговых, сельскохозяйственных и т. д. Формы организационных структур могут быть разнообразные, начиная от простого предприятия, торговых сетей и кончая холдингами, торгово-финансово-промышленными группами, концернами и т. д.

При таком многообразии организационных структур возникает проблема формирования правил обмена, которые должны определять порядок взаимодействия между хозяйствующими субъектами в условиях конкурентной борьбы или сотрудничества. Происходит адаптация конкурентных отношений к существующему рынку.

Для конкурентного типа рыночных отношений могут быть использованы разные виды конкуренции. Мы выделяем два вида конкуренции. Рыночная конкуренция, основанная на конкурентных отношениях борьбы за рынок между указанными организационными структурами, которая отражает внешнюю среду. Можно выделить множество различных форм конкуренции в зависимости от конкретных критериев – конкуренция продавцов и конкуренция покупателей; индивидуальная и групповая конкуренция; межотраслевая и внутриотраслевая; ценовая и неценовая конкуренция и т. д. И квазиконкуренция, основанная на конкурентных отношениях сотрудничества внутри торговых сетей, холдингов, торгово-финансово-промышленных групп между хозяйствующими субъектами, которая отражает внутреннюю среду. Безусловно, в данном контексте кавзиконкуренция имеет совершенно новое наполнение.

Для каждого из указанных видов конкуренции формируются свои формальные и неформальные правила обмена. Если рыночная конкуренция основывается на формальных и неформальных правилах обмена, существующих на потребительском рынке, то квазиконкуренция больше опирается на правила обмена, сформулированные внутри организационных структур. Сюда можно отнести вопросы планирования оперативного учета, технологии продаж, логистика и т. д.

Например, рыночная конкуренция сталкивается на потребительском рынке с сильным уровнем сегментирования по типу продуктов, услуг, способов их продвижения и т. д. «Столбление рыночных ниш» происходит с помощью формальных и неформальных методов. При квазиконкуренции этими процессами хозяйствующие субъекты не занимаются. За ними остается право четкого выполнения установленных заданий в области объема продаж, цен и т. д. То есть квазиконкуренция предполагает установление порядка посредством внедрения правил и пропорций внутри системы, где хозяйствующие субъекты конкурируют между собой на основе элементов сотрудничества с целью достижения более эффективной работы всей системы. Выполнение этих правил хозяйствующими субъектами позволяет контролировать конкурентную ситуацию торговыми структурами и вырабатывать правила поведения на рынке.

Конечно, рыночная конкуренция и квазиконкуренция имеют как преимущества, так и недостатки. Являясь основной формой борьбы и соперничества между субъектами, участвующими в экономическом росте процессе, она должна исключать элементы насилия, различные виды несправедливости по отношению к потребителю. В действительности мы часто сталкиваемся с обратными явлениями.

Рыночная конкуренция обуславливается суверенным правом каждого из субъектов деловых отношений на реализацию своего экономического потенциала, на поиск и реализацию конкурентных преимуществ, соответствующих его экономическому потенциалу, а это неизбежно приводит к столкновению между ними, к достижению поставленных предпринимателями целей за счет ущемления интересов других.

В меньшей мере этот недостаток относится к квазиконкуренции, где все хозяйствующие субъекты не могут так свободно проявлять свою инициативу. Но если руководство торговых систем пойдет по пути жесткой конкурентной борьбы и по пути нарушения прав потребителей, то мы можем получить наихудшие результаты рыночной конкуренции. Самый худший вариант для

потребителя будет тогда, когда произойдет сговор между участниками рыночной конкуренции и квазиконкуренциии. Фактически мы сталкиваемся с жесткой монополизацией.

Процессы монополизации в большей или меньшей мере характерны для каждой отрасли, в том числе это касается и торговли. Особенно остро возникают эти процессы при отсутствии здоровой конкуренции среди торговых предприятий, что приводит к возникновению инфляционных тенденций в развитии экономики страны. Как правило, официальные власти считают, что это связано с ценовым сговором в промышленности, в торговле. Но до настоящего времени ни одного случая подобных утверждений официально не было подтверждено.

На наш взгляд, чтобы управлять процессами антимонопольного регулирования, необходимо иметь количественные оценки этого явления. Инструментарий антимонопольного регулирования на западе включает в себя свыше десяти различных индексов,коэффициентов измерения монопольной власти, процессов концентрации рынка, которые используются в борьбе с монополизмом. К таким показателям относятся: коэффициенты Бейна, Лернера, Тобина; индексы концентрации рынка,индекс Херфиндаля–Хиршмана, индекс джини и т. д. [4]

Следует отметить, что использование большинства этих показателей приводит к наилучшим результатам в исследовании процессов монополизации только при наличии развитого фондового рынка и транспарентности рыночных отношений.

Например, коэффициент Тобина связывает рыночную стоимость фирмы (измеряемой рыночной ценой ее акций) с восстановительной стоимостью ее активов:

$$\text{Ит} = \frac{P}{K},$$

где Р – рыночная стоимость фирмы (обычно определяется по курсу акций); К – восстановительная стоимость активов фирмы.

Если оценка активов фирмы на фондовом рынке превышает их восстановительную стоимость (значение коэффициента Тобина больше 1), это может расцениваться как свидетельство монопольной власти. Использование индекса Тобина в качестве информации о положении фирмы базируется на гипотезе эффективного фондового рынка.

Индекс Лернера определяется как разница между ценой фирмы и предельными (средними) издержками по отношению к цене.

$$\text{Ил} = \text{P} - \text{Ac} / \text{P},$$

где Р – цена данной фирмы; Ас – средние издержки фирмы.

Индекс Лернера измеряются в абсолютных значениях от нуля до единицы. Для совершенно конкурентного рынка он принимает значение нуля (рыночная власть фирмы отсутствует), для рынка работающей конкуренции приближается к нулю (L = 0,1–0,2), для рынка монопольной конкуренции находится в диапазоне L = 0,3 – 0,5; для олигопольного рынка равен L = 0,6 – 0,8 в зависимости от числа фирм (чем их меньше, тем значение индекса Лернера будет больше); для рынков с доминирующей фирмой он может быть равен L = 0,8 – 0,9 и для монополии приближается к единице, к монопольной власти.

Как известно, наш этап развития отечественного ритейла не обладает в полной мере указанными качествами – транспарентность, развитость фондового и финансового рынков,поэтому мы считаем, что в данном случае целесообразно в дополнение к приведенным индексам, коэффициентам, используемых в западной экономике, формировать экономико-математические модели, построенные на основе эмпирических данных, позволяющие определить степень монополизации потребительского рынка.

Например, мы предлагаем использовать в этой связи два показателя, определяющие уровень развития конкуренции на потребительском рынке, – это индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИХХ) и модель ценового сговора.

Определим уровень монополизации потребительского рынка по двум районам с помощью индекса Херфиндаля-Хиршмана, который определяется как сумма квадратов долей всех хозяйствующих субъектов, действующих на рынке:

$$\text{ИХХ} = (q_i)^2,$$

где ИХХ – индекс Херфиндаля-Хиршмана; q – доля продаж хозяйствующего субъекта на потребительском рынке.

Индекс принимает значения от 0 в идеальном случае совершенной конкуренции, когда на рынке бесконечно много продавцов, каждый их которых контролирует незначительную долю рынка до единицы, когда на рынке действует только одна фирма. Если считать рыночные доли в процентах, индекс будет принимать значения от 0 до 10000. Чем больше значение индекса, тем ниже конкуренция на рынке.

Рассмотрим два варианта расчета индекса Херфиндаля-Хиршмана по двум районам. Первый вариант расчета производится для всех хозяй-

ствующих субъектов. Второй вариант – для аффилированных и самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Допустим, что на потребительском рынке первого и второго районов функционируют хозяйствующие субъекты со следующими объемами продаж (цифры условные в табл. 1).

Таблица 1

Объем продаж по районам

Хозяйствующие субъекты	Объем продаж по первому району (млн. р.)	Объем продаж по второму району (млн. р.)
1	344,4	486
2	147,6	189
3	98,4	180
4	106,6	45
5	82	
6	41	
Итого	820	900

На основе этих данных определяем уровень монополизации по районам:

$$\text{ИХХ}^1 = \left(\frac{344,4}{820}100\right)^2 + \left(\frac{147,6}{820}100\right)^2 + \left(\frac{98,4}{820}100\right)^2 + \left(\frac{106,6}{820}100\right)^2 + \left(\frac{82}{820}100\right)^2 + \left(\frac{41}{820}100\right)^2 = 2526,$$

$$\text{ИХХ}^2 = \left(\frac{486}{900}100\right)^2 + \left(\frac{189}{900}100\right)^2 + \left(\frac{180}{900}100\right)^2 + \left(\frac{45}{900}100\right)^2 = 3782.$$

Таким образом, низкий уровень монополизации первого района, где И*хх* = 2526; способствует развитию свободной конкуренции по сравнению со вторым, где данный индекс равен 3782.

Однако по результатам анализа потребительского рынка была выявлена аффилированная группа в первом районе на базе хозяйствующих субъектов номер один и шесть (334,4 + 41 = 385,4), т. е. эти субъекты принадлежат единой торговой сети, подчиняясь существующим отношениям квазиконкуренции. Остальные хозяйствующие субъекты функционируют самостоятельно в рамках рыночной конкуренции. Очевидно индекс Хиршмана- Херфиндаля изменяется только для первого района. Для второго района он остается без изменения. Произведем расчет для первого района с учетом аффилированных хозяйствующих субъектов ИХХ.

$$\text{ИХХ}_a^1 = \left(\frac{385,4}{820}100\right)^2 + \left(\frac{147,6}{820}100\right)^2 + \left(\frac{98,4}{820}100\right)^2 + \left(\frac{106,6}{820}100\right)^2 + \left(\frac{82}{820}100\right)^2 = 3618,$$

Таким образом, с учетом аффилированной группы в первом районе уровень монополизации почти сравнялся со вторым районом (3618; 3782).

Является ли опасным такой уровень И*хх*? Ответ на этот вопрос может быть получен при вычислении показателя ценового сговора между хозяйствующими субъектами, который определяется на основе показателей модели прямой – $y = a_0 + a_1x$, где y – уровень цен по хозяйствующим субъектам на конкретном потребительском рынке, а x – количество хозяйствующих субъектов.

Отсюда показатель ценового сговора (Ц.С.) будет равен:

$$\text{Ц.С.} = \frac{|a_0|}{|a_0| + |a_1|} \cdot 100,$$

где a_0 – константа данной модели прямой, a_1 – коэффициент регрессии, показывающий изменение цены от количества конкурирующих предприятий.

Экономическая трактовка показателя ценового сговора. Чем ближе к единице, тем выше ценовой сговор.

Продолжим наш условный пример. Предположим, что в первом районе сложились следующие индексы цен по хозяйствующим субъектам (см. талицу 2).

Таблица 2

Индексы цен по хозяйствующим субъектам

№	Индексы цен (y)	Количество хозяйствующих субъектов (x)
1	1,1	2
2	0,9	1
3	1,2	1
4	0,8	1

Нахождение параметров уравнения прямой производится с помощью решения системы нормальных уравнений:

$$a_0n + a_1 \Sigma x = \Sigma y,$$
$$a_0\Sigma x + a_1 \Sigma x^2 = \Sigma xy.$$

Подставив указанные числовые данные в систему уравнений, получаем модель:

$$y = -6,8 + 6,26x.$$

Чтобы проверить тесноту связи между индексом цен и количеством предприятий, необходимо

определить коэффициент корреляции, который определит тесноту связи между изучаемыми показателями.

$$r = \frac{n\Sigma xy - \Sigma x \Sigma y}{\sqrt{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2} * \sqrt{n\Sigma y^2 - (\Sigma y)^2}} =$$

$$= \frac{4*5{,}1 - 5*4}{\sqrt{4*7 - 25\sqrt{4\times 4{,}1 - 16}}} = 0{,}4.$$

Находим численное значение показателя ценового сговора:

$$\text{Ц.С.} = \frac{|-6{,}8|}{|-6{,}8| + |6{,}26|} = 0{,}52.$$

Как видно по первому району величина ценового сговора умеренная. Она позволяет сделать вывод, что рост индекса Херфиндаля-Хиршмана не свидетельствует о высокой монополизации потребительского рынка. Общая конкуренция, сформированная за счет рыночной конкуренции и квазиконкуренции, достаточно умеренная и вводить новых игроков на рынок пока не целесообразно.

Таким образом, формирование рыночных конкурентных отношений в отечественном ритейле, направленных против монополизации рынка, может происходить на базе развития процессов рыночной конкуренции и квазиконкуренции с помощью использования количественных оценок по управлению состоянием потребительского рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Вебер М.** Избранное. Общество. М. : Юрист. 1994.

2. **Маршалл А.** Принципы экономической теории. М.: Экономика. 1993.

3. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. т. 1. М. : Эконов. Ключ. 1993.

4. **Лифиц И.М.** Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт. 2001.

Пустыльник П.Н.

Организационно-экономический аспект управления многофакторной экономической системой

Экономика России представляет собой сложную систему, включающую в себя различные подсистемы: управление (разделение страны на федеральные округа), производство (структурирование экономических объектов в составе корпоративных структур), сфера обслуживания (жилищно-коммунальное хозяйство, оптовая и розничная торговля, туризм, гостинично-ресторанный бизнес и т. д.). Каждая подсистема включает в себя три уровня: макро (национальная экономика), мезо (интегрированные корпоративные структуры – ИКС) и микро (экономические объекты).

На основании факторного анализа можно сделать вывод, что политический, юридический, организационный и демографический факторы генерируются макроуровнем экономической системы и воздействуют на мезо- и микро- уровни. Результаты хозяйственной деятельности ИКС (экономических объектов мезоуровня) влияют на макроуровень в форме экономического, технологического, технического и экологического факторов.

Рассмотрим проявления организационного фактора:

а) увеличение удельного веса информационных технологий в виде программных комплексов, применяемых для обоснования инвестиций в технологические инновации;

б) общение продавцов и потребителей посредством *Internet*;

в) слияние смежных ИКС (добывающих, обрабатывающих, перерабатывающих и т. д.);

г) формирование государственных корпораций в отраслях, стратегически важных для России;

д) внедрение мер государственного регулирования и так далее.

Экономический фактор как реакция мезоэкономики на воздействия факторов макроэкономики на систему проявился в форме инфляции: 11,7 % (2004 г.); 10,9 % (2005 г); 9,0 % (2006 г.) и 11,9 % (2007 г.). Фактическое значение инфляции в 2007 г. при сопоставлении с ожидавшимся значением 8–9 % может оцениваться как несовершенство

применяемых методов прогнозирования экономических и финансовых рисков в РФ, которые не учитывают недостаточную технологическую и техническую развитость производства товаров широкого потребления (большой объем импорта продукции: одежда, обувь, продукты питания и т. д.).

Отметим, что экономические риски определяются неблагоприятными изменениями в сфере материального производства. На основании данных за период 2004–2007 годы можно рассчитать среднее ожидаемое значение инфляции (k) в 2008 году по формуле

$$k = \sum_{i=1}^{i=4} f_i \cdot p_i, \qquad (1)$$

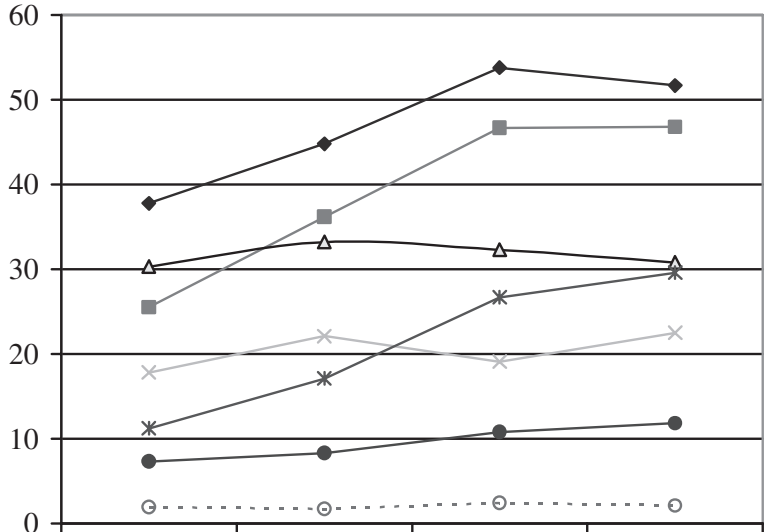
где f_i – фактическое значение инфляции в i-ом году; p_i – значение инфляции в i-ом году рассматриваемого периода.

Так как вероятность достоверного события равна единице, а фактические значения инфляции за четыре года не повторялись, то p_i = ¼ = 0,25. Следовательно, можно предположить, что среднее значение ожидаемой инфляции в 2008 году в РФ с учетом неопределенности развития промышленных комплексов составит

$$k = 11{,}7\ \% * 0{,}25 + 10{,}9\ \% * 0{,}25 + 9{,}0\ \% * 0{,}25 + 11{,}9\ \% * 0{,}25 = 10{,}875\ \%.$$

В представленном оценочном расчете не учтено предстоящее в июне повышение цен на продукты питания, так как срок соглашения о замораживании цен на социально значимые продукты между Правительством РФ и поставщиками продовольствия истекает 31 мая 2008 года.

Выполнение бюджета страны с профицитом: 137,6 млрд. рублей (2000 г.); 264,3 млрд. рублей (2001 г.); 97,0 млрд. рублей (2002 г.); 173,8 млрд. рублей (2003 г.); 760,2 млрд. рублей (2004 г.); 1 759,0 млрд. рублей (2005 г.) и 2 258,8 млрд. рублей (2006 г.) [1] – основано на увеличении объемов экспорта (см. рис. 1) и росте цен на экспортные сырьевые ресурсы (нефть, нефтепродукты, газ, уголь, железная руда).



	1995	2000	2005	2006
Нефть	37,8	44,8	53,8	51,7
Нефтепродукты	25,5	36,2	46,7	46,8
Природный газ	30,3	33,2	32,3	30,8
Руды железные	17,8	22,1	19,1	22,5
Уголь каменный	11,2	17,1	26,7	29,6
Чугун предельный	7,3	8,3	10,8	11,8
Эл. энергия	1,9	1,7	2,4	2,1

Рис. 1. Динамика экспорта сырья (% от производства)

Стремление увеличивать объемы реализации сырья на мировом рынке основано на маркетинговом подходе к принятию стратегических решений в процессе управления национальной экономикой России.

В 2007 г. объем добытой нефти достиг 490,7 млн. тонн, что позволило увеличить долю экспорта нефти до 54 %. Экспорт продуктов нефтепереработки составил в 2007 году: 17,1 % – бензин автомобильный, 55,1 % – дизельное топливо, 76,5 % – мазут топочный. Можно констатировать, что Российская экономика потребляет около 25 % от объема добываемой нефти. Следовательно, надо не наращивать объемы нефтедобычи, а требуется развивать предприятия машиностроительного комплекса (МСК), реконструировать ЖКХ и возрождать предприятия агропромышленного комплекса (АПК).

Для преодоления сокращения численности населения (уменьшение трудовых ресурсов) Правительство РФ вынуждено было разработать четыре федеральных национальных проекта (ФНП), которые реализуются в условиях экономической неопределенности, связанной с ростом цен.

Национальный проект «Доступное и комфортное жилье» является примером многовариантного проекта, который активизировал строительство жилья для военнослужащих, участие граждан в долевом строительстве и приобретении жилья на вторичном рынке (федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»).

Рассмотрим взаимосвязь демографической ситуации в стране и состояния строительной индустрии в части строительства жилья. В России 3,384 млн. жителей стоит в очереди на получение жилья по договору социального найма, а в год предоставляется 151 тыс. квартир для очередников. Оценочный расчет продолжительности ожидания жилья для малоимущих граждан России: 3384:151 = 22,4 г.

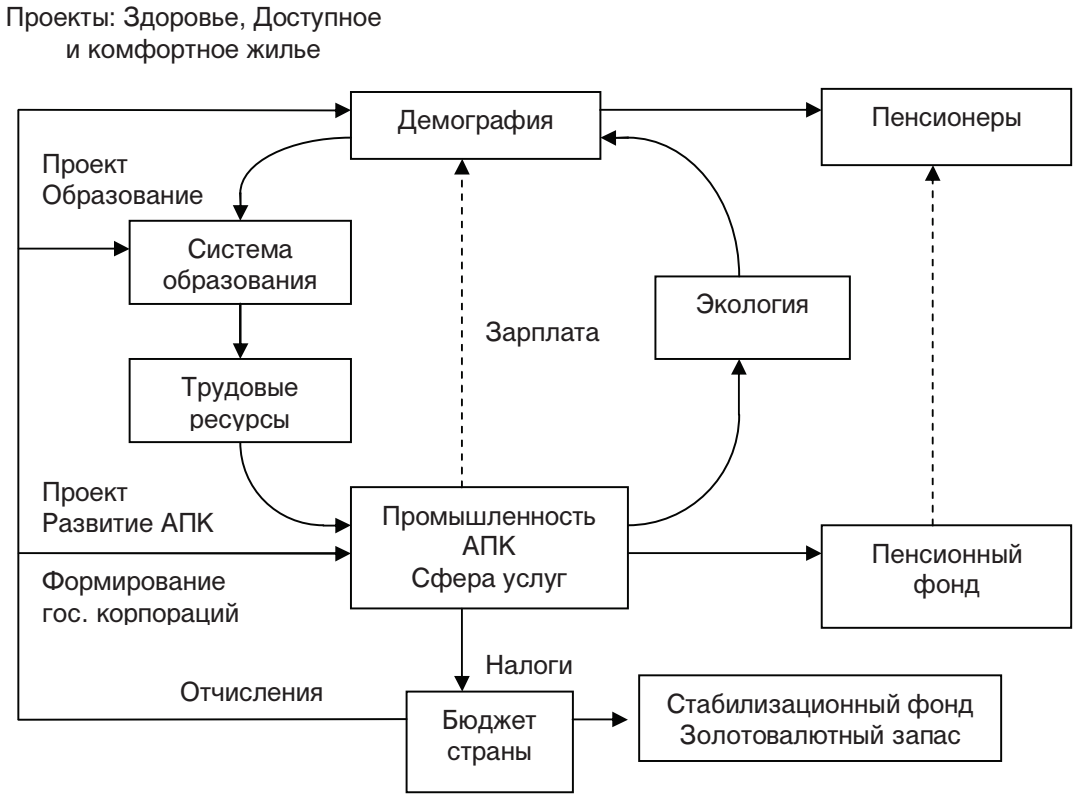


Рис. 2. Взаимосвязь доходов и расходов бюджета страны

В Послании Федеральному Собранию 2007 г. сказано, что в национальном проекте поставлен ориентир: ежегодно вводить 80 млн. м^2 жилья к 2010 г., а «по-хорошему – строить не меньше одного м^2 жилья в год в расчете на каждого гражданина России» [2]. Если рост объемов строительства жилой площади не замедлится (см. табл. 1), то малоимущие граждане России смогут получить жилье на условиях социального найма до 2012 года.

Таблица 1

Динамика ввода в действие жилых домов в РФ (по годам) [1, 3]

Год	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007
млн м^2 общей площади	58,6	59,4	62,6	61,7	41,0	30,3	43,6	50,6	60,4

Уточним, что сформированная государственная корпорация «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (ФСР ЖКХ) в 2007 году не решила проблемы, имеющиеся в управлении ЖКХ.

Стремление реализовать проект «Доступное и комфортное жилье» в условиях недозагрузки предприятий промышленности стройматериалов сформировало проблему нехватки стройматериалов (превышение спроса над предложением привело к росту цен на цемент в России) с последующим ростом стоимости одного квадратного метра жилой площади.

Для улучшения демографической ситуации (см. табл. 2) осуществляется ФНП «Здоровье», что позволило: повысить заработную плату медперсоналу; граждане стали сами осуществлять выбор между социальным пакетом и денежной компенсацией; пенсионеры получили возможность отдыхать в пансионатах и санаториях и т.д.

Третий ФНП «Образование» направлен на подготовку квалифицированного персонала, так как чем выше уровень профессиональной подготовки рабочих и управленцев, тем ниже вероятность возникновения техногенной катастрофы из-за человеческого фактора.

Четвертый ФНП «Развитие агропромышленного комплекса (АПК)» направлен на снижение доли продовольствия в импорте России, так как возникла проблема продовольственной безопасности страны.

Отметим, что замещение разрушенных колхозов и совхозов фермерскими хозяйствами требует решения следующих вопросов: ограничение роста цен на горюче-смазочные материалы, повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и реализацию выращенной продукции на городских рынках без перекупщиков. Фермерские хозяйства не смогли в условиях транзитивной экономики сохранить объемы производства (см. табл. 3), достигнутых крупными сельскохозяйственными организациями (колхозами и совхозами), что привело к росту цен на продукты питания в 2007–2008 годах.

Таблица 2

Демография России [1, с. 83]

Показатель	ЕИ	1992	1995	2000	2005	2006
Родившиеся	тыс. чел	1 587,6	1 363,8	1 266,8	1 457,4	1 476,2
Умершие	тыс. чел	1 807,4	2 203,8	2 225,3	2 303,9	2 165,7
Естественный прирост, убыль	тыс. чел	–219,8	–840,0	–958,5	–846,5	–689,5
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, в т.ч	годы	67,8	64,5	65,3	65,3	
Мужчины		61,9	58,1	59,0	58,9	
Женщины		73,7	71,6	72,3	72,4	

Таблица 3

Краткая характеристика АПК [1]

Год	1992	1995	2000	2001	2004	2005	2006
Посевные площади (растениеводство), тыс. гектаров							
Вся посевная площадь	114591	102540	85419	84753	78785	77478	77104
Площадь чистых паров	13026	17383	18042	17483	16010	14895	13859

Окончание табл. 3

Год	1992	1995	2000	2001	2004	2005	2006
Поголовье скота (животноводство), млн голов							
Крупный рогатый скот	52,2	39,7	27,3	27,1	23,0	21,5	21,5
Свиньи	31,5	22,6	15,7	16,0	13,4	13,5	15,8
Овцы и козы	51,4	28,0	14,8	15,3	17,8	18,2	19,7

Таблица 4

Продовольственные ресурсы и их использование [1]

Год	1992	1995	2000	2001	2004	2005	2006
Мясо и мясопродукты, млн. тонн							
Запасы на начало года	1,0	1,0	0,6	0,4	0,6	0,6	0,7
Производство (скот и птица), в убойном весе	8,3	5,8	4,4	4,4	5,0	4,9	5,1
Импорт	1,4	2,3	2,1	2,6	2,7	3,1	3,1
Итого ресурсов	10,7	9,1	7,1	7,4	8,3	8,6	8,9
Экспорт	0,1	0,01	0,03	0,04	0,04	0,1	0,1
Личное потребление	8,9	8,1	6,6	6,8	7,6	7,8	8,1
Молоко и молокопродукты, млн. тонн							
Запасы на начало года	1,9	1,8	1,3	1,2	1,7	1,7	1,8
Производство	47,2	39,2	32,3	32,9	31,9	30,9	31,2
Импорт	3,2	6,3	4,7	4,9	6,3	7,1	7,1
Итого ресурсов	52,3	47,3	38,3	39,0	39,9	39,7	40,1
Экспорт	0,2	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
Личное потребление	41,8	37,4	31,3	31,8	33,2	33,3	33,5

Сокращение объемов производства продовольствия в России привело к необходимости увеличения объемов импорта продуктов питания (см. табл. 4).

В 2005 г. Правительство РФ предприняло попытку интенсифицировать экономические преобразования в стране путем образования Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (ОЭЗ) [4], которые должны способствовать восстановлению промышленных предприятий с целью повышения конкурентоспособности продукции в преддверии вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Необходимость развития стратегически значимых для РФ отраслей привела в 2007 году к активному формированию государственных корпораций (ГК): Российская корпорация нанотехнологий [5], Российская корпорация «Ростехнология» [6], Российская корпорация «Росатом» [7] и, т. д. Формирование ГК можно рассматривать как этап эволюции системы управления производством путем консолидации бюджетного финансирования и частных инвестиций в технологические инновации.

Эволюцию принципов системы управления производством можно представить в форме цепочки преобразований: *централизация (до 1990-х годов) → децентрализация (диверсификация или специализация) → акционирование предприятий (с 1992 г.) → маркетинговый подход → внедрение методов контроллинга → информационно-логистический подход → формирование ИКС как формы централизации в условиях глобализации → переход к созданию государственных корпораций для решения общенациональных проблем с внедрением централизации управления производством в отраслях, стратегически значимых для страны → инвестиции в технологические инновации*.

Выбор оптимального варианта системы управления производством и сбытом продукции (товаров и услуг) предполагает применение различных математико-статистических методов с поиском максимума выгод или минимума затрат.

Многофакторная экономическая система РФ характеризуется: ограниченностью ископаемых ресурсов; сокращением объемов производства продовольствия; технологическим и техническим отставанием производственных (не оборонных) предприятий от передовых зарубежных предприятий; необеспеченностью жильем большой доли жителей городов; сокращением населения (уменьшением трудовых ресурсов из-за низкой продолжительности жизни мужского населения).

Основой концепции управления экономической системой с использованием многофакторной модели являются: формирование и обоснование альтернативных стратегий развития предприятия; комплексные управляющие воздействия в системе долгосрочного планирования; теоретические положения технико-экономического анализа, теорий систем, эффективности, принятия решений, исследования операций; системный подход при обосновании развития организационно-технической системы предприятия.

Перечисленные задачи предполагают применение программных комплексов имитационного моделирования для расчета различных вариантов, с применением компьютерной оптимизации бизнес-процессов на основе математического моделирования с использованием методов: Монте-Карло, Рунге-Кутта и т. п.

Краткое описание метода Монте-Карло [8]. Задачи, содержащие сложные многомерные интегралы, целесообразно преобразовывать в форму, позволяющую решать их методами Монте-Карло, которые широко применяются при исследовании явлений в случайных процессах, слишком сложных для явного решения методами теории вероятностей. Каждый расчет методом Монте-Карло можно рассматривать как оценку некоторого интеграла

$$I = \int_{-\infty}^{\infty}\int_{-\infty}^{\infty}\ldots\int_{-\infty}^{\infty} f(\lambda_1,\lambda_2,\ldots,\lambda_n)\cdot d\Phi(\lambda_1,\lambda_2,\ldots,\lambda_n) \quad (2)$$

с помощью выборочного среднего значения

$$\overline{f(x_1,x_2,\ldots,x_n)} = \frac{1}{n}\sum_{k=1}^{k=n} f\left({}^k x_1, {}^k x_2,\ldots, {}^k x_n\right) \quad (3)$$

где $(x_1, x_2, \ldots, x_n)$ – некоторая (многомерная, $n > 1$) случайная величина с известной функцией распределения $\Phi(x_1, x_2, \ldots, x_n)$.

Оценка методом Монте-Карло одномерного интеграла $I = \int_{-\infty}^{\infty} f(\lambda)\cdot d\Phi(\lambda)$ с помощью среднего значения

$$\overline{f(x)} = \frac{1}{n}\left[f\left({}^1x\right) + f\left({}^2x\right) + \ldots + f\left({}^nx\right)\right]. \quad (4)$$

Дисперсия этой оценки по случайной выборке $({}^1x, {}^2x, \ldots, {}^nx)$ равна

$$D\overline{f(x)} = \frac{1}{n} D\cdot f(x). \quad (5)$$

Среднеквадратичная ошибка убывает как n^{-2} при возрастании n. Дисперсия оценки вызвана случайными флуктуациями в распределении различных выборок $({}^1x, {}^2x, \ldots, {}^nx)$.

Исследование роли организационного фактора в управлении многофакторной экономической системой привело автора к выводам:

1. Внедрение дивизиональной схемы управления производством и сбытом продукции промышленного назначения в ИКС на основе формализации бизнес-процессов инициировало формирование государственных корпораций, что позволило увеличить объем государственных инвестиций в технологические инновации;

2. Разработка и реализация национальных программ упрощает контроль за формированием и исполнением бюджетов регионов страны;

3. Применение математико-статистических методов в сочетании с внедрением информационных технологий позволяет использовать математическое моделирование поведения многофакторной модели экономической системы для принятия оптимального управленческого решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россия в цифрах, 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. М. 2007. 494 с.

2. Послание Федеральному Собранию РФ Президента России Владимира Путина // Российская газета от 27 апреля 2007 г., № 90 (4353).

3. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат. М., 2002. 690 с.

4. Указ президента Российской Федерации № 855 от 22 июля 2005 года «О федеральном агентстве по управлению особыми экономическими»

5. Федеральный закон Российской Федерации от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» // Российская газета, № 4422 от 25 июля 2007 г.

6. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» // Российская газета, № 527 от 26 ноября 2007 г.

7. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпо-

рации по атомной энергии «Росатом»» // Российская газета, № 4535 от 5 декабря 2007 г.

8. **Корн Г.** Справочник по математике для научных работников и инженеров / Г. Корн, Т. Корн. М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы. 1984. 831 с.

Астратова Г.В., Абрамова Е.А., Найдич Ю.Г.

К вопросу об экономическом содержании категории «интеллектуальные услуги»

В современной экономике сфера услуг играет важнейшую роль во всех промышленно развитых странах, а в США и Канаде, по состоянию на конец прошлого века, на долю данного сектора приходилось 73 и 67 % ВВП, соответственно. Необходимо отметить, что в последние 15–20 лет мировая экономика развивается довольно высокими темпами, что особенно характерно для США, где основными локомотивами этого движения стали науко- и интеллектуалоемкие отрасли, предполагающие инвестиции в человеческий капитал и адекватное появление и развитие сектора интеллектуальных услуг. Эти же тенденции наблюдаются и в высокоразвитых странах, а также – и в России в последние 5–8 лет.

Важно подчеркнуть, что до настоящего времени сфера мировой торговли интеллектуальными услугами практически не изучалась. Поэтому, несмотря на постоянно растущие масштабы мирового обмена услугами данного вида, все еще не существует точного определения интеллектуальной услуги (ИУ), нет четкого разграничения видов ИУ, несовершенна система регулирования сферы ИУ. Как совершенно справедливо отмечают в данной связи специалисты ИСИЭЗ ГУ – ВШЭ: «Основная трудность заключается в том, что сектор интеллектуальных услуг возник сравнительно недавно и потому пока мало изучен не только в России, но и в мире. Не сложилось даже единого мнения о том, какие именно услуги относятся к данной категории. Ведь знаниеемкость – свойство неощутимое, его нельзя измерить непосредственно, можно лишь судить о нем по ряду косвенных признаков» [1].

Поскольку в доступной нам литературе мы не обнаружили дефиниции «интеллектуальные услуги», то в данной связи считаем необходимым представить авторское видение по исследуемому вопросу. Как известно, слово «интеллект» происходит от латинского «intellektus» – разумение, познание и в самом общем виде подразумевает «ум, рассудок, разум; мыслительную способность человека» [7] или «систему познавательных способностей индивида» [2]. В таком случае «интеллектуальный – это относящийся к психической жизни человека, к разуму, интеллекту; духовный, умственный; отличающийся высоким уровнем развития интеллекта» [7]. В свою очередь, интеллект очевиднее всего проявляется «…в легкости научения, способности быстро и легко приобретать новые знания и умения, в преодолении неожиданных препятствий, в способности найти выход из нестандартной ситуации, умении адаптироваться к сложной, меняющейся, незнакомой среде, в глубине понимания происходящего, в творчестве» [2].

Следовательно, исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что в самом общем виде под *интеллектуальными услугами (ИУ) мы можем понимать вид экономической деятельности, создающий ценность и обеспечивающий определенные преимущества (преодоление неожиданных препятствий, нахождение выхода из нестандартной ситуации, адаптация к сложной, меняющейся, незнакомой среде, и т. п.) для потребителей новых знаний и умений, возникающих в результате осязаемых или неосязаемых действий в контексте творческого использования системы познавательных способностей индивида, оказывающего ИУ, и направленных на получателя услуги или его имущество в конкретном месте и в конкретное время*.

Необходимо отметить, что экономическая литература не богата сведениями о специфике ИУ. Так, известно, что в сфере ИУ признак «неовеществляемости труда» не носит абсолютного характера, поскольку продукт сферы ИУ может иметь некоторый вещественный носитель. В этом случае последний несет в себе все его характеристики, обладая свойствами новизны, уникальности, и способен служить эталоном для тиражирования.

Кроме того, продукты интеллектуального труда носят творческий, креативный характер и требуют специальной системы оценок, выходящих за рамки стоимостных измерений. Так, если стоимость обычной услуги определяется, как известно, среднеотраслевыми затратами живого и прошлого труда на единицу произведенного продукта, а цена – это денежное выражение стоимости, то в условиях интеллектуального производства, создающего уникальные ценности в результате творческого труда, такой подход не пригоден. В данном случае прошлый труд не играет заметной роли в стоимости произведенной ИУ, хотя и влияет на ее качество и скорость труда.

Кроме того, реализация ИУ не требует больших капитальных затрат (исключение – сложное оборудование НИИ, исследовательских центров и лабораторий).

Наконец, творческий труд, направленный на создание уникальных ценностей, по своему качеству не идентичен обычному труду в индустриальном производстве или в сфере услуг. Близкие подходы по данному вопросу высказывают и другие авторы.

Аналитиками ИСИЭЗ ГУ – ВШЭ, совместно с исследователями Ромир были сформулированы и успешно подтверждены на практике основные гипотезы относительно признаков – критериев отнесения услуг к интеллектуальным (табл. 1):

1. «Высокая доля расходов на оплату труда и обучение персонала в общих издержках производства.

2. Длительный срок адаптации молодых специалистов на новом месте работы и необходимость дополнительного обучения на рабочем месте.

3. Невозможность точного расчета времени, необходимого на выполнение работы (консультационного проекта) и включение в договора с заказчиками значительного «резерва времени» в этой связи.

4. Необходимость тесного сотрудничества между заказчиком и исполнителем работы в сфере интеллектуальных услуг на протяжении всего срока исполнения работ.

5. Преимущественно индивидуальный характер услуг, низкая доля стандартных, «коробочных» продуктов в общем объеме выполняемых заказов» [1].

Таблица 1

Соответствие выделенных отраслей предложеных аналитиками ИСИЭЗ ГУ – ВШЭ, совместно с исследователями Ромир критериям отнесения к интеллектуальным услугам[1]

Критерий / Рынок	Высокая доля оплаты труда	Дополнительный срок обучения	Трудно рассчитать время	Необходимость тесного контакта с заказчиком	Низкая доля стандартных услуг
Реклама	+ + + 30-70 %	+ + +	+ + -	+ + - 6 баллов (из 10)	+ + + Менее 10 %
Маркетинговые услуги	+ + – 10-60 %	+ + +	+ + +	+ + + 8	+ + + Менее 10 %
IT консалтинг	+ + + 30-70 %	+ + +	+ + -	+ + + 6	+ + – 20-50 %
Аудит	+ + + 40-60 %	+ + +	+ + +	+ – – 4,7	+ + + Менее 5 %
Кадровый консалтинг	+ + + 40-70 %	+ + +	+ – –	+ + – 6	+ – – Более 50 %
Инжиниринг	+ + – 10-50 %	+ + +	+ + +	+ + + 7,7	+ + + Менее 20 %
Юридические услуги	+ + + 30-50 %	+ + +	+ + –	+ + – 6	+ – – Более 50 %
Дизайнерские услуги	+ + + 20-70 %	+ + +	+ + +	+ + + 8	+ + + Менее 5 %
Риэлтерские услуги	+ – – 10-60 %	+ – –	+ – –	+ + – 5,7	+ – – Более 50 %
Финансовый консалтинг	+ + + 30-18 %	+ + +	+ – –	+ + – 7	– – – Более 90 %

В связи с недостатком работ, изучающих экономическое содержание ИУ, считаем также необходимым высказать авторскую позицию относительно данного вопроса.

Как известно, при изучении специфики конкретной услуги принято уделять внимание базовым свойствам услуг в системе маркетинга, как правило, четырем [3]: неосязаемость, неотделимость, непостоянство, несохраняемость, либо – шести, или – девяти [5], и более.

Считаем характеристику из девяти свойств услуги более полной и аргументированной на текущий момент. Однако в доступной нам литературе мы не обнаружили описание содержания этих свойств услуг применительно к ИУ.

В данной связи считаем целесообразным обратиться к опыту исследования такого частного случая интеллектуальных услуг, как услуги маркетингового исследования (МИ). Так, в работе В.А. Шапошникова применительно к услугам МИ предложено исследовать услуги, исходя из совокупности четырех блоков, характеризующих услуги МИ: *общеэкономическая* составляющая, *маркетинговая* составляющая, *информационная* составляющая и *уникальная* составляющая (табл. 2).

Считаем данный подход весьма интересным в методологическом плане, поскольку он с позиций диалектического материализма позволяет отобразить общее, особенное, частное и уникальное применительно к содержанию любых услуг любой отрасли.

Таким образом, используя концептуальные подходы К. Лавлока, методологию В.А. Шапошникова и данные анализа доступной нам литературы о специфике ИУ, считаем необходимым предложить авторское видение свойств интеллектуальных услуг. В данной связи мы также выделяем, по В.А. Шапошникову, четыре блока свойств, чтобы охарактеризовать ИУ:

1) *общеэкономическая* составляющая;
2) *маркетинговая* составляющая;
3) *информационная* составляющая;
4) *уникальная* составляющая.

Содержание этих блоков наполняем, исходя из концептуальных подходов К. Лавлока и отмеченных нами выше данных доступной нам литературы о специфике ИУ.

Кратко остановимся на характеристике данных четырех блоков состоящих из 20 свойств (табл. 3).

Таблица 2

Содержание методологии анализа свойств услуг (на примере услуг маркетинговых исследований – МИ), по В.А. Шапошникову[10]

Наименование блоков, характеризующих свойства услуг МИ	Описание содержания блоков
1. Общеэкономическая составляющая	Описывает услуги МИ как вид деятельности, реализуемый в системе экономических отношений между различными субъектами рынка. Данная составляющая призвана обеспечить функционирование товаропроизводителя посредством решения его проблем.
2. Маркетинговая составляющая	Характеризует услуги МИ в контексте стандартных, базовых свойств услуг в системе маркетинга. Позволяет диалектически отразить общее, частное и уникальное в содержании услуги применительно к любой отрасли.
3. Информационная составляющая	Ведущая компонента данной услуги, поскольку результатом услуги МИ всегда является информация, необходимая заказчику для принятия адекватного управленческого решения. В рамках данного блока характерным является выделение трех свойств: неотчуждаемость результатов услуги МИ для продавца, несохраняемость результата услуги МИ для заказчика, воспроизводственная функция услуг МИ.
4. Уникальная составляющая	Подразумевает сложность потребительского выбора, объективность и субъективность услуг МИ, науко- и интеллектуало- емкость услуг МИ, высокую стоимость услуг МИ, наличие высококвалифицированного, дифференцированного персонала.

Таблица 3

Свойства интеллектуальных услуг, в авторской трактовке

№ п/п	Наименование свойства	Содержание свойств
		I. Общеэкономическая составляющая
1.	Принадлежность к непроизводственной сфере (наука, образование, здравоохранение, культура, и т.п.).	Призваны создать продукт интеллектуального труда для потребителя новых знаний и умений.
2.	Принадлежность к сервисному сектору (услуги, не связанные с конкретной отраслью интеллектуальной деятельности).	Сопутствующие услуги (до- и после-продажный сервис; дополнительное информационное и консультационное обеспечение, сопутствующее основной услуг)
		II. Маркетинговая составляющая
3.	Отсутствие права собственности на приобретенную услугу.	Продажа ИУ имеет вид аренды продуктов интеллектуального труда, как имеющих так и не имеющих законного права интеллектуальной собственности.
4.	Неосязаемость.	Клиенты ИУ не имеют возможности заранее увидеть конечный результат интеллектуального труда, оценить соотношение цены и качества. На решение о выборе производителя ИУ потребителем оказывают влияние множество моментов, начиная от престижа, известности данного производителя и заканчивая уровнем профессиональной компетенции как самого производителя, так и обслуживающего персонала.
5.	Большая вовлеченность потребителей в процесс производства ИУ.	Поведение (отношение к испытываемой проблеме) и опыт (наличие аналогичных проблем в прошлом) потребителя могут способствовать, либо препятствовать скорости и эффективности процесса обслуживания (получения ожидаемого эффекта от использования продуктов интеллектуального труда).
6.	Неотделимость услуг от производителя и потребителя.	Интеллектуальные услуги обычно предоставляются производителем ИУ и потребляются клиентом одновременно.
7.	Непостоянство качества.	Качество ИУ колеблется в весьма широких пределах, в зависимости от того, кто их предоставляет, когда, где (юридические и физические лица) и какой группе потребителей. Качество ИУ зависит от следующих четырех факторов: 1) от профессиональной компетенции сотрудников; 2) умения персонала компании, оказывающей ИУ, общаться с людьми; 3) от сложности поставленной перед персоналом проблемы; 4) от компетентности потребителя.
8.	Сложность оценки качества услуг ИУ.	Оценка качества ИУ зависит от многих субъективных факторов: 1) компетентности потребителя; 2) атмосферы доверия между сотрудником компании, оказывающей ИУ, и клиентом; 3) имиджа компании, оказывающей ИУ.
9.	Несохраняемость.	В отличие от товаров, услуги не могут храниться. Как только услуга предоставлена, она считается реализованной. Данное свойство в полной мере является характерным и для ИУ.
		III. Информационная составляющая
10.	Информационная составляющая ИУ.	Результатом ИУ является акт передачи информации о проблеме, интересующей клиента до и после оказания услуги. Кроме того, содержанием услуги может быть информация о дальнейших рекомендациях в области профилактики возникновения проблемы и т.п.

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование свойства	Содержание свойств
11.	Неотчуждаемость результатов ИУ для продавца.	Результаты ИУ, будучи продуктом интеллектуальной деятельности человека, неотделимы от своего владельца. При оказании ИУ происходит и передача результатов кабинетного или полевого исследования клиенту, где консультант/эксперт/исследователь не лишается данной информации. Он вправе (если было оговорено договором) использовать эти данные для опубликования, продажи или дальнейших исследований.
12.	Несохраняемость результата услуги ИУ для потребителя.	Результатом ИУ является конкретное состояние проблемы, испытываемой клиентом, и информация, раскрывающая существо этой проблемы, которая была представлена потребителем ИУ и которую исследовали в определенный период времени. Однако со временем состояние проблемы, интересующей клиента, изменяется, и информация об этом теряет свою ценность, приобретая свойства архивных данных.
13.	Воспроизводственная функция ИУ.	Возникшая в результате проведенного кабинетного или полевого исследования информация может перетекать в знание, а затем опять в конкретную информацию, и так до бесконечности. Информация, будучи собранной, обработанной, проанализированной и интерпретированной, может иметь два способа использования: 1) текущее потребление, т.е. использование ее в практике оказания ИУ, и 2) накопление в виде знаний, которые служат основой для производства новой информации.
14.	Разные каналы распределения.	Доставка любых информационных элементов ИУ может быть реализована как по физическим каналам, так и электронным путем.
	IV. Уникальная составляющая	
15.	Двойственность функционального содержания ИУ.	ИУ содержит две основные функции (услуги) одновременно: 1. Информация (собственно продукт интеллектуального труда); 2. Обучение (повышение квалификации клиента в процессе потребления ИУ).
16.	ИУ – неотъемлемая составляющая новой культуры потребления.	В современных условиях потребители ИУ не только получают услуги интеллектуального труда, но и становятся носителями новой культуры и новых навыков высококвалифицированного труда.
17.	Сложность потребительского выбора.	Высокая доля субъективизма в оценке эффекта от использования результатов интеллектуального труда и эффективности инвестиций в аутсорсинг, качества ИУ различных производителей (особенно в российских условиях), а также асимметричность информации о рынке ИУ «отпугивают» потенциальных клиентов и затрудняют принятие решения о покупке.
18.	Объективность и субъективность ИУ.	С одной стороны, потребители используют объективные методы сбора, анализа и интерпретации информации об ИУ. С другой стороны их мнение и подход носит субъективный характер, некий «отпечаток личности», поскольку потребитель контактирует с производителем услуг. В-третьих, ИУ связаны с эмоциями, которые получает клиент в процессе обслуживания, а это не всегда связано с объективными результатами (эффектом от использования результатов интеллектуального труда).
19.	Науко- и интеллектуалоемкость ИУ.	ИУ по определению предполагают высокие науко- и интеллектуалоемкие затраты. Как минимум, это затраты на подготовку высококвалифицированного персонала; максимум – дорогостоящие оборудование и технологии.

Окончание табл. 3

№ п/п	Наименование свойства	Содержание свойств
20.	Высокая себестоимость ИУ.	В ИУ по определению имеется большой удельный вес интеллектуальных затрат, предполагающих высокую квалификацию и соответствующую оплату труда, а также – затраты времени на кабинетные и полевые исследования, экспертизу и консалтинг. Сюда же относится и низкая доля стандартных, «коробочных» продуктов в общем объеме выполняемых заказов».

Мы полагаем, что первый блок (*общеэкономическая составляющая*) характеризуется двумя основными положениями: принадлежность услуг ИУ к непроизводственной сфере и сервисному сектору.

Второй блок (*маркетинговая составляющая*) может быть описан семью основными характеристиками: 1) отсутствие права собственности на приобретенную услугу; 2) неосязаемость; 3) большая вовлеченность потребителей в процесс производства ИУ; 4) неотделимость услуг от производителя и потребителя; 5) непостоянство качества; 6) сложность оценки качества ИУ; 7) несохраняемость.

Третий блок (*информационная составляющая*) характеризуется пятью атрибутами: 1) информационная составляющая услуги ИУ; 2) неотчуждаемость результатов ИУ для продавца; 3) несохраняаемость результата ИУ для потребителя; 4) воспроизводственная функция ИУ; 5) разные каналы распределения.

Четвертый блок (*уникальная составляющая*) может быть описан следующими шестью основными характеристиками: 1) двойственность функционального содержания ИУ; 2) ИУ – неотъемлемая составляющая новой культуры потребления; 3) сложность потребительского выбора; 4) объективность и субъективность ИУ; 5) науко- и интеллектуалоемкость ИУ; 6) высокая себестоимость ИУ.

Таким образом, используя 20 свойств, укрупненных в 4 блока, мы можем описать основное экономическое содержание ИУ. На основании всего вышеизложенного считаем необходимым предложить авторскую трактовку ИУ:

Интеллектуальные услуги – это вид экономической деятельности в сфере интеллектуального труда, создающий ценность и обеспечивающий определенные преимущества (преодоление неожиданных препятствий, нахождение выхода из нестандартной ситуации, адаптация к сложной, меняющейся, незнакомой среде, и т. п.) для потребителей новых знаний и умений, возникающих в результате осязаемых или неосязаемых действий в контексте творческого использования системы познавательных способностей индивида, оказывающего ИУ, и направленных на получателя услуги или его имущество в конкретном месте и в конкретное время.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Березин И., Дорошенко М.** Богатство России интеллектом прирастать будет! // Маркетинг PRO. Октябрь 2007. № 10. 8 с.
2. Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор. 2001. 1312 с.
3. **Котлер Ф.** Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер. 1988. 840 с.
4. **Котлер Ф.** Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступит. стат. Е.М. Пеньковой. М.: Прогресс. 1990. 736 с.
5. **Лавлок К.** Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия, 4-е изд.: Пер. с англ. М.: Изд. Дом «Вильямс». 2005. 1008 с.
6. **Маркова В.Д.** Маркетинг услуг. М.: Финансы и статистика. 1996, 128 с.
7. Словарь иностранных слов. 18-е изд., стер. М.: Рус. яз., 1989. 624 с.
8. **Шаблова Е. Г.** Гражданско-правовой договор и его функции. Екатеринбург: РИО УПИ. 1997. 280 с.
9. **Шаблова Е. Г.** Гражданско-правовое регулирование отношений возмездного оказания услуг. Екатеринбург: УГТУ-УПИ. 2001. 200 с.
10. **Шапошников В. А.** Формирование рынка услуг маркетинговых исследований. Дисс. … канд. экон. наук. Екатеринбург, 2003. 256 с.
11. **Looy B.V., Dierdonck R.V., Gemmel P.** Services Management. An Integrated Approach. – England: Pearson Education Limited. 1998. P. 485.
12. http:// www.bea.doc.gov.
13. http:// www.aup.ru.
14. http:// www.intralex.ru.
15. http:// www.russcomm.ru.
16. http:// www.yahoo.com.
17. http:// www.ama.org.

Виноградова М.В.

Особенности стратегического управления макро- и микросистемами

Стратегическое управление – это сложное многогранное понятие, в основу которого положены два термина «управление» и «стратегия», поэтому стратегическое управление социально-экономическими системами может быть успешным при условии формирования прогнозов и планов стратегического развития системы с учетом ее особенностей.

С другой стороны, система – это (от греч. – целое, составленное из частей, соединение) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. Можно предположить, что стратегическое управление системами различного уровня зависит от того, какие элементы образуют систему, как они между собой связаны, какова организация системы, а также от того свойства (качества), которое присуще всей системе, но не свойственно каждому ее элементу в отдельности, т. е. интегративного свойства.

В микросистемах между элементами складываются внутрипроизводственные связи, обусловленные производственно-административной и производственно-технологической структурами предприятия. Они не связаны с товарно-денежными отношениями, так как внутри микросистем функционирование всех элементов направлено на реализацию основной цели – производство продукта, способного удовлетворить общественные потребности в этом продукте, при эффективном использовании ресурсов и достижении максимального результата.

В состав элементов микросистемы (предприятия, организации, фирмы) входят его подразделения, выделенные по функциональному (финансовый, маркетинговый, кадровый и т. д. отделы) или технологическому (основное и вспомогательное производство, обслуживающее хозяйство, подсобное и побочное производство) признаку. Каждый из элементов зависим от другого, их деятельность подчиняется законам организации и направлена на производство и реализацию готового продукта.

Связи между элементами макросистемы носят иной характер, так как они возникают в процессе товарно-денежных отношений. Макросистему образуют взаимодействующие участники рынка, т. е. производители и потребители продуктов (непосредственные участники рынка), а также различные предприятия, организации, учреждения, способствующие и содействующие этим взаимоотношениям (опосредованные участники рынка). Таким образом, макросистема состоит из микросистем, которые выступают в роли элементов макросистемы, являющихся, по сути, сложными и различными по уровню специализации и выполняемым функциям.

Традиционно границы системы определяются либо охватом рынка, либо территории, либо отрасли, поэтому границы микросистемы характеризуются широтой ее связей с внешним окружением. Следовательно, чем больше у предприятия поставщиков, потребителей, партнеров, чем больше рынков охвачено как территориально, так и сегментно, чем шире его связи и участие в общественной жизни, тем шире становятся границы данной микросистемы.

Границы же макросистемы могут быть очерчены в соответствии с различными признаками, а именно:

– географические границы, т. е. та или иная территория (материк, географическая зона и т.п.);

– политические границы, т. е. отдельные государства, административные подразделения внутри государства и т. п.;

– экономические границы, т. е. связанные с использованием тех или иных ресурсов (природных, отраслевых) и отражающие специфику экономической деятельности;

– региональные границы как отдельные регионы внутри страны в соответствии с политическим делением, так и географические регионы (например, Центральный регион России охватывает несколько областей, являющихся, в свою очередь, макросистемами);

– рыночные границы, охватывающие всех участников по производству и доведению до потребителя определенного продукта. Например, в производстве одежды задействовано множество предприятий, имеющих, во-первых, технологическую специфику (выращивание льна, хлопка, овец; ткацкие производства, производства искусственных тканей, предприятия по пошиву одежды), во-вторых функциональную специфику (торговые посредники, реализующие готовую продукцию оптовыми партиями и через розничную сеть; об-

служивающие организации – финансовые, транспортные, сервисные и т. п., а также производители швейного и ткацкого оборудования, фурнитуры, вспомогательных материалов), и, в конечном итоге, выполняющих контролирующую и учетную функции (органы статистики, налоговые учреждения, властные структуры и др.).

Таким образом, границы макросистем могут рассматриваться с точки зрения всех этих признаков в зависимости от конкретных условий и поставленных целей.

Направленность целей действующих микросистем в современных условиях обусловливается необходимостью завоевания лидирующей конкурентной позиции. Тем самым предприятие (организация, фирма) добивается выполнения основных экономических задач, т. е. осуществляет деятельность, ради которой предприниматели объединили свои усилия, ресурсы, инициативу, талант; создает рабочие места и через выплату заработной платы формирует платежеспособность; удовлетворяет общественную потребность в определенном продукте; реализует социальную функцию путем уплаты налогов и пр. Таким образом, цели любых хозяйственных микросистем имеют одностороннюю направленность на повышение результативности своей деятельности. «Дерево целей» микросистемы можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.

Основная цель микросистемы (коммерческого предприятия), как правило, всегда финансовая: получение максимальной прибыли на вложенный капитал, максимизация рыночной стоимости предприятия. Эта цель – главная цель I уровня, для достижения которой строится система вспомогательных целей II уровня – увеличение объема реализации и повышение эффективности использования ресурсов, что влечет за собой рост рыночной доли и/или снижение издержек. Для реализации целей II уровня формулируются ключевые цели III уровня, а затем конкретизируются поддерживающие (IV уровень). Таким образом, осуществляется переход от главной цели до поддерживающей, поставленной для конкретного подразделения организации. Естественно, главная цель является приоритетной при формировании целей других уровней и формулируется на высшем уровне управления. Базисные цели (II уровень) определяются в рамках среднего менеджмента, ключевые (III уровень) присущи низовому уровню менеджмента, а цели поддерживающие (IV уровень) – цели деятельности непосредственных исполнителей.

Поскольку макросистемы гораздо сложнее микросистем, то и цели их функционирования шире и многообразнее. Они определяются масштабами макросистемы и формируются в зависимости от развития ее элементов. Так, на уровне государства главной целью является обеспечение национальной безопасности, включающей в себя экономическую, экологическую, политическую, социальную, военную и т. п. составляющие. Во многих научных трудах авторы, как российские, так и зарубежные, отождествляют национальную безопасность с экономической, так как развитие экономических отношений, их цивилизованность, позволяет поддерживать необходимый уровень качества жизни населения, обеспечивая соответствующий уровень дохода, социальные гарантии, вложение инвестиций в образование, медицину, науку, развитие новых технологий, силовые структуры и др.

В макросистемах регионального уровня направленность целей зависит от потенциала и развития регионального хозяйства, промышленности, аграрного комплекса, социальной сферы, финансово-экономической системы, управленческой структуры, структуры и состава трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, географического положения. В качестве главной цели ставится обеспечение полного материального благосостояния и свободного всестороннего развития личности. Примерное «дерево целей» макросистемы регионального уровня представлено на рис. 2.

Различия между макро- и микросистемами формируют специфику управления ими и особенности использования тех или иных подходов к разработке (выбору) стратегии развития.

На микроуровне управление определяется масштабами деятельности предприятия, спецификой производства, производственными факторами, компетентностью руководителей различных уровней менеджмента, используемыми методами управления и другими факторами. В связи с этим разработка (выбор) стратегии развития обусловливается степенью ее важности для достижения целей организации. Применительно к крупным предприятиям, например, разрабатываются стратегии нескольких типов:

– корпоративная (генеральная) стратегия, отражающая способы осуществления миссии организации и нацеленная на комплексное решение проблем, на которых она должна сконцентрироваться;

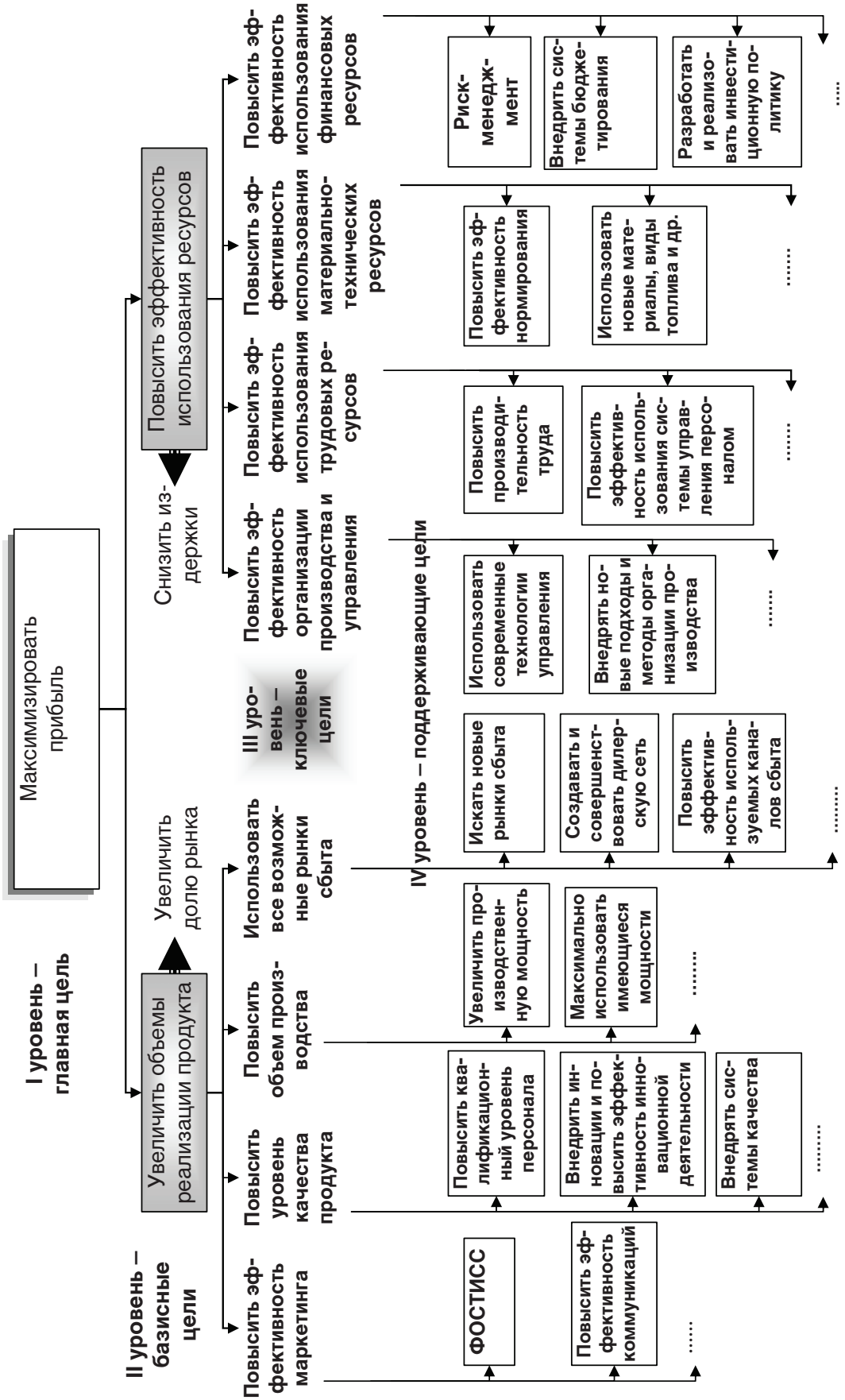


Рис. 1. Модель «дерева целей» микросистемы (коммерческой организации)

Цели макросистемы регионального уровня

I уровень – главная цель

Обеспечение полного материального благосостояния и свободного всестороннего развития личности

II уровень – цели подсистем

- комплексное развитие инфраструктуры региона на основе рационального использования территории, природных ресурсов;
- использование инноваций в строительстве, коммуникациях, коммунальном хозяйстве;
- обеспечение экологической безопасности на основе соблюдения экологических стандартов и охраны окружающей среды.

- удовлетворение потребностей населения в продуктах и услугах высокого качества;
- обеспечение соблюдения пропорций отраслей материального производства и агропромышленного комплекса;
- обеспечение рационального использования производственных и природных ресурсов.

- развитие образования, культуры, науки, забота об уровне жизни, условиях труда;
- пропаганда здорового образа жизни, активная борьба с неблагоприятными социальными явлениями;
- соблюдение принципов социальной справедливости и демократизация общества.

- соблюдение пропорций планомерного развития региона;
- максимизация доходов бюджета за счет эффективной налоговой политики, поддержки малого предпринимательства в регионе и развития рыночных институтов;
- обеспечение эффективного использования муниципального имущества;
- обеспечение роста инвестиций.

- развитие общественного самоуправления;
- соблюдение законности и правопорядка;
- обеспечение эффективного взаимодействия всех уровней государственной и региональной власти в условиях демократизации общества.

III уровень – цели элементов подсистем

- цели, формируемые на уровне микросистем (предприятий, организаций, учреждений, отдельных предпринимателей), ведущих деятельность в рамках региональной макросистемы.

Рис. 2. Примерная структура «дерева целей» региональной макросистемы

– эталонные стратегии, выбор которых зависит от способов осуществления роста (рыночной доли, конкурентных преимуществ и пр.);

– частные стратегии, определяющие модель поведения организации (ее элементов) в той или иной рыночной ситуации или на отдельном рынке или его части.

Кроме перечисленных на предприятиях разрабатываются (используются) стратегии объектов управления или бизнес-стратегии, к которым можно отнести:

– операционные, охватывающие основные направления хозяйственной деятельности (управление организационными звеньями и выполнение поставленных задач);

– функциональные, разрабатываемые основными подразделениями на основе корпоративной стратегии (производство, финансы, кадры, маркетинг, инновации, логистика и пр.);

– конкурентные, нацеленные на выработку действий организации в условиях изменения окружающей среды, ориентированные на улучшение конкурентной позиции продукта и самого предприятия, приобретение новых конкурентных преимуществ;

– специальные, определяющие модель поведения организации в специфических условиях (кризис, банкротство и т. д.);

– краткосрочные, предназначенные для учета новых обстоятельств, появившихся внутри организации или вне ее, учесть которые в ходе формирования основной стратегии невозможно.

Такое разнообразие подходов позволяет предприятию усиливать конкурентоспособность за счет учета различных факторов, оказывающих влияние на эффективность хозяйственной деятельности.

Процессы управления и разработки (выбора) стратегии развития макросистемы имеют свою специфику и зависят от ряда конкретных условий, таких, как:

– форма государственного устройства;

– заданные во времени и пространстве границы;

– характер конкретного объекта;

– субъект и объект управления;

– уровень технологического, промышленного и другого ресурсного обеспечения.

В зависимости от масштаба макросистемы и выбранного объекта управления принято различать генеральную стратегию – стратегию управляемой макросистемы; бизнес-стратегию – стратегию ее отдельной стратегической подсистемы; функциональную стратегию – стратегию функциональной зоны (сферы) хозяйствования. На уровне страны примером генеральной стратегии может служить стратегия государства в определенной стратегической области его деятельности (например, на определенном сегменте мирового рынка). Бизнес-стратегию можно представить в виде стратегии Центрального Банка страны, а функциональной будет являться инновационная, образовательная, внешнеторговая и т. п. стратегии. Причины формирования и развития того или иного типа стратегии государства и принципов государственного вмешательства в экономику на конкретном этапе развития кроются в интересах господствующих в нем социальных слоев. Основными вариантами стратегического вмешательства государства, как было указано выше, являются национальная, антинациональная, социальная и корпоративная стратегии. Наряду с этим, с точки зрения участия страны в международном разделении труда могут быть выделены:

– экспортноориентированная стратегия;

– импортозамещаемая стратегия;

– стратегия автаркии;

– изоляционистская стратегия.

Экспортоориентированные стратегии, в свою очередь, можно классифицировать по видам превалирующей группы товаров или услуг в общем объеме их экспорта. Возможна классификация стратегий в зависимости от отраслевых (например, ВПК) и институциональных приоритетов (например, приватизация государственной собственности) развития национальной экономики, от преимущественно используемых инструментов – плановая или рыночная экономика, инфляционная или дефляционная стратегии, от принципов организации экономики или распределения доходов в государстве – капиталистическая или социалистическая экономика и т. д.

В зависимости от ослабления или усиления протекционистского характера деятельности государства можно выделить три типа экономических стратегий – либеральную, регулируемую и мобилизационную. Либеральная стратегия означает, что экономика государства становится все более открытой для свободного движения товаров и капиталов. Если затем государство устанавливает контроль за движением товаров и капиталов, то его стратегия переходит в регулируемую. В случае необходимости выживания государство вынуждено усиливать прямое вмешательство в производство и внешнеэкономическую деятельность, и его стратегия становится мобилизаци-

онной. Возможен и обратный процесс – переход мобилизационной стратегии к регулируемой, когда ослабевает прямое вмешательство государства в экономику, но сохраняется контроль за движением товаров и капиталов. Если затем контроль за движением товаров и капиталов постепенно снижается, то стратегия государства переходит из регулируемой в либеральную. Таким образом, регулируемая стратегия является промежуточной между либеральной и мобилизационной. Переход к ней от либеральной стратегии связан с усилением контроля за движением товаров и капиталов, а переход к ней от мобилизационной стратегии – с ослаблением прямого вмешательства государства в производство и внешнеэкономические связи.

На уровне региона на управление и выбор стратегии оказывают влияние пять составляющих:

– выявление проблемы управления (моделирование ситуации), что позволяет установить направления развития и указывает на намерение региона занять определенную позицию на национальном рынке;

– выявление необходимых изменений (формулировка целей), заключающихся в определении направлений развития региона;

– разработка стратегии изменений (выбор базовых стратегий), обеспечивающих достижение поставленных целей (цель – результат, стратегия – средство их достижения);

– использование различных способов воздействия (реализация стратегии), означает реализацию стратегии и достижение целей в установленные сроки и в конкретных случаях;

– корректировка стратегии (управление изменениями), которая обусловлена появлением новых обстоятельств и необходимостью проведения корректирующих действий.

Поиск путей более успешной реализации стратегии также является непрерывным процессом. Реализация стратегии возможна при совместном воздействии всей совокупности управленческих решений и множества поэтапных действий, выполняемых различными целевыми группами и отдельными лицами. Пересмотр финансовых планов, изменение политики, реорганизация, кадровые изменения, культурные мероприятия – все эти и другие действия являются типичными управленческими инструментами для реализации стратегии развития региона.

Реализация стратегии развития региона – это сфера компетенций его администрации, включающая в себя следующие стратегические задачи направления:

– совершенствование структуры управления региона, способного успешно использовать стратегию;

– разработку финансового плана, направляющего ресурсы в важнейшие для стратегического успеха отрасли;

– проведение поддерживающей стратегию политики и введение практики постоянного совершенствования;

– создание соответствующей мотивации для граждан региона, которая стимулировала бы энергичное достижение поставленных целей;

– увязывание системы вознаграждения руководящих кадров региона с результатами достижения поставленных целей;

– создание такой культуры управления и делового климата, которые способствовали бы успешной реализации стратегии;

– создание такой внутренней системы поддержки, которая позволяла бы персоналу отраслей экономики эффективно выполнять свою стратегическую функцию;

– введение системы конкуренции и лидерства среди отраслей региона, необходимой для управления продвижением стратегии вперед и постоянного улучшения ее реализации.

Особой отличительной чертой управления и использования тех или иных стратегий на макроуровне является обязательность прогнозирования развития макросистемы, по существу представляющей собой сложную социально-экономическую (социально-хозяйственную) систему. Базирование управления на прогнозных оценках и макроэкономических показателях изменяет общий смысл стратегического подхода к перспективам в рамках макросистем. Главное заключается в отходе от сугубо ситуативного реагирования на изменения среды и переходе к реагированию упреждающему, предусматривающему заблаговременное включение в действие новых факторов, способных в той или иной степени целенаправленно изменять саму среду.

Таким образом, можно выделить основные особенности стратегического управления микро- и макросистемами, которые приведены в табл. 1.

Представленные в табл. 1 особенности стратегического управления на микро- и макроуровнях позволяют оценить важность его применения именно для макросистем, так как функционирование микросистем прямо зависит от состояния макросистемы и предприятия координируют свое поведение в соответствии с изменением

Таблица 1

Характеристика отличительных особенностей стратегического управления микро- и макросистемами

Признаки и параметры	Характеристика параметров	
	микросистема	**макросистема**
1. Системность		
1.1. Характер связей между элементами	Внутрипроизводственные связи, обусловленные производственно-административной и производственно-технологической структурами предприятия; не связаны с товарно-денежными отношениями.	Договорные, хозяйственные связи, возникающие в процессе товарно-денежных отношений между участниками рынка.
1.2. Границы системы	Определяются широтой связей с внешним окружением.	Определяются различными признаками, такими как: географические границы, политические границы, экономические границы, региональные границы, рыночные границы (по технологической и функциональной специфике).
1.3. Направленность целей	Основные: завоевание лидирующей конкурентной позиции; получение максимальной прибыли на капитал; повышение рыночной стоимости предприятия. Реализация социальных целей обусловливается социальной функцией предприятия и в качестве основных (для коммерческих предприятий) не ставится.	Определяется масштабом макросистемы, цели формируются в зависимости от развития ее элементов. Социальные цели – первичные (генеральные), остальные способствуют достижению генеральной цели.
2. Управляемость		
2.1. Подходы к выбору (разработке) стратегии	Системный подход для корпоративной стратегии. Ситуационный подход для эталонных и частных стратегий. Ситуационный подход для стратегий объектов управления (бизнес-стратегий). Управление выбором (разработкой) стратегии осуществляется на различных уровнях (от низового до высшего уровней менеджмента) в зависимости от направленности стратегии.	Специфика определяется формой государственного устройства, временных и пространственных границ, масштабом макросистемы и др. Для всей макросистемы разрабатывается генеральная стратегия (основной ориентир), для элементов – бизнес-стратегии или стратегии функциональной зоны, при использовании комплексного подхода (определение мультипликатора функционирования макросистемы). Управление выбором (разработкой) стратегии комплексное (коллегиальное), отражением которой является программа (сценарий).
2.2. Характер стратегий	Ситуативное реагирование на изменение внешней среды, ситуационные модели.	Упреждающее реагирование, направленное на изменение среды, прогнозные модели, сценарии социально-экономического развития.
2.3. Участие в реализации стратегии руководителей высшего уровня	Непосредственное, так как достижение стратегических целей обеспечивает успешность руководителя, увеличение личных доходов (личная заинтересованность в успехе стратегии).	Опосредованное, так как нет четкого распределения ответственности за реализацию стратегии, мотивация руководителей в значительной степени зависит от выборных циклов (нет личной заинтересованности в реализации стратегии), может произойти смена целей при замене руководителя и стратегия реализована не будет.

Окончание табл. 1

Признаки и параметры	Характеристика параметров	
	микросистема	**макросистема**
3. Время реализации		
3.1. Сроки реализации	Корпоративная – 10–15 лет эталонная – 5–10 лет частная – 3–5 лет бизнес-стратегия – от 1 до 10 лет.	Генеральная – 25–50 лет бизнес-стратегия – 5 лет функциональная – 10–15 лет.
3.2. Периоды контроля	От ежедневного до годового, по достижении.	Этапно по программе реализации (срок этапа от 1 до 12 месяцев) пятилетками, по достижении.
4. Основа принятия стратегического решения	Анализ внешней и внутренней среды. Анализ сил и слабостей, возможностей и угроз.	Анализ социально-экономического развития подсистем; прогноз поведения подсистем и системы в целом.
5. Характеристика показателей	Больше количественные, вероятностные. Могут выражаться конкретными показателями (например, доля рынка, количество потребителей, количество сегментов и т. д.).	Больше качественные, вероятностные. Носят комплексный характер, чаще относительные (например, качество жизни населения, уровень научно-технического развития, безопасность, положение на национальном (мировом) рынке и т. п.).

последней. В свою очередь, прогнозы социально-экономического развития макросистемы строятся на основе успешности деятельности микросистем, образующих основу ее подсистем (как семья – ячейка общества, а общество – гарант благосостояния и безопасности семьи). Создавая условия для эффективного функционирования микросистем, макросистема сохраняет стабильность своего положения, создает условия для своего социально-экономического развития и возможность обеспечения безопасности как на макро, так и на микроуровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Кузык Б. Н.** Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: Учебник / Б.Н. Кузик, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2006. (Высшее образование).

2. **Ведута Е. Н.** Стратегия и экономическая политика государства. М.: Академический Проект. 2004.

3. **Виноградова З. И., Щербакова В. Е.** Стратегический менеджмент: Матрица моделей, «дерево целей»: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. З.И. Виноградовой. М.: Академический Проект: Фонд «Мир». 2004.

4. **Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.** Школы стратегий. Пер. с англ. СПб: Питер, 2000.

5. **Кинг У., Клиланд Д.** Стратегическое планирование и хозяйственная политика.

6. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2004.

Грико Н.П.

Концептуальные вопросы частно-общественного партнерства

Переход от государственного административного планирования к частно-общественному связан с фундаментальными изменениями произошедшими в экономике и обществе нашей страны. Понятие “общественный” используется в смысле английского “public”, где под этим понимается огромный сектор общества и экономики, включающий государственные, региональные,

муниципальные службы и организации, финансируемые за счет бюджетных и других обобществленных средств (например, фондов социального страхования). "Общественный" в этом смысле противопоставлен "частному" и так называемому "третьему" или "добровольному" сектору. То есть он находится в ряду понятий: общественный (государственный и муниципальный) сектор, частный сектор, некоммерческий (третий) сектор.

Противопоставление "общественного" и "частного" секторов экономики долгое время было в большинстве западных стран очень четким, часто для каждого из них существует своя область права и законодательства. Поэтому "частно-общественное партнерство" (public-private partnership), относительно недавно стало важной темой, отразившей тенденции сближения и взаимопроникновения двух секторов.

В нашем дореформенном тотально огосударствленном обществе лучшим переводом для "public" было понятие "государственный". Сейчас, поскольку, например, муниципальный уровень не считается государственным, термин "государственный" соотносится, скорее, только с федеральным, и, отчасти региональным уровнями, а термин "общественный" можно было бы использовать как объединяющий для всех уровней и синонимичный сочетанию "государственный и муниципальный".

На Западе интерес к частно-общественному партнерству появился по мере усложнения и удорожания общественных задач на фоне относительного уменьшения необходимых финансовых ресурсов. Общественные органы для выполнения своих функций все в большей степени нуждаются в использование знаний и методов управления, накопленных в частном секторе и в привлечении ресурсов частного сектора для выполнения ряда задач, традиционно относимых к функциям властей.

Частно-общественное партнерство становится жизненно необходимым для его обеих составляющих из-за нереальности полного частного или государственного (муниципального) финансирования относительно крупных проектов. С другой стороны, частные инвесторы не принимают во внимание в полной мере социальную значимость проектов, то есть не учитывают факторов, которые не включены в финансовую рентабельность. Власти, напротив, обязаны с этим считаться, поэтому берутся за реализацию социально важных проектов, даже при их невысокой рентабельности.

Долгое время в Европе шла борьба между сторонниками "всего государственного" и "всего частного". В 1970–1980-х гг. в Германии была начата дискуссия о проблемах разгосударствления и приватизации и одновременно наполнение содержанием частно-общественного партнерства.

В российских условиях зона административного планирования резко сузилась по сравнению с прежними всеохватывающими государственными планами. Теперь административными методами можно планировать и управлять только внутри администрации и отчасти в рамках бюджетных организаций. Поэтому и для наших условий взаимодействие частого и общественного секторов в планировании и реализации планов становится необходимым. Причем в наших условиях в силу многолетних традиций совместного планирования барьеры между органами власти и частными предприятиями, особенно недавно преобразованными из прежних государственных, гораздо ниже. Наоборот, для многих предприятий привычка к командам из органов власти оказалась очень трудно преодолимой и затормозила адаптацию к рыночной ситуации самостоятельного хозяйствования.

Партнерство общественных и частных структур на Западе получило особенно широкое применение при обновлении и развитии городов. Без него практически невозможно реализовать ни одно из направлений местной экономической политики.

На первых порах в рамках частно-общественного партнерства фирмы передавали местным органам власти свое ноу-хау с намерением ввести в их практику те идеи и методы, которые были уже известны в частном секторе. В Калифорнии, в Силиконовой Долине, например существовала ассоциация руководителей высшего звена, которые занимались "маркетингом" Долины, организовывали контакты между фирмами, работающими в Долине, и их японскими контрагентами [1].

В 70-е гг. в США и в 80-е гг. в Европе началась новая эра партнерских начинаний, характеризующаяся как количественным увеличением, так и значительными качественными изменениями. К последним относится, в частности, распространение спектра задач частно-общественного партнерства почти на все области строительства и развития городов и коммунальных работ и более сильная формализация сотрудничества.

Существенное увеличение партнерских проектов развития и обновления городов, главным образом в 80-е годы, было результатом одинакового для большинства стран переплетения условий и предпосылок. Сюда относятся, в частности:

• изменение структуры экономики, прежде всего в направлении роста сектора услуг и вытекающая отсюда необходимость в изменениях поселений и инфраструктуры при одновременном увеличении потребности в территориях для новых учреждений, производств и торговых помещений, а также потребности в современных учреждениях культуры и отдыха;

• бум в области строительства и недвижимости, что связано для всех участников с высокими доходами, ожидаемыми в результате повышения цен на землю,

• преобладание в идеологии центральных властей большинства стран задач дерегулирования и приватизации.

В этих условиях партнерство оказалось эффективным и выгодным как для властей, так и для частного сектора.

Главными конкретными задачами, решаемыми методами частно-общественного партнерства в большинстве случаев были проекты строительства городов и инфраструктуры, обеспечивающие стимулирование старой и развитие новой деловой активности. Как правило, это были комплексные проекты реконструкции или комбинированные крупные проекты, одновременно направленные на улучшение городского имиджа. Многие из этих проектов реализовывались в составе стратегических планов.

Участниками частно-общественного партнерства со стороны частного сектора, как правило, в подобных случаях являются девелоперские и риэлтерские фирмы, а также большие группы предприятий, работающие в области развития городов. Кроме того, подключаются учреждения-инвесторы, такие как банки и страховые общества.

Участники партнерства преследуют достижение двух групп целей: во-первых, это совместно сформулированные цели, связанные с проектом, например, реализация крупных высокопрестижных проектов или усиление экономических функций и конкурентоспособности отдельных городских районов или целых городов. Во-вторых, это специфические цели и интересы каждого из участников.

При проведении партнерских проектов общественная сторона ратует больше за соблюдение “интересов всеобщего благосостояния”, за социальное равенство и через кооперацию с частным сектором надеется найти доступ к его знаниям и средствам. Частный сектор ставит на первый план получение прибыли и экономическую эффективность, а также заинтересованность в гарантированной, быстрой реализации проекта.

Институт частно-общественного партнерства позволяет направить весь динамизм частного предприятия на выполнение социально значимых задач.

Понятие партнерства не применяется к чисто коммерческим стандартным отношениям между властями и частными предприятиями, когда власти приобретают товары или услуги у частных предприятий. Также неприемлемо оно и в тех случаях, когда отдельные частные участники обладают большим влиянием и потому могут односторонне диктовать свои условия. Частно-общественные формы кооперации, которые соответствуют (или хотят соответствовать) понятию партнерства, предполагают равноправие участвующих сторон в реализации крупных долговременных проектов в рамках специфических соглашений.

На практике существуют и в теории возможны различные формы частно-общественного партнерства выбор которых определяется в первую очередь с учетом:

• общественных целей;

• качественных характеристик и местоположения объекта;

• рыночных требований частного сектора;

• политической ситуации;

• возможностей государственной или местной администрации компенсировать услуги частного сектора (субсидии, предложение земельных участков и т. д.);

• ограниченных возможностей решения социальных конфликтов.

На основе опыта разных стран в упрощенном виде можно различить три основных типа форм сотрудничества частного и общественного секторов, варьирующихся по степени их институционализации:

• неформальная кооперация руководителей местных властей и бизнеса;

• кооперация, базирующаяся на совместных договоренностях и соглашениях (самая распространенная форма сотрудничества во всех странах);

• организация совместных частно-общественных предприятий.

Для таких стран, как Швеция и Испания, с традиционно сильным государством, частно-общественное партнерство стало выражением изменившейся философии планирования, которая характеризуется усиленным привлечением

частных предприятий и организаций для решения общественных задач и государственного планирования. В США, напротив, вследствие традиционно сильного влияния частного сектора, партнерство рассматривается не как выражение новой философии планирования, а как последовательное продолжение уже существующих отношений.

Основные принципы французской модели – партнерство, самоокупаемость и организационная гибкость. Форма частно-общественного партнерства во Франции довольно проста: два партнера – коммуны и крупные частные предприятия сотрудничают под наблюдением государства. В XIX веке частно-общественные предприятия во Франции начинали с организации сетей водоснабжения питьевой водой, а к сегодняшнему дню проникли во все сферы городского хозяйства.

Если говорить о реализации поставленных целей, то частно-общественные проекты имели наибольший успех в тех случаях, когда речь шла о реконструкции, восстановлении и придании нового облика городским районам, чаще всего центральным. В этих случаях партнерство способствовало реализации комплексных проектов обновления городов при одновременном ускорении тех или иных этапов процесса. Во многих странах таким способом были созданы многочисленные деловые и торговые центры, здания для офисов и для конгрессов, туристические учреждения, дорогие жилые кварталы, которые считаются символом возрождения городов и улучшения качества городской жизни.

Побочные последствия осуществления этих проектов, например, вытеснение групп населения с низкими доходами, а также мелких ремесленников или дальнейшее усиление неравенства в отношении занимаемых площадей, как правило, те же, что и при других проектах реконструкции, ориентированных на повышение ценности центральных городских районов. Иногда эти побочные эффекты проявляются очень остро, так как власти выступают только как партнер проекта и не вносят коррективы для ослабления этих эффектов.

Для региональных и местных властей участие в партнерских проектах, как правило, облегчает доступ к различным сферам деятельности и формам менеджмента, к информации и к принципам частного сектора. Общественная сторона в партнерских проектах получает прибыли сравнительно редко. Для частных партнеров кооперация с властями означает, как правило, усиление влияния на процессы коммунальных решений и улучшение доступа к государственным информационным каналам. Для частного сектора положительным эффектом участия в партнерских проектах является также предоставление земельных участков по сниженным ценам и ускорение процессов планирования и проведения проектов, что ведет за собой снижение расходов.

С начала 1990-х гг. значительно изменились условия, которые способствовали расширению партнерства и проведению многих партнерских проектов. Быстрый рост восьмидесятых годов отчасти сменился экономической регрессией; спрос на площади для учреждений и производств значительно снизился при одновременном избыточном предложении. Понижение шансов на получение прибыли при развитии строительных и земельных участков, снижение цен на аренду и покупку земельных участков ведут к тому, что интерес частного сектора к крупным проектам реконструкции и развития городов заметно снижается.

Изменившиеся экономические условия и условия для инвестиций имели следствием расширение и смещение ориентации задач партнерских проектов: отход от прежней концентрации на развитии территорий и престижных проектов по созданию имиджа в сторону развития различных коммунальных работ, услуг и учреждений (от строительства общественных зданий и инфраструктуры до их эксплуатации и менеджмента). Расширились и территориальные границы применения партнерских проектов - если раньше они реализовывались преимущественно в городских центрах, то благодаря увеличению региональных форм кооперации получили применение на стыке городов.

Ряд интересных примеров частно-общественных проектов можно найти в докладе Р. Тэйлора [3]. Один из них – это создание второй переправы через Темзу ниже Лондона. Существовавший там туннель после строительства объездной кольцевой трассы стал узким местом. Правительство заявило, что не намерено инвестировать сюда бюджетные средства. В итоге частный строительный консорциум построил мост, параллельный туннелю. Он оплатил это строительство с условием, что в течение 25 лет будет собирать плату за проезд как через тоннель, так и через мост, взяв на себя риск возврата всех средств, затраченных на строительство по истечении 25 лет. Причем при всех условиях через 25 лет и мост и туннель будут возвращены общественному сектору.

Этим было положено начало ряду проектов, использующих ту же схему передачи реального риска частному сектору в обмен на возможность использовать проект для получения доходов. Так в Манчестере строительство и эксплуатация трамвайной сети осуществляется частным консорциумом в рамках двадцатилетнего соглашения. Все оперативное управление трамвайной системой находится в руках консорциума, в который входят строитель трамвайных путей, производитель вагонов и компания, управляющая трамвайным движением. Через двадцать лет это имущество снова перейдет общественному сектору, причем без какой либо оплаты.

В Бирмингеме местные власти намеревались построить крытый стадион стоимостью около 52 млн. фунтов, причем город мог выделить лишь 20 млн. Но у города был ценный участок под застройку, часть которого предполагалось использовать под строительство стадиона. В результате город заключил контракт с консорциумом, в который входили банкиры, девелоперские и строительные компании. Консорциум получил участок на срок 100 лет и 20 млн. фунтов, а взамен были построил стадион и застроил оставшуюся часть земли в соответствии с общим планом застройки центра города.

Рассмотренные примеры показывают как были реализованы некоторые проекты, которые город никогда не смог бы осуществить самостоятельно. И эти примеры не уникальны. Большая часть общественного сектора Великобритании все чаще прибегает к подобным решениям, так как общественного финансирования постоянно не хватает. Здесь проблема не только в дефиците, но и в правительственной политике, предполагающей, что финансирование многих проектов в общественном секторе будет включать передачу значительного риска и права собственности на имущество частному сектору. Поскольку общественный сектор не может справиться с необходимым объемом финансирования его роль состоит не столько в прямом предоставлении услуг, сколько в обеспечении возможности предоставления этих услуг.

Существенно, что данная система не разрешает общественному сектору выдавать долговременные финансовые гарантии успеха партнерства. Частный сектор должен взять на себя реальный риск неудачи и принимать необходимые меры по своему усмотрению. Обычно такого рода решения имеют долговременный характер; период их реализации почти всегда достигает 25 и более лет. Это означает, что для города очень важно быть уверенным в партнере, не менее важно определить стандарты и ориентиры, не подверженные влиянию времени. В то же время общественный сектор не должен выпускать из своих рук ни власть, ни имущество до тех пор, пока он не будет полностью уверен, что сможет справиться с этим процессом и не потеряет возможности контролировать качество работы того, кто взял на себя предоставление услуги, находящейся в компетенции общественного сектора.

В Мюнхене предприятия с долевым участием города вплетены в экономику, менеджмент долевого участия является важным инструментом городской экономической политики. На основе частно-общественного партнерства в Мюнхене реализованы и реализуются следующие проекты:

• Строительство и эксплуатация нового международного аэропорт (1991 г.), рассчитанного на 16 млн. пассажиров (+50 %) с предположительным увеличением их числа к 2005 г. до 30 млн. в год.

• Открытие международного выставочного центра (город и земля Бавария имеют каждый почти 50 % долю, остальное принадлежит ТПП и палате ремесел) в 1998 г. на территории бывшего аэропорта.

• Строительство и развитие нового района Мюнхена, вокруг Международного центра выставок и конгрессов, рассчитанного примерно на 16.000 жителей и 13.000 рабочих мест.

• Градостроительное обновление старого выставочного городка в центральном районе города. Отдельные выставочные павильоны, находящиеся под охраной государства, будут в этом ареале сохранены и использованы, в основном, для музейных целей; в остальном городок будет переоборудован под жилье и офисы, частично – под ремесленное использование.

• “Mobinet” – проект в сфере транспортной логистики – реализуется частными фирмами (“БМВ”, “Сименс” и др.) вместе с землей, городом, пригородными общинами и научными учреждениями. Стоимость проекта около 70 млн. долл.

• Мюнхенские ремесленные дворы – совместная фирма города и частных предприятий «Бизнес-инкубатор и Технологический центр» была создана первоначально только на время строительства зданий для инкубаторов, сейчас эта фирма занимается и функционированием Мюнхенского центра технологий, разрабатывая для молодых предприятий с инновационной ориентацией стратегии развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. America's cities: strategic planning for the future. Editor, Roger L. Kemp, 1988.

2. **Ashworth G.J. and Voogd H.** Selling the city: marketing approaches in public sector urban planning. // London, New York: Belhaven Press, 1990, 177 p.

3. Taylor R. Experiences with Public-Private Partnership. In: Financing of Cities and Regions: Subsidiarity and Finance Potentials. Munich: 1997. Pp. 214-218.

4. **Ветров Г.** Планирование экономического развития города // М.: Фонд «Институт экономики города», 1998, 40 с.

5. **Лавров А.М.** Методология проблем региональной политики: опыт сравнительного анализа. // Регион: экономика и социология. 1995. № 2, 3–24 с.

Патрушев Д.Н.

Формирование концептуальных основ государственной промышленной политики

Государственная промышленная политика должна стать составной частью государственной политики социально-экономического развития страны, представляя собой систему законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и действий по управлению развитием промышленности в соответствии с целями такого развития [1]. Данные цели обозначены на основе реального состояния дел, сложившихся в отечественной промышленности и экономике страны в целом на момент принятия решения (тактический критерий), а также с учетом необходимости обеспечения устойчивости и безопасности развития России в долгосрочной перспективе (стратегический критерий целеполагания). Последнее требование выступает как высшая цель, или цель первого порядка экономической стратегии страны, частью которой является промышленная политика, которая, в свою очередь, предопределяет цели второго порядка, относящиеся к собственно промышленной политике, одновременно обусловливая ее двойное назначение как инструмента тактического и стратегического управления.

Учитывая характер проблем промышленного и экономического развития, выделенных ранее в качестве приоритетных (разлаженность механизма воспроизводства природных и производственных ресурсов, неэффективность государственного правового регулирования и управления развитием промышленности, структурные диспропорции), а также вышеупомянутую цель первого порядка, к целям собственно промышленной политики следует отнести:

во-первых, реформирование в рыночных условиях механизма воспроизводства и стимулирование внутреннего спроса, создание механизма межсекторного, межотраслевого и межрегионального перелива капитала и проведение структурного межотраслевого маневра;

во-вторых, создание механизма формирования и реализации промышленной политики (включая государственные органы, их функции и правовые инструменты, определение «правил игры» и организацию диалога бизнес – власть), развитие рыночных механизмов обеспечения производства кадровыми и финансовыми ресурсами, внедрение новых технологий и инноваций, разведку месторождений полезных ископаемых, стимулирование интеграции и диверсификации промышленного производства;

в-третьих, государственную поддержку модернизации промышленности в переходный период, приоритетного развития наукоемких производств, промышленного экспорта, мелкого и среднего бизнеса и регионального развития (включая решение специфических промышленных проблем в регионах), а также защиту интересов потребителя и окружающей среды.

Мировой опыт показывает, что статус центров мировой экономики получают, как правило, те государства, чей национальный воспроизводственный комплекс ориентирован прежде всего на развитие внутреннего рынка и способен при любых внешних обстоятельствах обеспечить экономическую и оборонную самодостаточность страны. Поэтому российская промышленность не может выстраиваться как исключительно (или в основном) экспортно-ориентированная. Промышленная политика должна быть нацелена на создание индустриального комплекса, способного самостоятельно обеспечивать:

– функционирование критических для устойчивого развития экономики производств (приоритетных базовых отраслей);

– оборонную достаточность;

– занятие отдельных «ниш» в мировом воспроизводственном процессе;

– создание производств, обеспечивающих переход к более высоким переделам экспортируемой продукции ТЭК и сырьевых отраслей.

Необходимость перевода российской промышленности на новую технологическую основу и занятия отдельных ниш в мировом воспроизводственном процессе диктует отнесение к критическим производствам высоких технологий, а также производство средств для развития материальной базы науки, образования и культуры. Производство современной наукоемкой продукции обеспечива-

ют примерно 50–55 макротехнологий, из которых Россия обладает около семнадцати и могла бы претендовать на 10–15 % мирового рынка наукоемкой продукции, что приносило бы ей 120–180 млрд. долл. в год [2].

В связи с этим правомерно рассматривать программу создания научно-технологического промышленного комплекса, ориентированного на достижение вышеуказанных целей, как ядро государственной промышленной политики России. В таком понимании государственной промышленной политики – как системы государственных решений и мер, направленных на развитие отечественной индустрии для обеспечения устойчивого роста экономики и национальной безопасности, системы, центральным звеном которой является программа действий по созданию современного научно-технологического комплекса в рассматриваемой сфере – в России пока нет. Даже само это понятие остается предметом дискуссий и объектом противоречивого отношения со стороны федерального правительства.

Интересно отметить, что впервые категория «государственная промышленная политика» в современной России была введена в оборот в 1993 г. – с принятием концепции указанной политики в оборонном комплексе. Но спустя семь лет в главном экономическом документе федерального правительства "Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года" это понятие исчезает.

В принятой нами трактовке реализация государственной промышленной политики невозможна в рамках только кратко- и среднесрочных программ развития. Это неизбежно привело бы к сложившейся модели воспроизводства, консервирующей отсталый технологический уровень. При этом средства, направляемые на развитие «новой экономики», основанной на науке, образовании и культуре, представляющиеся как непроизводительные и нерентабельные затраты, подлежали бы сокращению. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что для успеха промышленного развития важен инновационный, а не "догоняющий" принцип развития, что подразумевает исключительно важную роль знаний и образования как важнейшего (стратегического) ресурса промышленной политики и экономического развития в целом. Поэтому промышленная политика России должна ориентироваться на решение не только текущих, но и стратегических задач и носить этапный, в том числе долгосрочный (10–15-летний период) характер.

Главным фактором формирования и реализации такой промышленной политики является активная роль государства как носителя общенациональных интересов, которые всегда должны иметь приоритет перед корпоративными. Такая роль государства является одним из ключевых и приоритетных элементов стратегий его социально-экономического развития. Это доказывает практика и индустриально развитых, и развивающихся стран, в том числе тех, которые осуществляют переход от государственной к современной системе хозяйствования.

Показателен пример Соединенных Штатов, в которых роль государства в экономике, и особенно в промышленности, традиционно считается наименьшей среди развитых стран мира. Однако там именно государство играет принципиально важную роль в становлении новых видов промышленного производства, осуществлении национальных программ развития в авиакосмической, биотехнологической и информационной сферах. Особое место занимает политика в области военной промышленности, где активно используются полномочия государственного воздействия на компании, от которых зависит обеспечение вооруженных сил страны. Известные защитные меры, которые США активно используют в отношении иностранных промышленных производителей, явно вступающие в противоречие с упрощенно и абстрактно понимаемыми принципами свободного предпринимательства и глобализации экономической жизни, также являются государственной промышленной политикой. Лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц, выступая на семинаре «Новые пути развития» (12–13 сентября 2002 г., Рио-де-Жанейро, Бразилия), отмечал: «США проводят очень сильную промышленную политику, направляя до 25 % общего объема кредитов на развитие американских предприятий. Промышленная политика в случаях, когда она хорошо продумана и разработана, является важнейшим стратегическим инструментом управления экономикой, позволяющим обеспечить решение задачи достижения экономического роста с учетом фактора социальной справедливости».

Сходные тенденции наблюдаются и в наиболее развитых странах Европы, которые уравняли в правах как прямые, так и косвенные методы регулирования промышленного и экономического развития. В результате развиваются параллельно два на первый взгляд исключающих друг друга процесса: доля собственности государства в основном капитале снижается, а его влияние через

опосредованные рычаги промышленной политики возрастает».

Таким образом, принцип активной роли государства в промышленной политике не противоречит, а дополняет принцип опоры на действие рыночных сил, стимулирующих предпринимательскую инициативу в направлении реализации выбранных приоритетов промышленной политики. В свою очередь, данная постановка приводит еще к одному принципу промышленной политики – приоритетности расширения платежеспособного спроса хозяйствующих субъектов как главного источника ресурсов для ее реализации. Стимулирование указанного спроса должно носить выборочный характер, воздействуя на потенциальное предложение так, чтобы не воспроизводить старую структуру экономики. Ни гонка вооружений, ни »опережающее производство средств производства уже не актуальны.

Подчеркивая необходимость сочетания активной роли государства в промышленной политике и его опоры на предпринимательскую инициативу следует указать на значение диалога власти и предпринимательских кругов, а также заинтересованной общественности. Без участия в выработке решений, понимания обществом смысла и целей проводимых мероприятий неизбежно возникновение противостояния различных социальных групп, которое не позволит осуществлять даже объективно целесообразную политику. Поэтому еще одним принципом государственной промышленной политики в России являются ее рефлексивность и прозрачность, широкий общественный диалог и партнерство государства, бизнеса, регионов и других институтов гражданского общества, выступающих равноправными участниками этой политики.

Претворение в жизнь перечисленных принципов промышленной политики сталкивается с рядом ограничений, которые в значительной мере определяют условия выбора решений и их практического осуществления. Некоторые ограничения имеют объективный (общесистемный) характер, присущий фактически всем типам социально-экономических систем, и связаны в первую очередь с ресурсными пределами. Речь идет о природных, экологических, финансовых, внешнеэкономических и т. п. ограничениях, а также ограничениях по времени реализации. Другие ограничения имеют более субъективную природу, относятся к конкретной социально-экономической системе России и связаны с особенностями ее развития как в прошлом, так и в настоящем, включая нынешнее переходное состояние экономики и общества в целом.

Совокупность обеих групп ограничений предопределяет в качестве условия выбора и реализации решений в сфере промышленной политики необходимость концентрации ресурсов на небольшом числе тщательно обоснованных направлений действий, дающих шанс на возврат страны в ряды передовых в экономическом отношении государств в обозримом будущем. Другим условием является сохранение социально-политической стабильности в стране.

Учитывая усиливающуюся глобализацию экономической жизни, следует особо выделить проблему согласования и гармонизации промышленной политики с уровнем и динамикой открытости российской экономики. Актуальность данной проблемы тем более велика в свете вступления России в ВТО. В настоящее время практически отсутствуют серьезные разногласия относительно самой целесообразности вхождения России в эту авторитетную международную организацию. Вступление в ВТО помогает снизить торговые барьеры, предоставляя равноправный национальный режим» отечественным товарам за рубежом, сохраняя при этом возможность применения защитных мер и мер нетарифного регулирования.

Другое дело – темпы или сроки присоединения, по которым среди политиков и экономистов мнения сильно расходятся. Сторонники ускоренного вступления России в ВТО оперируют аргументами относительно недоиспользуемого экспортного потенциала российской экономики и связанными с этим потерями от неучастия России в этой организации. Поэтому следует обратить внимание на значительные и увеличивающиеся размеры внешнеторговой квоты России (доля экспорта и импорта в ВВП): если в 1992 г. она составляла 40,8 %, то в 2000 г. – 60,5 %. Столь высокой внешнеторговой квоты не имеет ни одна страна, сопоставимая с Россией по численности населения и потенциальному объему внутреннего рынка [3]. Так, в 2000 г. доля экспорта товаров в ВВП составляла в США 7,8, Японии — 10, Германии — 29,3 % [4].

Что касается аргументов в пользу ускоренного вступления в ВТО, состоящих в учете потерь, которые несет отечественная экономика от неучастия России в ВТО и которые оцениваются в 1,5–2 млрд. долл. в год, то они более чем на порядок ниже потерь от экспорта капитала и ошибочных внутренних экономических решений. Поэтому последствия присоединения на возможных, даже

наилучших для России условиях, принципиально не влияют в краткосрочном периоде на изменение в лучшую или худшую сторону сложившейся социально-экономической и промышленной динамики. Решения для стимулирования развития находятся в иных областях.

Конкретные сроки вступления России в ВТО в полном объеме и в обозримой перспективе будут зависеть от продолжительности переходного периода. Его необходимость определяется неготовностью отечественных промышленных предприятий к массированному выходу на зарубежный рынок, а также к конкуренции на внутреннем рынке с иностранными производителями, массовый приток которых в Россию может привести к масштабным и долгосрочным отрицательным последствиям для российской промышленности. Вместе с тем возможность такого переходного периода предусмотрена ст. 12 Маракешского соглашения об учреждении ВТО, которая оговаривает особые условия вступления, согласованные между этой международной организацией и присоединяющейся к ней страной. Как показывает опыт Китая, который полезно учесть России, длительность переходного периода может достигать семи и более лет. В долгосрочной же перспективе необходимо оценить создаваемые членством в ВТО условия с позиций промышленной политики. С другой стороны, и сами меры промышленной политики должны быть соотнесены с ограничениями, установленными условиями членства в ВТО.

Еще одно важное условие выбора решений и реализации промышленной политики связано с факторами неопределенности и риска. Их учет и оценка особенно необходимы в отношении инновационной составляющей промышленной политики: ошибки и просчеты при определении приоритетов научно-технического и технологического развития не только возможны – сказывается сложность прогнозирования в этой области – но и, очевидно, наиболее экономически и стратегически опасны из-за масштабов возможного ущерба и/или упущенной выгоды. Весьма непросто учесть и реакцию других государств и международных организаций на действия России в экономической области, принимая во внимание конкуренцию не только фирм, но и государств и целых регионов мира в формирующейся глобальной экономике.

Следует иметь в виду опасность прямого копирования механизмов принятия и реализации решений в сфере промышленной политики высокоразвитых индустриальных стран, в которых содержание и масштабы задач совершенно иные. Опыт этих стран может использоваться для определения характера внешней по отношению к российской промышленности и экономике среды и тенденций ее изменения, а также для оценки возможностей адаптации применяемых на Западе форм, методов и механизмов реализации решений в специфических условиях России.

Это, в частности, связано с доставшейся в наследство от плановой экономики структурой промышленности (вертикальная интеграция, «натуральное хозяйство» предприятий и др.), а также с размерами территории (транспортные издержки), климатом (энергетические издержки), постоянно заселенными северными и отдаленными территориями, требующими государственного (федерального) участия в северном завозе, внимательного отношения к региональным проблемам промышленного развития, к градообразующим предприятиям.

В заключение необходимо отметить, что современная отечественная экономика и промышленность находятся в неклассических, специфических условиях, не располагающих к успеху форсированных либералистских подходов и требуют специальных, учитывающих особенности российской действительности, решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Белова А., Попова Е., Евтушенков В.** Когда рынок пустует // Эксперт. 2002. № 42; Кто поддержит хай-тек // Эксперт. 2003. № 15, с. 50–54.

2. **Туманов Ю.Н.** Есть ли свет в конце туннеля? // НГ-Наука, 2001. 23 мая, № 5, с. 11; Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1, с. 41.

3. **Илларионов А.** Оптимальная экономическая политика для России // Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование / ИМЭМО, РАН. М.: Республика, 2001, с. 93.

4. **Чернышев В.** Россия – США: в ожидании перемен // Экономика и жизнь. 2002, № 26, с. 2.

Яброва О.А.

Оценка пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России: инструментарий и результаты

Географическое положение региона, его природно-климатические ресурсы и достопримечательности становятся источником развития лишь средствами туризма. С целью эффективного использования в России туристских ресурсов и объектов курортного лечения и отдыха создаются особые экономические зоны (ОЭЗ) туристско-рекреационного типа [1]. По результатам проведенного Минэкономразвития России в 2007 году конкурса из 28 заявок на создание таких ОЭЗ победителями были признаны 7 субъектов Российской Федерации.

Механизм ОЭЗ, являясь ярким примером частно-государственного партнерства, предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Именно сочетание этих факторов делает режим особой экономической зоны привлекательным для инвесторов. Появление законодательства об ОЭЗ дало импульс к активизации инвестиционной политики на региональном и муниципальном уровне.

Однако в России механизм особых экономических зон пока находится в стадии становления и отладки, поэтому имеются значительные возможности по его развитию и оптимизации. В настоящее время инструмент ОЭЗ сложно использовать для запуска инвестиционных процессов в депрессивных и проблемных регионах. Этому препятствует как 50-процентное ограничение федерального инвестирования в инфраструктуру, так и текущие критерии отбора, дающие существенные преимущества наиболее развитым и благополучным субъектам Федерации. В то же время, за рубежом (особенно, в развитых странах) механизм ОЭЗ выполняет задачу поддержки отстающих регионов. Такой подход позволяет осуществлять догоняющее развитие территорий не только за счет прямой финансовой помощи из центра, но и путем создания вполне рыночных стимулов.

Принимая во внимание размеры территории Российской Федерации, а также климатогеографическую и социально-экономическую дифференциацию регионов в ее составе, при формировании стратегии развития рекреационной сферы невозможно абстрагироваться от территориального признака. Основу региональной дифференциации в развитии рекреационной сферы составляют объективные (географические, климатические, культурно-исторические, этнические и прочие) факторы. Существенное влияние оказывают также и регулируемые факторы, обусловленные уровнем развития туристской индустрии в регионах.

Выявление и учет региональных особенностей целесообразно проводить с использованием методологии статистического анализа совокупности экономических, климатогеографических, экологических и других характеристик регионов, а также статистической информации о функционировании и результатах деятельности предприятий и организаций региональных туристско-рекреационных комплексов.

Инструментарий анализа региональной вариабельности: общие принципы кластерного анализа

Проводить региональные сравнения целесообразно как по каждому показателю в отдельности, так и по совокупности показателей. В последнем случае могут быть использованы формальные методы классификации объектов. Развитие средств обработки больших массивов данных стимулировало проведение в последние годы широких комплексных исследований сложных социально-экономических, технических, медицинских, медико-социальных и других процессов и систем, таких как уровень и качество жизни населения, региональная дифференциация социально-экономического развития, дифференциация потребительского поведения населения. К числу наиболее известных работ в этой области относятся труды С.А. Айвазяна с соавторами, посвященные методологическим, методическим и прикладным проблемам классификации [2–5]. Прикладным вопросам многокритериальной классификации социально экономических систем в интересах стратегического управления в медико-социальной и торгово-производственной сферах посвящены исследования Д.Н. Верзилина с соавторами,

В.С. Гайворонского с соавторами, В.В. Уйбы, В.В. Черешнева [6–10].

Под классификацией понимается распределение рассматриваемой совокупности объектов на однородные, в определенном смысле, группы, либо отнесение каждого объекта к одному из заранее заданных классов [11]. В связи с многоплановостью и сложностью классифицируемых объектов данные о них носят многомерный характер, то есть возникает проблема классификации многомерных наблюдений. Значения показателей, наблюдаемые для каждого региона, являются координатами точек (регионов) в признаковом пространстве. Естественно предположить, что геометрическая близость двух или нескольких точек в этом пространстве означает схожесть объектов, то есть однородность регионов сразу по всем анализируемым показателям.

Таким образом, формально проблема классификации состоит в разбиении анализируемой совокупности точек-наблюдений (в нашем случае – регионов) на сравнительно небольшое число классов, таких что точки, принадлежащие одному классу, находятся на сравнительно небольших расстояниях друг от друга. Решение этой проблемы возможно с помощью методов кластерного анализа. Полученные в результате разбиения классы называют кластерами от английского слова cluster – гроздь, пучок, скопление, группа элементов, характеризуемых общим свойством. Отметим, что в кластерном анализе синонимами термина «сходство» являются «подобие», «близость», «связность», «ассоциативность» [3]. Расстояние между точками является мерой «несходства» объектов. Чем меньше расстояние, тем более схожи, подобны анализируемые объекты. Для проверки статистической значимости различий между кластерами применяется дисперсионный анализ.

Анализ вариабельности регионов по показателям емкости рекреационного комплекса

Показатели развития инфраструктурного потенциала рекреационного комплекса представлены в отчетах Федеральной и региональных служб государственной статистики, отраслевых статистических материалах. Базовыми статистическими показателями, характеризующими емкость рекреационного комплекса, являются показатели следующих наименований:

– число коллективных средств размещения (в том числе гостиничного типа и специализированных);

– численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения (в том числе российских граждан, иностранных туристов из стран СНГ и стран вне СНГ).

На основе указанных статистических показателей можно определить относительные показатели, приемлемые для региональных сопоставлений. Такими показателями являются, например,

– доля гостиничного сектора в коллективных средствах размещения;

– доля лиц, размещенных в гостиничном секторе в общей численности лиц, обслуженных коллективными средствами размещения;

– численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, на 100 000 населения региона;

– доля иностранных граждан из стран вне СНГ от общей численности лиц, обслуженных коллективными средствами размещения.

Предлагаемые показатели прямо или косвенно характеризуют емкость регионального гостиничного и санаторно-курортного сектора, нагрузку на гостиничный сектор, общую туристскую нагрузку на население региона, привлекательность региона для въездного и внутреннего туризма. Иными словами, рассматривая в совокупности предложенные показатели можно судить об типичных чертах и особенностях развития регионального рекреационного комплекса.

Классификация регионов РФ по характеристикам развития емкостного потенциала проводилась методом К-средних, максимизировалось начальное межкластерное расстояние, то есть кластеры формировались по принципу полной связи (метод наиболее удаленных соседей). В этом методе расстояния между кластерами определяются наибольшим расстоянием между любыми двумя объектами в различных кластерах, то есть «наиболее удаленными соседями» [3]. Для оценивания сходства между объектами классификации использовалось евклидово расстояние. Чтобы уменьшить влияние относительных величин переменных, предварительно значения анализируемых показателей были нормированы к единичной дисперсии и нулевому среднему.

Проанализированы значения четырех введенных выше относительных показателей емкостного потенциала рекреаций для 95 территориальных образований РФ за 2005 год. Субъекты РФ, в состав которых входит несколько крупных, существенно отличающихся по значениям показателей развития туризма, территориальных образований (например, Архангельская область и Ненецкий автономный округ, Красноярский край, Таймырский

Таблица 1

Средние значения показателей емкостного потенциала рекреаций для выделенных типов регионов

Показатель	Номер кластера				Для всех кластеров
	1	2	3	4	
Доля гостиничного сектора в коллективных средствах размещения, %	73	48	72	37	59
Доля лиц, размещенных в гостиничном секторе в общей численности лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, %	79	58	82	35	67
Численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, на 100 000 населения региона	19	13	28	35	17
Доля иностранных граждан из стран вне СНГ от численности лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, %	3	2	23	2	5

(Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский автономные округа и т.д.) разделялись при анализе на территориальные образования.

В результате проведенной классификации выделено четыре кластера. В первый кластер вошли 33 региона, во второй – 42, в третий – 8, в четвертый - 4 региона. В табл. 1 указаны средние для кластеров значения исходных (не нормированных) показателей, по которым проводилась кластеризация.

В пользу правомерности полученного разбиения регионов на кластеры свидетельствует сравнительный анализ межкластерных и внутрикластерных расстояний. Различия между выделенными кластерами проверялись также с использованием методов дисперсионного анализа базовых (ненормированных) значений рассматриваемых показателей. Выявлены достоверные различия между кластерами (p-значение существенно меньше 0.05) по большинству показателей. Предложена содержательная интерпретация полученных результатов.

Первый кластер – это регионы, в которых гостиничный сектор доминирует над специализированным, показатель туристической нагрузки и доля иностранных туристов находятся на среднем уровне. В этот кластер вошли такие регионы как Корякский, Ненецкий, Чукотский, Эвенкийский, автономные округа, в которых доля коллективных средств размещения гостиничного типа составляет 100%, а посещаемость иностранными туристами находится на нулевом уровне. Можно предположить, что это регионы, которые посещают, скорее со служебными, чем с рекреационными и туристическими целями. Наибольшей туристической привлекательностью среди регионов первого кластера в настоящее время обладает Владимирская область, входящая в туристическую зону «Золотое кольцо»: доля иностранных граждан среди туристов, посетивших ее, составляет 12 %. В то же время гостиничное обслуживание в регионе, по-видимому, целесообразно расширять: доля гостиничного сектора составляет 58 % при среднем значении для кластера – 73 %. Это кластер регионов средней туристической привлекательности.

Второй кластер характеризуется меньшей среднего уровня долей гостиничного сектора, то есть в регионах, его образующих существенна доля специализированных средств размещений, к числу которых относятся санаторно-курортные организации, дома, пансионаты, базы и др. организации отдыха, туристские базы. Туристическая нагрузка на население этих регионов (определяемая как численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения за год, на 100 000 населения региона) ниже среднероссийского уровня). Посещаемость регионов иностранными туристами находится на среднем уровне. В этом кластере по показателю туристической нагрузки выделяются Ярославская, Тверская и Ленинградская области: численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, на 100 000 населения региона составляет соответственно 24, 23 и 21. Эти показатели выше среднероссийского. Регионы этого кластера имеют потенциал для развития рекреационного, лечебно-оздоровительного, спортивного и аналогичных видов туризма. В этих регионах развитие рекреационной сферы целесообразно для удовлетворения потребностей в отдыхе местного населения и населения соседних регионов.

Регионы третьего кластера отличает существенная привлекательность для иностранных туристов и высокая туристическая нагрузка на население. Доля иностранных туристов составляет 23 % против 2–3 % для других кластеров. Для

всех регионов этого кластера характерна высокая туристическая нагрузка: от 19 туристов на 100 000 населения в Сахалинской и Калининградской областях до 42 – в Санкт-Петербурге. Лидером по доле иностранных граждан среди лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, является Санкт-Петербург, для которого этот показатель составляет 43 %. Самое низкое значение этого показателя в кластере наблюдается для Новгородской области – 12 %, что существенно больше среднероссийского значения, составляющего, как видно из таблицы 1,5 %. Таким образом, регионы третьего кластера можно охарактеризовать как регионы активно развивающегося въездного туризма.

Четвертый кластер отличает самая высокая туристическая нагрузка на население и доминирующее развитие специализированных средств размещения. Доля иностранных туристов в этих регионах находится на среднем уровне. Краснодарский край, безусловно, занял лидирующие позиции по показателю туристической нагрузки на население: 52 туриста, размещенных в коллективных средствах размещения на 100 000 населения края; высока доля специализированных средств размещения, составляющая 67%. Регионы этого кластера специализируются, преимущественно, на внутреннем туризме и предоставлении рекреационных услуг.

Формирование набора показателей для оценивания инвестиционной привлекательности регионов РФ как фактора перспективности развития рекреационной сферы

Основные методологические принципы выбора первичных показателей инвестиционной привлекательности регионов с точки зрения перспективности развития туристско-рекреационной сферы достаточно очевидны.

1. Полнота и сбалансированность. Набор показателей должен адекватно отражать уровень экономического развития региона, уровень жизни населения, ресурсный потенциал туристско-рекреационной сферы. В тоже время набор показателей должен быть лаконичен, иными словами, удовлетворять требованиям неизбыточности, достаточной простоты для восприятия и интерпретации. Как свидетельствуют результаты аналогичных, с точки зрения применяемой методологии, прикладных статистических исследований в области многокритериальной классификации региональных социально-экономических систем, в состав анализируемых показателей достаточно включать базовые индикаторы анализируемых явлений [6–10].

2. Чувствительность. Измеряемые показатели должны статистически достоверно меняться при изменении условий (в частности, должна прослеживаться динамика этих показателей). Это также совершенно очевидное требование, учитывая прикладное значение проводимых измерений. Слишком малая вариабельность и большая инертность не позволили бы проводить мониторинг инвестиционной привлекательности. Более того, желательно, чтобы разные параметры обладали сходной чувствительностью, иначе картина будет постоянно искажаться.

3. Статистическая зависимость между показателями. Это требование связано с предыдущим. Хотя механизмы взаимовлияния социальных и экономических показателей во многих случаях неизвестны (статистическая зависимость не означает прямой причинно-следственной взаимосвязи), только те показатели, для которых такая зависимость выявлена, могут служить индикаторами при анализе инвестиционной привлекательности.

4. Интерпретируемость. Используя показатель, мы должны хотя бы в общих чертах понимать, что именно он характеризует. В противном случае все остальные требования оказываются бесполезными.

5. Доступность и надежность данных. Выбирая тот или иной показатель для дальнейшего изучения, мы должны быть уверены, что данные по нему регулярно собираются (по крайней мере, могут быть получены), что мы можем этим данным доверять, и что показатель измеряется по стандартной методике, то есть данные из разных регионов сопоставимы.

6. Экономичность. Поскольку сбор данных может происходить в очень широких масштабах, любой лишний показатель заметно увеличит стоимость работ. Опираясь на известные показатели социально-экономического развития, не следует анализировать те показатели, которые друг друга дублируют (например, функционально взаимосвязаны друг с другом).

Информационной базой исследования послужили официальные статистические данные о социально-экономическом развитии регионов РФ, представленные Росстатом.

Исходя из целей оценивания и вышеуказанных методологических принципов формирования набора первичных показателей, нами выбраны относительные статистические показатели, характеризующие состояние рынка труда и результативность экономической деятельности, а именно:

– численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости (человек на 1000 населения);

– потребность предприятий в работниках, заявленная в службы занятости, (человек на 1000 населения);

– оборот розничной торговли (рублей на душу населения);

– объем инвестиций в основной капитал (рублей на душу населения);

– валовой региональный продукт на душу населения (в текущих основных ценах, рублей).

Многомерный статистический анализ вариабельности инвестиционной привлекательности регионов

Многомерный статистический анализ вариабельности инвестиционной привлекательности регионов с точки зрения перспективности развития туристско-рекреационной сферы основана на методе главных компонент и кластерном анализе. В соответствии с методом главных компонент взаимосвязь между наблюдаемыми показателями называется структурой зависимости и может быть измерена корреляциями между ними. В некоторых случаях, практически без потери информативности, можно снизить размерность пространства анализируемых показателей за счет построения некоторых латентных (гипотетических или ненаблюдаемых) факторов, измеряемых в условных единицах, количество которых будет меньше количества наблюдаемых показателей. Используемая затем процедура вращения главных компонент позволяет перейти к латентным факторам, лучше поддающимся содержательной интерпретации. При решении практических задач исследования использован вариант процедуры определения латентных факторов с вращением главных компонент по методу варимакс.

В результате пространство анализируемых показателей, характеризующих региональную вариабельность рынка труда и результативности экономической деятельности, а следовательно, вариабельность привлекательности регионов с точки зрения перспективности инвестиций в развитие туристско-рекреационной сферы, было снижено с пяти статистических показателей до двух латентных факторов.

В табл. 2 представлены значения факторных нагрузок для сформированных латентных факторов. Факторные нагрузки есть коэффициенты корреляции латентных факторов с первичными показателями. В последней строке таблицы приведена доля в совокупной дисперсии, объясняемая каждым фактором. Видно, что первый латентный фактор объясняет 41 % региональной вариабельности инвестиционной привлекательности, второй – 30 %. Совокупный вклад обоих факторов в объяснение региональной вариабельности составляет 71 %.

Из таблицы видно, что статистические показатели, характеризующие результативность экономической деятельности, имеют высокую корреляцию с первым латентным фактором.

Индикаторы состояния рынка труда (численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости, и заявленная в службы занятости потребность предприятий в работниках) оказывают большую нагрузку на второй латентный фактор.

Исходя из значений факторных нагрузок, проведена содержательная интерпретация выделенных факторов. Первый фактор назван фактором экономической активности регионов,

Таблица 2

Значения факторных нагрузок для латентных факторов инвестиционной привлекательности регионов

Статистический показатель	Латентные факторы	
	фактор 1	фактор 2
Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости на 1000 населения	0,13	**0,83**
Потребность предприятий в работниках, заявленная в службы занятости на 1000 населения	0,34	**-0,71**
Оборот розничной торговли на душу населения	**0,74**	-0,48
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения	**0,78**	0,14
Валовой региональный продукт на душу населения	**0,88**	-0,16
Общая дисперсия	0,41	0,30

второй – фактором трудовых резервов региона. Сформированные таким образом латентные факторы достаточно хорошо объясняют региональную вариабельность рынка труда и результативности экономической деятельности, и как следствие, очевидно различие между регионами, образующими «облако» с центром в районе начала координатных осей, и регионами, существенно удаленными от нулевых значений хотя бы одного из факторов, положенных в основу классификации. Например,

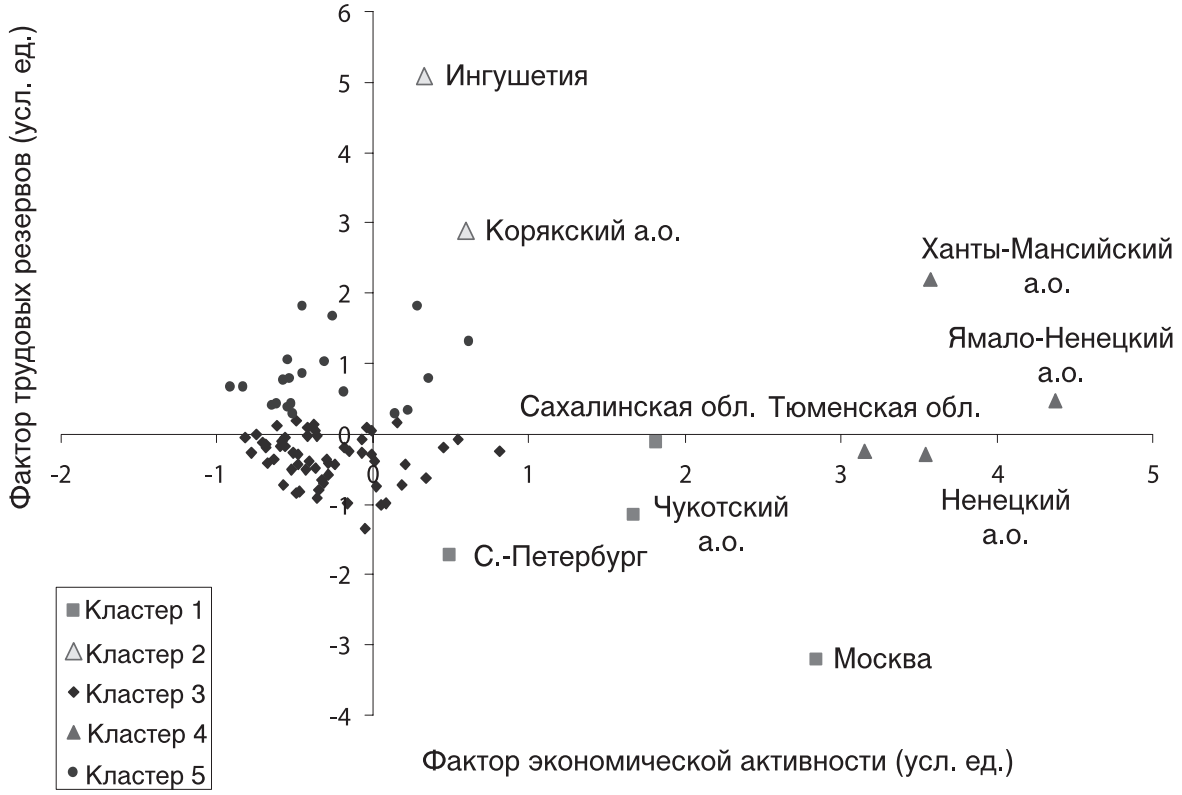


Рис. 1. Распределение регионов в пространстве выделенных латентных факторов инвестиционной привлекательности

региональную вариабельность перспективности инвестиций в развитие туристско-рекреационной сферы. На рис. 1 представлено распределение регионов в пространстве выделенных латентных факторов.

Для построения типологии регионов применен кластерный анализ.

Поскольку в основу классификации положены значения нормированных и некоррелированных друг с другом латентных факторов, применяется обычная евклидова метрика. Для формирования кластеров используется метод определения ближайшего соседа с максимизацией межкластерных расстояний [3]. Разбиение регионов на кластеры осуществляется одновременно по двум факторам: экономической активности и трудовых резервов.

Следует отметить, что результаты полученной формальной классификации (5 кластеров) предугадываются из вышеприведенного рисунка. Так, для Москвы достаточно велико значение фактора экономической активности (2,84) и существенно ниже нуля значение фактора трудовых резервов (–3,20). В Республике Ингушетии при наличии значительных трудовых резервов (значение фактора равно 5,09 – максимум среди соответствующих значений для регионов РФ) экономическая активность немногим выше среднего уровня (значение фактора равно 0,33).

Красноярский край относится к самому многочисленному третьему кластеру, регионы, в составе которого, группируются в основном ниже оси абсцисс. Исходя из значений латентных факторов (0,15 и 0,15), можно заключить, что рассматриваемый регион занимает пограничное положение между третьим и пятым кластером.

Содержательная интерпретация состава кластеров проводится исходя из средних (по кластерам) значений латентных факторов – оснований

классификации, а также средних и индивидуальных значений наблюдаемых статистических показателей.

Инвестиционная привлекательность регионов малочисленных кластеров (первого, второго и четвертого) заслуживает индивидуального рассмотрения.

Первый кластер образуют регионы с высоким уровнем экономической активности и высокой потребностью в рабочей силе. В составе кластера Москва и Санкт-Петербург, для которых характерны высокие значения наблюдаемых показателей экономической активности, а также большее 1 соотношение заявленной потребности в работниках к числу зарегистрированных безработных.

Во второй кластер вошли два региона (Республика Ингушетия и Корякский автономный округ) с высоким уровнем безработицы. Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости, высока и составляет для этих регионов 108,8 и 64,7 человек на 1000 населения соответственно. Потребность предприятий в работниках, заявленная в службы занятости, человек, крайне низкая и составляет соответственно 0,2 и 0,4 человек на 1000 населения. Таким образом, указанные регионы обладают высоким трудовым резервом.

В четвертый кластер вошли регионы с самой высокой экономической активностью. Ненецкий автономный округ, входящий в состав Архангельской области и рассматриваемый нами как самостоятельный объект исследования, отличается высоким уровнем инвестиций в основной капитал на душу населения. Для Тюменской области и входящих в ее состав Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов характерны высокие значения валового регионального продукта на душу населения.

Третий и пятый кластеры содержат большинство российских регионов: 57 и 20 соответственно. Для обоих кластеров характерны близкие к среднему по регионам России значения фактора экономической активности. Регионы третьего кластера отличают, как правило, значения фактора трудового резерва среднего и ниже среднего уровня. Для регионов пятого кластера значение этого фактора выше нуля.

Анализ взаимозависимости типологий регионов России

Далее, для уточнения привлекательности регионов с точки зрения перспективности инвестиций в сферу туризма и рекреации, построенная типология регионов анализируется в совокупности с типологией регионов по показателям емкости рекреационного комплекса.

Для сравнения типологий регионов продуктивным является использование непараметрических методов [7]. При сопоставлении двух типологий ставится вопрос о том, зависит ли принадлежность регионов к заданному кластеру одной типологии от того, к какому кластеру они принадлежат в рамках другой типологии, то есть, существует ли статистически значимая зависимость между типологиями.

Для проведения анализа данные о кластерной принадлежности регионов удобно представлять с помощью прямоугольных матриц, называемых двухвходовыми таблицами или таблицами сопряженности признаков [3]. Строки и столбцы матрицы соответствуют некоторым группам исследуемых объектов. Группы объектов формируются в зависимости от значений двух классификационных признаков. В рассматриваемом случае классификационными признаками регионов является принадлежность к типологии по инвестиционной привлекательности и емкости рекреационного комплекса.

Первый признак используется для формирования строк матрицы (пять типов регионов по инвестиционной привлекательности – пять строк), а второй – для формирования столбцов (четыре типа регионов по емкости – четыре столбца). Признаком в рассматриваемом случае является принадлежность региона к кластеру в составе той или иной типологии. Каждый элемент матрицы (содержимое ячейки двухвходовой таблицы) отражает некоторую количественную характеристику совокупности объектов, одновременно принадлежащих двум группам: первая группа определяется по номеру строки элемента, а вторая – по номеру столбца. Иными словами, каждый элемент матрицы отражает количество регионов, принадлежащих одновременно двум кластерам, взятым из двух сравниваемых типологий (табл. 3).

Например, из таблицы видно, что из числа 87 анализируемых регионов 57 регионов относятся к третьему кластеру в типологии по инвестиционной привлекательности (для этих регионов характерны близкие к среднему по России значения фактора экономической активности и, как правило, среднего и ниже среднего уровня значения фактора трудового резерва). Из этих 57 регионов 18 относятся к первому кластеру в типологии по емкости рекреационного комплекса, 32 региона – ко второму кластеру этой же типологии.

Таблица 3

Таблица сопряженности признаков для группировки регионов по инвестиционной привлекательности и емкости рекреационного комплекса, абсолютные наблюдаемые частоты (количество регионов)

Номер кластера по Инвестиционной привлекательности	Номер кластера по емкостному потенциалу				Всего регионов
	1	2	3	4	
1	1	0	3	0	4
2	1	1	0	0	2
3	18	32	4	3	57
4	4	0	0	0	4
5	9	9	1	1	20
Всего регионов	33	42	8	4	87

Для анализируемой таблицы сопряженности признаков (табл. 3) проводится проверка статистических гипотез. Здесь нулевая гипотеза формулируется в терминах статистической независимости типологий регионов, альтернативная гипотеза состоит в том, что типологии зависимы.

Для проверки гипотезы о независимости используется процедура, состоящая в вычислении ожидаемого количества регионов, принадлежащих одновременного каким-нибудь из двух кластеров обеих типологий. Затем вычисляется значение статистики хи-квадрат и соответствующее ей р-значение. Для рассматриваемых типологий статистика критерий хи-квадрат равна 30,4 при 12 степенях свободы, р-значение составляет 0,0024, что меньше уровня значимости 0,005. Следовательно, гипотеза о независимости типологий отвергается. Иными словами, существует выраженная зависимость между типологиями.

Далее приводятся результаты совместной типологизации регионов по инвестиционной привлекательности и емкости рекреационного комплекса (табл. 4).

В настоящее время Ростуризм осуществляет работу, направленную на формирование благоприятного инвестиционного климата России и ее регионов в части развития туристско-рекреационных

Таблица 4

Группировка регионов по инвестиционной привлекательности и емкости рекреационного комплекса

Кластеры по инвестиционной привлекательности	Кластеры по емкости рекреационного комплекса			
	1	2	3	4
	Гостиничный сектор доминирует над специализированным. Туристическая нагрузка и доля иностранных туристов – на среднем уровне	Существенная доля специализированных средств размещений, доля гостиничного сектора ниже среднего. Туристическая нагрузка – ниже среднего уровня. Посещаемость иностранными гражданами – на среднем уровне.	Существенная привлекательность для иностранных граждан. Высокая туристическая нагрузка. Гостиничный сектор доминирует над специализированным.	Самая высокая туристическая нагрузка Доминирующее развитие специализированных средств размещения. Доля иностранных туристов – на среднем уровне.
1. Экономическая активность – высокая Потребностью в рабочей силе – высокая	Чукотский а.о.	–	Москва Санкт-Петербург Сахалинская обл.	-
2. Экономическая активность – средняя. Высокий уровень безработицы	Корякский а.о.	Ингушетия	–	–

Окончание табл. 4

Кластеры по инвестиционной привлекательности	Кластеры по емкости рекреационного комплекса			
	1	2	3	4
3. Экономическая активность – средняя. Трудовой резерв – средний и ниже среднего уровня	Владимирская Калужская Костромская Курская Орловская Смоленская Республика Коми Архангельская Вологодская Мурманская Псковская Астраханская Оренбургская Хакасия Красноярский Иркутская Саха (Якутия) Камчатская	Белгородская Брянская Воронежская Ивановская Липецкая Рязанская Тверская Тульская Ярославская Ленинградская Волгоградская Ростовская Башкортостан Марий Эл Мордовия Татарстан Удмуртская Чувашская Пермский Кировская Нижегородская Пензенская Самарская Саратовская Курганская Свердловская Челябинская Бурятия Кемеровская Новосибирская Омская Еврейская авт.	Карелия Калининградская Новгородская Приморский край	Московская Краснодарский край Ставропольский край
4. Экономическая активность – значительно выше среднего. Трудовой резерв – выше среднего уровня	Ненецкий ао Тюменская Ханты-Мансийский а.о. – Югра Ямало-Ненецкий ао	–	–	–
5. Экономическая активность – средняя. Трудовой резерв – выше среднего уровня	Калмыкия Республика Тыва Таймырский а.о. Эвенкийский а.о. Усть-Ордынский Бурятский а.о. Томская Читинская Хабаровский Магаданская	Тамбовская Адыгея Дагестан Кабардино-Балкарская Карачаево-Черкесская Северная Осетия – Алания Ульяновская Алтайский Агинский Бурятский а.о.	Амурская	Алтай

территорий. Одним из направлений данной работы является создание реестра инвестиционных проектов, который также станет информационной базой перспективных туристских проектов субъектов Российской Федерации.

Таким образом, полученные в результате анализа пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России типологии регионов по уровню развития емкостного потенциала рекреаций и инвестиционной привлекательности могут быть использованы при разработке инвестиционных проектов, а также при обосновании управленческих решений в области государственного регулирования туристско-рекреационной сферы.

Представленный инструментарий анализа пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России, результатом которого являются оценки региональной дифференциации емкостного потенциала рекреаций и инвестиционной привлекательности регионов, рассматривается нами как одно из направлений развития научных исследований в сфере туризма, способствующее, в конечной цели, определению приоритетных направлений развития туризма в Российской Федерации в рамках государственного регулирования туристской деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 3 июня 2006 г. №76-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета. 2006. 8 июня.

2. **Айвазян С.А.** Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М.: ЦЭМИ РАН. 2000. 118 с.

3. **Айвазян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д.** Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности. Москва: Финансы и статистика. М.: Финансы и статистика. 1989. 607 с.

4. **Айвазян С.А., Герасимова И.А.** Социальная структура и социальное расслоение населения Российской Федерации (по материалам выборочного обследования населения трех регионов РФ): Препринт #WP98/061. М.: ЦЭМИ РАН. 1998. 86 с.

5. Типология потребления / Отв. ред. д-р ф.-м.н. С.А. Айвазян, д.э.н. Н.М. Римашевская. М.: Наука, 1978. 168 с.

6. **Верзилин Д.Н., Гайворонский В.С., Гердюш А.Э., Максимова Т.Г.** Многофакторная социально-экономическая типология регионов Российской Федерации // Личность, образование и общество в России в начале XXI века: Межвузовский сб.научн. трудов. СПб.: ЛОИРО, РГПУ им. А.И. Герцена. 2001. С.125–128.

7. **Верзилин Д.Н.** Методы анализа условий и качества функционирования социальных и медицинских систем в субъектах Российской Федерации. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 175 с.

8. **Гайворонский В.С., Верзилин Д.Н., Максимов Г.К., Карпова Г.А., Максимова Т.Г.** Методология стратегического анализа качества региональных социальных и медицинских систем. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2002. 111 с.

9. **Уйба В.В.** Методология управления качеством медицинской помощи в сети лечебно-профилактических учреждений. М., СПб.: ФМБА "Изд-во ВМА". 2005. 175 с.

10. **Черешнев В.В.** Модели конкуренции и конъюнктуры товарного рынка. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2005. 127 с.

11. **Айвазян С.А., Мхитарян В.С.** Прикладная статистика и основы эконометрики: В 2-х томах, 2-е изд., испр. Т.1. М.: ЮНИТИ. 2001. 656 с.

Заборовская О.В., Дегтярева В.А., Баранова И.В.

Тенденции развития сферы услуг в постиндустриальной экономике

Краткий экскурс в дефиниции сервисной экономики предпримем по материалам Ю. Латова (18). Сфера услуг (service) – сфера экономики, где производятся блага, полезный эффект которых проявляется в самом процессе их создания.

Надо отметить, что широко употребляемый и интуитивно понятных термин "сфера услуг" до сих пор не является однозначно определенным. Так, сферу услуг можно рассматривать "не как особую отрасль народного хозяйства, характеризующуюся определенным содержанием кон-

кретного труда, а в качестве особой, наиболее перспективной сферы экономики со специфическими субъектными отношениями и связями в обмене" (6, с. 18). Существует несколько дефиниций сферы услуг, которые можно условно разделить на две категории. Первая трактует это понятие как "широкий круг видов хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также потребностей общества в целом", независимо от того, предоставляются услуги частным лицам или организациям (4). В нашей стране долгое время это сфера ассоциировалась прежде всего с услугами бытового характера, и в основе второй категории определений лежит предпосылка предоставления услуг именно населению: «сфера услуг – совокупность отраслей, подотраслей и видов деятельности, функциональное назначение которых в системе общественного производства выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения» (10, с. 5.).

Производство экономических (ограниченных) благ делится на две сферы – сферу материального производства и сферу услуг. В первой сфере потребление созданного блага отделено от его производства, во второй – совмещено.

Вплоть до 20 в. сфера услуг вообще исключалась из сферы производства. Так, знаменитый английский экономист Адам Смит прямо указывал, что богатство общества зависит лишь от производительного труда – работы по созданию материальных благ. К непроизводительным занятиям, когда ничего не производится, а лишь потребляется ранее созданное общественное богатство, он относил услуги таких профессий, как «священники, юристы, врачи, писатели,... актеры, паяцы, музыканты, оперные певцы, танцовщики и пр.» (11, с. 279). Эта точка зрения о непроизводительности сферы услуг была воспринята марксистской политэкономией, а затем и советской статистикой.

В развитых странах уже в 19 в. начали понимать, что сфера услуг хотя и не производит непосредственно материальных благ, однако создает основополагающие условия для этого производства. Поэтому в современной статистике (включая российскую) сфера услуг (третичный сектор) рассматривается как полноценная часть производства, равнозначная сельскому хозяйству (первичный сектор) и промышленности (вторичный сектор).

В зависимости от области проявления услуги, сферу сервиса чаще всего условно подразделяют на два подсектора:

– производство материальных услуг (транспорт, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и прочее.);

– производство нематериальных услуг (управление, деятельность армии и органов безопасности, образование, здравоохранение, наука, искусство, шоу-бизнес, социальное обслуживание, маркетинг, аудит, кредитование, страхование и т. п.).

Производство материальных услуг неотрывно связано с материальными объектами: транспорт изменяет положение предметов в пространстве, торговля – их принадлежность кому-либо и т. д. В отличие от него производство нематериальных услуг (знаний, безопасности, здоровья, положительных эмоций) гораздо сильнее оторвано от материальных объектов. Здесь объектом воздействия становятся не другие вещи, а непосредственно человек.

Противопоставление материального/нематериального относительно. Многие конкретные виды сервиса соединяют сразу оба подсектора: например, туризм включает и транспортные услуги, и образование (экскурсионное обслуживание). Поэтому до сих пор среди специалистов нет единства по поводу того, каков же отраслевой состав сферы услуг. Например, транспорт одни причисляют к сфере услуг, а другие считают нужным рассматривать как особую сферу экономики, равнозначную сельскому хозяйству, промышленности и собственно сфере услуг.

Наряду с традиционным делением сферы услуг на подсекторы материального/нематериального производства встречаются и другие классификации.

В частности, чтобы подчеркнуть огромное значение в эпоху НТР производства и распространения знаний, науку и образование стали выделять в особый четвертичный сектор, отдельный от третичного (прочие услуги).

В литературе можно также встретить деление сферы услуг на три сектора:

– третичный – инфраструктурный (транспорт, связь, передача электричества и тепла);

– четвертичный – распределительно-обменный (торговля, страхование, финансы);

– пятеричный – социально-управленческий (управление, наука, образование, здравоохранение, искусство).

Оригинальный подход к структуризации сферы услуг выдвинул американский эконо-

мист-институционалист Дуглас Норт. Чтобы подчеркнуть большую роль институтов в жизни общества, он предложил выделять в экономике как целом трансформационный сектор (изменение физических характеристик экономических благ) и трансакционный сектор (изменение чисто социальных характеристик – принадлежности экономических благ кому-либо). При таком подходе часть сферы услуг входит в трансформационный сектор (транспорт, образование), а часть – в трансакционный (торговля, управление, финансы).

Сфера услуг занимает все большую долю в структуре занятости населения (см. табл. 1).

Таблица 1

Структура занятости экономически активного населения по основным секторам экономики

Годы	Доля занятых		
	В сельском хозяйстве	В промышленности	В сфере услуг
ВЕСЬ МИР			
1900	66,3	13,7	20,0
1950	58,2	16,4	25,4
2000	33,3	18,1	48.6
РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ			
1900	30,9	20,0	43,1
1950	13,1	39,8	58,1
2000	3,6	26,3	70,7
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ			
1900	81,1	1,1	11,8
1950	77,0	9,1	13,9
2000	40,7	16,0	43,3
РОССИЯ			
1900	58,6	27,4	13,8
1950	36,7	36,8	26,5
2000	13,1	30,0	56,9

Как отмечает З.А. Мустафаева (8), сервисная деятельность является специализированной областью обслуживания потребителей товаров и услуг, формирующей в современных условиях третичный сектор национальной экономики, нацеленный на создание системы обеспечения личных, коллективных и общественных потребностей. Основными свойствами сервисной деятельности являются следующие:

– создание условий для осуществления производственного процесса и нормальной жизнедеятельности человека без изменения вещества и природы;

– создание полезного эффекта, который не существует как отличная от потребительной стоимости вещь и может потребляться лишь в процессе производства (например, погрузка – разгрузка, транспортирование грузов, складирование товаров и другие формы полезного эффекта услуг);

– целевая направленность на продукт и удовлетворение определенных потребностей человека;

– производитель услуги фактически не является ее потребителем, что принципиально отличает услугу от вещи, которая может быть предназначена не только на продажу, то есть для других, но и для удовлетворения потребностей ее производителя.

Поэтому «сервисная экономика» понятие более широкое и емкое, нежели просто «экономика услуг», ибо это совокупность производственных отношений, соответствующих постиндустриальной стадии развития общества, характеризующаяся смещением экономической деятельности из сферы материального производства в сферу услуг, основным экономическим ресурсом которой становятся информация и знания. Место сферы услуг в общественном производстве и ее структура представлена на рис. 1.

В современной экономике научные знания непосредственно определяют параметры экономического роста, создавая основу для инноваций и формирования квалифицированной рабочей силы. На долю наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг ныне приходится от половины до 2/3 валового внутреннего продукта развитых стран; именно эти отрасли отличаются более высокими темпами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота.

Анализ, проведенный Л.М. Кликичем (5) показал, что в странах, достигших высокого уровня удовлетворения потребности населения в продукции материального производства, интенсивно растет спрос на услуги. Однако, в связи со спецификой производства в сфере услуг технический прогресс здесь развивается гораздо медленнее, чем в двух остальных секторах экономики. В результате этого производительность труда в нем увеличивается медленными темпами. Кроме того, оказание многих видов услуг требует творческого отношения и ручного труда, поэтому третичный сектор испытывает повышенную потребность в рабочей силе и использует работников, высвобожденных из других секторов экономики.

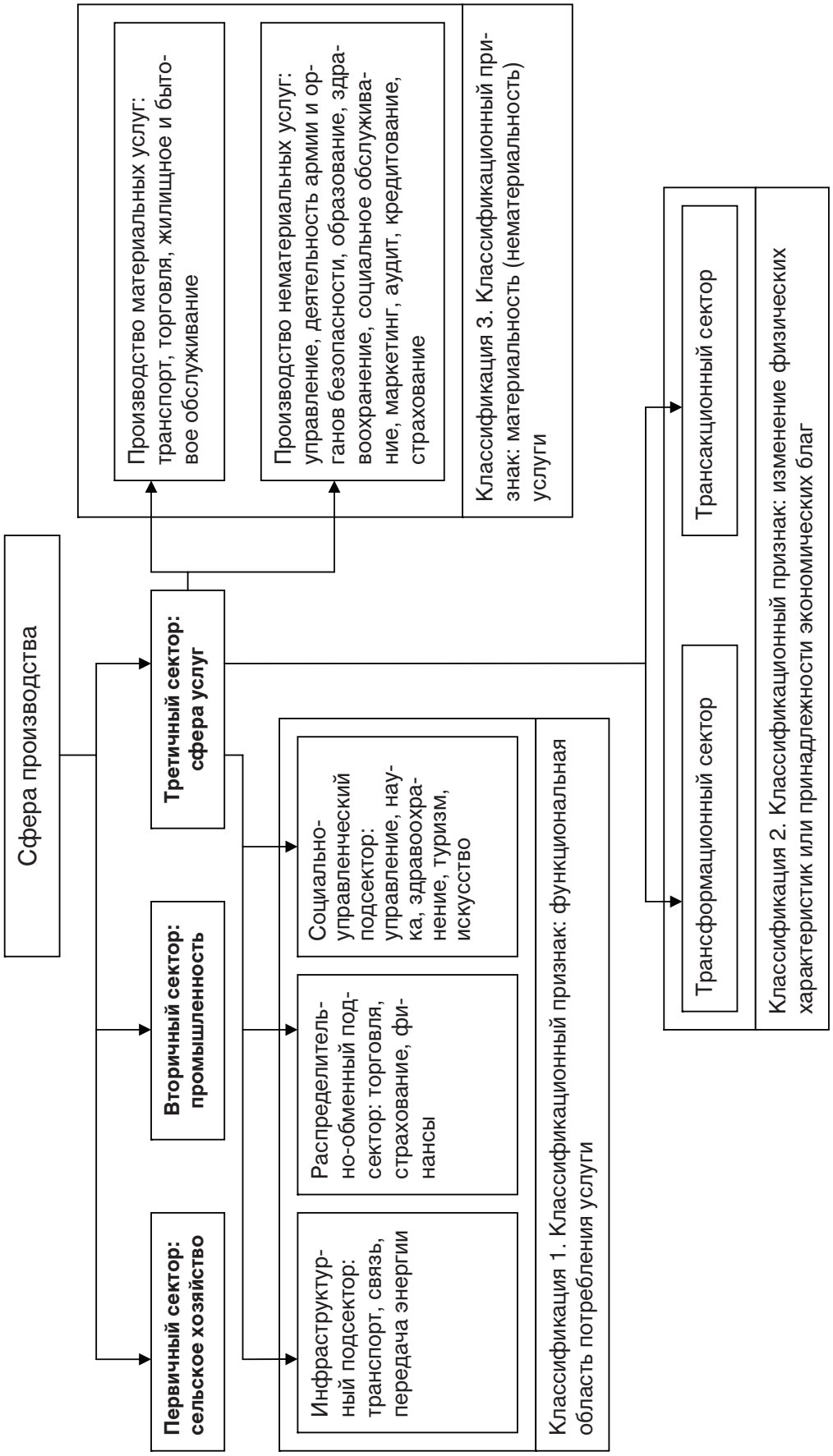


Рис.1. Структура сферы производства и сферы услуг: варианты классификаций

Следовательно, трансформация экономики при переходе от индустриальной стадии развития общества в постиндустриальную, сопровождается экспансией услуг. Сфера услуг становится важнейшим источником роста ВВП и главным объектом для трудоустройства населения. Перелив рабочей силы из отраслей материального производства в сферу услуг и повышение ее доли во внутреннем валовом продукте является мировой тенденцией.

В группе развитых стран мира в послевоенном периоде изменение отраслевой структуры занятости определялось темпами развития сферы услуг. В конце семидесятых годов был преодолен пятидесятипроцентный рубеж, а в конце двадцатого столетия в мире в целом занятость в сфере услуг выросла почти до 70 % за счет насыщения отраслей торговли, транспорта и связи за счет перераспределения занятости из отрасли сельского хозяйства.

Неоднородность сектора платных услуг в экономике страны приводит к тому, что перелив рабочей силы в него из других секторов происходит разновременно. Неодинаковыми темпами развивается также сфера услуг в различных по уровню развитости странах мира.

В процессе перехода от индустриального общества к постиндустриальному развитие услуг претерпевает несколько стадий.

На первом этапе развитие промышленности предполагает определенную экспансию транспорта и общественных служб как услуг, связанных с движением товаров; появляется дополнительная потребность в энергии, что способствует росту так называемых «синих воротничков».

Второй этап как следствие массового потребления благ и роста населения, характеризуется дополнительным ростом торговли, финансов, операций с недвижимостью и страхованием, традиционно относимых к сфере деятельности «белых воротничков».

На третьем этапе по мере роста национального дохода, наблюдается снижение доли денег, расходуемых на питание, с увеличением средств, используемых на приобретение товаров длительного пользования, а также на получение различных услуг. При этом наблюдается доминирующее влияние нового типа сознания, которое выделяет два основных приоритета – здоровье и образование.

Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначалась в некоторых странах уже в 60-70-е годы XX в. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68% мирового ВВП (19). Уровень развития сферы услуг в странах весьма различен. Различия в этом показателе (доли в ВВП) и темпах его роста ха последние 30 лет позволяют разделить все страны на четыре группы.

К первой группе относятся страны с наиболее высокой – свыше 70 % долей в ВВП доходов от сферы услуг. Сюда входят страны, в которых этот показатель в 70-х годах уже был достаточно высок (например, США и ДАНИЯ, где уже в 1975 г. он составлял соответственно 62,7 и 76,5 % (в 2004 г. – 64,9 и 73,1 %), так и страны, где за этот период произошел его существенный рост (например, в Бельгии – с 56,4 до 73,2 %, во Франции – с 56,7 до 75,8 %, в Нидерландах – с 59,5 до 72,0 %, Люксембурге – с 59,3 до 80,1, в Великобритании – с 56,7 до 72,7 %).

Страны второй группы приближаются к первой по величине доли доходов от сервисной сферы, которая достигла 65–70%. К данной группе можно отнести Австрию (67,0 % в 2004г.), Финляндию (65,9 %), Италию (69,6 %) и Испанию (67,3 %). Примечательно, сто в 70-е годы доля доходов от сферы услуг в ВВП этих стран не превышала 55 %.

Тенденция трансформации структуры ВВП существует и в России. По данным Федеральной службы государственной статистики, доля доходов от сферы услуг выроста с 32,6 % в 1990г. до51,9 % в 2004г. В структуре рыночных услуг доминируют "торговля, общественное питание и заготовки" (около 50 %) (20). Все более важное место в экономике страны занимают и такие виды деятельности, как туристические, финансовые, телекоммуникационные и другие услуги.

С развитием сферы услуг связано не только изменение структуры ВВП, но и тенденция к превалированию занятости в производстве услуг над занятостью в промышленном производстве, прослеживающаяся во многих странах. Высокие значения доли занятых в сервисном секторе имеют США (78 % занятого населения), Люксембург (77 %), Нидерланды (77 %), Австралия (75 %), Великобритания (75 %), Канада (75 %), Норвегия (74 %), Бельгия (73 %), Дания (73 %) и другие страны (21).

Активное развитие сферы услуг обусловлено влиянием ряда факторов. К. Лавлок, всемирно признанный авторитет в области теории управления сервисными организациями, к этим факторам относит: политику государства, социальные изменения, тенденции развития бизнеса, развитие информационных технологий, интернационализацию и глобализацию организаций сферы услуг (17).

Среди актуальных для серы услуг тенденций бизнеса К. Лавлок выделяет расширение сервисной деятельности промышленными предприятиями, распространение франчайзинга, ориентацию организаций на повышение качества услуг, фокусированием внимания на запросах потребителей, ужесточение требований при найме персонала. Развитие информационных технологий, по мнению К. Лавлока, проявляется, например, в интеграции компьютерных и телекоммуникационных технологий, все более активном использовании компьютерной техники и сети Интернета, в появлении новых и усовершенствовании традиционных видов услуг. И, наконец, интернационализация и глобализация тесно связаны с активизацией процессов слияния и поглощения на международном уровне, выходом организаций сферы услуг на новые рынки, возникновением значительного числа стратегических альянсов, повышением активности транснациональных сервисных компаний и т. п.

Несмотря на то, что тенденции роста значения сферы услуг в мировой экономике явно обозначалась лишь в 70-х годах, спрогнозирована она значительно раньше. К вопросу об услугах с позиций экономической науки начали обращаться в своих работах уже в XVIII–XIX в.в. Ф. Кенэ, А. Смит, К Маркс, Ж.-Б. Сэй.

Экспансия услуг в экономике развитых стран на протяжении первой половины XX в. осуществлялась при одновременном относительном расширении индустриального сектора, но более медленном в сравнении с услугами. В США примерно в 50-х годах, а в других западных странах в 60-х произошел перелом этой тенденции, а структура занятости и производства стала меняться в пользу услуг за счет перемещения в эту сферу работников не только из сельского хозяйства, но и из индустриального сектора. Вступление западных стран в новую, постиндустриальную стадию и в экономику услуг можно, таким образом, датировать серединой XX в., хотя и с неизбежно высокой степенью условности.

Становление экономики услуг – универсальный процесс, свойственный всем странам. Но реализуется он в каждой из них по мере вызревания внутренних предпосылок, в прямой зависимости от уровня экономического развития. В странах экономически слабо развитых хозяйственная деятельность сводится преимущественно к производству вещной продукции. Чем выше уровень развития хозяйства, производительность труда, тем выше роль в структуре экономики трудовой деятельности, направленной на производство нематериальных, неосязаемых видов продукции, выраженных в форме услуги. Эти закономерности на рубеже веков проявляются в полной мере. В результате длительной эволюции к концу XX в. доля услуг в мировом ВВП достигла 68 %.

Анализ секторальной структуры мирового хозяйства, как и многих других его аспектов, вскрывает глубокую диспропорцию в распределении продукции отраслей услуг среди стран мира: в конце века 80 % мирового ВВП, произведенного в этой сфере, приходилось на страны с высоким уровнем душевого дохода. И еще выше степень концентрации в этой группе стран производства высокотехнологичных наукоинтенсивных типов услуг. В группе ведущих стран доля услуг в ВВП варьирует в пределах 3/4.

Примечательна заметная дифференциация по степени развития сферы услуг в группе ведущих стран. Несомненным лидером в ее становлении и прогрессе на протяжении прошлого века являются США. Сосредоточив в конце этого периода более 1/3 мирового производства услуг (доля США в ВВП вещной сферы составляет 30 %), эта страна прокладывает путь для стран-последователей, задает ориентиры по многим магистральным направлениям общего поступательного движения – в области структурных тенденций, воспроизводственных пропорций, социальных отношений, глобализации, держит первенство в сфере технологий. Вслед за лидером идет Великобритания, и с несколько большим отставанием следуют Франция, Канада, Италия. Германии и особенно в Японии в большей степени сохраняются черты индустриальной экономики, и это обстоятельство расценивается экспертам и как немаловажная причина сравнительно серьезных экономических проблем этих стран в последние полтора-два десятилетия. Но и здесь развитие услуг в последние годы явно ускоряется.

Расширение позиций сферы услуг в хозяйственной структуре на протяжении XX в. не было равномерным. Первые два десятилетия отмечены во многих развитых странах довольно динамичной экспансией услуг главным образом в результате опережающего развития железно дорожного и водного транспорта, торговли, и капитального строительства бытового обслуживания. В последующие два десятилетия условия развития практически всех отраслей услуг резко ухудшились и формировались под воздействием разрушительных экономических кризисов, милитаризации экономики и послевоенной конверсии военных производств.

В послевоенный период опережающее развитие отраслей услуг возобновилось, и позиции этого сектора в хозяйственной структуре неуклонно расширяются. По ряду причин, о которых речь впереди, новое ускорение процесс "сервисизаиии" экономики получил в последней четверти века.

За прошедшие сто лет кардинально преобразилась и сама сфера услуг. В начале века круг предоставляемых услуг был ограничен, а в общей структуре преобладали торговля, транспорт, бытовые услуги и доступный массив домашней прислуги. Ныне насчитывается более 100 видов услуг (по классификации ВТО), от научных исследований до ремонтных услуг, от образования до обслуживания престарелых и инвалидов, и на первый план выдвинулись отрасли, основанные на использовании сложного, интеллектуального труда. Развитие экономики услуг отнюдь не сводится к количественным изменениям, простому перераспределению ресурсов и продукции между крупными секторами хозяйства. Это процесс качественного пока, в нем находят отражение рост значения нематериальных форм производства, интеллектуальной деятельности, неосязаемых видов общественного продукта и кардинальное изменение на этой основе роста и роли услуг в жизнедеятельности общества.

С прогрессом производительных сил возрастает зависимость воспроизводственного процесса от степени развития и эффективности традиционных услуг – торговли, транспорта. Критически важными факторами конкурентоспобности и хозяйственных субъектов, и национальной экономики становятся телекоммуникации, финансовая сфера и комплекс науко-интенсивных деловых услуг. Особо значимы и сдвиг – резкое повышение вклада науки, образования, здравоохранения, культуры в развитие общества, их превращение в ключевые условия экономического роста, шального прогресса, повышения качества жизни.

Важнейшая закономерность эволюции сферы услуг заключается в том, что она развивается не в изоляции от материального производства в интеграции этих видов деятельности, и от глубины интеграции многом зависит эффективность современного хозяйства. Рост взаимодействия и взаимопроникновения вещной продукции и услуг идет нескольким направлениям. В промышленности умножаются трудовые функции, выраженные в форме услуги, неуклонно увеличивается численность инженерно-технического, административного и т. п. перешла и степень его участия в производстве вещного продукта. По мере роста производства и товаров, и услуг многократно разветвляются и усложняются межотраслевые связи этих секторов: в услугах повышается уровень и качество материального оснащения и обеспечения, общественном производстве расходы на услуги становятся все более крупной статьей общих производственных издержек.

Динамику развития сферы услуг определяет ряд долговременных основополагающих факторов экономического характера.

1. Формирование в системе общественного разделения труда самостоятельных звеньев, специализирующихся на производстве услуг потребительского назначения, вызвано требованиями закона возвышения потребностей. В составе потребительских расходов населения увеличивается доля расходов на услуги и особенно быстро – на услуги высокого класса. Всего за полвека – с 1950 по 2000 г. доля затрат на все услуги выросла до 58 %, в том числе на здравоохранение – с 4,0 до 14,8, образование – с 0,9 до 2,4, рекреационные – с 1,7 до 3,9, финансовые услуги и нации – с 3,5 до 7,7 %.

Еще более динамично росли потребности в услугах со стороны производства, и расходы такого рола стали во всех отраслях крупной статьей общих издержек бизнеса. Традиционные виды затрат – на сырье и материалы, транспорт и связь – всюду существенно дополняются расходами на маркетинг, рекламу, менеджмент, информационные и компьютерные услуги, консалтинг разного профиля, страхование, по связям с общественностью, рекрутинг рабочей силы и т. д. Особенно велики расходы на услуги в высокотехнологичных произведенных отраслях и в самих отраслях этой сферы. В обрабатывающей промышленности США в 1997 г. на долю услуг приходилось 30 % производственных затрат, в строительстве – 41, торговле – 82, финансовой сфере – 85 %.

2. Воздействие научно-технического прогресса. Новая волна научно-технического прогресса захватила и эту сферу, и услуги стали широчайшим полем для применения его последних достижений, прежде всего электроники и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

3. Глубочайшее и многоплановое воздействие на сферу услуг оказали крупномасштабная структурно-технологическая перестройка материального производства в развитых странах в 70–80-х годах. Экономический кризис, с наибольшей силой поразивший традиционные отрасли промышленности, по существу знаменовал собой смену парадигмы хозяйственного развития, переход от его

индустриальной модели к постиндустриальной, сердцевиной которой являются высокотехнологичные отрасли промышленности и сфера услуг. На этой волне особенно энергично стали выдвигаться на передовые позиции в хозяйственной структуре наукоемкие виды услуг.

4. Стимулирующее влияние на услуги базовых экономических факторов весомо дополнялось в тот или иной период рядом других – социальных и структурных. Дополнительные потребности в услугах, прежде всего бытовых и социальных, порождал непрерывный процесс урбанизации.

5. Сильно подтолкнуло экономику услуг и массовое вовлечение женщин в производство после второй мировой войны. С этим обстоятельством прямо связано развертывание системы общественного питания, услуг прачечных и химчисток, учреждений дошкольного воспитания детей и других услуг.

6. Массовая автомобилизация: ускоренно развивался автомобильный транспорт, территории западных стран покрылись сетью станций автосервиса, бензоколонок, паркингов, мотелей и других предприятий, обслуживающих широкий круг потребностей автомобилистов.

7. Растущие социальные обязательства, а также зависимость экономического и социального прогресса от научного знания, накопления человеческого капитала, уровня развития инфраструктурных отраслей приводили к постоянному увеличению расходов государства на широкий круг услуг, прежде всего науку, образование, здравоохранение, социальное обслуживание и вспомоществование.

8. Для последней четверти прошлого века характерно явное ускорение развития услуг, и это результат целого ряда новых тенденций и явлений в зарубежной экономике. Среди них – реализация во многих странах программ дерегулирования и приватизации, существенно затронувших транспорт, телекоммуникации, финансовый сектор, торговлю.

9. На протяжении всего периода активной “сервисизации”, за исключением периода 30–40-х годов, сравнительно благоприятными были условия ресурсного обеспечения рассматриваемой сферы. В расчете на ее высокую норму прибыли, более короткие сроки окупаемости инвестиций, привлекательные средне и долгосрочные рыночные перспективы в ее отраслях довольно интенсивно шел процесс накопления капитала, развития материальной базы. Не было серьезной проблемой обеспечение услуг главным во многих их видах ресурсом – рабочей силой. В трудоемких отраслях услуг находили применение работники, впервые вступавшие на рынок труда, а также вытесняемые из промышленности. Проблемы с занятостью, если они возникали, решались, в частности, с помощью таких режимов использования труда, как работа неполное рабочее время, гибкий график, вторичная занятость, находилась во многих услугах чрезвычайно благоприятную почву.

Современная сервисная сфера включает значительное число отраслей, подотраслей и видов деятельности, объединенных в группы с помощью различных классификаций. Так, например, в рамках Всемирной торговой организации выделяется свыше 150 видов услуг, классифицированных в двенадцать секторов: деловые, услуги связи, строительные и связанные с ними инженерные, дистрибьюторские, образовательные, связанные с защитой окружающей среды, финансовые, здравоохранения и социального обеспечения, туризм и путешествия, организация досуга, культурных и спортивных мероприятий, транспортные и прочие, не вошедшие в перечисленные (22).

Помимо классификации ВТО в мировой практике используются классификация ОЭСР, Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности и другие, содержащие перечни отраслей и видов сервисной деятельности. В России сервисная деятельность классифицируется на основании Общероссийского классификатора видов экономической деятельности и Общероссийского классификатора услуг населению. Они различаются между собой, причем не только принципом объединения различных видов услуг в категории, но и отнесением отдельных видов экономической деятельности к сфере услуг или промышленному производству. Это нередко порождает противоречия и неточности в статистике, осложняет обмен информацией и анализ хозяйственной деятельности, в том числе и на международном уровне.

По данным ВТО, в 2005 г. мировой экспорт коммерческих услуг составил 2414,7 млрд. долл. Против 362 млрд. в 1980г. (22). Лидером в торговле услугами являются США, доля которых в мировом экспорте и импорте коммерческих услуг достигла в 2005 г. 14,6 и 12,2 % соответственно. В 2005г. в пятерочку стран с наибольшими объемами экспорта и импорта услуг, кроме США, входили Великобритания, Германия, Франция и Япония.

Соотношение экспорта и импорта услуг по странам мира существенно различаются. Так, превышение экспорта услуг над их импортом,

по данным 2005г., характерно для США (353,3 и 288,7 млрд. долл. Соответственно), Великобритании (183,4 и 150,1 млрд.), Франции (113,7 и 102,9 млрд.), Испании (91,2 и 65,3 млрд.), Швейцарии (45,2 и 25,3 млрд.), Греции (34,1 и 14,3 млрд.), Турции (27,5 и 12,0 млрд.), Хорватии (10,2 и 3,5 млрд.), Марокко (7,9 и 3,1 млрд. долл.) и других государств. К странам, в которых напротив, наблюдается превышение импорта услуг, относятся, в частности Германия (198,6 и 142,9 млрд. долл. соответственно), Япония (135,9 и 106,6 млрд.), Ирландия (67,5 и 54,7 млрд.), Канада (62,3 и 50,6 млрд.), Азербайджан (2,5 и 0,6 млрд.) и др.

По расчетам ВТО, доля России в мировом экспорте услуг в 2005г. составила 1,0 % (24,3 млрд. долл.), в мировом импорте – 1,6 % (37,6 млрд.) (См.: Ibidem.). При этом потенциал российского рынка услуг, по оценкам специалистов, достаточно высок, особенно в сфере транспорта, туризма, рекламы, строительных, телекоммуникационных и некоторых других видов услуг. (2, с. 23–28).

Сфера услуг преимущественно представлена малыми предприятиями (12, с. 85–86). В 1980-е годы бурную научную и даже политическую дискуссию вызвала эмпирическая работа американского экономиста Д. Берча, утверждавшего, что новые рабочие места в США создаются почти исключительно малыми фирмами (за 8 лет, с 1968 по 1976 г., их вклад составил 82 %) (13). В дальнейшем его выводы как подвергались, так и подвергались сомнению другими исследователями. (В поддержку высказывался, например: Kirchhoff B.A. (16). Критика представлена в (15)). Причем обсуждение в основном касалось роли малого предпринимательства в целом. В частности, именно после этих публикаций поддержка малого бизнеса в США окончательно приобрела статус одного из главных государственных приоритетов.

Между тем наиболее поразителен тот факт, что, по Берчу, большинство малых предприятий на самом деле были достаточно инертными. Решающий же вклад в развитие страны внесло ничтожное меньшинство (всего около 3 %) "быстрых" малых компаний. Д. Берч счел их особым типом предприятий и назвал "газелями", подчеркнув этим их динамизм по сравнению с "Машами" и "слонами" – преобладающими в экономике малыми и крупными статичными фирмами. (13, 14). Авторы более поздних работ перестали считать динамичное развитие прямым атрибутом малых фирм.

В 2003–2006 гг. в Финансовой академии при Правительстве РФ было проведено эмпирическое исследование конкуренции в России. На первом этапе были изучены несколько отраслей, «модельных» с точки зрения интенсивности конкурентных процессов (фармацевтика, кондитерская промышленность, банковский сектор), и фирм, «знаковых» для отдельных направлений бизнеса ("Вимм-Билль-Данн", "Балтика", "Интегра", "A4Vision"). В итоге были выделены «типовые черты успеха» на современном отечественном рынке. На втором этапе была проанализирована деятельность более 50 наиболее успешных фирм из других отраслей экономики.

Исследование Е.С. Милинчук (7) показало, что экономическое развитие России характеризуется возрастающим значением сферы услуг, что отражает общемировую тенденцию. По данным Госкомстата РФ удельный вес всех услуг в формировании структуры ВВП увеличился с 1990 г. на 20 % и достигает 59,0 %. Доля занятых в отраслях нематериального производства составляет 57,3 %. В России происходит расширение инвестиционного спроса. Так, инвестиции в основной капитал в отрасли сферы услуг составили в 2001 г. 640,089 млрд. руб., а удельный вес инвестиций в образование, здравоохранение, культуру и науку оценивается примерно в 5,8 % (9).

Однако исследование показало, что российский рынок нематериальных услуг имеет специфические черты: однообразие и низкое качество, предоставляемых услуг, углубление диспропорций в развитии отдельных отраслей услуг, резкое сокращение доли культуры и сферы отдыха, ориентация производства нематериальных услуг на потребителей с высоким уровнем дохода, направление инвестиционных средств не на дифференциацию услуг, а на обновление основных фондов предприятий. Несмотря на положительную динамику инвестиционной деятельности, ее индекс в России составляет лишь 3,5, тогда как во Франции 34,70, в США – 65,80, в Японии – 69,80 (1, с. 62). Кроме того, доля российских предприятий сферы услуг, использующих инновационные технологии, по сравнению с европейскими странами очень мала и едва достигает 7 %. Неразвитость рынка нематериальных услуг объясняется не только отставанием в области научно-технического прогресса и старыми технологическими укладами, но и неразвитостью человеческого потенциала и недооценкой нематериальных целей бизнеса.

Кроме того, специфика развития российского рынка нематериальных развитых услуг состоит в том, что большинство таких услуг недоступны населению. Объем платных услуг населению в

апреле 2005 г. составил 174,3 млрд. долл., но наибольший удельный вес в общем объеме платных услуг занимают услуги обязательного характера: жилищно-коммунальные, транспортные услуги и услуги связи, тогда как расходы на различные виды нематериальных услуг (туристско-экскурсионные, медицинские, образование, культуру и пр.) незначительны и составляют порядка 2,5–3 %. Население в основном ориентировано на потребление материальных благ как фактора растущего благосостояния.

Важно отметить, что и на мировом рынке нематериальных услуг Россия занимает весьма слабые позиции, обусловленные достаточно ограниченной структурой предлагаемых услуг и отсутствием в структуре экспорта развитых нематериальных профессиональных услуг, которые являются свидетельством цивилизованности рынка. Россия является нетто-импортером услуг, и их дефицит составляет 4,3 млрд. долл. Объем российского экспорта услуг в 7 раз ниже уровня экспорта услуг в Германии и Франции и в 5 раз ниже Италии и Японии. Преобладающими статьями экспорта услуг остаются транспортные услуги – более 33 % и поездки за рубеж (включая туризм) – 41 % (3, с. 57–68).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Астапов К.** Стратегия развития экономических систем в постиндустриальной экономике // МЭ и МО. 2006. № 2. С. 62.
2. **Балаева А., Предводителева М.** Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3.
3. Внешняя торговля России на рубеже веков. М., 2001. С. 57-68.
4. **Демидова Л.** Сфера услуг в постиндустриальной экономике// МЭ и МО. 1999. № 2.
5. **Кликич Л.М.** Особенности и закономерности развития сферы услуг // e-rej.ru/Artides/2005/Klikitch1.htm.
6. **Кликич Л. М.** Эволюции сферы услуг: неравновесный подход. М., 2004.
7. **Милинчук Е. С.** Институционально-экономическая структура и тенденции развития рынка нематериальных услуг в экономике России // автореф. канд. дисс.: 08.00.01. Саратов, 2006. 18 с.
8. **Мустафаева З. А.**Закономерности трансформаций и факторы развития сферы услуг в региональной экономике (на материалах федеральных округов РФ и регионов ЮФО). Автореф. докт. дисс: 08.00.05. Кисловодск. 2007. 43 с.
9. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004.
10. **Рутгайзер В. М., Корягина Т.И., Арбузова Т.И. и др.** Сфера услуг. Новая концепция развития. М., 1990.
11. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М., 1935. 413 с.
12. **Юданов А.** «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики: экономика отраслевых рынков / Вопросы экономики. 2007. № 2, с. 85–86.
13. **Birch D. L.** The Job Generation Process: A Report prepared by the Massachusetts Institute of Technology Program on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration / US Department of Commerce. Washington – Cambridge, Mass: MIT Press, 1979.
14. **Bitch D., Medoff J**. «Gazells» / Solomon L. C., Levenson A. R. (eds.) Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation. Boulder, CO: Westview, 1994.
15. **Davis S. J.** at al. Small Business and Job Creation: Dissecting Myth and Reassessing the Facts // Business Economics. 1994. Vol. 29, № 3.
16. **Kirchhoff B. A.** Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. Westport, Conn: Praeger, 1994.
17. **Lovelock C.** Services Marketing. People, Technology,Strategy. New Jersey, 2001.
18. www.krugosvet.ru/articles/119/1011933/1011933a1.htm
19. www.worldbank.org
20. www.gks.ru
21. www.oecd.org
22. www.wto.org

Королева С.Д.

Региональный рынок банковских карт: проблемы и перспективы развития

В настоящее время на смену бумажным деньгам приходят новые – электронные деньги. Электронные деньги являются виртуальными. Они не имеют вещественного выражения и представляют собой всего лишь информацию, записанную в специализированных банках данных (в денежных банках). Виртуальная реальность, в эпоху которой вступает человечество, находит свое наиболее

эффективное представление именно в денежной сфере.

Распоряжение электронными деньгами осуществляется либо через банковские терминалы, либо с помощью персональных денежных контроллеров в виде карточек того или иного вида.

Важно отметить, что всякого рода денежные карточки не несут в себе и не хранят деньги. Они служат только для распоряжения финансовыми средствами, которые хранятся на счете в банке. Такие деньги называются еще счетными. Все денежные операции сводятся лишь к пересылке информации с одного информационного массива в другой. В развитой электронно-денежной системе денежные операции осуществляются в автоматическом режиме через банковскую компьютерную электронно-денежную сеть. [9]

В системе электронных денег в любой банковской операции участвуют три или более участника – плательщик, платежеполучатель и один или даже несколько банков.

Необходимо обратить внимание на особенности электронных денег. Во-первых, в отличие от денег на металлическом, бумажном носителях, являющихся, как известно, анонимными, электронные деньги являются тотально именными. Каждая денежная единица, распространяющаяся в обществе, имеет своего владельца, и существует электронный документ, свидетельствующий о путях появления денег у их владельца. Таким образом, осуществляется полный контроль за всеми денежными операциями всех финансовых лиц, что позволяет полностью убрать криминальный характер денег.

Во-вторых, важной особенностью электронных денег является их интернациональный характер. В системе электронных денег не может существовать национальных денег. Данный новый вид денег может быть только мировым и по форме, и по существу. Специалисты полагают, что логика электронных денег сама по себе заставит перейти весь мир на единые универсальные деньги, тем самым, восстановив финансовое единство мира, разрушенное бумажными деньгами. [9]

За последние три десятилетия термин «электронные деньги» получил широкое распространение, как в зарубежной, так и в отечественной экономической литературе. Один из инструментов современного денежного оборота – банковские карты – представляет научный и практический интерес, в частности анализ ситуации регионального рынка банковских карт Дальневосточного Федерального округа, определение уровня эквайринга – деятельности по осуществлению расчетов с торговыми и сервисными организациями по операциям, совершаемым с использованием банковских карт.

Электронные деньги – это обобщенный термин, который подразумевает расчет с помощью пластиковых карточек и систем электронной оплаты, к примеру, web money. Наиболее используемыми пластиковыми карточками являются карты с фиксированной покупательской способностью, предназначенные для оплаты счетов; магнитные карты имеющие на оборотной стороне магнитную полосу, способную хранить около 100 символов информации; банковские кредитные карточки, которые позволяют своему владельцу отсрочить оплату; и платежные или дебетовые карты, предназначенные для оплаты товаров и услуг.

По мнению многих специалистов, рынок банковских карт можно охарактеризовать как своего рода индикатор банковской системы страны. Пластиковые банковские карты – современный продукт, важный финансовый инструмент, причем карта может представлять как собственные, так и кредитные средства клиента. Неоспорим и тот факт, что по характеру операций с пластиковыми картами можно судить о развитости банковской системы, об уровне банковской культуры и степени благосостояния жителей страны и ее доверии ко всей национальной банковской системе в целом.

За 2006 г. объем рынка пластиковых карт достиг, по данным Центрального банка России, 74,7 млн. штук. Столь бурный рост рынка пластиковых карт (около 36,77 % за 2006г.) говорит о большой перспективности и привлекательности данного направления. По оценке главы представительства MasterCard в России Андрея Королева, потенциал роста рынка пластиковых карт еще далеко не исчерпан: в среднем на одного европейца приходится три карты, а в Великобритании и США – пять-шесть карт.[7]

Но стоит обратить внимание на то, что рост рынка пластиковых карт – это процесс закономерный, делающий продукт выгодным и удобным как для пользователя, так и для банков. Основным сдерживающим фактором использования остается отсутствие развитой инфраструктуры обслуживания, значительная стоимость оборудования и серьезная нехватка коммуникаций, в основном это касается удаленных регионов.

По данным исследования лондонской компании Retail Banking Research, в 2005 г. Россия стала одним из самых быстроразвивающихся рынков банкоматов Центральной и Восточной

Европы – количество банкоматов увеличилось по сравнению с 2004 г. на 37,3 %.

На начало 2006 г. в России установлено 27 640 аппаратов. Украина занимает второе место в рейтинге лидеров отрасли – 10 565 банкоматов, Польша – третье место (8815 аппаратов). В целом в Центральной и Восточной Европе число банкоматов возросло на 26 % – до 68 500 единиц. Среди рассматриваемых стран 27 % операций по снятию денег с помощью банкоматов было произведено на территории России. [5]

Тем не менее, развитие сети банкоматов в России существенно отстает от развитых европейских стран. По оценке специалистов, в России на начало 2007 г. работало 32 700 устройств, что составляло примерно 227 банкоматов на 1 млн. жителей. Для сравнения: в Европе эта цифра превышает 600, в Англии – 800, а в Америке более 1 тыс. банкоматов на 1 млн. жителей. [4]

Выше отмечалось, что сдерживающие факторы развития банкоматной сети в основном отражают ситуацию удаленных регионов. Напротив, концентрация банкоматов в центральных и промышленно развитых территориях достаточно высока. Очевидно, что большая часть банкоматов сконцентрирована в Москве. Например, по данным Интернет-сайта Сбербанка России, совокупное число банкоматов общего доступа составляет 8887 устройств. Из них в Москве расположено 704 – т. е. почти 8 %. Если рассматривать общее количество банкоматов на 1 января 2007 г. насчитывается у Сбербанка – в пределах МКАД их количество составило 935 штук. На втором месте – «Мастер-Банк» (597 банкоматов), на третьем – «Банк Москвы» с количеством 465 штук.

Но согласно статистике Центрального Банка России, несмотря на то что число карт в обращении выросло в 2006 г. на 36,8 %, а объем операций по ним на 51,7 %, соотношение между трансакциями в банкоматах и использованием карт в торгово-сервисной сети (эквайринг) не изменилось. Большинство граждан продолжают использовать карты для снятия наличных в банкоматах, а не как платежное средство. Так, в 2005 г. через банкоматы было обналичено 2,62 трлн. руб., что составило 93,7 % от общей суммы по всем операциям с картами, а в 2006 г. – 3,97 % трлн. руб., или 93,5% от общей суммы операций [10]

По мнению экспертов, подобное соотношение говорит о том, что в общей массе эмитированных карт большинство из них приходится на зарплатные проекты. Фактически данные карты выдаются сотрудникам корпораций по факту, почти на принудительной основе. Это значит, что банковские карты используются лишь для снятия наличных в банкоматах, а не как платежное средство, поэтому соотношение по операциям не меняется. Однако, как показывает практика, база клиентов, полученная в результате обслуживания «зарплатных» проектов, может служить основой развития вторичных продаж банковских продуктов держателям таких «зарплатных» карт. По этим картам банки стараются предоставить весь спектр стандартных услуг по карте и дополнительный сервис, как правило, включающий овердрафты по картам, интернет-банкинг и возможность оплаты счетов с телефонов. Также широко распространена практика льготного кредитования таких клиентов, так как по ним банковские риски невозврата или просрочки платежа значительно меньше, чем по другим клиентам. [5]

Необходимо отметить то, что технологическая сторона обслуживания карт развивается и совершенствуется. Кроме стандартной оплаты различных услуг через банкомат с 2006 г. у держателей пластиковых карт Visa появилась возможность перевода денег с карты на карту. Например, такую услугу стал предоставлять Газпромбанк. Как подчеркивают в Visa International, Россия стала первой в мире страной, внедрившей новый массовый сервис межкарточных денежных переводов “Деньги с Visa на Visa – 24/7”.

Прогнозируя ситуацию, специалисты полагают, что платежные системы будут все активнее использовать весь спектр маркетингового инструментария для продвижения на российском рынке своих продуктов. Доказательством данного предположения служит тот факт, что кроме стандартных методов популяризации оплаты с помощью пластиковых карт, платежные системы используют новые инструменты. Так, в конце 2006 г. платежная система MasterCard запустила на радио “Европа +” реалити-шоу, главный герой которого живет только с пластиковой картой. Visa, в свою очередь, запустила проект по продаже игры «Монополия», в которой оплата происходит также не бумажными деньгами, а картами через терминал. [10]

Как свидетельствует практика, российский рынок пластиковых карт в географическом аспекте развивается крайне неравномерно, что в принципе свидетельствует о молодости и чрезмерной централизации нашей банковской системы вокруг Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов. Будущее рынка пластиковых карт связано с более равномерным распределением по всей территории России.

Определяя тенденции на региональном рынке пластиковых карт, необходимо сделать ударение на том, что наиболее интересным показателем уровня развития бизнеса пластиковых карт в регионах России, является уровень эквайринга, т. е. уровень пользования населением банковских карточек для оплаты товаров и услуг в торгово-сервисной сети.

Регион Дальнего Востока, по нашему мнению, интересен тем, что уровень эквайринга, согласно последним исследованиям, является неравномерным: выше или ниже в зависимости от области или края.

По статистике, каждый трудоспособный гражданин Хабаровского края уже имеет по две банковские карты; приморец, амурчанин и сахалинец – по одной. Объясняется подобный расклад тем, что – в Хабаровском крае реализовано много зарплатных проектов, а на новом месте работы человек, как правило, получает новую карточку. Кроме того, здесь большое число экспресс-кредитов выдано на пластиковые карты. По обороту по банковским картам лидирует также Хабаровский край, хотя Приморье догоняет – сказывается мобильность жителей региона.

Банки, работающие в ДВФО, сегодня готовы предоставить практически весь спектр пластиковых карт. На сегодняшний день в Приморье и в Дальневосточном регионе, как показывает статистика, бум электронных денег, в виде карточек, начавшийся три года назад еще не исчерпал себя. Темпы роста выпуска карточек для физических лиц и объема операций, проведенных с их помощью, по-прежнему внушительные. Так, буквально за год их эмиссия ДВФО увеличилась почти на 35%, а сумма проведенных по ним операций выросла на 15 млрд. рублей. Еще более внушительный темп роста у корпоративных пластиковых карт. Объем их эмиссии в регионе вырос в 2 раза. И более чем в 2 раза вырос объем операций по ним. [2]

При этом, необходимо отметить, что прошлый год отмечен новыми тенденциями. По мнению директора управления банковских карт Дальневосточного банка Сбербанка России С. Лесняк, рынок банковских пластиковых карт кардинально изменился за два прошедших года. «Ранее практически все банки шли по одному пути – наращивали клиентскую базу за счет реализации "зарплатных" проектов. В 2005–2006 гг. банки региона включились в борьбу за завоевание розничного рынка. Клиентам, оформившим личную карту, стали предлагать дополнительные услуги: дисконтные программы, страхование и т. д.» [3]

Кроме того, часть банков для увеличения эмиссии карт и собственного дохода стали выдавать экспресс-кредиты на пластиковые карты. В результате по тому же Хабаровскому краю, по статистике ГУ ЦБ, за 2006 г. эмитировано 127 тыс. пластиковых карт платежной системы «Золотая корона», в то время как объем эмиссии карт Visa и MasterCard составил 160 тыс. Причина такого резкого и впечатляющего прироста числа карт «Золотая корона», по мнению экспертов, заключается в том, что «Восточный экспресс банк» к концу года стал оформлять более 40 тыс. карт ежемесячно (на карту выдается экспресс-кредит). Стоит подчеркнуть, что значительная часть карт выдана именно в Хабаровске.

На соседних территориях лидеры другие, но закономерности те же. Так, по данным ГУ ЦБ по Камчатской области, за последние годы на полуострове значительно увеличилось число карт международной платежной системы MasterCard (с 25,4 тыс. на 1 января 2005 г. до 71 тыс. на 1 января 2007 г.), что в первую очередь связано с увеличением выдачи потребительских кредитов населению области, зачисляемых на совмещенную банковскую карту MasterCard – STB Card. Рост эмиссии пластиковых карт STB Card отмечен также в Амурской области и Приморье – следствие активности Росбанка.

Но если увеличение объема эмиссии карт за счет их выпуска под каждый экспресс-кредит – это тенденция последних лет, то рост зарплатных карт – это ярко выраженный тренд последних десяти лет. Доля зарплатных карт в общем объеме карт, эмитированных Дальневосточным банком Сбербанка России, составляет сегодня больше половины. Причем число держателей пластиковых карт по зарплатным проектам, варьируется в зависимости от территории. В Хабаровском крае преобладают бюджетные организации и промышленные предприятия, и большинство карт выдано по зарплатным проектам. В Амурской области – аграрном регионе с большим числом бюджетных предприятий – также превалируют зарплатные карты. В Приморье мобильность населения выше, что обусловлено географическим положением региона. Как следствие, и финансовая активность выше, поэтому и личных карт выдано выше. На Сахалине, где население, в основном, выездное, тоже эмитировано много личных карт.

Подтверждают данный вывод специалисты разных банков. «В общем объеме эмитированных карт Дальневосточного региона, как и в целом на рынке, по-прежнему преобладают зарплатные кар-

ты. За прошедший год процентное соотношение зарплатных карт и карт, которые клиенты оформляют самостоятельно, осталось неизменным. Хотя ситуация с картами, которые клиенты оформляют самостоятельно, меняется к лучшему», – отмечает начальник отдела розничных услуг Дальневосточного банка А. Кузнецов [3].

Тот факт, что карту многие граждане до сих пор получают как обременение либо к зарплате, либо к кредиту, тормозит развитие безналичных расчетов по карте. Здесь имеет место быть тот самый сдерживающий фактор развития банковской сети, как слабость развития инфраструктуры. И хотя держатели карт региональных банков, уже давно приучены проводить расчеты за коммунальные платежи, мобильную, стационарную связь по карте, общий объем даже этих расчетных операций невелик по сравнению с обналичиванием. Расплачиваются карточкой в магазинах тоже до сих пор немногие дальневосточники.

Так, например, по информации ГУ ЦБ по Камчатской области, диспропорция в объемах наличных и безналичных операций с использованием банковских карт на протяжении ряда лет остается практически неизменной. На начало 2007 года в области из общего количества транзакций 96,9 % (14,0 млрд. рублей) приходится на операции по снятию наличных денежных средств и только 3,1 % (0,5 млрд. рублей) – на операции по оплате товаров и услуг. Год назад эта картина была аналогичной. При этом средняя сумма операций по снятию денежных средств (5,77 тыс. рублей) сегодня на Камчатке в 5,2 раза превышает среднюю сумму операций по оплате товаров и услуг (1,1 тыс. рублей). И эта картина легко перемещается на все остальные субъекты Дальневосточного региона.

Если рассматривать вопрос эквайринга, то надо сказать, что торгово-эквайринговая сеть на юге региона развивается гораздо активнее. И темпы прироста оборотов по эквайрингу здесь также выше. Так, по мнению С. Лесняк, оборот по торговому эквайрингу банка за прошлый год увеличился на 262 % на Сахалине, на 182 % – в Приморье и на 163 % – в Хабаровском крае. При этом в абсолютном выражении самый высокий прирост наблюдается в Хабаровском крае. Что не удивительно, так как в 2006 г. именно в Хабаровском крае банки активно внедряли новые технологии, в частности “сетевые решения”. [2]

Со слов специалистов Альфа-Банка, при внедрении “сетевого решения” работа идет через Интернет-канал. Программное обеспечение ставится на один сервер, к нему подключаются несколько касс. Аналогичную систему в течение года осваивал и Сбербанк, подключая торговые терминалы к GPRS-каналу.

Однако ситуация по регионам весьма различная. И если в Хабаровске все торгово-сервисные предприятия охотно идут на контакт с банком и размещают у себя терминалы, то в том же Приморье эта тенденция не обнаруживается. В основном инициатива заключения договоров по торговому эквайрингу принадлежит банку. И если предприятие и обращается в банк с заявкой на установку терминала, то чаще всего это связано с частым недовольством покупателей тем, что в магазине нельзя расплатится картой. И это притом, что все необходимое оборудование, включая его установку и обучение персонала, банк предоставляет предприятиям торговли и сервиса бесплатно. Скидки при расчете картой торговые сети тоже предоставляют крайне неохотно. Некоторые торговые точки лишают покупателя скидки, если он оплачивает покупку картой. Необходимо подчеркнуть, что в Хабаровском крае, Амурской области ситуация со скидкой при оплате по картам Далькомбанка, Регионбанка, Сбербанка – обычное и распространенное явление.

То, что практически все банки региона, эмитирующие пластиковые карты, стараются активно развивать эквайринг, связано в том числе с тем, что они сегодня делают ставку на продажу расчетных банковских карт частным лицам.

Сегодня в Приморье и в Дальневосточном регионе в целом можно завести любые карты практически во всех банках. В зависимости от семейного бюджета, структуры расходов и положения, можно выбрать среди ряда карт дорогих и престижных карт VISA Classic, Eurocard/MasterCard Mass (Standard), VISAGold, Eurocard/MasterCard Gold. Исключение составляют карточки Platinum – новый и наиболее престижный продукт, квалифицирующийся как “above-Gold”, предлагаемый платежными системами Visa International и MasterCard International.

Карта Visa Business предназначена для контроля над расходованием средств компании, и обратится за ними стоит в Дальневосточный банк или банк “Приморье”. Для погашения операций, произведенных картой, используется текущий счет юридического лица.

Но по мнению многих специалистов, можно начать с электронных международных карт Visa Electron, Cirrus/Maestro или отечественных Union, STB, “Золотая Корона”. Система Visa под своей

"пластиковой крышей" объединяет миллионы пользователей по всему миру. В Приморье за прошедший год их было выпущено 319 265 шт. Система Europay International обслуживает расчеты по карточкам Eurocard/MasterCard и Cirrus/Maestro и является конкурентом Visa, а если и уступает ей, то только по обороту платежей. А в Приморье такой вид карт обогнал своего давнего конкурента, в итоге MasterCard Int., по последним данным, были эмитированы в количестве 350 603 шт. На третьем месте STB Card, на четвертом месте – "Золотая Корона", пятерку лидеров замыкает карта, выпускаемая банком "Приморье".

Самые доступные для россиян среди имеющих хождение по миру – карты Visa Electron и Cirrus/Maestro. Важно отметить, что Cirrus – абсолютно "банкоматная" карта. Этими картами можно пользоваться как в России, так и за рубежом. И приобрести их может любой клиент, начиная с 14 лет.

Более высокие классом обслуживания – карты VISA Classic и Eurocard/MasterCard Mass, и требуют они от своих владельцев определенных затрат. Иногда одно из условий заведения карты – размещение в банке так называемого "страхового депозита". Подобное требование выдвигает банк "Приморье". Но для клиентов Траст-Банка по программе лояльности надобность в "страховом депозите" отсутствует. АТБ для держателей вышеупомянутых карт, а также для карт Gold такие условия перед своими клиентами не ставит. Импэксбанк, МДМ-банк и Дальневосточный банк не вносят в перечень своих требований неснижаемый остаток.

Но главное условие удобства любой карты – это широкая сеть банкоматов, которая сможет помочь владельцу карты обладать финансовыми средствами и, что не менее актуально – оплатить коммунальные и другие услуги. В Приморье усилиями банков установлено 388 банкоматов. Немаловажным показателем эффективности карты также является возможность покупок или оплаты услуг через банковские терминалы, тем более, что не существует никакой зависимости, какой банк выдал карту: операции через терминал осуществляются бесплатно. [6]

Стоит обратить внимание на тот факт, что каждая из платежных систем имеет свои преимущества. У "Золотой Короны" налажена сеть терминалов и практически везде предоставляются скидки, вплоть до 20 %. Существенный плюс – некий процент, который начисляется на остаток средств на карте. В Сбербанке на картсчет начисляется 1 % от оставшейся суммы. Владельцам «Золотой Короны» «Примсоцбанк» предлагает к имеющемуся карточному счету открыть депозитный, на который начисляются вплоть до 10 % годовых.

Клиент Импэксбанка может создать свою идеальную карту по принципу конструктора. Она будет выполнять функции расчетной, депозитной, а также обладать кредитной функцией с бесплатным периодом кредитования. На остаток средств начислят до 6,5 % годовых в рублях.

По мнению работников банков, среди тех, кто оформляет личную карту, большинство предпочитает категории "Электрон" и "Классик". Те, кто часто ездит за границу, предпочитают карты более высокой категории. Активно пользуются спросом ко-брендинговые карты, а именно Visa – Аэрофлот. Эта карта в определенной степени уникальна: она стимулирует людей активно рассчитываться за покупки по безналичному расчету, так как за каждые потраченные 30 рублей начисляется 1 миля бесплатного полета. А накопив достаточное количество миль, можно совершить бесплатный авиаперелет.

Рассматривая ситуацию пластиковых карт в Дальневосточном регионе, необходимо отметить, что в основном кредитные банковские карты с льготным периодом кредитования предлагают филиалы национальных банков – Альфа-Банка, Банка Москвы, Импэксбанка. Видимо отчасти поэтому, сегодня рынок кредитных карт в регионе все еще находится в зачаточном состоянии, а доля кредитных карт в общем объеме кредитных продуктов незначительна. Но, как сходятся во мнении специалисты банков, этот рынок будет развиваться. В первую очередь за счет сегодняшних активных заемщиков и тех, кто «оценит, как хорошо иметь "заначку" под рукой». «Ведь банковская карта – это, по сути, кредит, который просто не придется вновь оформлять каждый раз, когда потребовались деньги, – считает директор розничного кредитования хабаровского филиала "Альфа-Банка" Н. Чековитова, – и который можно погасить, не заплатив банку проценты за пользование». [3]

Среди региональных банков о намерении начать выпуск кредитных карт заявляет Дальневосточный банк. И уже эмитирует кредитные карты для своих заемщиков Восточный экспресс банк. Причем оба региональных банка будут выпускать карты именно во Владивостоке и Хабаровске, то есть клиенты банка смогут получать карты на день следующий, за оформлением заявки. Причем это будут карты международных платежных систем.

С точки зрения председателя правления Восточного экспресс банка С. Власова, банк сначала обеспечит картами своих проверенных заемщиков, которых уже более 300 тыс., потом дойдет очередь до других желающих. При этом банк будет выпускать кредитные карты с льготным периодом или без, в зависимости от того, насколько востребован льготный период будет со стороны заемщиков. [2]

Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что, несмотря на слабое развитие инфраструктуры и серьезную нехватку коммуникации, рынок банковских карт в регионах России претерпевает серьезные изменения. Конечно, наибольшим потенциалом роста обладают регионы, находящиеся в Центральной части России. Это объясняется, в первую очередь, тем, что основные новации зарождаются в самых развитых региональных банковских рынках, а затем распространяются в отдаленные регионы. Однако следует отметить, что значительное отставание карточной инфраструктуры в регионах, различия в образовании и менталитете замедляют процесс развития рынка пластиковых карт в России.

Ситуация на региональном рынке банковских карт Дальнего Востока, на наш взгляд, находится в процессе постоянного движения. С одной стороны, на лицо незаинтересованность населения в банковских картах и отсутствие опыта в применении данных карт. Доля эквайринга остается довольно низкой, означающей, что подавляющее большинство пластиковых карт выпущены в рамках «зарплатных» проектов. Но в данном вопросе, стоит обратить внимание на неравномерность данного уровня. Например, доля эквайринга в Хабаровском крае выше, чем в Приморском крае, Амурской и Сахалинской областях. Региональный рынок банковских карт Хабаровского края можно отнести к территории значительного потенциала роста, в то время как Приморский край, Амурская и Сахалинская области показывают низкие показатели развития банковских карточных услуг.

С другой стороны, ситуация в ДВФО близка к перелому. Как считает С. Лесняк, возможность обслужить по картам должна быть в каждой торговой точке. Это не только поднимает престиж магазина, но и повышает шансы не потерять клиентов. Это значит, что если экономическая ситуация в стране в целом и на Дальнем Востоке в частности будет улучшаться, а банки приложат некоторые усилия и доступно объяснят населению, почему расплачиваться картой можно и нужно, то в скором времени банковские карты будут пользоваться большей популярностью, потому что банковские карты, как массовый продукт, способны значительно поднять финансовую культуру населения и этим способствовать развитию розничного регионального банковского бизнеса.

Необходимость данных мероприятий определяется тем, что развитие современного бизнеса невозможно без использования информационных технологий и инновационных систем, которые активно внедряются в повседневную деятельность российских предприятий [1]. Таким образом, электронные деньги, как результат информационных технологий, несут в себе новую цивилизацию и отражают перспективы развития финансовых рынков, в том числе и рынка дальневосточного региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Борисов О.** Будьте готовы к саммиту АТЭС! // ЭЖ – Дальний Восток. 2007. № 04, с. 38.
2. **Гурьева М.** Рабочий инструмент // Дальневосточный капитал. 2007. № 4, с. 36–38.
3. **Гурьева М.** Получи, клиент, кредитку! // ДДГ «Золотой Рог». 2007. № 33, с. 14.
4. **Дьяченко О.** Российские банкоматы безопаснее американских .// «Банковское обозрение». 2005. № 4: [http://bo.bdc.ru].
5. **Кутьин В.М.** Банковские карты в России – региональный аспект // Бизнес и Банки. 2007. № 20, с. 1–4.
6. **Мальцева Я.** Пластические операции // ДДГ «Золотой Рог». 2007. № 5, с. 14.
7. **Рогожкин А.** Самые “пластиковые” банки в 2006 году. [http://rating.rbk.ru]
8. **Старостина Н.** Пластиковый бум. Россияне используют карты в банкоматах // РБК daily, 19.02.2007.
9. **Юровицкий В.** Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. М., 2004, с. 496.
10. Электронные деньги. [http//Info_money.ru]

Какава Л.О.

Структурные преобразования в экономике как объект промышленной политики на различных уровнях управления

В экономической литературе существует эффект различной трактовки термина "промышленная политика". При этом российские варианты трактовки, как правило, отличаются от зарубежных оригиналов. Специалисты по промышленной политике отмечают, что сам термин пришел в Россию в начале 90-х годов из западной экономической литературы как не вполне корректный перевод английского понятия Industrial Policy. В западной теории и практике он скорее соответствует термину "отраслевая" или "секторальная" политика, и отражает чаще всего меры государства по поддержке или развитию конкретных секторов экономики.

В одном из переводных изданий по проблемам экономической политики дается следующее определение: "Промышленная политика – это последовательная организация работы государственного и частного секторов экономики в том, что касается принятия решений в области производства и инвестирования, развития инфраструктуры и человеческого капитала, а также условий внешней торговли в целях количественного, качественного и структурного стимулирования отечественного производства" [1].

Как отмечает один из авторитетных отечественных исследователей промышленной политики Б. Кузнецов, в начале 90-х годов термин был взят на вооружение сначала Министерством промышленности, а затем Государственным комитетом по промышленной политике как средство внутриполитической и межведомственной борьбы. Произошло смещение акцентов и промышленная политика стала трактоваться как "государственная политика в области промышленности", под которой понималась, прежде всего, государственная поддержка промышленности [2].

Промышленную политику мы рассматриваем как публично заявленную от имени государства систему взглядов на цели и задачи промышленного развития страны, подкрепленную четким и конкретным описанием основных путей и методов достижения провозглашенных целей. Итак, прежде всего, должны быть сформулированы цели развития, а уже к ним необходимо подобрать механизмы воздействия, определить темпы движения по нужным направлениям, условия и критерии достижения этих целей. Это исходный посыл.

Опыт проведения промышленной политики в разных странах и ее результаты оставляют двойственную оценку. С одной стороны, всегда можно найти примеры успешности государственного вмешательства в развитие отечественного производства, что и используют дирижисты в спорах с либералами. С другой стороны, есть немало примеров, свидетельствующих о провалах промышленной политики, что используется либералами в качестве аргументов, подтверждающих ее ненужность или даже вредность для здоровья национальной экономики.

Оценка опыта проведения промышленной политики затруднена рядом обстоятельств. Прежде всего, необходимо учитывать уникальность обстоятельств, вызвавших к жизни меры государства по развитию производства. Весьма часто они отражают особенности национального развития. В силу этого эти меры невозможно использовать в другой стране, поэтому бездумное копирование может нанести существенный ущерб экономике. К тому же надо учитывать обстоятельства времени, то есть специфику этапа, на котором находится та или иная страна.

Существенное влияние на промышленную политику оказывают политические факторы, отражающие политическое устройство и политическую культуру страны. Так, например, в ряде стран промышленная политика институализирована в органе, который отвечает за ее проведение и разрабатывает соответствующие прогнозы, концепции, программы. В других странах такого органа не существует, что, однако, не означает отсутствия промышленной политики. Классическим примером страны первого рода является Япония, второго – США.

Следует подчеркнуть, что среди отечественных дирижистов Япония считается образцом проведения эффективной промышленной политики. Эта точка зрения имеет право на существование. Действительно, Япония начала модернизацию практически одновременно с Россией, но в отличие от нее достигла высокой эффективности производства и входит в число ведущих экономически развитых стран мира, образуя, наряду с США и Западной Европой, третий мировой центр

экономической силы. Важную роль в успехе догоняющего развития Японии сыграло Министерство внешней торговли и промышленности (МИТИ). Ключевым моментом промышленной политики МИТИ была организация взаимодействия государственного и частного секторов экономики. Важным элементом этой политики было также критически конструктивное использование опыта других стран, в том числе и СССР.

Отечественные либералы в оценке японского опыта промышленной политики делают акцент, прежде всего, на национальной специфике промышленной политики Японии, то есть подчеркивают уникальность и неповторимость японского опыта. Кроме того, они указывают на то, что у МИТИ были проекты, которые заканчивались провалом, как, например, попытки создать независимую японскую авиационную промышленность. В то же время производство полупроводников, которому МИТИ первоначально чинило препятствия, развивалось независимо от промышленной политики государства и получило его поддержку только тогда, когда этот сектор стал лидером мирового рынка.

Если абстрагироваться от идеологической оценки промышленной политики дирижистами и либералами, то следует признать, что существует огромный риск несовпадения цели и результатов при ее проведении. Основные проблемы здесь – составление точных прогнозов развития ключевых технологий и определение перспективных рынков. Ведь если прогноз окажется ошибочным, то это приведет к неправильным инвестиционным решениям в рамках целых отраслей или подотраслей народного хозяйства. В условиях постиндустриального общества этот риск резко возрастает, поскольку увеличивается скорость технологических изменений в производстве. В этой ситуации даже корпорации стремятся обезопасить себя от высоких рисков, в частности, перекладывая часть инновационных рисков на малый бизнес.

Не случайно многие экономисты говорят об отмирании промышленной политики в процессе перехода к постиндустриальной экономике. Другие, напротив, считают, что и новейшая экономическая история дает возможности для проведения активной промышленной политики. В качестве примеров успеха такой политики, как правило, ссылаются на государственную политику реструктуризации металлургии во Франции в 1980-е годы и политику Индии в области развития сектора “оффшорного” программирования в 1990-е годы, а также на развитие индустрии информационных технологий в Ирландии.

Промышленная политика прошедшего века, по мнению Б. Кузнецова, дала примеры, как минимум, трех ее типов: экспортно-ориентированной (создание условий для экспорта определенных видов продукции), внутренне ориентированной (защита внутреннего рынка и обеспечение экономической самодостаточности) и, наконец, третий, менее распространенный и не столь явно выраженный, - стратегической промышленной политики, направленной на ограничение использования собственных естественных и невоспроизводимых ресурсов (нефть, лес, экология и т. п.). Как считает Б.Кузнецов, примерами первого типа могут служить Корея 1960–1980-х годов и другие “тигры” Юго-Восточной Азии, Китай 1980–1990-х годов, отчасти Япония, Индия 1990-х, Чили 1970-х и 1980-х годов. Ко второму типу относятся Индия 1960–1980-х годов, Франция 1950–1970-х годов, Япония, Китай, США (в части политики в сельском хозяйстве), СССР и в определенной мере Россия. Примерами третьего типа промышленной политики могут служить действия США, стран ОПЕК [3].

Специалисты по промышленной политике подчеркивают, что практически все страны мира в определенные периоды своего развития, так или иначе, использовали инструменты промышленной политики для решения проблем важных для национальной экономики отраслей и секторов. Исходя из этого опыта, можно утверждать, что и в постиндустриальной экономике будут использоваться те или иные инструменты промышленной политики. Вполне возможно, появятся и новые ее типы.

Строго говоря, в проблеме “промышленная политика в постиндустриальной экономике” ключевым ее аспектом является не сама политика, а переход на новую стадию развития. Как показывает опыт той же Японии, никакое МИТИ не сможет ускорить этот переход, поскольку речь идет о трансформации привычного образа жизни. Так, например, постиндустриальная экономика базируется на индивидуализации потребностей и способностей (от каждого – по способности, каждому – по потребности). Между тем, предыдущая стадия индустриального развития породила массовое производство и массовое потребление стандартных товаров. Как говорил основатель этого типа производства Г.Форд, “мы произведем автомобиль вашего любимого цвета, если этот цвет черный”.

Новая эра в развитии экономики требует такой трансформации общественных институтов, при которой обеспечивалось бы противоречивое единство индивидуализации и социализации членов данного общества. Между тем, как известно, в силу национальных особенностей японцы более склонны к коллективному взаимодействию, чем к индивидуальному лидерству, что является существенным препятствием для перехода к экономике, основанной на способностях индивида к творчеству и риску. Несмотря на многолетние усилия политической элиты Японии "заразить" нацию индивидуализмом, эта цель достигается медленно. Вероятно, японцам это удастся лишь со сменой поколений: по крайней мере, о молодых японских модельерах и дизайнерах, достигших мирового успеха, говорят как о ярких индивидуальностях.

Представляется, что переход России к постиндустриальному обществу будет также непростым и долгим. Очевидно, что существующие общественные институты не соответствуют требованиям постиндустриальной эпохи. Очевидным является также и то обстоятельство, что модернизация этих институтов, уже имеющая пятнадцатилетнюю историю, затянется надолго.

Можно говорить и о других препятствиях, стоящих на пути страны к постиндустриальному обществу. При этом следует обратить внимание на то, что России предстоит еще решать задачи, которые были решены другими странами еще на стадии индустриального развития. Так, создав мощную индустриальную базу и организовав массовое производство, страна не смогла выйти на уровень производительности труда развитых стран. Дешевизна труда по-прежнему сочетается с низкой его производительностью.

Дешевизна труда при дороговизне капитала препятствует техническому прогрессу. С другой стороны, низкие доходы основной части населения не способствуют развитию потребностей и способностей населения. Ограниченный совокупный потребительский спрос служит существенным препятствием для расширения внутреннего рынка и ставит страну в зависимость от внешних рынков, прежде всего сырьевых.

Этот замкнутый круг стал следствием мобилизационного варианта индустриализации, опиравшегося на дешевизну материальных и трудовых ресурсов, которая, естественно, не способствовала их эффективному использованию. В силу выбора, осуществленного в конце 1920-х годов и ориентированного на форсированную индустриализацию, страна миновала несколько революций, заложивших основы экономики постиндустриального общества. Если воспользоваться концепцией известного американского специалиста в области менеджмента П. Друкера, который в качестве ключевого ресурса современного развития называет знания, а саму постиндустриальную экономику экономикой знания, то следует согласиться с ним в том, что переходу развитых стран к экономике знания предшествовал длительный путь развития, сопровождавшийся тремя революциями.

На этом пути П. Друкер выделяет три фазы. В течение первой фазы, приведшей к индустриальной революции, знания прилагались к орудиям труда, процессам производства и производимой продукции. Во второй фазе, связанной с именем американского инженера Ф.У. Тейлора, знания применялись к изучению труда и его организации. В течение предшествующих столетий не наблюдалось заметного роста производительности труда. Однако после соединения знаний с самим процессом труда начался взрывообразный ее подъем (удвоение каждые 18 лет). Тем самым, по мнению П. Друкера, было заложено начало революции производительности. На этом было основано беспрецедентное повышение уровня и качества жизни в развитых странах.

Последняя, третья, фаза развернулась после второй мировой войны и была связана с применением знаний к использованию самих знаний. Она представляла собой революцию менеджмента. Как отмечает П. Друкер, потребовалось сто лет, чтобы индустриальная революция охватила весь мир. Революция производительности достигла этого примерно за 70 лет. Революция же менеджмента приобрела всемирный характер менее чем за 15 лет.

По мнению П. Друкера, возникающее новое общество становится обществом организаций, главная функция которых – производительное использование накопленного знания, постоянное совершенствование всего, чем они занимаются, налаживание беспрерывного инновационного процесса. В развитых странах накопление знаний требует сейчас больше затрат, чем традиционные инвестиции в основной капитал. Отдача знаний, их производительность становятся решающим фактором конкурентоспособности организаций [1].

При сопоставлении экономической истории России с концепцией П. Друкера становится очевидным, что страна не прошла еще через революцию производительности и через революцию менеджмента. Иначе говоря, знания уже применя-

ются к орудиям труда, технологиям и продуктам труда, но в самой малой степени – к самому труду и к управлению трудом. Справедливости ради, необходимо напомнить, что после революции лозунг повышения производительности труда для правящей партии был одним из основных. Можно указать на многочисленные работы В.И. Ленина с их лейтмотивом: повышение производительности труда – самое важное, самое главное для победы нового строя.

В одной из работ – "Научная система выжимания пота" В.И. Ленин проанализировал систему Тейлора и призвал отделить рациональное зерно в ней от ее эксплуататорского характера с тем, чтобы использовать все самое ценное в этой системе для повышения производительности труда. Ленин не только пропагандировал передовой капиталистический опыт, но и посылал молодых специалистов для обучения на практике за границу. При его поддержке был создан знаменитый Институт труда, возглавлявшийся А.К. Гастевым, глубоким специалистом в области организации труда. Практический опыт работы в этой области был отражен в работах Гастева, которые стали активно пропагандироваться в годы косыгинских реформ, связанных с переводом предприятий на хозяйственный расчет.

Очевидно, что России предстоит пройти и революцию производительности, и революцию менеджмента одновременно и в исторически приемлемые сроки. Представляется, что такая революция должна произойти, прежде всего, в отраслях, работающих на удовлетворение массового спроса населения в товарах повседневного (одежда, обувь, продукты питания) и длительного пользования (бытовая техника, автомобили, недорогое жилье). Первые ласточки такой революции уже есть. Немало предпринимателей организовали производство народных товаров, не изобретая велосипед, а опираясь на зарубежный опыт, часто приглашая западных специалистов на должности менеджеров. Однако первые ласточки еще не делают погоды.

Очевидно, что экономические задачи нужно решать в определенной последовательности, и промышленная политика как раз и нужна для обеспечения комплексности в их решении. Выделим главные, на наш взгляд, актуальные направления развития промышленной политики.

1. *Концепция промышленной политики.*

По нашему мнению, промышленная политика в рыночной экономике – это осуществляемая государством целенаправленная деятельность (система мер) прямого (административного) и косвенного (финансово-экономического) регулирования конкурентоспособного, инновационного и эффективного развития промышленности и устранения для реализации этой цели тех препятствий, которые не могут быть преодолены естественным ходом событий, то есть механизмами саморегулирования рынка. Следует различать две базовые концепции государственной промышленной политики:

А. Жесткая государственная промышленная политика с безусловным преобладанием методов прямого административного регулирования развития промышленности. Эта модель применялась в основном в странах социалистической ориентации и, как оказалось, представляла собой тупиковый путь промышленного развития из-за закрытости хозяйства, отсутствия частной собственности, конкуренции и мотивации к производительному труду. (В модифицированном виде действует в КНР).

Б. Либеральная государственная промышленная политика с безусловным преобладанием методов косвенного (финансово-экономического) регулирования эффективного промышленного развития. Большинство рыночных индустриально-развитых стран проводит активную государственную промышленную политику, которая непрерывно модернизируется по мере перехода к все более зрелой рыночной экономике и более эффективному государству. Системная промышленная политика, как для общественного, так и частного секторов рыночной экономики включает следующие подсистемы, органически связанные между собой:

- с помощью методов маркетинговой политики изучается потребительский и инвестиционный спрос на различных рынках, определяются в динамике процесса промышленного производства растущие и бесперспективные рыночные ниши, их товарные структуры, возможная конкурентоспособность главных субъектов хозяйствования на внутреннем и внешних рынках, в конечном итоге ее задача состоит в обосновании приоритетов потребителя на различных рынках, которые становятся главными целями развития производителя;
- на основе механизмов активной инновационной политики создаются научные заделы для портфеля конкурентоспособных инноваций (суперпродуктов, супертехнологий, новых видов услуг) в целях осуществления стратегии захвата рыночных ниш, определенных в рамках маркетинговой политики;

• предыдущие две подсистемы создают базу для осуществления инвестиционно-структурной политики – главного элемента промышленной политики с целью установить приоритеты промышленного развития, определить пути, методы и механизмы превращения инноваций в новые конкурентоспособные подотрасли и производства;

• политика конкуренции охватывает все стадии системной промышленной политики (от маркетинговой до структурной) и призвана гибкими механизмами (от агрессивных до защитных) способствовать формированию новой парадигмы промышленной политики, которую можно охарактеризовать, как национальную политику конкурентоспособной промышленности.

2. *Основные черты активной промышленной политики в современных условиях в развитой рыночной экономике.*

В странах ОЭСР, начиная с 80-х годов XX века и наиболее активно в 90-х годах начала разрабатываться новая концепция национальной промышленной политики, главные направления которой сводятся к следующим основным:

A. во-первых, признается важным осуществить кардинальный переход от единой государственной промышленной политики к национальной промышленной политике, при которой равноправными участниками ее разработки и реализации выступают государство, бизнес, научные и общественные организации и институты;

B. во-вторых, главным считается переход от отраслевой промышленной политики к политике конкурентоспособной промышленности (From "industrial policy" to "industrial competitiveness policy");

C. в-третьих, новую промышленную политику детерминирует переход к наукоемкой экономике ("knowledge-based economy"), в которой производство, распределение и использование знаний и информации признаются главными условиями устойчивого экономического роста;

D. в-четвертых, в экономическом росте традиционные ресурсоемкие отрасли промышленности ("physical-resource-based industries") имеют убывающее значение, возрастает роль наукоемких, высокотехнологичных отраслей с высокой добавленной стоимостью;

E. в-пятых, промышленная политика не должна более фокусироваться на отдельных отраслях промышленности и субсидиях, поскольку в индустриально-развитых рыночных странах осознали, что они не достигают эффекта от выборочной поддержки "отраслей-победителей" и что предоставление селективной помощи стало дорогим удовольствием в эру ограниченных бюджетов;

F. в-шестых, главное внимание государственных властей сосредоточивается на формировании такой предпринимательской среды, которая повышает возможности фирм быть инновационными, гибкими и конкурентоспособными. Реформа институциональной среды бизнеса, повышающая активность конкуренции и поощряющая фирмы, внедряющиеся на новых рынках или создаваемые на них заново – один из главных приоритетов новой промышленной политики;

G. в-седьмых, в условиях глобализации макроэкономическая политика оказывает все большее влияние на результативность промышленной политики.

В современных рыночных условиях предпочтение отдается первому варианту, критерии же приоритетов приобретают чисто рыночный характер: доля фирмы на рынке, капитализация фирмы, рентабельность производства и активов. Самый большой недостаток приоритетов состоит в том, что они отражают или прошлый период развития или не совсем ясное будущее (грамотно, обоснованно прогнозировать структурные сдвиги в производстве непросто).

Для современной промышленной политики экономически развитых стран характерно отсутствие жестких отраслевых приоритетов вследствие, прежде всего, высоко-диверсифицированной структуры бизнеса. Поэтому в качестве главного адресата промышленной политики все чаще выступают сформировавшиеся в той или иной стране корпоративные структуры. Именно здесь все в возрастающей степени концентрируются ресурсы общенационального развития: профессиональные кадры, управленческая компетенция, передовые технологии и финансовые ресурсы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Друкер П**. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М: Фаир – Пресс, 2001.

2. **Гельвановский М.И.** Государственная промышленная политика в переходный период / Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ // Аналитический вестник Аппарата Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 1998. № 2 (69). Ч. 2.

3. **Глазьев С.Ю.** Приоритетные направления структурной политики развития России //МОСТ. 2001. № 47.

Маркова И.С.

Развитие дальневосточного туризма как инструмента интеграции региона в АТЭС

Одна из основных тенденций современной внешнеэкономической деятельности – это ее глобализация, являющаяся следствием интернационализации бизнеса. Сегодня все страны переходят к глобальной экономике, не имеющей единого жесткого регулирующего аппарата.

Глобализация ВЭД проистекает из того, что она является составной частью международных экономических отношений. Объем, характер этой деятельности и ее структура отражают уровень вовлеченности национального хозяйства во всемирные экономические связи.

Процессы глобализации в мировой политике и экономике не могли не сказаться на политике и экономической деятельности Российской Федерации. В условиях глобализации рынков товаров, услуг и капиталов в процессы экономической взаимозависимости все глубже вовлекаются не только государства, но и их регионы.

Россия, оказавшаяся в большей мере азиатско-тихоокеанской державой, столкнулась с жесткой необходимостью активно включиться в хозяйственные связи в регионе. Динамичное развитие экономики и внешнеэкономических связей в Азиатско-Тихоокеанском регионе ставит перед нашей страной вопрос об интеграции России в этот быстроразвивающийся регион. Совершенно естественно, что дальневосточные субъекты Российской Федерации были и остаются в настоящее время основными проводниками внешнеэкономической политики России в АТР. Необходимость интеграции в мировую экономику объясняется тем, что, во-первых, это путь к политической стабильности, во-вторых, это способ обеспечения более устойчивого развития страны и её Дальнего Востока, в-третьих, это возможность увеличения притока инвестиций в регион и развития рынка инвестиций в данном регионе.

Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства. Процессы международной экономической интеграции заметно активизировались во второй половине XX в. в различных регионах земного шара. В XXI в. возник так называемый «новый регионализм». Резкое усиление межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбы, новые сферы конкуренции и более жесткое соперничество на традиционных рынках становятся не под силу отдельному государству или корпорации. Это обусловливает необходимость кооперации как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства. В результате имеет место не просто определенная увязка национально-государственных интересов, но и их возвышение до уровня региональных интересов. Таким образом, процессы глобализации в мировом хозяйстве сопровождаются регионализацией – хозяйственным сближением стран на региональной основе.

В переводе с латыни интеграция означает сращивание, объединение частей в единое целое. Под международной интеграцией понимается высокая степень интернационализации производства на основе развития устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных структур. Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, затем услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству. В рамках региона формируется новое качество международных экономических отношений. При этом интеграция — процесс не стихийный. Он предполагает соответствующую политику стран и заключение между ними соглашений о создании региональной интеграционной группы того или иного типа. Для этого создается соответствующая правовая база хозяйственного взаимодействия. Эта общность создает возможности для формирования крупных политико-экономических образований, которые, используя многообразные преимущества «экономики масштаба», по мнению ряда аналитиков, уже в ближайшем будущем окажутся более эффективными и реальными субъектами международных экономических отношений, чем национальные государства, способными обеспечить формирование нового более стабильного, чем ныне, миропорядка.

Развивающийся сначала в некоторых регионах мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все континенты, приведя к образованию многочисленных региональных и субрегиональных экономических групп.

Крупнейшими интеграционными центрами в современных международных экономических отношениях являются три наиболее значимых объединений.

1. Европейский союз, в состав которого входят 15 государств — Германия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Бельгия, Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Финляндия, Австрия, Швеция.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), образованное США, Канадой и Мексикой.

3. Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в составе 21 экономического объединения, в его рамках можно выделить несколько субрегиональных организаций (в частности, АСЕАН).

Развитие российского Дальнего Востока является главным звеном в политике углубления интеграции нашей страны в экономику стран-членов Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Однако в современных условиях для прогресса российского Дальнего Востока требуется либо значительное увеличение инвестиций из государственного бюджета, либо более активная интеграция в экономику АТЭС, чтобы стимулировать поступление зарубежных инвестиций.

Существует несколько моделей интеграции российского Дальнего Востока в АТЭС. Это сырьевая модель, миграционная, зональная и другие.

Наряду с этими моделями, на наш взгляд, необходимо развитие еще одной важной и перспективной модели – туристской. А точнее – этно-экологической туристской модели, которая предполагает сохранение уникальной природы дальневосточного региона и превращение его в обширную зону отдыха и уникального туризма для перенаселенных и уставших от цивилизации Америки и Азии. Преимущество этой модели нам видится в том, что она должна подходить к развитию региона с позиций эволюции природы и человека, с учетом фактора экологической выживаемости российского Дальнего Востока и его вклада в экологическую безопасность всей планеты.

По данным международных финансовых институтов, туризм в течение второй половины XX столетия уверенно удерживал одно из ведущих мест в ежегодных показателях валового финансового оборота мирового рынка. На долю туризма в целом приходилось 10,8% мирового ВВП. В мире в этой сфере работает примерно 8% всех занятых — это 200 млн. человек. Только доходная часть туризма в конце прошлого столетия ежегодно составляла 300–350 млрд. долл. США в год, а количество путешественников — 600–650 млн. человек. По прогнозам ВТО, высокие темпы роста туризма (в 90-е гг. XX в. рост составлял 7% в год) сохранятся до 2020 г. К этому времени туристические потоки возрастут более чем в 2 раза, а доходы от туризма – в 4 раза – с 476 млрд. долл. США в 2000 г. до почти 2 трлн. долл. США в 2020 г. [5, с. 9].

К 2020 г. страны Северо-Восточной Азии ждет настоящий туристический бум: число туристов может составить 1,6 млрд. человек, причем около 267 млн. из них туристы из Японии, Республики Корея и Китая [7, с. 15].

Туризм – это одна из немногих отраслей экономики, способных давать весомый приток иностранной валюты без вывоза каких-либо материальных ценностей. Более того, хорошо известен мультипликативный эффект туризма. Путешественник не только платит деньги за путевку и авиаперелет, но и питается, покупает сувениры, ездит на такси и т. д. По данным всемирной туристической организации, каждые 30 туристов, приезжающих в страну, способствуют созданию одного прямого и двух сопряженных рабочих мест за счет развития транспорта (автобусы, дороги, автозаправки), строительства (гостиницы, развлекательные комплексы, охотничье-рыболовные базы), производства продуктов питания, оказания бытовых услуг. Расширение туризма и сопряженных с ним видов занятости является особенно благоприятным фактором для отдаленных районов, где на счету каждое рабочее место. Это касается, прежде всего, российского Дальнего Востока.

К тому же для Дальнего Востока, где организация любого производства проблематична из-за высокой себестоимости, именно развитие внутреннего и въездного туризма может стать серьезным экономическим подспорьем, а для некоторых территорий так и спасением.

Очевидно, что в силу географических условий российский Дальний Восток не может претендовать на массовый въезд с целью летнего отдыха. Но он может предложить множество других разнообразных маршрутов. В настоящее время все большую популярность в мире приобретают экономический, спортивный, исторический и поз-

навательный туризм. Россия вполне имеет шанс занять достойное место на этих направлениях.

Большой вклад в развитие этно-экологической туристской модели может внести, например, Хабаровский край. Отличительной особенностью туризма в Хабаровском крае является его природно-экологическая направленность.

Хабаровский край – один из крупнейших и уникальных регионов России по природным ресурсам, разнообразию флоры и фауны, для его природы характерно смешение северных и южных видов животного и растительного мира. Дикий виноград обвивает в таежных дебрях сибирскую ель, лианы лимонника соседствуют с кедром, набирает целебную силу корень жизни – женьшень. На территории края можно увидеть северных оленей, бурых медведей, снежных баранов, а также амурских тигров и гималайских медведей. В реках и озерах края водятся уникальные виды рыб, в том числе, калуга и таймень. Река Амур – главная достопримечательность края, в долине которой сосредоточено наибольшее количество природных, культурно-исторических, туристских объектов.

Круиз по Амуру – один из ярких и увлекательных маршрутов, знакомящих не только с природой, но историей, культурой и традициями малочисленных народов, населяющих берега Амура.

Хабаровский край – место пересечения европейской и азиатской культур. Удобное географическое положение создаёт благоприятные условия для развития въездного туризма, ориентированного, на рынки стран Северо-Восточной Азии (Китай, Японию, Республику Корея), а также обслуживание транзитного туристского потока, следующего через Хабаровск в европейскую часть Российской Федерации.

Сегодня китайцы составляют в Азии вторую по численности группу туристов. Ошибается тот, кто считает гостей из Китая бедными туристами. В Таиланде, например, они расходуют в сутки в среднем 107 долл. США на душу и только ненамного отстают от американцев (110 долл.), далеко обгоняют немцев (69 долл. США), австралийцев (97 долл. США) или японцев (101 долл. США). [4, с. 18].

Для сравнения: каждый иностранный турист оставляет в России в среднем 100–150 долл. США в день. Наиболее щедры японцы – до 300 долл. США в день. Они же очень активны и любознательны. Более экономны американцы – они готовы тратить до 80–150 долл. США в день. Конечно, мы хотели бы, чтобы к нам больше ездили жители именно этих благополучных стран. Однако для такого рода туристов нужны условия – комфортные гостиницы туристического класса с полным набором услуг.

Мы полагаем, что этно-экологическая туристская модель обязательно должна формироваться с учетом и на основе местной самобытной культуры, причем не следует ограничиваться только объектами какой-либо одной культурной традиции: нанайской, удэгейской, орочской, гиляцкой, нивхской, русской или другой. Необходимо признать значительное взаимовлияние и воздействие культур, а, следовательно, и мифологических сюжетов этих народов, друг на друга. К тому же, современный турист нацелен на познание новых и интересных фактов, а не на научные открытия, поэтому особую роль играет, именно, интерпретация мифологического материала, оформление тура и реклама. Можно создать уникальную сельскую гостиницу в настоящей нанайской деревне (или удэгейской, орочской, нивхской), где происходит погружение в народный быт. Например, национальные села Хабаровского грая: Иня, Аим, Удское, Оремиф, Булава, Дада с очагами национальной культуры представляют собой исключительную ценность и уникальную базу для развития этно-экологического туризма в крае. Но если туристы не будут знать о таких возможностях, которые предоставляют где-то на российском Дальнем Востоке, то и развитие туристской модели будет затруднено.

Этно-экологическая модель развития включает в себя ряд составляющих элементов, таких как: паспортизацию дальневосточных районов с точки зрения этнографических памятников, предложение бизнес-идей и проектов, составление бизнес-планов, поиск инвесторов, но обязательным элементом должна являться туристская инфраструктура, включающая и средства размещения, и пункты питания и транспортные магистрали.

Очевидно, что разработка этно-экологической туристской модели как одного из направлений модернизации экономики в регионе будет проходить более успешно, если использовать мировой опыт. В качестве примера можно привести опыт создания целого этнографического города – Сант-Августина, находящегося в штате Флорида (США). Это уникальное место не только в плане сохранения исторических памятников, но, именно, их использования как базы развития этнотуризма. Город Сант-Августин – это первое испанское поселение на территории штата Флорида. Для привлечения туристов в нем воссоздан облик колониального городка XVIII в., в домах-музеях – интерьеры и

быт того периода. В Сант-Августине ежегодно проводятся карнавалы.

Мы отмечаем подобный пример как концептуальную модель, которая может быть использована, естественно, с учетом самобытной культуры народов Дальнего Востока для развития туризма в регионе.

Подобную модель организации этнографического туризма можно организовать в национальном нанайском селе Сикачи-Алян (Хабаровский край). В этом населенном пункте до сих пор сохранились наскальные рисунки, самые ранние из которых древнее египетских пирамид. Село расположено вблизи озера Болонь, которое является крупнейшим орнитологическим заповедником, знаменитое тем, что в окрестностях озера в прошлом находились буддийский храм и древние поселения.

На наш взгляд, для развития туризма ощутимую пользу принесут такие простые, но необходимые вещи, как выпуск большим тиражом красочных качественных буклетов и информационных брошюр, создание специального интернет-сайта о туристском российском Дальнем Востоке, восстановление деятельности иностранных представительств по туризму.

Отсутствие за рубежом рекламы страны в целом и отдельных ее регионов в частности сдерживает развитие въездного туризма в Россию. Между тем в мире есть примеры того, как позитивная реакция властной и предпринимательской элиты сыграла решающую роль в росте международного туристического потенциала целого ряда стран. Когда стало ясно, что дальнейшее развитие этих государств невозможно в сфере товарного производства или экспортно-сырьевой ориентации, была найдена другая альтернатива для привлечения значительных капиталов и поднятия всей социально-экономической инфраструктуры. Ее усмотрели именно во въездном туризме и не ошиблись. В Греции, на Мальте, Кипре, в Турции, Австрии, Испании, в ряде стран Ближнего Востока, Персидского залива, Юго-Восточной Азии и Южной Америки он сегодня приносит от 30 до 60% ВНП. В странах, получающих от туризма большие доходы, на рекламу из госбюджета тратится до 40 млн. долл. в год [6, с. 14].

Основные усилия по созданию инфраструктуры туризма должны направляться в те регионы, где расходы будут относительно низки, а отдача велика. Это в первую очередь Хабаровский край, Амурская область, Приморье и Камчатка, спрос на которые у иностранных туристов особенно велик.

Туристская модель перспективного развития Дальнего Востока имеет право на существование, и обладает своими преимуществами и слабыми местами. Однако, очевидно одно: потребность в государственном участии, централизованном финансировании и зарубежных инвестициях. Только используя все это, туристская модель интеграции российского Дальнего Востока действительно сможет интегрироваться в регион стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бахрамов Ю.М.** Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие для вузов / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. СПб.: Лань, 2001.

2. **Квартальнов В.А.** Туризм: теория и практика // М.: Финансы и статистика, 2002.

3. **Квартальнов В.А.** Иностранный туризм: Учебник // М.: Финансы и статистика, 2002.

4. КОРИНФ. 2002. № 31, с. 18.

5. **Усова М.** Путешествие на край земли // Дальневосточный капитал. 2002. № 5, с. 14.

6. **Усова М.** Путешествие на край земли // Дальневосточный капитал. 2002. № 5, с. 9.

7. **Янаи Х.** Азиатское нашествие // Дальневосточный капитал. 2002. № 5, с. 15.

Агаев О.Р. Оглы

Проблемы повышения эффективности российского экспорта алюминия

В последнее время значение диверсификации российского экспорта, переориентации его с сырьевого варианта на высокотехнологичный существенно повышается. Только за прошедший 2007 год тема

государственной поддержки экспорта отечественной продукции (услуг) рассматривалась дважды – на Совете по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации в октябре 2007 года и на заседании Правительства Российской Федерации в декабре 2007 года.

Внешнеторговый оборот товарами за 2007 г. по данным ФТС России составил 439,5 млрд. долларов США. Экспорт товаров составил 288 млрд. долларов США. Положительное сальдо – 164 млрд. долларов США, что превышает на 15,9 % аналогичный показатель за 2006 г. /1/.

В экспорте проявляется доминирующее положение нефтегазового комплекса. Экспорт нефти сырой в общем объеме экспорта по-прежнему занимает лидирующую позицию – 33,9 %.

Вышеприведенный анализ показал, что в структуре экспорта немалую долю занимает экспорт металлов и продукции из них. Данная статья занимает второе место (13,9 %) после экспорта продукции топливо-энергетического комплекса (65,6 %). Это доказывает, что Россия является экспортером, прежде всего, природных ресурсов, нежели продукции из них.

В свою очередь, немалую долю в экспорте металлов занимает и экспорт алюминия, о чем свидетельствуют данные Федеральной таможенной службы Российской Федерации (табл. 2.) (3).

Таблица 1

Товарная структура экспорта России в 2007 году (тыс. долл.)/2/

Тип продукции	Страны дальнего зарубежья	Страны СНГ	Всего	Структура
Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	2 839 849,9	2 003 803,9	4 843 653,8	1,7 %
Минеральные продукты	1 372 500,9	339 732,6	1 712 233,5	0,6 %
Топливно-энергетические товары	177 317 258,5	12 275 548,6	189 592 807,1	65,6 %
Продукция химической отрасли	13 198 138,8	2 663 485,9	15 861 624,7	5,5 %
Кожевенное сырье, пушнина и товары из них	308 867,4	17 486,3	326 353,7	0,1 %
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	8 020 994,1	1 244 823,2	9 265 817,3	3,2 %
Текстиль, текстильные товары	365 783,6	223 641,4	589 425,0	0,2 %
Драгоценные камни, драг металлы и изделия из них	7 580 991,8	61 323,9	7 642 315,7	2,6 %
Металлы и изделия из них	36 515 703,0	3 558 753,3	40 074 456,3	13,9 %
в т.ч. алюминий	*5 896 500*	*4 741 300*	*6 285 200*	*2,1 %*
Машины, оборудование и транспортные средства	10 061 793,9	5 956 455,8	16 018 249,7	5,5 %
Другие товары	2 109 388,7	855 452,0	2 964 840,7	1,0 %
ВСЕГО	259 691 270,6	29 200 506,9	288 891 777,5	100,0 %

Таблица 2

Экспорт некоторых товаров (включая алюминий) из России за 2005–2007 года

Наименование товара	2005 год		2006 год		2007 год	
	тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.
Лесоматериалы необработанные, 1000 куб.м	47 082,30	2 968,20	44 072,30	2 620,10	42 193,5	3 497,3

Наименование товара	2005 год		2006 год		2007 год	
	тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.
Лесоматериалы обработанные	8 847,50	2 072,60	8 198,00	1 735,30	9 159,3	2 776,5
Фанера клееная, 1000 куб.м	1 457,80	510,9	1 399,40	480,9	1 289,1	619,5
Целлюлоза древесная	1 729,00	744,8	1 747,50	678,4	1 555,1	838,7
Бумага газетная	1 173,80	592,3	1 203,20	552,2	985,0	530,1
Ткани хлопчатобумажные, 1000 кв.м	311 312,30	110,5	320 514,60	118,1	215 019,6	80,5
Черные металлы	42 001,90	16 194,80	45 357,60	16 555,70	35 446,4	17 241,4
Черные металлы (кроме чугуна,ферросплавов, отходов и лома)	26 140,30	11 927,60	27 310,50	11 906,00	22 658,5	12 806,2
Чугун	5 359,60	1 298,10	4 657,80	1 245,00	4 582,1	1 412,0
Ферросплавы	658,3	991,5	751,7	1 208,30	645,9	1 073,3
Полуфабрикаты из углеродистой стали	13 325,40	4 799,30	12 787,10	4 433,30	12 090,9	5 425,2
Прокат плоский из углеродистой стали	8 174,70	3 990,90	9 633,10	4 685,20	6 639,9	3 886,1
Медь рафинированная	248,7	1 576,10	272,1	922,9	235,1	1 549,6
Никель необработанный	239,2	5 272,90	236,6	3 353,50	203,6	7 228,9
Алюминий необработанный	**3 627,50**	**5 896,50**	**3 626,70**	**4 741,30**	**3 141,4**	**6 285,2**
Машины и оборудование	-	12 896,60	-	10 705,10	-	13 258,1
Автомобили легковые, 1000 шт.	111,4	621,2	117,1	561	103,6	657,9
Автомобили грузовые, 1000 шт.	43,7	524,3	41,8	427,3	40,8	659,5

Анализ данных показал, что несмотря на то, что вывоз первичного алюминия в натуральном измерении несколько сократился, то стоимость экспорта алюминия постоянно растет (рис. 1.).

Тем не менее, российскому экспорту алюминия сопутствует ряд проблем, которые необходимо рассмотреть для разработки путей по их решению.

1-я проблема: Неэффективная структура экспорта алюминия и алюминиевой продукции из России.

У российских алюминиевых компаний прочные позиции на мировом рынке по сбыту алюминия первичного и его сплавов. Себестоимость и качество этой продукции позволяют успешно конкурировать и при не благоприятной конъюнк-

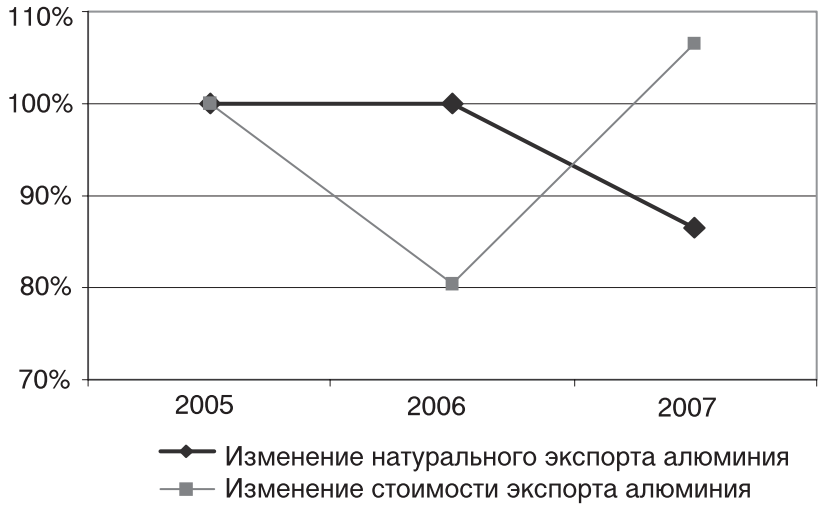


Рис.1. Изменение натуральных и стоимостных объемов экспорта алюминия из России (в % к уровню 2005 года)

туре цен. Российские мощности по производству алюминия первичного и его сплавов в настоящее время используются практически полностью.

Что касается переработки металла (прокат, экструзия и прочее), то на этих предприятиях мощности используются далеко не полностью (рис. 2.) (4).

Причин такому положению несколько (1–4):

1) значительный избыток мощностей по переработке металла в мировой алюминиевой промышленности, отсюда — жесткая конкуренция на рынке;

2) низкий уровень спроса на высокотехничную продукцию на внутреннем рынке;

3) структура производства переработки металла слабо дифференцирована; не вся продукция переработки экономически эффективна при транспортировке на большие расстояния;

4) номенклатура и качество отдельных видов продукции не в полной мере соответствуют мировому уровню.

Однако, как видно из данных на рис.2, объем экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью все же возрастает (сплавы, прокат, экструзия и фольга). В 1992 году объем такой продукции составлял около 500 тыс. тонн, далее последовал достаточно протяженный спад, однако в настоящий момент времени он достиг уровня 1992 года и продолжает развиваться.

2-я проблема: Неэффективная система государственной поддержки экспорта промышленных товаров.

Одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации на современном этапе является развитие экспорта, увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке.

За последние несколько лет в России создана система мер поддержки экспорта промышленной продукции. В частности, в настоящее время проводится работа по реализации финансовой поддержки экспорта промышленной продукции.

В 2003 году утверждена Концепция развития государственной финансовой гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции (5).

В настоящее время в Российской Федерации государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции определяется приоритетами международного сотрудничества, осуществляется в области предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространяется в основном на крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества.

Это доказывается следующими фактами. Выделяются средства федерального бюджета на финансовую поддержку экспорта, в том числе малого и среднего бизнеса. В 2006 году выделен 1 млрд. долларов США на оказание государс-

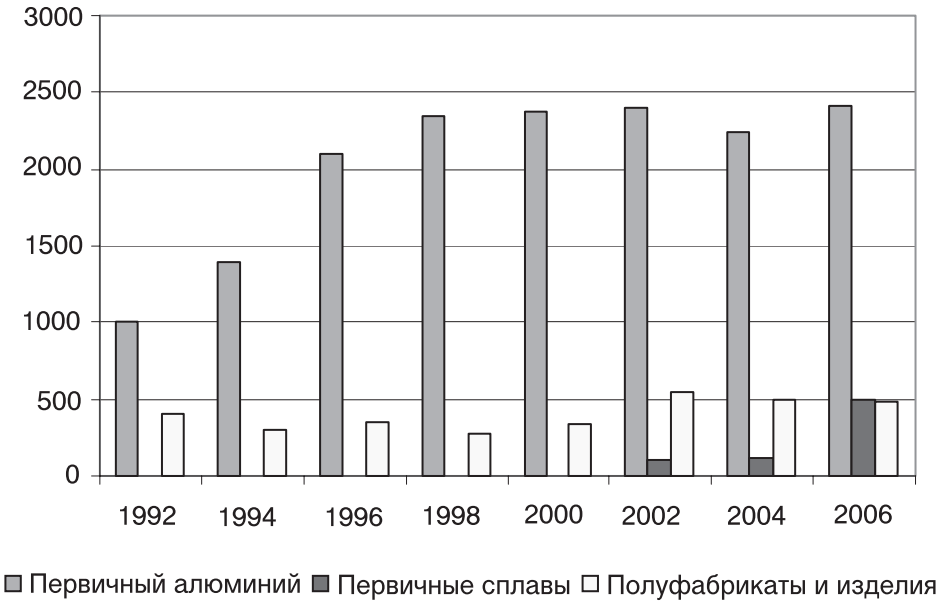


Рис. 2. Структура российского экспорта алюминиевой металлопродукции на мировой рынок, тыс. тонн

твенной гарантийной поддержки, 3 млрд. рублей на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам. В 2007 году данные цифры были увеличены (6). Тем не менее, эффективность их применения заставляет желать лучшего.

Анализ состояния государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции показал, что она затрагивает небольшую долю общего объема промышленного экспорта и не распространяется на большинство российских экспортеров промышленной продукции.

Гарантирование экспортных операций привлекает только крупных экспортеров, осуществляющих комплектные поставки оборудования и продукции.

Основными причинами низкой эффективности использования финансовых гарантий являются длительная процедура предоставления государственных гарантий, которая требует большого количества согласований между федеральными органами исполнительной власти, предприятиями-экспортерами, банковскими структурами, а также необходимость ежегодного утверждения порядка предоставления гарантий правительством.

Во многом это относится к алюминиевой отрасли, так как основные предприятия отрасли РУСАЛ и СИБАЛ фактически являются монополистами как в экспорте данной продукции в частности, так и в производстве в России в целом.

3-я проблема: Высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций.

К основным факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, относятся также и высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций.

Высокие риски финансовых потерь при экспорте промышленной продукции связаны с тем, что российские компании – экспортеры промышленной продукции в значительной степени ориентированы на новые развивающиеся рынки, привлекательные для получения высокой прибыли от участия в экспортных проектах. Как правило, это рынки государств с нестабильной экономикой и социально-политической ситуацией, что предопределяет повышенные риски проведения экспортных операций. При этом процессы глобализации мировой торговой и финансовой систем приводят к расширению числа государств, привлекающих крупные иностранные кредиты для финансирования импорта промышленной продукции.

4-я проблема: Невыгодные условия кредитования экспортных операций.

Из-за недостаточной проработки бюджетного законодательства неэффективна государственная поддержка экспорта промышленной продукции в форме долгосрочного экспортного кредитования за счет средств федерального бюджета путем предоставления государственных кредитов правительствам иностранных государств в рамках подписанных межправительственных соглашений, либо юридическим лицам под гарантии правительств иностранных государств. В последнее время ни одно из представленных в Правительство Российской Федерации предложений об оказании государственной поддержки российским организациям, участвующим в международных торгах на строительство объектов за рубежом, где одним из основных условий является предоставление коммерческого кредита иностранному заказчику, не было одобрено. Это касается, прежде всего, таких крупных проектов, как строительство АЭС «Белене» в Болгарии, ГЭС «Шонла» во Вьетнаме, а также контрактов в области военно-технического сотрудничества.

Иностранные государства активно поддерживают национальный экспорт, кредитуя покупателей своей продукции. Достаточно вспомнить связанные кредиты ЭКСИМбанка США. В России все иначе. В Минэкономразвития только недавно был создан департамент поддержки экспорта. Однако Росэксимбанк и Росэксимгарант – базовые структуры, которые должны осуществлять государственную поддержку нашего экспорта, еще не получили необходимых для этого средств. Поэтому российским экспортерам пока приходится опираться на помощь коммерческих банков, способных на приемлемых для завода условиях кредитовать экспортные сделки.

Таким образом, проведенный анализ данных по экспорту алюминия позволил выделить ряд проблем, которые отрицательно сказываются на его эффективном развитии. Большинство из этих проблем могут быть разрешимы только при участии государства, но ряд других – могут быть решены самими предприятиями. Последние мероприятия по глобализации алюминиевого бизнеса в России являются тому подтверждением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.customs.ru – официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ.
2. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы статистики РФ.
3. www.customs.ru – официальный сайт Федеральной таможенной службы.
4. Состояние и перспективы алюминиевой промышленности России на 2007 год // Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ.
5. Распоряжение Правительства РФ №1493-р от 14 октября 2003 года.
6. **Колпаков С.В.** Некоторые аспекты присоединения России к ВТО // Информационный бюллетень МСМ, 2007.

Пашигорева Г.И., Бутакова О.А.

Формирование системы управления жилищно-коммунальной сферой современной экономики

В условиях радикального экономического реформирования и обострения кризисных явлений во всех отраслях и сферах народного хозяйства страны возрастает значение проблем перестройки всего хозяйственного механизма и создания гибкой и адаптационной системы управления, способной формировать эффективные предпринимательские решения.

Возникновение и развитие рынка жилья поставило задачу изучения его содержания, тенденции и закономерности развития, определения наиболее эффективного механизма управления.

Современное жилищно-коммунальное хозяйство России функционирует в сложных экономических условиях, обусловленных неэффективной системой управления, отсутствием экономических стимулов снижения издержек, предельной степенью износа основных средств, высокой аварийностью инженерных систем, значительной потерей воды и других ресурсов, отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов, низкой инвестиционной привлекательностью и др.

Процесс преобразований в этом секторе экономики сложен и противоречив. Он затрагивает интересы населения, предприятий, органов местного самоуправления, общественных организаций. Для успешных преобразований требуется единство в понимании путей выхода из кризиса, концентрации и скоординированности усилий всех уровней власти при решении поставленных задач.

С переходом нашей страны к рыночной экономике жилищно-коммунальное хозяйство всей страны и Санкт-Петербурга в частности, столкнулось с целым рядом проблем.

До 1991 года большая часть жилищного фонда принадлежала одному собственнику – государству. В дальнейшем, в результате разделения полномочий, к нему добавились муниципалитеты и субъекты федерации. После начала приватизации жилищного фонда к перечисленным собственникам добавились граждане (физические лица) и юридические, с мнением которых необходимо считаться при выборе управляющих организаций и заключении договоров с подрядными организациями, осуществляющими непосредственные работы по содержанию и ремонту общего имущества многоквартирных домов и ресурсоснабжающими организациями, предоставляющими коммунальные услуги в жилые дома.

Отсюда следует, что одной из причин отсутствия или снижения привлекательности в инвестировании этого сектора является сложившаяся неэффективная система хозяйствования. Отсутствует четкое разделение функций заказчика и подрядчика на жилищно-коммунальные услуги, нерационально формируются структуры, предоставляющие интересы собственников жилищного фонда, структуры обслуживающих жилищный фонд, служб заказчика, управляющих компаний, фирм, структур эксплуатирующих жилищный фонд, в том числе товариществ собственников жилья.

Отсутствие эффективного управления в многоквартирных домах со смешанной собственностью оказывает негативное влияние на эксплуатацию жилищного фонда.

Как следствие, наблюдается рост износа жилищного фонда и снижение качества оказываемых коммунальных услуг. Так, низкое качество,

невыполнение планов ремонта жилых домов, распыление средств на содержание и ремонт жилья обслуживающей организацией на весь жилищный фонд создает атмосферу бесконтрольности за состоянием и динамикой изменения параметров каждого конкретного жилого дома. Это происходит только из-за того, что отсутствует заинтересованный и эффективный с точки зрения бизнеса управленец или управляющая организация, функции которого должны быть закреплены в нормативных правовых документах.

Непрекращающийся кризис неплатежей не способствует оздоровлению финансовой ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве. "Перекрестное субсидирование" не позволяет предприятиям эффективно использовать свои оборотные средства.

На сегодняшний день существенную часть услуг, не покрываемых платежами населения, компенсируют промышленные предприятия, что приводит к увеличению себестоимости продукции и снижению ее конкурентоспособности, значительному росту кредиторской задолженности. При перекрестном субсидировании ресурсы поставляются от одного монополиста другому по тарифам для промышленности (т.е. самым высоким). Получив коммунальные ресурсы (воду, тепло, газ и др.) по завышенной цене для использования их в процессе производства (подогрева, подачи и др.) и накрутив на нее еще свою рентабельность, предприятия ЖКХ предлагают свои услуги к оплате населению.

Необходимых средств в бюджете не предусмотрено, в результате чего растет дебиторская задолженность, снижается платежеспособность и складывается замкнутый круг хозяйственной несостоятельности и безответственности в практике управления жилищно-коммунальной сферой. Отсюда актуальность проблемы обусловлена еще и необходимостью подхода к созданию системы экономически обоснованного уровня тарифов. Нормативный принцип формирования затрат коммунальных предприятий не отвечает сегодняшним реалиям.

Развитие частного бизнеса, как наиболее приспособленного к рыночной среде, в жилищно-коммунальной сфере тоже связано с рядом проблем:

– высокая степень износа жилищного фонда и, соответственно, высокая динамика выбытия жилья в разряд ветхого и аварийного;

– неоднородность социального состава собственников жилых и нежилых домов, что приводит к необходимости выработки единых согласованных решений всех собственников;

– отсутствие современного и своевременного подхода к управлению недвижимостью;

– несоответствие возмещения затрат на содержание, ремонт жилья и предоставление коммунальных услуг устанавливаемым ценам и тарифам ЖКУ;

– нерешенность проблем финансирования льгот и субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг;

– несопряженность с источниками и объемами возмещения затрат на работы капитального характера, модернизацию и реконструкцию жилищного фонда;

– неупорядоченность договорных отношений с населением, управляющими организациями, подрядчиками;

– административные барьеры на пути становления самоуправления граждан в жилищной сфере;

– конфликт имущественных прав и интересов собственников с балансовой принадлежностью жилых помещений и общего имущества жилых домов;

– несовершенство нормативной правовой базы, являющейся причиной многочисленных социально-конфликтных ситуаций.

Отличительной чертой современного этапа в развитии рынка жилищно-коммунальных услуг должен являться новый, конструктивный подход, рассматривающий недвижимость не только как объект инвестиционной деятельности.

Российский рынок жилья отражает все проблемы формируемой экономики. Он характеризуется неравномерным развитием отдельных рыночных сфер; несовершенством законодательной базы и нормативного обеспечения и среди наиболее острых проблем выделяются проблемы построения действенной системы управления сегментами жилищно-коммунальной сферы, способность обеспечить поступательный ее рост и развитие и сформировать на этой основе совокупность базисных элементов для решения наиболее сложных экономических и социальных задач.

Поиск научно-обоснованных методов и подходов, направленных на качественные преобразования действующей управленческой системы, ориентирован на необходимость широкого внедрения современных методов управления, целью которых является достижение оптимальных экономических пропорций в динамических условиях развития рынка услуг.

Эффективность управления зависит от логической обоснованности и методологической корректности концептуальных принципов и подходов.

Стремление к ориентации и целенаправленному воздействию на потребителя (с его потребностями и платежеспособными возможностями), к углубленному изучению и всестороннему учету средовых характеристик и структуры рыночных сегментов, обусловливает необходимость использования классификационных признаков форм собственности, конструктивных подходов, позволяющих построить интегрированную систему управления в сфере жилищно-коммунальных услуг на принципах адаптивности и стратегической гибкости.

Развивающийся рынок жилья предъявляет особые требования к точности и объективности оценки, которая должна базироваться на принципах эффективного использования объектов и сбалансированности затратных и доходных составляющих.

Важное значение приобретает исследование собственности на рынке жилья, как важнейших элементов, формирующих инфраструктурные условия организации процесса удовлетворения разнообразных потребностей и влияющих на состояние деятельности предприятий в сфере управления коммунальными услугами.

Сейчас на сферу жилищно-коммунальных услуг ложится не только экономическая, но и социальная нагрузка. Поскольку жилищная сфера является одним из важнейших элементов в системе воспроизводства человека, так как в ней формируются необходимые условия его существования, то возрастание потребностей прежде всего нужно связывать с потребностью в благоустроенном жилье. Все это позволяет сформулировать основные цели управления жилищной сферой.

Подходы к управлению жилищно-коммунальной сферой должны учитывать социальные приоритеты, сконцентрированные в следующих направлениях:

– интеграция социальной общности за счет выравнивания жилищных условий граждан;

– развитие социума, создавая возможности для постоянного улучшения жилищных условий граждан.

Сочетание государственных (административных) методов и рыночных механизмов обеспечит интеграционный подход к управлению жилищно-коммунальной сферой, который позволит не только выявить потенциалы управления устойчивого функционирования и развития ЖКС, но и определить пути активного их взаимодействия с участниками жилищных отношений – органов управления, коммерческих и некоммерческих структур, населения.

В области институциональных преобразований концепция проводимых реформ должна быть нацелена на усиление роли товариществ собственников жилья и совершенствование структуры управления по уровням, что позволит упорядочить затраты, повысить качество предоставляемых услуг и снизить дебиторскую задолженность по платежам и поступлениям.

Создание благоприятных условий для формирования и функционирования объединений собственников жилья (ТСЖ), как основных заказчиков жилищно-коммунальных услуг, также организация профессионального пообъектного управления обеспечат не только улучшение эксплуатации и состояния жилищного фонда, но и коррекцию стоимости предоставляемых услуг.

Таким образом, процесс преобразований в жилищно-коммунальном секторе экономики сложен и противоречив. Он затрагивает интересы населения, предприятий, органов местного самоуправления, общественных организаций. Для успешных преобразований требуется единство в понимании путей выхода из кризиса, концентрации и скоординированности усилий всех уровней власти при решении поставленных перед ними задач. Одним из направлений совершенствования является повышение эффективности функционирования системы управления жилищно-коммунальной сферой услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Балаева А., Предводителева М.** Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3.

2. **Демидова Л.** Сфера услуг в постиндустриальной экономике // МЭ и МО.1999. № 2.

3. **Кликич Л. М.** Эволюции сферы услуг: неравновесный подход. М., 2004.

4. **Милинчук Е.С.** Институционально-экономическая структура и тенденции развития рынка нематериальных услуг в экономике России // автореф. канд. дисс.: 08.00.01. Саратов, 2006. 18 с.

5. Менеджмент организации / Под ред. Румянцевой З.П., Соломатина С.И. М.: ИНФРА, 1996.

6. **Валдайцев С.В.** Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М.: ЮНИТИ, 2001. 720 с.

7. **Шапиро В.Д. и др.** Управление проектами. СПб.: Изд-во “Два, Три”, 1996.-232с.

8. **Беренс В., Хавранен П.М.** Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер с англ. М.: ИНФА-М, 1995. 423 с.

Росляков А.В., Носов А.Л.

Формирование региональной телекоммуникационной системы на основе логистических подходов

Процесс развития рыночных отношений, являющийся условием стабилизации экономики России, основывается в первую очередь на перестройке системы телекоммуникаций, диверсификации информационно-телекоммуникационных услуг и повышении эффективности их предоставления.

Роль систем телекоммуникаций в условиях повышения неопределённости и динамизма изменений, происходящих на большинстве рынков огромна. В таких условиях актуализируются проблемы оптимального управления сложными региональными системами телекоммуникаций. Предсказуемость и устойчивость развития региона во многом стали определяться качеством информационного обеспечения процессов управления и эффективностью телекоммуникационного взаимодействия.

Применение логистики в телекоммуникационном секторе экономики России, в настоящее время носит фрагментарный характер, отражающий отсутствие комплексного интегрированного логистического подхода при построении систем телекоммуникаций.

Использование на практике информационной и технологической концепций логистики нацелено преимущественно на внутрипроизводственные системы и обеспечение краткосрочного эффекта, что обусловлено такими причинами, как неразвитость применения логистических методов при построении систем телекоммуникаций, недостаточная интегрированность телекоммуникаций в региональную логистическую инфраструктуру.

Несмотря на все существующие трудности, возможности и размеры российского телекоммуникационного рынка весьма велики. Россия обладает целым рядом преимуществ, по сравнению с другими странами, имеющими особое значение для развития рынка телекоммуникаций.

Исходя из этого, условием успешного развития телекоммуникационного сектора экономики России является формирование оптимальной системы управления интегрированными и диверсифицированными объектами телекоммуникационной инфраструктуры.

Такой методологический и методический комплекс должен стать современным управленческим механизмом в реализации стратегии развития и создания единого телекоммуникационного пространства.

Система телекоммуникаций является одним из важных условий эффективного функционирования региональной логистической системы, она содействуют рационализации движения информационных потоков, сопровождает техническими, программными, телекоммуникационными ресурсами материальные потоки. Эффективное управление регионом в современных условиях невозможно без создания логистического механизма управления, развития телекоммуникационной инфраструктуры и создания соответствующих условий для её функционирования.

Такой подход требует в свою очередь использования логистических методов связанных с необходимостью решения множества проблем при формировании региональной системы телекоммуникаций.

Следовательно, внедрение логистических методов в систему региональных телекоммуникаций должно рассматриваться как процесс образования (самоорганизации) иерархий, ведущий к уменьшению издержек на получение и обработку информации, т. е. к экономии от масштаба информации.

Формирование системы телекоммуникаций должно начинаться с выяснения информационных потребностей, использованием анализа, т.е. необходимо решить, какая информация требуется для принятия решений. Аналогичная проблема оценки затрат и результатов возникает при решении вопроса хранения информации. Всегда имеет место опасность быстрого увеличения затрат в результате хранения данных в системе, которая может иметь лишь предельную ценность для последующего поиска.

На основе логистических методов в информационной системе целесообразно сформировать сеть региональных информационных аналитических центров логистики, предоставляющие логистических услуги:

1. Создание отраслевой и межотраслевой систем коллективного пользования;

2. Разработка и создание типовых логистических центров с виртуальным размещением в них услуг и информации отраслевого и межотраслевого значения;

3. Информационно-логистические услуги по организации прослеживания движения груза по заранее сформированным событиям;

4. Реализация и сопровождение базы данных единых справочников;

5. Информационно-логистические услуги по созданию и сопровождению системы управления заказами на основе персональных электронных журналов и электронной почты и т.д.

Взаимодействие с большим количеством пользователей, находящихся на значительном расстоянии друг от друга, требует распределения функций регионального информационно-аналитического центра логистики по территориальным информационно-аналитическим центрам логистики (ИАЦЛ), «привязанным» к наиболее сконцентрированным узлам логистической активности (рис. 1).

Таким образом, в настоящее время возникает необходимость формирования системы информационных телекоммуникаций (её логистизации), для эффективного управления информационно-логистическими потоками.

В настоящее время регионы Российской Федерации становятся всё более экономически самостоятельными, растет их деловая активность, расширяются торговые и экономические связи, увеличивается деловая инфраструктура.

Одной из ключевых задач эффективного функционирования региональной экономической системы является создание на её территории регионального информационного аналитического центра логистики, как базового элемента телекоммуникационной системы. Отдельный регион или область формирует такой центр самостоятельно.

Структура системы определяется как интегрированная структура, включающая персонал, оборудование и процедуры (технологии), которые объединены информационным потоком, используемым логистическим менеджментом для планирования, регулирования, контроля и анализа функционирования региональной логистической системы информационных телекоммуникаций. Организационная структура логистической инфокоммуникацонной системы может быть представлена в виде схемы,

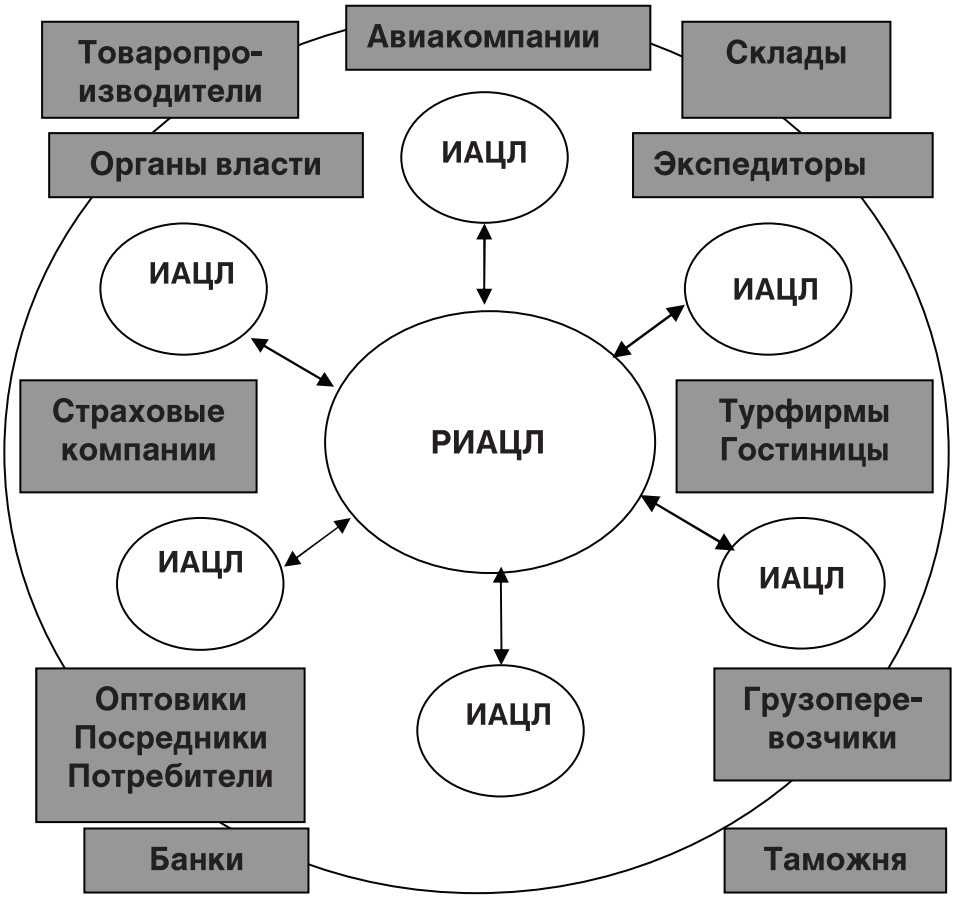


Рис. 1. Схема взаимодействия участников телекоммуникационной системы региона

Рис.2 Организационная структура региональной телекоммуникационной системы

адаптированной к структуре телекоммуникационной системы региона (рис. 2).

Создание такой системы регионального уровня позволит активизировать деятельность экономических объектов и субъектов, ускорит процессы адаптации к быстро-изменяющейся ситуации на рынках, за счёт своевременного обмена информацией и принятия управленческих решений. Такая система циркуляции информационных потоков обеспечит качественный обмен данными на всех уровнях управления.

Использование данного подхода создаёт предпосылки для формирования собственно системы телекоммуникаций в регионе, тенденций и закономерностей изменения факторов внешней и внутренней природы, активизации связей, прогнозирование, выявления негативных тенденций, структуризации проблем и методов их разрешения. Обратная связь служит оперативно реагировать на изменение ситуаций. Региональная телекоммуникационная система создаст предпосылки для формирования собственно интегрированной структуры управления сферой телекоммуникаций в регионе, включающей в себя региональные телекоммуникационные центры, в том числе региональный информационно-аналитический центр логистики, а также логистические провайдеры и другие заинтересованные лица.

Важным элементом при построении региональной системы логистических телекоммуникаций является оценка экономии от снижения логистических издержек и оценка эффекта функционирования системы.

Использование предложенной системы оценки эффективности логистических методов в управлении информационно-телекоммуникационной средой региона, подтверждает целесообразность совершенствования системы информационных телекоммуникаций.

В этом случае, достаточно сравнить результаты до внедрения системы $\mathbf{P_1}$ при соответствующих нулевых затратах ($З_1$ = О) с результатами после внедрения системы $\mathbf{P_2}$ при соответствующих затратах $\mathbf{З_1}$, $\mathbf{З_2}$.

Тогда эффективность рассчитывается по формуле:

$$Э = P_2 - P_1 - З_2, \qquad (1)$$

Разность $\mathbf{P_2 - P_1}$ характеризует полученный эффект от основной деятельности после проведения автоматизации.

Величина совокупных затрат на введение системы складывается из стоимости приобретаемых компьютеров, сетевого оборудования и других устройств, программных продуктов или лицензий на их использование, затрат на установку, внедрение, адаптацию, изучение и сопровождение программных комплексов, оценки потерь ввиду изменения структуры управления, реорганизации кадров и т. д., а также всех текущих затрат.

Вполне понятно, что если Э > О, то система эффективна. Насколько это эффективно на самом деле показывает относительный показатель эффективности на рубль совокупных затрат, рассчитываемый как частное от деления Э на $З_2$. Этот показатель безразмерный, определяемый как количество рублей эффекта на рубль вложенных приведенных затрат.

В заключение хотелось бы отметить, что:

конвергенция телекоммуникационных процессов в проектируемых логистических системах обусловила наличие целого ряда специфичных свойств систем телекоммуникаций;

при формировании региональной телекоммуникационной системы должны учитываться логистические подходы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Носов А.Л., Агафонов Ю.В**. Логистика как стратегическое направление развития экономики Кировской области // Логистика сегодня. № 5, 2005.

2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под ред. проф. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2004. 976 с.

3. **Носов А.Л., Росляков А.В.** Логистический сервис и информационная инфраструктура регионального центра логистики Кировской области // Логистика и управление цепями поставок. Октябрь, № 5. Москва, 2005. 0,1 п. л.

4. **Носов А.Л., Росляков А.В.** Информационная архитектура регионального центра логистики // Логистика и управление цепями поставок. Апрель, № 2, Москва 2006. 0,2. п. л.

Ыханбай Х.

Основные компоненты организации устойчивого управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии

В данной работе предложена система организационных стимулов для устойчивого управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии. Рассматриваются они совместно, поскольку пользование лесными и пастбищными ресурсами и их охрана осуществляется одними и теми же местными жителями. Основой сельского хозяйства Монголии является скотоводство, а выпас скота осуществляется как на пастбищных, так и лесных землях.

В состоянии и развитии лесных и пастбищных ресурсов много общего, что и показано на рис. 1. Данные виды природных ресурсов относятся к возобновляемым, степень их деградации достигла уже предельных величин, хотя спрос на эти ресурсы возрастает. Одной из главных причин этого является слабо развитая система стимулирования рационального использования лесных и пастбищных ресурсов.

Изменить создавшееся положение – в период перехода экономики Монголии к рынку – позволит система экономических и организационных мер по управлению природными ресурсами и охране окружающей среды, основанная на

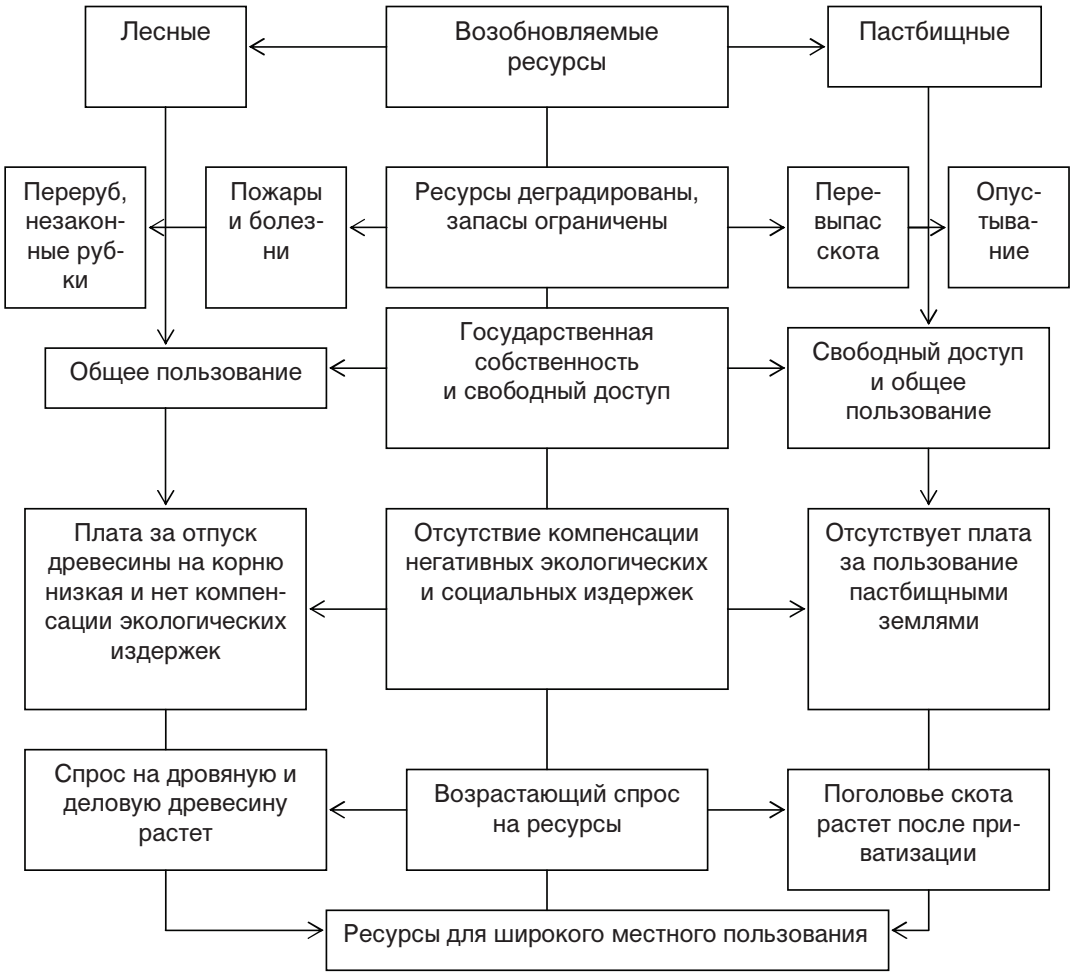


Рис. 1 Взаимосвязь в управлении и использовании лесных и пастбищных ресурсов Монголии

местных сообществах, разработанная в данном исследовании.

Общественная собственность на лесные и пастбищные ресурсы была и остается основополагающей в Монголии, это подтверждает исторический путь развития кочевого скотоводства и образа жизни монголов.

Пастбищные ресурсы, как и лесные, являются возобновляемыми ресурсами и в условиях Монголии, где они являются наиболее деградированными в силу как антропогенных, так и природных факторов и требуют, во многом, общих подходов.

В условиях Монголии акционеры в управлении пастбищными и природными ресурсами сталкиваются с тройной проблемой: как «отучиться» от централизованно-планированной экономики, как управлять изменениями, диктуемыми экономикой и политикой, и как развить устойчивую систему управления выпасом скота и пастбищами при существующих социально-экономических и экологических проблемах.

Пастбищами, рассматриваемыми в качестве общественного ресурса, и в сочетании со слабым руководством центральным и местным правительством, могут управлять “сильные организации скотоводов”. Однако, это требует участия всех акционеров, действующих по соглашению, которое поддерживается соответствующей политикой, связывающей государственный и местные уровни.

Процесс совместного управления устанавливает действенную роль и ответственность акционеров, которые за какой-то период времени должны помочь избежать деградации пастбищ и лесных площадей. В условиях переходной экономики осуществление общественного управления природными ресурсами Монголии потребует затрат времени, а также законодательную поддержку.

Пастбищные земли Монголии составляют приблизительно 82 % от общей площади и являются в настоящее время обиталищем для 30 млн. голов скота (83 % площади – для коз и овец, 17 % – для рогатого скота, лошадей и верблюдов) и 172 тыс. семей скотоводов (2005 г.) [1]. Это самая большая площадь в мире, остающаяся одновременно в общем пользовании. Производители кочевого скота являются основой экономики Монголии, а животноводство предоставляет 45 % рабочих мест и занимает 19 % ВВП (НСО 2003 г.).

Можно сказать больше, чем эти цифры, выпас скота – образ жизни для монголов, уходящий корнями в глубь истории страны [2].

В период перехода к рыночной экономике жителей городов и людей, занимающихся бизнесом, в первую очередь интересовало получение быстрой личной выгоды, а не общественной. Люди соперничали между собой за получение как можно больше благ от естественных ресурсов, являющихся дарами природы. Скотоводов интересовало увеличение численности животных, что привело к чрезмерному стравливанию пастбищ. Из-за недостатка интегрированной и внятной политики истощались общественные природные ресурсы.

Таким образом, возникла настоятельная необходимость в учреждении новой политики, чтобы обеспечить лучшее управление природными богатствами. Одним из предложений было учреждение более сильных групп, или ассоциаций, или смежных сообществ для работы по созданию некоторой совместной системы или единой управленческой политики по использованию и контролю за общественными пастбищами и лесными площадями.

В Монголии пастбища и леса всегда являлись государственной собственностью. Исторически (до 1921 г.) открытые степи и пастбища находились под контролем феодалов, клановых и племенных групп. Как правило, они использовались скотоводами для больших сезонных миграций вместе с семьями. Кодекс законов, введенный в действие в 1229 г., постановил, чтобы группы скотоводов, географически связанные определенными территориями и кочевыми передвижениями, управлялись назначенными вождями [3].

Во времена советской эпохи (1921–1990 гг.) жители городов почти не имели прав на содержание личного скота. Они работали на государство, получали зарплату, а пастбища использовались для выпаса государственных стад. Когда перешли от централизованной советской системы управления к системе, ориентированной на рынок, которая начала действовать с 1992 г., в стране ввели частную собственность на владение животными. Для все увеличивающегося числа безработных людей выпас скота стал легким выходом из этого положения. За период 1992–1999 гг. число семей, занимающихся выпасом скота, увеличилось больше чем вдвое, а поголовье возросло на 30 %. В 1999 г. поголовье скота Монголии, впервые за все время истории, достигло 33 млн. голов. В этот период из-за плохой договоренности между скотоводами и местными властями, а также из-за отсутствия надлежащей системы управления, условия содержания пастбищ и окружающих лесов катастрофически ухудшились, и истощение пастбищ стало насущной проблемой [4].

В переходном периоде скотоводы больше не являлись государственными работниками. Остались небольшие пережитки системы, и оказывалось растущее давление на окружающую природу со стороны новых безработных, а желанием скотоводов стало увеличение размеров стад для получения максимальной выгоды. Скотоводы начали мигрировать все больше к центральным областям, лесным ресурсам и зеленым зонам, чтобы уменьшить затраты на кормление скота. Это вызвало деградацию окружающей среды, последующую скудность растительности и невозможность противостоять изменениям окружающей среды.

В настоящее время около 70 % скотоводов имеют стада, насчитывающие менее 100 голов. Эти скотоводы обладают лишь 25 % национальных стад, остальные стада (75 %) принадлежат богатейшим скотоводам. Скотовод, у которого менее 100 голов скота, считается бедным.

Пастбища и лесные экосистемы Монголии являются слабыми, склонными к деградации и медленному восстановлению. По некоторым оценкам, более 76 % национальных пастбищ чрезмерно стравлены и частично превращены в пустыню, почти половина лесных площадей ухудшена по причине лесозаготовок, вытаптывания животными, лесных пожаров и насекомых-вредителей.

Нарастающее беспокойство по поводу темпов эксплуатации природных ресурсов привело к решению организовать единое министерство, которое занималось бы интеграцией между секторами и координацией политики и программ на уровне всей страны в области природных ресурсов и охраны окружающей среды. Министерство природы и охраны окружающей среды было создано в 1987 г. путем слияния Министерства лесного хозяйства и лесной промышленности с Управлением метеорологии и гидрологии.

Министерство природы и охраны окружающей среды, являющееся главным органом государственной власти по вопросам природоохраны, в рамках своих полномочий реализует меры: по охране, надлежащему использованию, возобновлению биологического разнообразия в

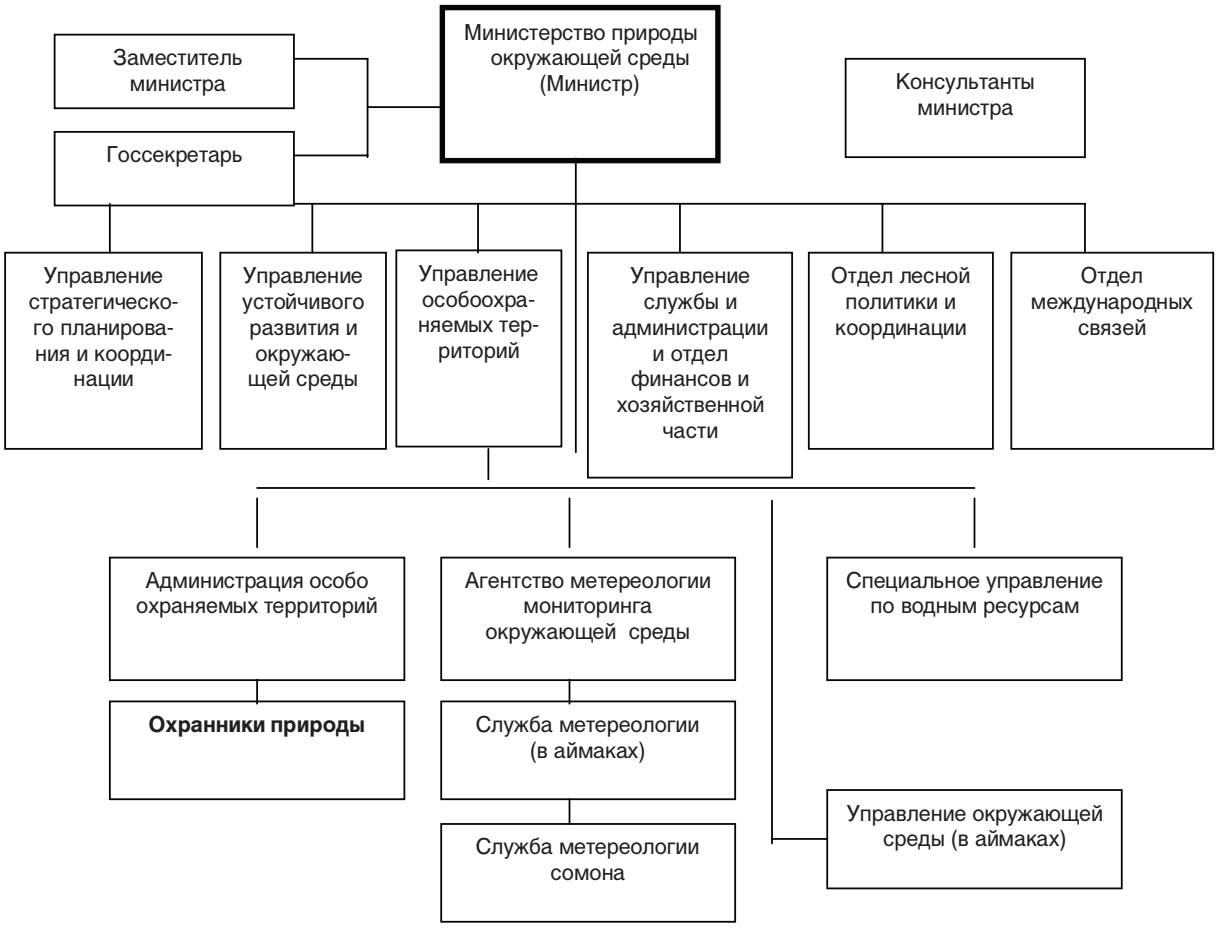


Рис. 2. Структура Министерства природы и охраны окружающей среды (2005)

стране; реализации государственной политики и соответствующих законов, обеспечивающих природное равновесие; выполнению утверждённых постановлений и решений в данном направлении по всей стране; по оказанию технологической помощи в деле охраны, надлежащем использовании, возобновлении биологического разнообразия; проведению межотраслевого и межрегионального регулирования; определению размеров ежегодных вырубок леса, сбора растений и добычи животных согласно закону; ограничению использования некоторых видов биологического разнообразия, учитывая экологические требования и их ресурсы; выдаче госзаказов на проведение исследования, выполнение картографических работ и реализацию проектов по охране животного, растительного мира и лесных ресурсов; руководству деятельностью профессиональных организаций, обеспечению экологической информацией граждан, частных секторов и организаций; сотрудничеству с иностранными и международными организациями по вопросам биологического разнообразия; выполнению контроля по исполнению законов и т. д.

Структура Министерства природы и окружающей среды (МПОС) по состоянию на 01.01.2005 г. показана на рис. 2.

МПОС включает пять технических учреждений, отвечающих за управление природными ресурсами, наблюдение за ресурсами и управление охраняемыми территориями. В министерство также вошли четыре отдела, которые занимаются международным сотрудничеством, оценкой программ (департамент лесохозяйственной политики и координации, организованный в рамках МПОС), администрацией и финансами. Кроме того, несколько институтов, научно-исследовательских академий и центров, так или иначе связанных с новым министерством, занимаются тем же (например, проектный центр).

Осуществление управления природными ресурсами, включая лицензирование и разрешение на их использование, возложено на губернаторов областей и районов, которое действует внутри формальных юридических норм, установленных МПОС. За соблюдение обязательных постановлений отвечают инспекторы по охране окружающей среды на уровне областей и лесничие на уровне районов. До недавнего времени обе службы представляли отчет губернаторам соответствующих образований. Однако, информация, представленная для этого обзора, противоречива: по-видимому, инспекторы обладают большими полномочиями для розыска и захвата нарушителей, чем лесничие.

Современная система управления лесными фондом показана на рис. 3.

В рамках стратегии, которая служит руководством для защиты, сохранения и использования лесных ресурсов Монголии, включены как международные договоры, так и национальные стратегии охраны окружающей среды и их развитие. Монголией подписано несколько международных договоров, касающихся управления лесным хозяйством.

На основе этих международных соглашений парламент Монголии ввел ряд программ и политических документов по сохранению природных ресурсов. Помимо документов, непосредственно связанных с управлением лесным хозяйством, есть и такие, которые имеют к нему косвенное отношение. В этих программах определяются общие принципы сохранения и рационального использования природных ресурсов, а также описываются стратегии создания в стране систем охраняемых территорий.

Национальная Лесная Программа (НЛП) была подготовлена в 1998 г. Главное внимание уделялось вопросам лесопользования, охраны и рационального использования лесных ресурсов, а также социальному обеспечению. Показательным является то, что три из семи основных целей, изложенных в документе, касаются эксплуатации и использования лесных ресурсов. В данный период времени эта проблема особенно занимала правительство.

Некоторые законы Монголии, связанные с окружающей средой, имеют отношение к управлению лесным хозяйством на местах. Так закон Монголии о Лесах (введен в действие в 1995 г., поправки вносились в 2000 и 2002 гг.) устанавливает базовую структуру охраны, правильного использования и восстановления лесов Монголии.

Лесной сектор Монголии продолжает снижать объёмы производства, новые капиталовложения в заводское и перерабатывающее оборудование за последние 5–10 лет весьма ограничены. Отчасти это обусловлено проблемами снижения поставки древесины, с которыми сталкивается промышленность и которые явились результатом истощения леса в прошлом, а также необходимостью пересмотра зонирования лесных земель.

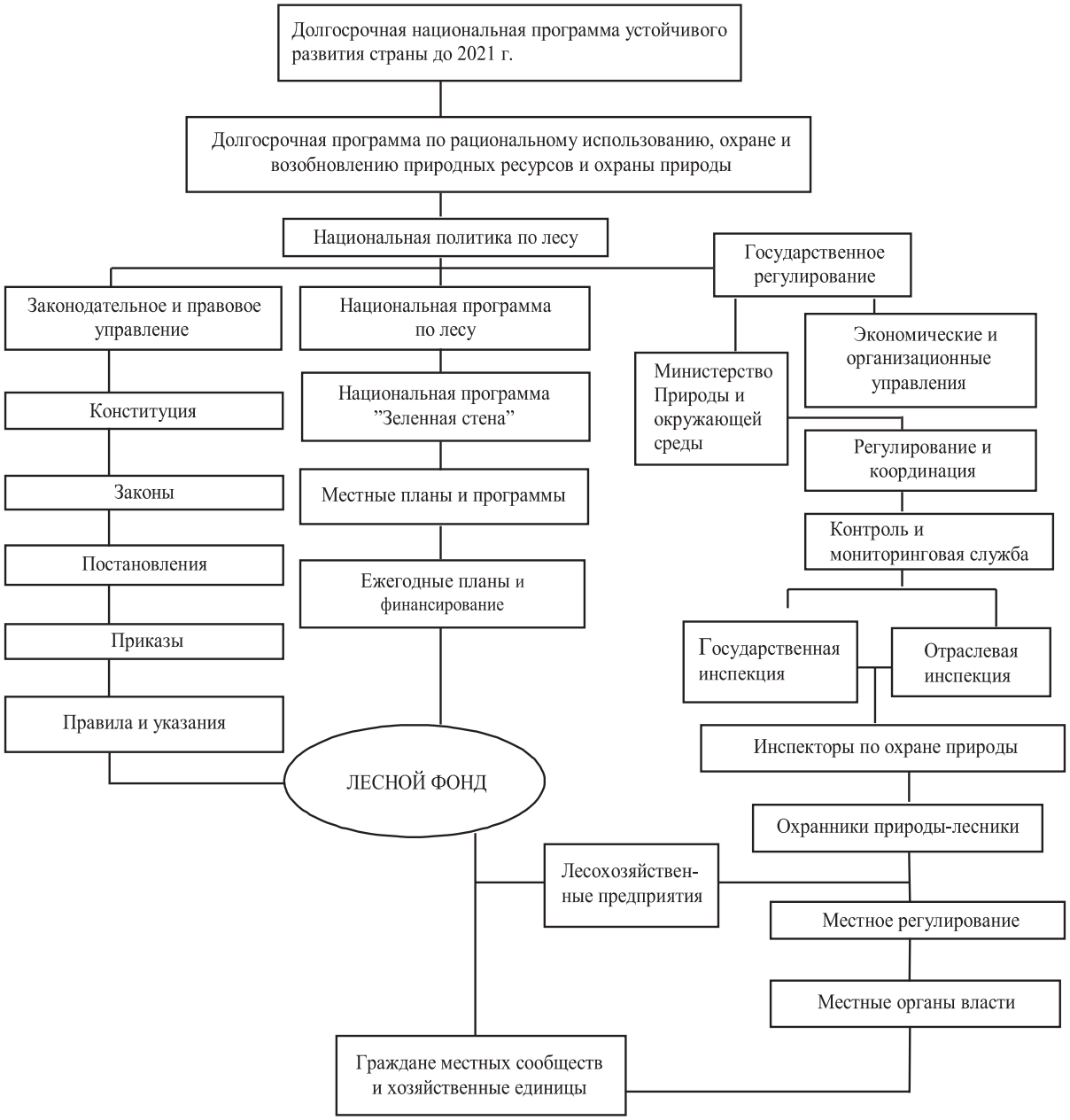


Рис. 3. Система управления лесным фондом в Монголии

В настоящее время промышленность поддерживается, по крайней мере временно, значительными несанкционированными лесозаготовками. Однако, эти заготовки можно рассматривать как переходящее явление и, следовательно, они не представляют собой достаточного стимула для новых капиталовложений.

В 1997 г. МПОС предоставило заинтересованным сторонам возможность получения долгосрочных лесных концессий. Закон о земле разрешает местным властям предоставлять право владения и пользования лесными землями на срок до 60 лет с его возможным продлением еще на 40 лет. Стороны, заинтересованные в закреплении за собой этого нового типа владения, должны обращаться к губернаторам районов. Подобные заявления подаются как компаниями, так и общественными группами. Критерии оценки поданных документов аналогичны тем, которые применяются к ежегодным заявкам. Для проведения лесозаготовок на землях, отданных под концессию, требуется контракт с лесозаготовительными предприятиями.

Управление пастбищными ресурсами в настоящее время находится на стадии переадаптации от переходного периода к системе, полностью ориентированной на рынок.

Сосредоточить внимание следует на разработке и приспособлении системы управления к специфическим условиям сельской местности с обширными территориями и низкой плотностью населения. Если вся система управления сельским хозяйством не будет усовершенствована, это повлечет за собой огромный риск для традиционной системы пастбищного сельского хозяйства. Улучшение системы управления сельским хозяйством будет зависеть от лучшего использования пастбищных земель и более широкого участия членов сообщества в деле охраны окружающей среды и устойчивого развития [5].

Как отмечалось выше, Закон о земле (2002 г.) не полностью отвечает новым принципам управления. Сообщества скотоводов используют определенное пастбище только по соглашению с местными властями без аренды и длительных процедур распределения [6].

Исследование юридической и политической базы для пригодности к совместному управлению проводилось по двум направлениям.

К первому относится непосредственное регулирование на местном и национальном уровне, включающее законы, постановления, контракты и процедуры. Второе было связано с изучением политики и выбора действий, которые бы способствовали созданию благоприятной атмосферы для проведения в жизнь постановлений на местном уровне. На макро и микроуровнях процедуры государственного регулирования и саморегулирования в сообществах должны быть отделены друг от друга.

Государственное регулирование важно также из-за ограниченности опыта сообществ в области рыночной экономики и других факторов. Государственное регулирование осуществляется на двух уровнях (рис. 4):

1. Регулирование на национальном уровне (законы, процедуры, программы, капиталовложения);

2. Регулирование на местном уровне (контракты, соглашения, разрешения, ассигнования).

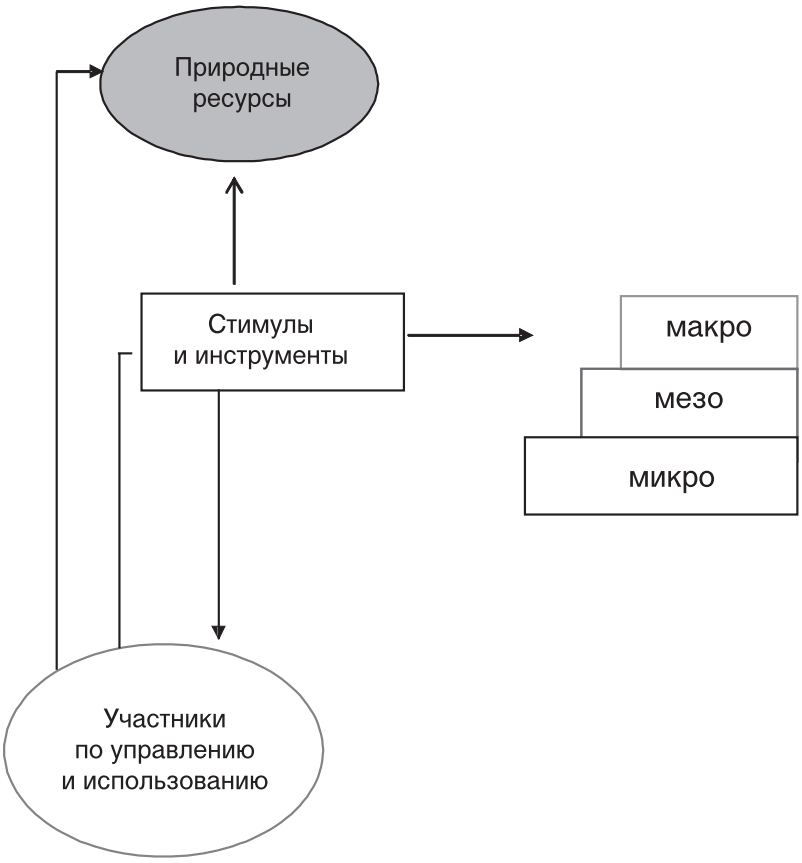


Рис. 4. Уровни применения экономических и организационных стимулов и инструментов природопользования

Управление природными ресурсами Монголии с использованием организационных стимулов носит комплексный характер и рассматривается на рис. 5. В практике все виды стимулов действуют в диалектической взаимосвязи, однако с целью детального изучения их действия они расчленены, при этом экономические стимулы и их действие рассмотрены совместно с организационными.

В основу предложенной системы положено создание сообществ на местах их проживания, то есть на местном уровне управления.

Созданные на местах сообщества имеют общие цели в управлении природными ресурсами,

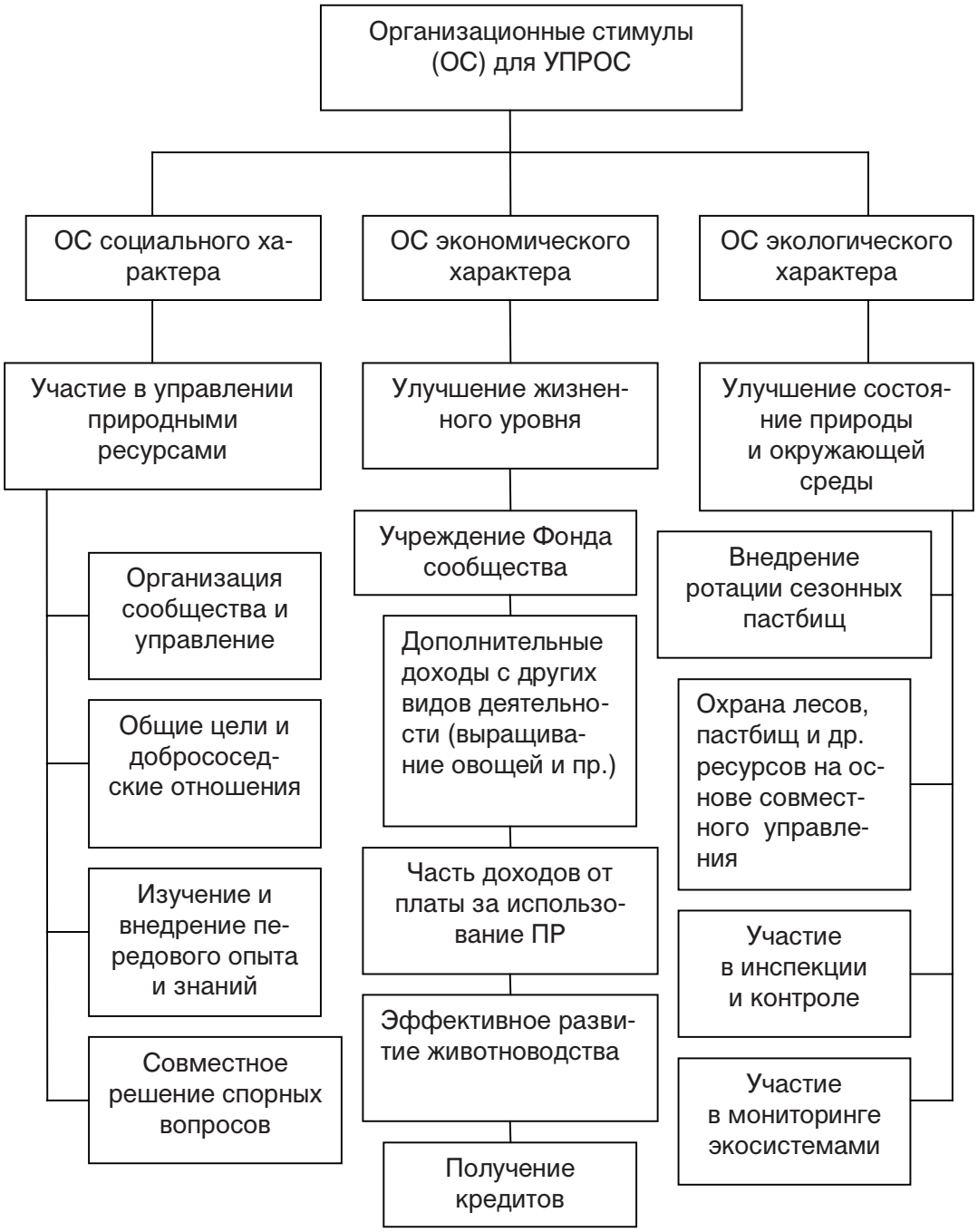


Рис. 5. Предлагаемая система организационных стимулов для управления природными ресурсами на основе местных сообществ

более широкие возможности в техническом развитии, в построении добрососедских отношений. Совместное решение спорных вопросов позволит избежать многих конфликтных ситуаций.

Деятельность сообществ направлена на улучшение жизненного уровня населения на местах их проживания путем внедрения новых видов дохода, учреждения Фонда сообщества, оставления в их распоряжение части платы за использование природных ресурсов. Сообщества также получают дополнительные возможности развития сопутствующих видов деятельности: растениеводства, производства сувениров и товаров переработки сельскохозяйственного сырья, животноводства и др., для чего предусмотрено расширение прав на получение кредитов и технического содействия.

Результатом деятельности таких сообществ будет улучшение состояния природы и окружающей среды, появятся дополнительные возможности в охране и восстановлении пастбищных и лесных ресурсов, мониторинге за экосистемами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ыханбай Х.** Экономика охраны природы и устойчивого управления природными ресурсами. УБ.: Монголия. 2005. 290 с.

2. **Ыханбай Х.** Экономика охраны природы и устойчивого развития. УБ.: Монголия. 2000. 268 с.

3. **Амархуу О.** Окружающая среда, обычаи, право. УБ., 200 с.

4. **Ыханбай Х., Булган Е., Бекет У., Верной Р., и Грам Ж**. Уменьшение деградации пастбищных земель и улучшение жизненного условия аратов в Алтайских горах Монголии. Научный журнал: Mountain Research Development, 24. Май, 2004. С. 96–100.

5. Правительство Монголии. Национальная программа по борьбе с опустыниванием. Июль, 1995.

6. **Ыханбай Х**. Устойчивое управление природными ресурсами общего пользования Монголии. Первый этап. Заключительный отчет. УБ.: Монголия, 2001.

Ыханбай Х.

Оценка экономического эксперимента по совершенствованию управления лесными и пастбищными ресурсами Монголии

Целью проведения эксперимента была проверка действия в реальных условиях системы экономических и организационных мер по рациональному использованию лесных и пастбищных ресурсов Монголии на базе местных сообществ. Для этого полномочия местных сообществ были расширены и появились возможности разработки вариантов совместного более эффективного управления лесными и пастбищными ресурсами, как на микро, так и на макро уровнях.

Эксперимент проводился в 2001–2003 гг. на трех экспериментальных участках в наиболее характерных районах Монголии, имел общенациональную направленность и носил экономический характер.

Оценка результатов проводилась по соизмерению следующих экономических показателей до и после проведения эксперимента:

– увеличение дохода семей, участвующих в эксперименте;

– сокращение потерь скота в зимний период;

– снижение уровня деградации пастбищных и лесных земель;

– развитие навыков самоуправления в экспериментальных группах скотоводов.

Вопросы управления природными ресурсами на базе местного сообщества изучаются и активно внедряются в последние годы во многих странах мира, особенно в развивающихся странах, как один из методов устойчивого управления ресурсами и социально экономического развития [1, 2, 3]. Особенно активные эксперименты проводятся в странах Юго-Восточной и Южной Азии, Латинской Америке и Африке. Успешные роботы в управления природными ресурсами на базе местного сообщества претворяются на Филиппинах, в Непале, Бутане, Камбодже, Лаосе, Вьетнаме, Индии, Мексике, Китае, Бразилии и др. странах [4, 5, 6].

Слово “community” английского происхождения и означает «коммуны» как местные люди, проживающие в данной местности, однако это слово переводится в каждой стране по-своему.

Во многих странах управление природными ресурсами на базе местного сообщества экспериментируется, в основном, на базе поселков и коммун, проживающих в клановых группах.

В некоторых странах СНГ, таких как Казахстан, Киргизия, Россия, управление природными ресурсами на базе местного сообщества осуществляется, в основном, на базе поселков и сел, то есть на основе существующего административно-управленческого деления [7, 8, 9].

По нашему мнению, управление природными ресурсами на базе местного сообщества в кочевом скотоводческом обществе Монголии имеет свои особенности.

В течение одного года до начала эксперимента проводилась подготовительная работа для того, чтобы лучше понять проблемы управления пастбищами и лесами, изучить специфику разных экосистем страны и составить методику опроса сельских участников. Объекты для исследования выбирались в наиболее представительных экосистемах Монголии.

Основным методом исследования был опрос сельских участников путем проведения общих собраний, устных опросов, составления карт передвижения скота и сезонных графиков их выпаса. Проводились также интервью с отдельными лицами и экспертами, мнения которых использовались для проведения качественного анализа. Эта работа была очень эффективной. Обмен информацией между пайщиками сочетался с другими методами, такими как осмотры домашних хозяйств.

В исследовании придерживались двух основных подходов к разработке и внедрению общественного управления пастбищной землей в Монголии: мультиведомственного и холистского. С одной стороны, исследование проводилось в Министерстве природы и окружающей среды, которое занимается разработкой политики сохранения и разумного использования пастбищ в тесном сотрудничестве с другими министерствами и ведомствами, университетами и местными учреждениями. С другой стороны, главное внимание уделялось проблеме совместного управления сообществами пастбищными, лесными и другими природными ресурсами. Также затрагивались вопросы повышения квалификации работников, улучшения благосостояния народа и сохранения окружающей среды.

Использовался подход "снизу вверх", который базировался на использовании возможностей традиционных систем на нижнем, местном уровне. Местные проблемы и их решение увязываются с национальной политикой, которая развивает низовое управление общественными природными ресурсами при более четком понимании роли и обязанностей объединений скотоводов и местных органов управления.

Монголия является материковой страной с резко континентальным суровым климатом и относится к региону с легкоуязвимой экологией. Природа Монголии относительно неодинакова: на севере страны преобладают горы, покрытые лесами и тайгой, состоящими в основном из сибирской лиственницы, сосны и кедра, на юге распространены пустыни и полупустыни, пресеченные невысокими горами, сопками и холмами со скудной растительностью; на западе высокие горы, покрытые вечными льдами и ледяными реками; на востоке страны простираются степи.

В зависимости от состояния почвенного покрова и климата выделяют 5 основных экосистем Монголии, резко отличающихся друг от друга по виду почвенного покрова, по составу флоры и фауны.

1. Горно-степная экосистема, состоящая из горных цепей и степей Алтая, Хангая и Хэнтия, где проявляются следы вечных снегов, рек и древнего оледенения. Постоянный холодный, ветреный климат определил относительную немногочисленность видов растительности и животного мира.

2. Лесостепная экосистема является северной границей степей и пустынь Центральной Азии, проявляется в горных грядах и ответвлениях Хангая, Хэнтия и Монгольского Алтая, которые являются южной границей великой Восточно-Сибирской тайги.

3. Степная экосистема Монголии занимает около 20 % всей территории страны, охватывает огромную площадь Восточномонгольской и Центральнохалхинской возвышенностей и, сужаясь к западу, доходит до южного предгорья горы Ханхухий.

4. Пустынно-степная экосистема страны охватывает лощину Великих хребтов, долину озёр, Восточногобийскую возвышенность. Климат пояса сухой, почвенное покрытие имеет мелкодерновидный состав, видовой состав флоры и фауны по сравнению с другими поясами сравнительно небольшой.

5. Пустынная экосистема страны расположена в юго-западном и южном направлении, имеет засушливый климат с резкими перепадами температуры. Этот пояс имеет уникальную структуру, содержащую останки реликтовых животных, растений, множество величественных песчаных барханов.

Обращаясь к проблеме деградации окружающей среды, эксперимент комбинирует совместное с местным правительством полевое исследование в трех районах: Хотонт области Архангай, Дэлуин области Байан-Улги и Лун Центральной области. Эти районы были выбраны в качестве репрезентативных, так как в них представлены все системы скотоводства, три главных экосистемы (степная, горно-степная и лесостепная), а также различные формы социальной организации. Это позволяет проверить возможности осуществления совместного управления в различных условиях.

В табл. 1 приведены показатели, характеризующие участки, выбранные для обследования.

Участок «Хотонт» представляет лесостепную экосистему и ее разнообразные компоненты: лес, полезные ископаемые, минеральную воду и живую природу. Для сообщества характерна традиция общего согласия; между скотоводческими хозяйствами поддерживаются хорошие отношения. Население ведет происхождение от основной монгольской этнической группы «халх».

Участок “Дэлуин” представляет горную и степную экосистему. В этой местности традиционные системы разделения пастбищ по временам года сохранялись в советский период и скотоводы были более заинтересованы в применении систем совместного управления вследствие значительной деградации пастбищных земель. Местные группы организуются по принципу родственных связей и население состоит из группы этнического меньшинства – “казахи”.

Участок “Лун” – представитель степей и прерий и вследствие своей близости к столице отличается более высокой концентрацией животных. Скотоводы демонстрируют индивидуальное поведение, ориентированное на рынок, и являются выходцами из различных географических местностей страны.

Прежде чем осуществлять мероприятия по введению совместного управления, был проведен анализ уровня благосостояния жителей исследуемых участков. Он показал, что почти 70 % скотоводческих хозяйств в Хотонте и 40 % в Дэлуине можно рассматривать как бедные (менее 100 животных на хозяйство). По контрасту около половины скотоводческих хозяйств Луна владеют более, чем 250 животными и считаются зажиточными; их средний годовой доход примерно в 4–7 раз превышает доход бедных хозяйств (см. рис. 1). Это объясняется близостью Луна к рынкам и более пропускной способностью его пастбищ.

На всех трех участках, выбранных для исследования, существующее количество животных превышало пропускную способность пастбищ на 25 –52 % (рис. 2); наблюдалось значительное снижение лесистости; число животных за последние три года выросло на 30 % в Дэлуине, на 18 %

Таблица 1

Характеристика участков исследования

	Лун	**Хотонт**	**Дэлуин**
Высота над уровнем моря, м	960–1710	1200–2100	1800–4000
Растительный сезон, дни	120–145	110–130	90–120
Площадь, тыс. га	252.9	338.0	549.0
Пастбищные земли, тыс. га	236.9	204.4	550.0
Количество скота в 2002, тыс. голов	134.0	189.0	202.4
Среднесуточная температура, °С	– 3,5 °С	– 0,3 °С	– 3.5 °С
Растояние от центров рынка, км	130	80	150
Население, тыс. чел.	3.8	5.7	8.0
Годовые осадки, мм	240	530	105–250

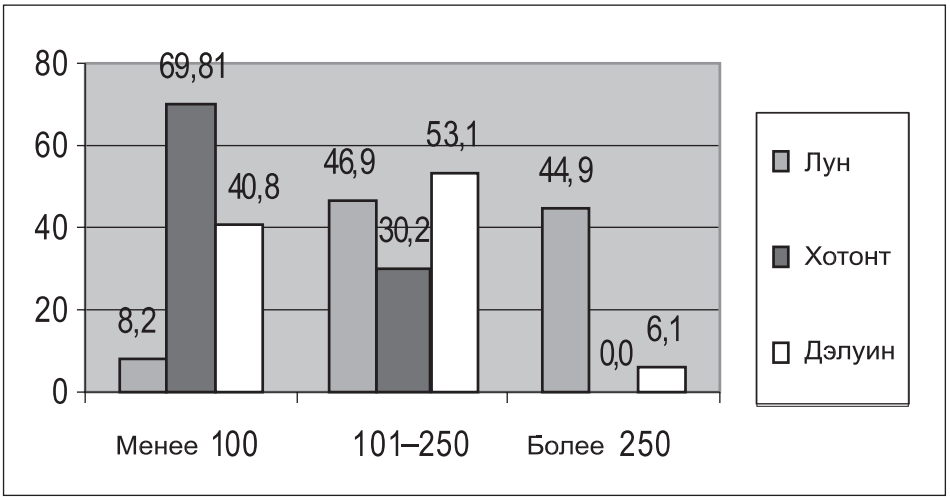


Рис. 1. Сравнение скотоводов в пунктах исследования по количеству скота на одну фамилию

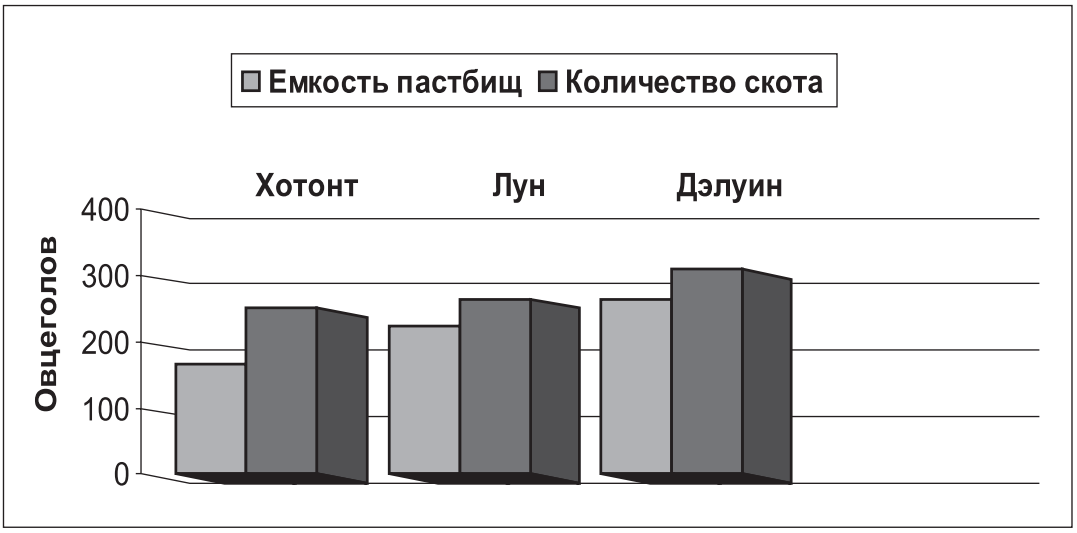


Рис. 2. Сравнение емкости пастбищ и количества скота в районах исследования

в Луне и на 50 % в Хотонте (2004 г.). В Дэлуине, как и во всем районе Байан-Улги, количество скота уменьшилось в начале девяностых годов в результате эмиграции большой части казахов в Казахстан, но почти восстановилось в последующие годы, поскольку скотоводы сейчас стремятся к увеличению своих стад.

Практически все пастбища Монголии расположены на засушливых и полузасушливых территориях, где процент межгодовых колебаний выпадения осадков составляет примерно от 28 % в горно-степных областях, до 50 % или около того в пустынно-степных районах. Согласно прогнозам на территориях, где межгодовые колебания выпадения осадков превышают 33 %, на состояние пастбищной растительности в большей мере должны влиять уровни осадков, чем изменения, связанные с выпасом скота. Это заставляет предположить, что пастбища Монголии подпадают под характеристики "неравновесных", в противоположность "равновесным" системам выпаса.

Эти данные говорят о том, что последствия колебаний в количестве пасущегося скота и выпадении осадков для динамики роста пастбищной флоры сложны и взаимодействуют друг с другом.

Традиционно для весеннего, летнего, осеннего и зимнего выпаса используются разные территории. В пределах одного сезона также осуществляется система ротации, о которой группы скотоводов договариваются с местными органами власти.

На протяжении четырех времен года пастбищные земли делятся между соседними хозяйствами, поскольку схемы передвижения скота и управление им накладываются друг на друга и меняются из года в год и от сезона к сезону в зависимости от условий и наличия фуража (рис. 3).

Мобильность семей скотоводов при системе кочевого животноводства признана наиболее эффективным способом использования и управления пастбищными землями в засушливой местности, где экологическая репродуктивность сравнительно низкая. Чем более засушливой и ранимой является окружающая среда, тем больше территория, по которой приходится кочевать скотоводам, чтобы обеспечить достаточный выпас для своих животных в течение всего года.

Максимальное расстояние между сезонными пастбищами может превышать 100 км, но в большинстве случаев расстояния варьируются в зависимости от типа экосистемы и ее специфики, а также пропускной способности пастбища. Благодаря возможности менять пастбища, скотоводы в различных экосистемах кочуют до 4–6 раз в год, но для того, чтобы избежать неблагоприятных условий, вызванных очень суровыми зимами, скотоводы могут менять пастбища около 10–15 раз в году.

В течение последних нескольких лет в условиях суровых зим для того, чтобы обеспечить выживание скота, наиболее часто используется пастбище, предназначенное для откорма скота (во всех основных экосистемах). При этой системе животных перегоняют на большие расстояния к пастбищам, зарезервированным для откорма скота, и это позволяет животным прибавить в весе до наступления зимы.

Использование пастбищ для откорма скота посторонними скотоводами регулируется путем соглашений с местными губернаторами, а также традиционными постановлениями и самими скотоводами. Если кто-либо игнорирует эти правила, возникает конфликтная ситуация. Использование пастбищ для откорма скота вскоре после приватизации было минимальным, но сейчас оно увеличивается, и поэтому важно четко определить роль и обязанности каждого из пайщиков при использовании пастбищ.

В большинстве исследований отмечается, что на протяжении переходного периода и при возвращении к традиционным системам управления пастбищами, скотоводы разработали не только эффективную систему управления пастбищами, но также и эффективные механизмы разрешения споров по поводу пастбищных земель.

Это ясно свидетельствует о необходимости воссоздать традиционное совместное управление пастбищными землями и стадами. В условиях кочевых систем невозможно правильно управлять стадами и пастбищными землями, не используя опыт и обычаи скотоводов. Не обойтись и без сотрудничества групп и сообществ скотоводов как с местными, так и с центральными органами власти. Необходимо, чтобы местные органы управления поддерживали и помогали оформлять права и обязанности объединений скотоводов.

Совместное управление подразумевает участие всех пайщиков в принятии решений и разрешении конфликтов, связанных с использованием пастбищных ресурсов. В число главных пайщиков входят отдельные скотоводы, сообщества или объединения скотоводов, местные органы управления, центральное правительство, гражданское общество, неправительственные организации, соседства, хозяйственные единицы, религиозные и другие группы. Нужно оказать поддержку и придать официальный статус группам совместного хозяйствования, которым поручено управление пастбищными землями, лесом и другими природными ресурсами. Такие группы совместного управления должны включать всех пайщиков.

Эксперимент показал, что сообщества составляют скотоводы, проживающие на одной и той же территории, с одним и тем же водоразделом, лесным покровом, горами и долинами; имеющие пастбища, расположенные вблизи друг от друга; и готовые модифицировать свою привычную систему управления пастбищем применительно к современным условиям. Каждое сообщество рассматривается как относительно однородная экономическая группа, совместно пасущая скот базирующаяся на общих и экологических факторах.

По оценкам скотоводов и других пайщиков, предпочтительной является организация сообщества для скотоводов, живущих в одной местности, единой экосистеме (рис. 4).

В настоящее время на исследуемой территории существует более 40 сообществ или групп скотоводов, организованных по принципу проживания на одной и той же территории, примерно, от 13 до 36 семей в каждой группе. И по мере продвижения исследования формируются новые объединения. Скотоводы, проживающие на одной и той же территории (небольшой бассейн реки или горная долина), в норме составляют одну скотоводческую группу или одно сообщество. Каждое из них

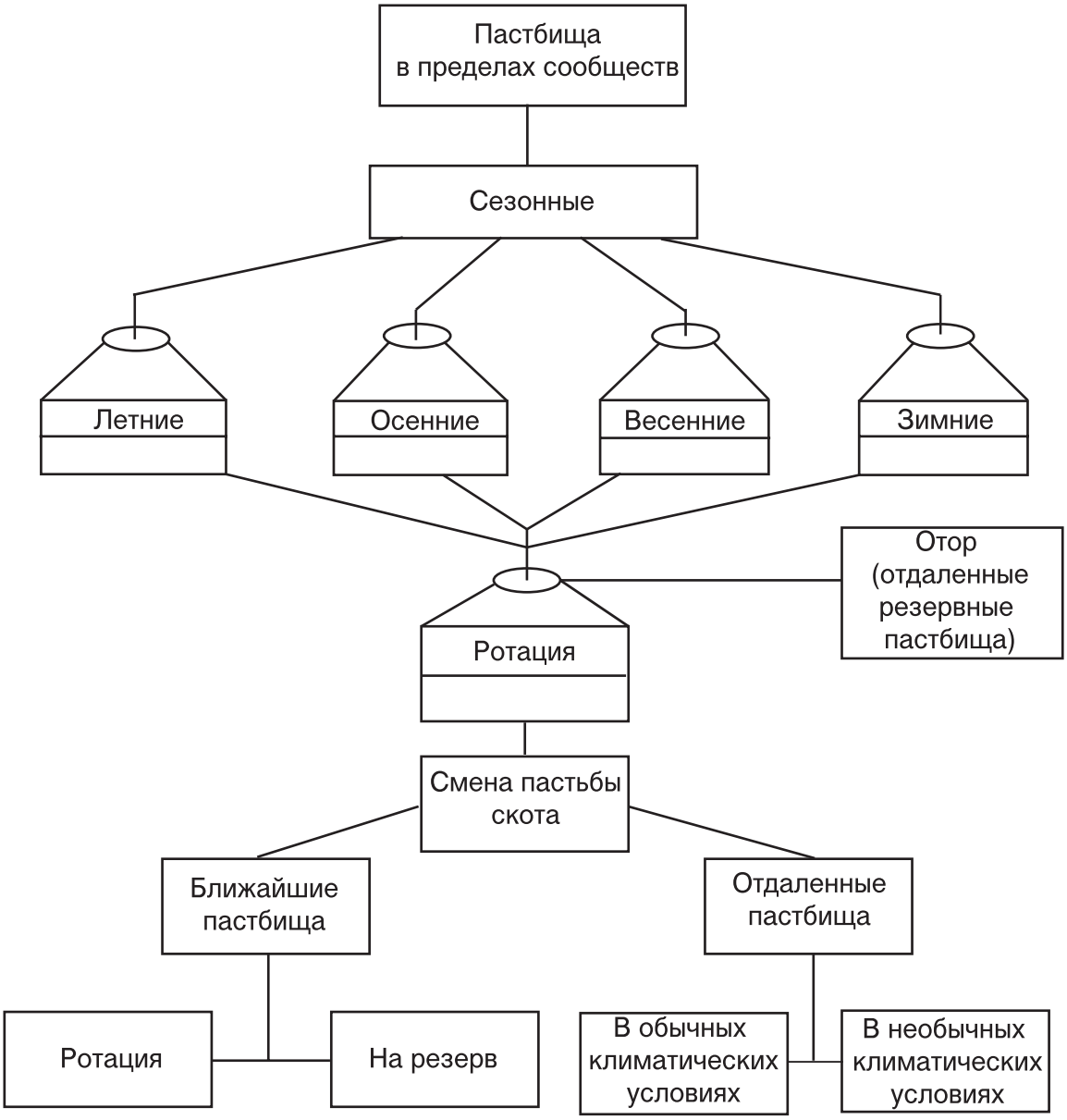


Рис. 3. Традиционные внутрисезонные деления пастбищных земель в зависимости от условий и урожайности

рассматривается как сравнительно однородная экономическая группа (совместный выпас скота), базирующаяся на соседних хозяйствах или экологических характеристиках (один и тот же речной бассейн или горная долина) с учетом семейных, языковых, исторических, экосистемных и других типичных особенностей (рис. 4).

Одним из главных приоритетов скотоводов было поддержание местных и семейных связей – особенность, которая также учитывалась в эксперименте. Некоторые скотоводы вступили в организации сообществ после того, как убедились в том, что система управления стимулирует и поощряет участие всех скотоводов, независимо от их имущественного статуса и взглядов.

Как богатые, так и бедные группы были заинтересованы в снижении деградации окружающей среды и увеличении экономических преимуществ. Однако, между богатыми и бедными группами наблюдались некоторые различия. Бедные скотоводы были более заинтересованы в участии в эксперименте. Это связано с потребностью улучшить свое благосостояние, закрепить за собой пастбища, участвовать в принятии решений и сократить затраты на выпас скота путем кооперации с другими скотоводами. Более зажиточные скотоводы были

Рис. 4. Внутренняя структура добровольного сообщества скотоводов

заинтересованы в сохранении положительных социальных связей и в возможности использовать наемную рабочую силу в сельскохозяйственном производстве. Некоторые зажиточные скотоводы, сначала не желавшие участвовать в организациях сообществ, вступили в них позже, после обсуждений и переговоров с группой управления.

Однако формирование идеальных сообществ местных жителей для устойчивого менеджмента охраны и рационального использования природных ресурсов и пастбищных земель будет требовать определенное время для самостоятельного развития и понятия своевременности самоуправления и его преимущества. В период эксперимента формирование местных сообществ во всех трех районах было осуществлено с учетом специфики и особенности скотоводов: желание платить за регенерацию пастбищ, действовать вместе для интернализации негативных экологических и социальных издержек использования пастбищных земель и лесных ресурсов.

В процессе внедрения предложенной системы управления скотоводы приобрели навыки общения с местными руководителями и освоили демократические процедуры путем участия в принятии решений по вопросам управления пастбищами и природными ресурсами. Присоединившись к организациям сообществ и мероприятиям по совместному управлению, скотоводы и другие пайщики узнали мнения друг друга, стремления, возможности, а также потенциалы местного развития.

Существует две категории совместного управления:

1) совместное управление с сообществом в центре;

2) совместное управление с пайщиками в центре.

Совместное управление с сообществом в центре, по-видимому, более распространено в развивающихся странах. Совместное управление с пайщиками в центре удачнее всего охарактеризовать как правительственно-индустриальное партнерство через вовлечение групп пользователей. Потенциальные достоинства совместного управления включают эффективность и равноправие, максимальное использование знания и опыта местных жителей.

Как видно на рис. 5, совместное управление больше сосредоточено на партнерских соглашениях между правительством и местным сообществом. Участников совместного управления можно

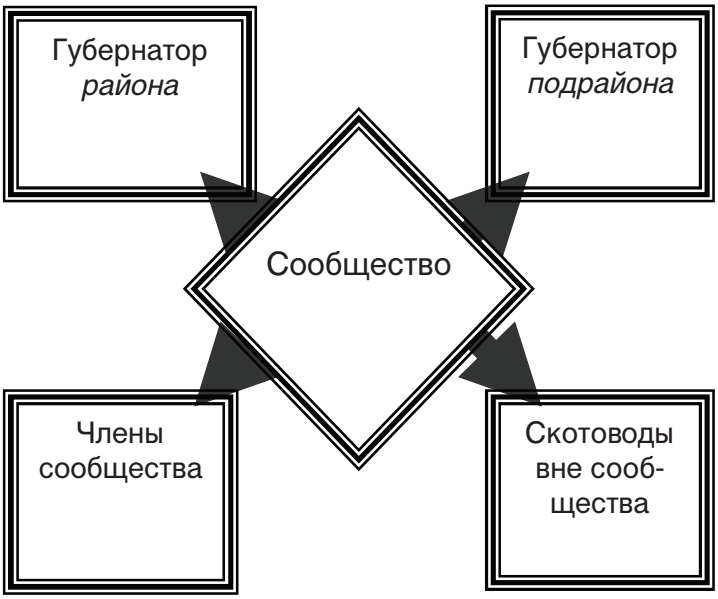


Рис. 5. Типы партнерского соглашения в местном сообществе

классифицировать как "первичных" и "вторичных"; на этой основе им предназначаются разные функции и обязанности. В результате дискуссий и переговоров между первичными участниками совместного управления было решено составлять следующие трехсторонние контракты: (1) между лидером и членами сообщества; (2) между губернатором подрайона и лидером сообщества; и (3) между губернатором района и лидером сообщества.

В контрактах по совместному управлению должны четко оговариваться обязательства, роли и обязанности скотоводов и других пайщиков.

Одним из важнейших аспектов процесса совместного управления было уточнение и согласование географических границ пастбищной территории и размеров пастбищной земли сообщества.

В рамках эксперимента несколько сообществ заключили с местным правительством контракты о пользовании пастбищами и лесом в соответствии с положениями нового Закона о земле и Закона о лесе. В этих контрактах были четко согласованы границы сезонного пастбища и леса, как они обозначены на географической карте, и все меры по регулированию, а также права на пользование и обязательства по охране, переданные сообществу.

География и расстояния сезонных передвижений скотоводов также различаются в зависимости от специфики экосистемы; главным показателем является урожай травы. Более длительные и протяженные передвижения происходят, когда травы низкие и их урожай хуже, что особенно характерно для горно-степной экосистемы (участок исследования Дэлуин).

Через год все первоначальные соглашения по совместному управлению были пересмотрены и вновь одобрены сообществами, на этот раз с участием женских групп. Идеи, предложенные женщинами, были включены в соглашения, что способствовало равноправию полов. Когда женщины определились в своих взглядах, обсуждая соглашения по совместному управлению, они начали более активно участвовать в принятии решений сообщества.

Анкетирование, проведенное в конце 2003 г., показало, что респонденты (члены групп совместного управления) были чрезвычайно удовлетворены пересмотренными соглашениями по совместному управлению, новой ролью главных должностных лиц местного правительства в системе совместного управления, а также их работой.

Местные руководители в системе совместного управления на уровне районов отметили следующие положительные результаты:

1) скотоводы с пониманием относятся к совместному управлению, и его принципы стали популярны среди скотоводческого населения районов Монголии;

2) скотоводы самостоятельно определяют меры по управлению пастбищами и лесными ресурсами; они учитывают факторы, ведущие к деградации природных ресурсов; заключают с

местными руководителями соглашения по совместному управлению и контролируют выполнение этих соглашений;

3) некоторые сообщества прошли юридическую регистрацию, они предпочитают регистрироваться в качестве кооперативов, неправительственных организаций или ассоциаций скотоводов;

4) во всех объединениях созданы фонды сообщества;

5) скотоводы из других районов знакомятся с деятельностью сообществ;

6) роль женщин в управлении природными ресурсами возросла: они получили больше возможностей для проявления инициативы в выполнении соглашений по совместному управлению.

Несмотря на общую готовность скотоводов на участках исследования развивать механизмы совместного управления, в процессе эксперимента было выделено ряд препятствий для распространения этой концепции. Это требует продолжения работ и нововведений как на местном, так и на национальном уровнях.

Наиболее спорным вопросом являются разногласия между сообществом и скотоводами, не принадлежащими к сообществу, как местными, так и приезжими, которые занимают пастбище, несмотря на контракты по его использованию, заключенные сообществом.

Эксперимент показал:

– увеличение доходов скотоводов на участках исследования на 67% за три года;

– сокращение потерь животных на 6-12% в год благодаря защите и улучшению качества лесов и сенокосных полей, созданию запасов сена и заготовки фуража на зиму;

– наблюдается снижение уровня деградации пастбищных и лесных земель (предварительные данные, требуется продолжение наблюдений);

– развитие навыков совместного управления положительно оценивается как членами групп скотоводов, так и должностными лицами местного уровня;

– необходимость дальнейшего совершенствования соглашений по совместному управлению пастбищами и лесными ресурсами;

– целесообразность распространения эксперимента на другие районы Монголии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Банкс Т., Доман С**. Кочевые казахи и Kazakh nomads, политика пастбищ и охраны природы в Алтае. Second International Convention of Asia Scholars, August 2001, Berlin.

2. **Хана С.** Совместный менеджмент рыбных ресурсов: оптимальные взаимоотношения между участниками-пайщиками. Plenary presentation. International CBNRM Workshop, 10–14 May 1998. Washington DC, USA.

3. **Ыханбай Х., Булган Е., Бекет У., Верной Р., и Грам Ж.** Уменшение деградации пастбищных земель и улучшение жизненного условия аратов в Алтайских горах Монголии. Научный журнал: Mountain Research Development, 24. Май, 2004, с. 96–100.

4. **Банкс Т., Ришард С., Луи П., Уан З.** Управление пастбищными ресурсами на базе местных сообществ в Западном Китае. Rationale, pilot project experience, and policy implications. Mountain Research and Development 23(2), с. 132–140.

5. **Остром Е**. Управление общественным ресурсом с совместным доступом / Пресса университета Камбриджа, 1990. 220 с.

6. **Ыханбай Х.** Устойчивое управление природными ресурсами общего пользования Монголии. Второй этап. Заключительный отчет. УБ.: Монголия, 2004.

7. **Каргажанов З.К.** «Экономические стимулы для окружающей среды в Казахстане»: Доклад на региональном семинаре: Экономические стимулы для окружающей среды и устойчивое развитие в центральной Азии и Монголии // Улан-Батор, ноябрь 1995.

8. **Каримбаева К.Н, Курочкина Л.Я.** Смена растительности и их регулирование при пастбищном использовании // Алма-Ата, 1991. 168 с.

9. **Коже О.** Экономические стимулы для окружающей среды в республике Тува Российской Федерации: Доклад на региональном семинаре «Экономические стимулы для окружающей среды и устойчивое развитие в центральной Азии и Монголии» // Улан-Батор, ноябрь 1995.

Кузнецов Д.Н.

Моделирование механизма формирования цены на продукцию промышленного предприятия

Актуальность отвечающего времени научного подхода к ценообразованию на предприятиях в современных условиях обретает всё более чёткие черты. В настоящее время, зачастую недостаточно пользоваться лишь традиционными подходами и методами, которые могут быть с успехом применены лишь в отдельных случаях. Это объясняется тем, что они учитывают только часть факторов, которые необходимо рассматривать при реализации системы действительно гибкого и эффективного ценообразования. В процесс ценообразования необходимо внедрять новые идеи, механизмы, которые могли бы позволить предприятию оперативно и с высокой степенью достоверности решать вопросы, связанные с установлением цен на выпускаемую продукцию. Это особенно важно в связи с тем, что исследование роли механизма формирования цен на продукцию в процессе функционирования предприятия выявляет тот факт, что цена – категория, предоставляющая один из наиболее гибких, доступных и эффективных рычагов управления эффективностью предприятия [1].

Перспективу в этой связи, по мнению автора, имеет применение ценообразования, ориентированного на бизнес-процессы, учитывающего весь комплекс значимых ценообразующих факторов, реализуемого с применением математических методов, позволяющих с высокой степенью достоверности количественно обосновать результат.

Предлагаемый автором подход, названный «процессно-ориентированное ценообразование» основывается на тщательном изучении бизнес-процессов предприятия, являющихся поставщиками необходимой для ценообразования внутренней информации.

Связь бизнес-процессов с ценой, устанавливаемой на продукцию осуществляется по нескольким цепочкам взаимосвязей. Среди них “бизнес-процессы – затраты – цена”, “бизнес-процессы – качество – цена”, “бизнес-процессы – управление – цена” и некоторые другие. Формализация взаимосвязей между ключевыми показателями бизнес-процессов и элементами системы ценообразования предприятия способствует формированию оптимальных с точки зрения состояния внутренних бизнес-процессов цен.

Таким образом, бизнес-процессы во многом определяют ту часть факторов ценообразования, которую принято называть внутренними факторами, которые в большей мере зависят от самого предприятия, и напрямую не зависят от внешней среды. Использование процессного подхода в данном случае позволяет получить достоверную информацию для изучения характера влияния этих факторов на цены.

Поскольку бизнес-процессы связаны с внутренними факторами ценообразования, а внешние факторы, которые играют немаловажную роль в ценообразовании, формируются внешней средой, то процессно-ориентированное ценообразование не может ограничиваться лишь рассмотрением бизнес-процессов. Система процессно-ориентированного ценообразования обязательно должна быть дополнена внешними факторами и подсистемой их учёта и анализа. Точный комплексный учёт основных ценообразующих факторов, как внутренних (издержки производства, качество выпускаемой продукции, цели и стратегия предприятия и прочие) так и внешних – рыночных (спрос, конкуренция, государственное регулирование и т. п.), управление ими и грамотное использование полученной информации в процессе формирования цен – необходимая предпосылка для эффективного управления на предприятиях. Учитывая всё сказанное выше, мы можем прийти к определению процессно-ориентированного ценообразования.

Процессно-ориентированное ценообразование – это подход к установлению цены на основе информации о рыночных факторах и бизнес-процессах компании, рассматриваемых во взаимосвязи, в конкретной ситуации продажи продукта в определенных условиях, нацеленный на достижение требуемых результатов деятельности.

Следует признать, что использование данного подхода на практике может иметь ряд трудностей,

связанных с внедрением на отдельных предприятиях. Так, поскольку подход является процессно-ориентированным, для его успешного внедрения и эффективного использования на предприятии должны быть созданы определённые условия, связанные с обязательным наличием качественной детализированной бизнес-процессной структуры, формализацией бизнес-процессов и выделением их ключевых показателей. Также, процессно-ориентированное ценообразование, имея в основе процессную идеологию, использует информацию об издержках, полученную с использованием учёта затрат, на основе системы взаимосвязанных бизнес-процессов, т. е. метода Activity Based Costing, который с учётом высокой значимости знания об объективном уровне издержек для ценообразования становится формальным компонентом системы на основе рассматриваемого подхода.

Реализация системы ценообразования на предприятии является комплексным мероприятием. Сама такая система может быть описана тремя моделями различного уровня, отличающимися друг от друга степенью детализации и абстрагирования.

Первый уровень моделирования – разработка модели ценообразования, основанной на объединении подсистем деятельности предприятия. Она характеризует систему ценообразования как один из механизмов предприятия, который выступает с одной стороны как инструмент воздействия, т. е. механизм управления предприятием, а с другой стороны – как объект воздействия, связанный с другими подсистемами деятельности и испытывающий на себе их влияние.

Исследование автором процесса ценообразования на промышленных предприятиях позволяет сделать вывод о том, что в своей сущности этот процесс – комплексный. Оказывая влияние на разные подсистемы функционирования предприятия, он сам в значительной мере подвержен влиянию с их стороны. Качественное ценообразование, ставящее целью достижение требуемых результатов деятельности предприятия, не ограничивается усилиями специалистов отдела маркетинга, управленческого учёта или специалистов по финансовому анализу и планированию.

Как комплексный процесс, ценообразование в ходе определения уровня цен должно опираться на совокупность информации, полученной от всех основных подсистем деятельности предприятия: маркетинговой деятельности, производственной, сбытовой, менеджмента и т. д. Таким образом, в процесс ценообразования оказываются вовлечёнными большинство подсистем функционирования современного промышленного предприятия. Анализ данного процесса позволил автору сформировать комплексную модель ценообразования предприятия на основе объединения моделей подсистем деятельности предприятия (см. рис. 1).

Второй уровень моделирования затрагивает описание непосредственно механизма (системы) процессно-ориентированного ценообразования, как совокупности взаимосвязанных процедур, осуществляемых в процессе формирования цен на производимую продукцию.

По результатам исследования представились логичными основные положения, принципы и моменты, которые были заложены автором в основу модели системы процессно-ориентированного ценообразования (см. рис. 2).

Среди них системность модели, ключевая роль миссии предприятия, рассмотрение трёх уровней управления ценами, взаимосвязь тактики, стратегии и конкретных используемых инструментов ценообразования, использование в работе механизма информации о ключевых показателях бизнес-процессов, в частности в процессе учёта и управления издержками, наличие процедур анализа результатов.

Предлагаемая модель содержит систему инструментов и методов целенаправленного воздействия на цену, что позволит предприятиям эффективно управлять ценами и формировать целостный механизм ценовой политики. Это также позволит устранить серьёзный недостаток ценообразования на многих промышленных предприятиях – упрощённый подход к методам изучения спроса и конкуренции, малое внимание к внешним факторам ценообразования, которые в определённых условиях являются решающими в выборе цены.

По мнению автора, реализация данной модели позволит осуществлять выбор адекватной ценовой политики исходя из специфики проявления как внутренних – внутрипроизводственных факторов, так и внешних – рыночных факторов ценообразования.

Предлагаемый поход позволяет взглянуть на затратные методы и методы ориентации на конкурента не как на приоритетные и доминантные методы промышленного ценообразования, а как на частные инструменты, используемые в конкретной, требующей их применения ситуации в комплексе с прочими многочисленными инструментами ценообразования. По мнению автора, в системе ценообразования промышленного пред-

Рис. 1. Модель ценообразования на основе объединения моделей подсистем деятельности предприятия

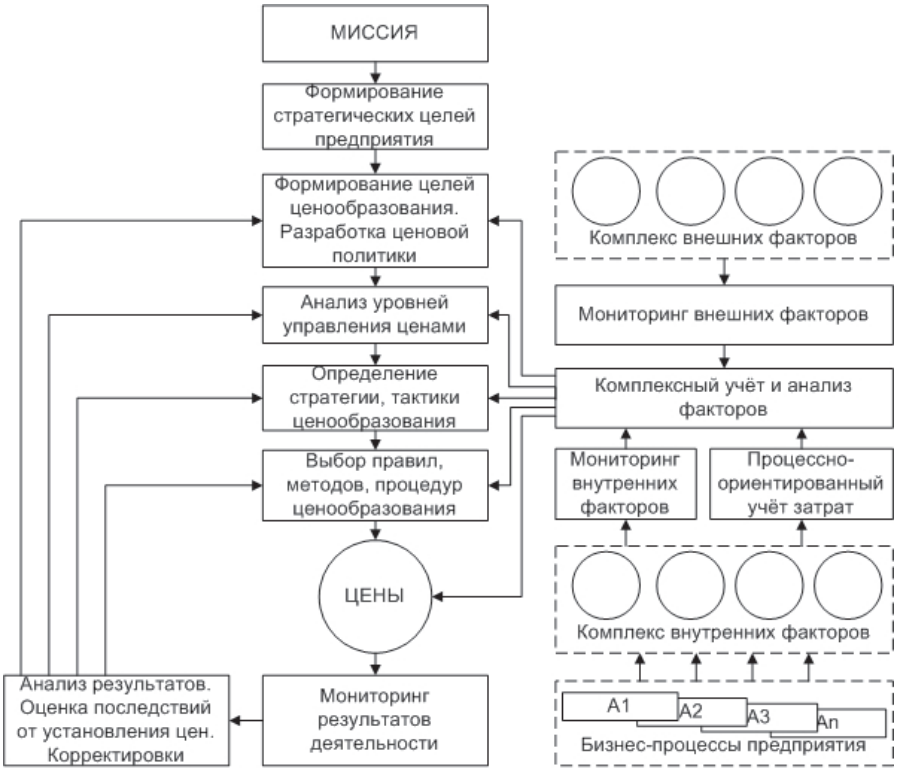


Рис. 2. Модель системы процессно-ориентированного ценообразования

приятия необходимо комплексное использование существующих в отечественной и мировой практике методов.

Помимо прочего, реализация этой модели позволит при анализе и учёте затрат в процессе принятия решений по ценам использовать достоверную и актуальную информацию об издержках предприятия, получаемую посредством использования информации об издержках, связанных с протеканием бизнес-процессов компании. Это даёт возможность разрешить проблему учёта косвенных издержек производства и реализации продукции в условиях возрастания их доли в общей совокупности затрат предприятий. С реализацией механизмов процессно-ориентированных методов учёта затрат и процессно-ориентированного ценообразования предприятие получает возможность определения действительного уровня рентабельности по отдельным видам и группам продукции, что является важной предпосылкой не только эффективного ценообразования, но и качественного управленческого учёта.

На третьем уровне моделирования детально рассматриваются конкретные механизмы и процедуры ценообразования, формируется экономико-математическая модель ценообразования.

Экономико-математическая модель ценообразования предприятия представляет собой систему математических уравнений, логических утверждений и данных, которые описывают взаимодействие переменных, характеризующих деятельность предприятия по формированию цен. В качестве такой модели рассматривается система, решающая проблему установления цен на продукцию промышленного предприятия [2, 3].

Экономико-математическая модель ценообразования характеризуется следующими возможностями:

1. Позволяет рассчитать одну или несколько переменных, связанных с установлением уровня цен, а также непосредственно, значение цены.

2. Позволяет управлять значениями одной или нескольких таких переменных.

3. Предназначается для коррекции уровня цены под влиянием альтернативных значений ценообразующих переменных.

Для того, чтобы построить такую модель, необходимо учесть большое количество как внутренних, так и внешних факторов со всем спектром показателей, их характеризующих. Причём при формализации причинно-следственных связей между этими показателями необходимо принимать во внимание тот факт, что они могут носить достаточно сложный характер, взаимодействуя как прямо, так и опосредованно, образуя так называемые контуры, т. е. циклы, в которых через цепь причинно-следственных связей тот или иной показатель с определённой задержкой оказывает влияние сам на себя или на другие показатели. Кроме того, правильное установление цен зависит от целей, которые стоят перед предприятием, т. е. модель должна учитывать и целевые значения показателей.

В таких условиях аналитическая формализация экономико-математической модели ценообразования затрудняется необходимостью создания и разрешения громоздкой системы уравнений с большим количеством неизвестных. Поэтому для комплексного моделирования ценообразования на предприятии, охватывающего всё множество значимых факторов автором предлагается использовать имитационное моделирование, позволяющее не только получить прогнозную, наиболее полно отвечающую внутреннему состоянию и внешнему окружению величину цены, но и составить прогноз последствий от установления цен для предприятия. В отличие от аналитических методов решения, применение имитационного моделирования позволяет построить модель, адекватно отражающую реальные процессы, происходящие в системе, взаимодействие различных характеристик и их изменение во времени.

Построение имитационной динамической модели производится в несколько этапов. На первом этапе, осуществляется отбор факторов, включаемых в модель. Каждый из факторов может быть представлен одним или несколькими характеризующими показателями, как эндогенными, так и экзогенными. Так, для представления фактора издержек в модели было задействовано более десяти взаимосвязанных показателей (некоторые из которых, в свою очередь подвергались декомпозиции по тому или иному признаку, например, по видам продукции).

Вторым важным этапом построения модели является определение причинно-следственных связей между показателями. Структура причинно-следственных связей имитационной динамической модели ценообразования, взаимосвязь цены, факторов и показателей, на основе которых производятся расчеты в модели, может быть представлена, например, в виде следующего фрагмента (см. рис. 3).

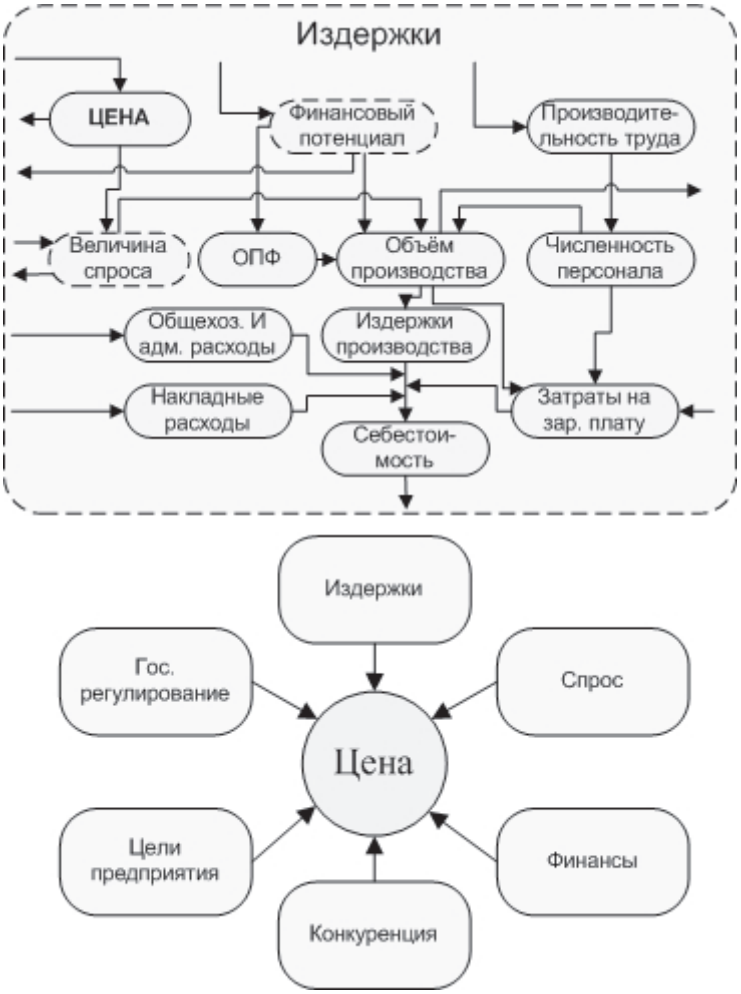


Рис. 3. Фрагмент диаграммы причинно-следственных связей между показателями экономико-математической модели ценообразования

На заключительном этапе формирования экономико-математической модели выявленные причинно-следственные связи формализуются математически. При этом, математический аппарат, используемый для получения аналитических выражений, должен гарантировать правильное описание причинных связей рассматриваемых процессов, поскольку только в этом случае удаётся разработать модель, адекватно отображающую реальную динамику изучаемого процесса. Некоторые из взаимосвязей могут быть формализованы аналитически при помощи функциональных зависимостей, часть же из них не поддаётся такой формализации или она затруднена недостатком информации об исследуемых процессах и явлениях. Для выявления тенденций развития исследуемого предприятия, а также для математической формализации причинных связей между показателями модели могут быть использованы корреляционный и регрессионный анализ.

Для включения в модель качественных показателей предлагается использовать приёмы декомпозиции качественных показателей на количественные, а также теорию нечётких множеств [4].

В результате моделирования механизма ценообразования промышленного предприятия на описанных трёх уровнях мы последовательно проходим путь от определения места и роли процесса ценообразования в сложной экономико-социальной системе, которой является современное предприятие, а также структуры и взаимосвязей процедур механизма до математической формализации конкретной модели формирования цен на продукцию. Построенные модели, таким образом, описывают внешнее окружение системы ценообразования, ориентированной на бизнес-процессы, её внутренний состав и структуру, а также непосредственно методы и приёмы, применяемые для окончательного установления цен. Такой подход, по мнению автора, позволяет на новой, более

объективной и качественной основе подойти к формированию механизма ценообразования на предприятии, а ценовую политику сделать не просто набором общих принципов, правил и методов, но и формализованным компонентом системы управления предприятием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Долан Р. Дж., Саймон Г.** Эффективное ценообразование. М.: Изд-во "Экзамен". 2005. 416 с.

2. **Несмачных О. В.** Управление предприятием на основе системы сбалансированных показателей эффективности // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2006. № 6–2(48).

3. **Окороков В. Л.** Имитационное динамическое моделирование. Л.: ЛПИ. 1984. 44 с.

4. **Слепнева Т. А., Яркин Е. В.** Цены и ценообразование: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 2001. 240 с. (Серия "Высшее образование").

Протченко П.С.

Факторы снижения себестоимости продукции судостроительного предприятия

Отсутствие государственных заказов на военную технику в годы перестройки способствовало тому, что ОАО "АСЗ" стало выходить с гражданской продукцией на российские и зарубежные рынки. Чтобы успешно конкурировать на этих рынках, продукция предприятия должна быть качественной, изготовлена в срок и иметь конкурентную цену. Цена на продукцию должна быть ниже или равной мировым и в тоже время быть ниже себестоимости продукции. Поэтому снижение себестоимости продукции стало одним из приоритетных направлений повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия. Себестоимость продукции, работ и услуг – это выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов: основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования. Поскольку состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется государственным стандартом, а методы ее калькулирования – самими предприятиями, от применяемых методических подходов зависит себестоимость, а следовательно, и конкурентная цена продукции предприятия.

Себестоимость продукции, представляя собой затраты предприятия на производство и обращение, служит основой соизмерения расходов и доходов, т. е. самоокупаемости – основополагающего признака рыночного механизма, хозяйственного расчета. Себестоимость – один из обобщающих показателей интенсификации и эффективности потребления ресурсов.

В системе показателей экономической эффективности производства в отраслях материального производства планируются и анализируются такие показатели, как производство продукции на одну денежную единицу (д. е.) затрат, а также снижение затрат на одну д. е. продукции (работ).

При планировании и анализе экономии от снижения себестоимости продукции рассчитывают экономию по следующим группам факторов.

1. Повышение технического уровня производства.

2. Улучшение организации производства и труда.

3. Изменение объема, структуры и размещения производства.

4. Улучшение использования природных ресурсов.

5. Развитие производства.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

Экономию, обусловливающую фактическое снижение себестоимости, можно рассчитать по следующему составу (типовой перечень) факторов:

Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производс-

твенных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочих факторов, повышающих технический уровень производства. Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, компьютеризации, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большой резерв таит в себе совершенствование продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, а также снижение ее веса машин и оборудования, уменьшение габаритных размеров и др.

Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате: изменения в организации производства, в формах и методах труда при развитии его специализации; совершенствования управления производством и сокращениям затрат на него; улучшения использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

Снижение текущих затрат происходит в результате совершенствования обслуживания основного производства (например, развития поточного производства, повышения коэффициента сменности, упорядочения подсобно-технологических работ, улучшения инструментального хозяйства, совершенствования организации контроля за качеством работ и продукции).

Изменение объема производства и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), к относительному уменьшению амортизационных отчислений, к изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитываются: изменения состава и качества сырья; продуктивности месторождений; объема подготовительных работ при добыче; способов добычи природного сырья; других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат. Анализ их влияния на снижение себестоимости продукции проводится на основе отраслевых методик добывающих отраслей промышленности.

Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств; подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы. Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых цехов и производств на более высокой технической основе, с лучшими экономическими показателями.

Решающим условием снижения себестоимости служит *непрерывный технический прогресс*. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является *расширение специализации и кооперирования*. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего за счет *повышения производительности труда*. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости. Снижению себестоимости продукции будет способствовать контроль эффективности использования производственных ресурсов. Так, более эффективное использование материальных ресурсов приведет к снижению материалоемкости продукции, что в свою очередь позволит высвободить резерв снижения себестоимости.

Для выработки методического подхода к формированию себестоимости продукции судостроительных предприятий рассмотрим структуру себестоимости продукции ОАО «АСЗ» в анализируемом периоде (2002–2004 гг., табл. 1 – открытые данные), которую, как показывают статистические данные других предприятий, в целом можно счи-

тать типовой. В рассматриваемом периоде наименьший удельный вес в чистом объеме продаж был в 2002 г. и составлял 88,7 %, максимальный удельный вес был в 2003 г. – 95,8 %, но в 2004 г. снизился до 94,1 %.

Из данных табл. 1 видно, что в 2003 г. наибольший удельный вес занимают материальные затраты (47 %), их удельный вес в 2002 и 2004 гг. равен 45 и 46 % соответственно, что говорит о материалоемком характере производства. Следовательно, важнейшим направлением снижения затрат на производство будет поиск резервов по сокращению этих расходов.

величинах произошло уменьшение на оплату труда в 2004 г. из-за оттока рабочей силы в первой половине года. Амортизационные отчисления в анализируемом периоде стабильно уменьшались на 1 % с 5 % (2003 г.) до 3 % (2004 г.) из-за уменьшения стоимости основных фондов. Прочие производственные расходы в 2004 г. возросли до 5 %, тогда как в 2002 и 2003 гг. они равнялись 3 %. Это вызвано работой над новыми проектами.

На ОАО “АСЗ” отделом технического развития, совместно с планово-экономическим отделом и отделом маркетинга, был разработан план модернизации производства ОАО “АСЗ”. В этом плане

Таблица 1

Структура себестоимости продукции

Элементы основных затрат	2002 г.	2003 г.	2004 г.	Изменение	
				к 2003 г.	к 2004 г.
Материальные затраты, тыс. руб.	1 565 616	1 971 500	1 678 711	405 884	-292 789
Материальные затраты, проц.	45	47	46	2	-1
Оплата проектантам, тыс. руб.	730 621	755 042	693 380	24 422	-61 662
Оплата проектантам, проц.	21	18	19	-3	1
Оплата подрядчикам, тыс. руб.	382 706	503 362	364 937	120 656	-138 425
Оплата подрядчикам, проц.	11	12	10	1	-2
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	521 872	671 149	620 393	149 277	-50 756
Затраты на оплату труда, проц.	15	16	17	1	1
Амортизация, тыс. руб.	173 957	167 787	109 481	-6 170	-58 306
Амортизация, проц.	5	4	3	-1	-1
Прочие производственные расходы, тыс. руб.	104 374	125 840	182 469	21 466	56 628
Прочие производственные расходы, проц.	3	3	5	0	2
Всего затрат, тыс. руб.	3 479 146	4 194 680	3 649 371	715 534	-545 309
Всего затрат, проц. от выручки	88,73	95,79	94,08	7,07	-1,72
Объем производства, тыс. руб.	3 921 084	4 378 813	3 879 143	457 729	-499 670
Валовая прибыль, тыс. руб.	441 938	184 133	229 772	-257 805	45 639

Оплата проектантам в рассматриваемом периоде стоит на втором месте по своим удельным значениям, и составляет 21, 18 и 19 % в 2002, 2003 и 2004 гг. соответственно. Оплата другим подрядчикам (транспортировка, перевозки, выполнение отдельных видов работ и т. д.) составляет: в 2002 г. – 11 %, в 2003 г. – 12 % и в 2004 г. – 10 %.

Затраты на оплату труда в рассматриваемом периоде стабильно росли 15, 16 и 17 % в 2002, 2003 и 2004 гг. соответственно. В абсолютных

были определены и оценены основные проблемы функционирования предприятия и пути решения этих проблем. К основным проблемам были отнесены: проблемы проектирования, проблемы закупочной деятельности и проблемы, связанные с производством.

С учетом вышеизложенного предлагается, в целях сокращения издержек предпринять следующие направления на всех основных этапах производственного цикла:

1. *Проектирование*. В продукции, выпускаемой на ОАО "АСЗ" (суда, сложные инженерные сооружения нефте- газодобычи и др.) проектирование играет важную роль. Предприятие самостоятельно проектированием не занимается, а заключает договора подряда с подрядчиком-проектантом. Составляющая проектирования в цене построенного изделия равна от 15 до 25 %. Проектирование оказывает на себестоимость продукции как прямое (стоимость проектирования), так и косвенное влияние, которое заключается: во-первых, в задержке проектирования, что влечет сдвиг графика изготовления, который ведет к форсированию поставок, что вызывает рост издержек на перевозку, строительство, что вызывает брак, переделки, работу в сверхурочное время и в несколько смен, во-вторых, некачественное проектирование – переделка проектной документации – а это ведет к дополнительным заказам материалов и оборудования, переделкам и др. Косвенное влияние может привести к тому, что завод не выполнит условия контракта точно в срок, а это повлечет за собой выплаты штрафов заказчику.

Для снижения себестоимости на этапе проектирования можно предложить следующее:

– иметь дело только с "проверенными" и хорошо зарекомендовавшими себя проектантами, а также постоянно искать новых и ранжировать их;

– проводить конкурсные торги среди потенциальных подрядчиков-проектантов, определять победителя конкурса, исходя из оптимального соотношения трех критериев: цена проектирования, качество, выполнение работы в срок;

– по мере выхода предприятия на международные и российские рынки, и по заключении договоров на постройку, отдавать предпочтение серийным заказам, чтобы цену проектирования распределить между всеми изделиями серии;

– в договоре подряда с проектантом жестко определить штрафы или иные виды обеспечения обязательств за нарушения сроков, качества и объема выпускаемой проектной документации;

– в договоре подряда с проектантом "привязать" затраты, которые повлекло за собой запоздалое или некачественное выполнение работ по проектированию, к оплате работы проектанта.

При выполнении указанных мероприятий стоимость проектирования (прямое влияние на себестоимость), согласно плану модернизации производства, снижается на 15 %.

2. *Поставки и доставка материалов* и комплектующих. Производственная деятельность ОАО «АСЗ» во многом зависит от поставок российских и зарубежных производителей, так как в основном завод не изготавливает сам комплектующие, а закупает их на стороне, следовательно, и сокращение затрат на поставку и доставку может сильно повлиять на себестоимость продукции. Отдаленность завода от крупных индустриальных и торговых центров, слабая развитость транспортной инфраструктуры, неблагоприятные погодные условия не позволяют ОАО "АСЗ" использовать японскую систему поставок «точно в срок».

3. На стоимость поставки и доставки большое влияние оказывает качественное и своевременно выполненное *проектирование*. В свою очередь своевременные поставки влияют на качество производства и выполнение условий контракта в срок.

Для снижения себестоимости на этапе закупки и доставки можно предложить следующее:

– качественно и в срок выполнять работы по проектированию во избежание лишних расходов на срочную доставку материалов, не учтенных в проектной документации;

– заключать договора купли-продажи и перевозки с хорошо зарекомендовавшими себя поставщиками и перевозчиками, а также постоянно искать новых и поводить их рейтинг;

– проводить конкурсные торги среди потенциальных поставщиков, определять победителя конкурса исходя из оптимального соотношения трех критериев: цена поставки, качество, доставка в срок;

– в договорах купли-продажи и перевозки с предприятием-поставщиком жестко определить штрафы или иные виды обеспечения обязательств за нарушения сроков, качества и объема поставки;

– на предприятии освоить производство некоторых закупаемых изделий.

Расчеты показывают, что выполнение данных мероприятий позволит снизить затраты на закупку материалов и комплектующих на 8 %.

4. *Производство и сдача изделия* заказчику. Производство является основным видом деятельности завода. На качество и выполнение в срок работ влияют проектирование и поставки.

Для снижения себестоимости на этапе проектирования можно предложить следующее:

Таблица 2

Экономический эффект снижения себестоимости

Затраты, тыс. руб.	2004 г.	Оптим.	Изменение	
			тыс. руб.	проц.
1. Проектирование	1 678 711	1 426 904	251 807	15
2. Закупка материалов и комплектующих	693 380	637 910	55 470	8
3. Производство и сдача объекта заказчику	1 277 280	1 187 870	89 410	7
Итого затрат:	3 649 371	3 252 684	396 687	89
Объем производства	3 879 143	3 879 143	–	–
Валовая прибыль	229 772	626 459	396 687	173

– в целях сокращения расходов на срочную доставку материалов, не учтенных в проектной документации, качественно и в срок выполнять работы по проектированию;

– качественно и в срок организовывать доставку материалов и комплектующих на участки выполнения работ;

– увеличить производительность путем внедрения новых технологий и оборудования, стимулирования труда, организации обучения персонала;

– проводить конкурсные торги среди потенциальных подрядчиков для работ, которые не может самостоятельно выполнить ОАО “АСЗ”, определять победителя конкурса исходя из оптимального соотношения трех критериев: цена, качество, выполнение работы в срок;

– создать внутризаводскую систему планирования, логистики и передвижения материально-технических ценностей и объектов незавершенного производства.

При выполнении указанных мероприятий материальные затраты, согласно плану модернизации производства, снижается на 7 %.

Проведем расчет экономической эффективности мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции ОАО “АСЗ”. Экономическую эффективность предлагаемых мероприятий по основным этапам производственного процесса проведем в табличной форме (табл. 2), сравнив оптимизированную себестоимость с аналогичными показателями 2004 г., считая объем производства в том и ином случае равным.

Анализ экономической эффективности, полученной в результате внедрения мероприятий по снижению себестоимости продукции, показал:

– затраты уменьшились с 3 649 тыс. руб. до 3 253 руб., т. е. на 11 %;

– уменьшение затрат привело к росту валовой прибыли с 229 772 рублей до 626 459 рублей, т. е. валовая прибыль возросла на 173 %;

– снижение затрат приведет к росту валовой прибыли с 5,9 % от выручки до 16,2 % после применения предложенных мероприятий.

Таким образом, сформированный методический подход к формированию себестоимости, обеспечивающей конкурентоспособную цену предприятия, использует как типовые факторы снижения себестоимости промышленной продукции, так и специфичные, присущие только предприятиям судостроительной отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Симоненко Н.Н.** Заработная плата и пути снижения издержек производства / Под ред. Н.Н. Симоненко, С.Л. Осипова // Владивосток: Изд-во ДВГУ. 2001. 105 с.

2. **Обэр-Крие Дж.** Управление предприятием / Пер. с франц. Дж. Обэр-Крие // М.: “Прогресс”. 1973. 304 с.

3. **Петухов Р.М.** Оценка эффективности промышленного производства: (Методы и показатели) / Под ред. Р.М. Петухова. М.: Экономика. 1990. 95 с.

Курбанов Л.М., Синютина В.А.

Теоретические и методические аспекты оценки эффективности использования лизинга

В российской экономике анализ технического состояния основных фондов показывает, что предприятия сталкиваются с серьезной проблемой старения и значительного износа основных производственных фондов. Так, на начало 2007 года в отраслях, занятых добычей полезных ископаемых, степень износа основных фондов составляла 53,3%, в отраслях обрабатывающего производства – 46,8%, а в отраслях занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды – 51,4%. Одной из причин сложившейся ситуации является отсутствие доступных источников долгосрочных инвестиций в основные фонды предприятий различных отраслей народного хозяйства. Одним из наиболее эффективных способов финансирования инвестиционного процесса воспроизводства основных фондов является лизинг.

В экономической литературе лизинговые отношения классифицируются по видам в зависимости от объекта лизинга, продолжительности сделки, условий амортизации лизингового имущества, объема обслуживания лизингового имущества, вида организации сделки, типа лизинговых платежей, способа финансирования и прочим признакам. Вместе с тем, целесообразно выделить еще один критерий классификации лизинга, благодаря которому возможно более детально рассмотреть лизинг как форму инвестирования воспроизводства основных фондов действующих предприятий: в зависимости от цели использования лизинга. По данному критерию мы предлагаем выделять: проектное лизинговое финансирование, инвестиционное лизинговое финансирование, оптимизационное лизинговое финансирование.

При проектном лизинговом финансировании лизинг выступает формой финансирования инвестиционного проекта, реализуемого в рамках вновь создаваемого предприятия, при котором все индуцируемые проектом денежные потоки также являются потоками предприятия.

При инвестиционном лизинговом финансировании лизинг является инструментом финансирования приобретения объектов капиталовложений в рамках уже действующего предприятия, соответственно, индуцируемые денежные потоки инвестиционного проекта, финансируемого с помощью лизинга неотделимы от денежных потоков индуцируемых самим предприятием-инициатором инвестиционного проекта. Именно такая форма лизингового финансирования присуща инвестиционным проектам, реализуемым с помощью лизинга на действующих предприятиях.

Оптимизационное лизинговое финансирование является одним из путей использования лизинга не в качестве инструмента инвестирования, а в качестве инструмента получения иных выгод для предприятия, в частности, оптимизации налогообложения и/или финансирования текущей деятельности.

Объектом исследования в данной статье является деятельность инициатора инвестиционного проекта в рамках действующего предприятия, использующего лизинг как форму инвестирования воспроизводства основных фондов. Общая схема лизинга, применяемая при инвестиционном лизинговом финансировании в целом основывается на подходах, предложенных Тумановой О.В. [3, стр. 11] и носит обобщающий характер (рис. 1).

Для более детального анализа представленной схемы введем следующие понятия: лизинговая операция, лизинговая сделка, лизинговый проект, лизинговый процесс. Аналогичный подход предложен Вейдеман И.А. [2, стр. 61–63], однако на наш взгляд он требует уточнения.

Лизинговая операция – экономическая категория, характеризующая единичное взаимодействие между отдельными участниками лизинговой сделки. Примерами лизинговых операций являются подписание договора купли-продажи, договора лизинга и т. п.

Лизинговая сделка – совокупность отдельных лизинговых операций в рамках исполнения договора лизинга с момента его заключения до окончательного исполнения.

Лизинговый проект – форма реализации инвестиционного проекта, в основе которого лежат экономические отношения, связанные с реализацией лизинговой сделки. Таким образом, лизинговые сделки, целью которых является оптимизация налогообложения, не являются лизинговыми проектами и не рассматриваются в качестве объекта исследования данной работы.

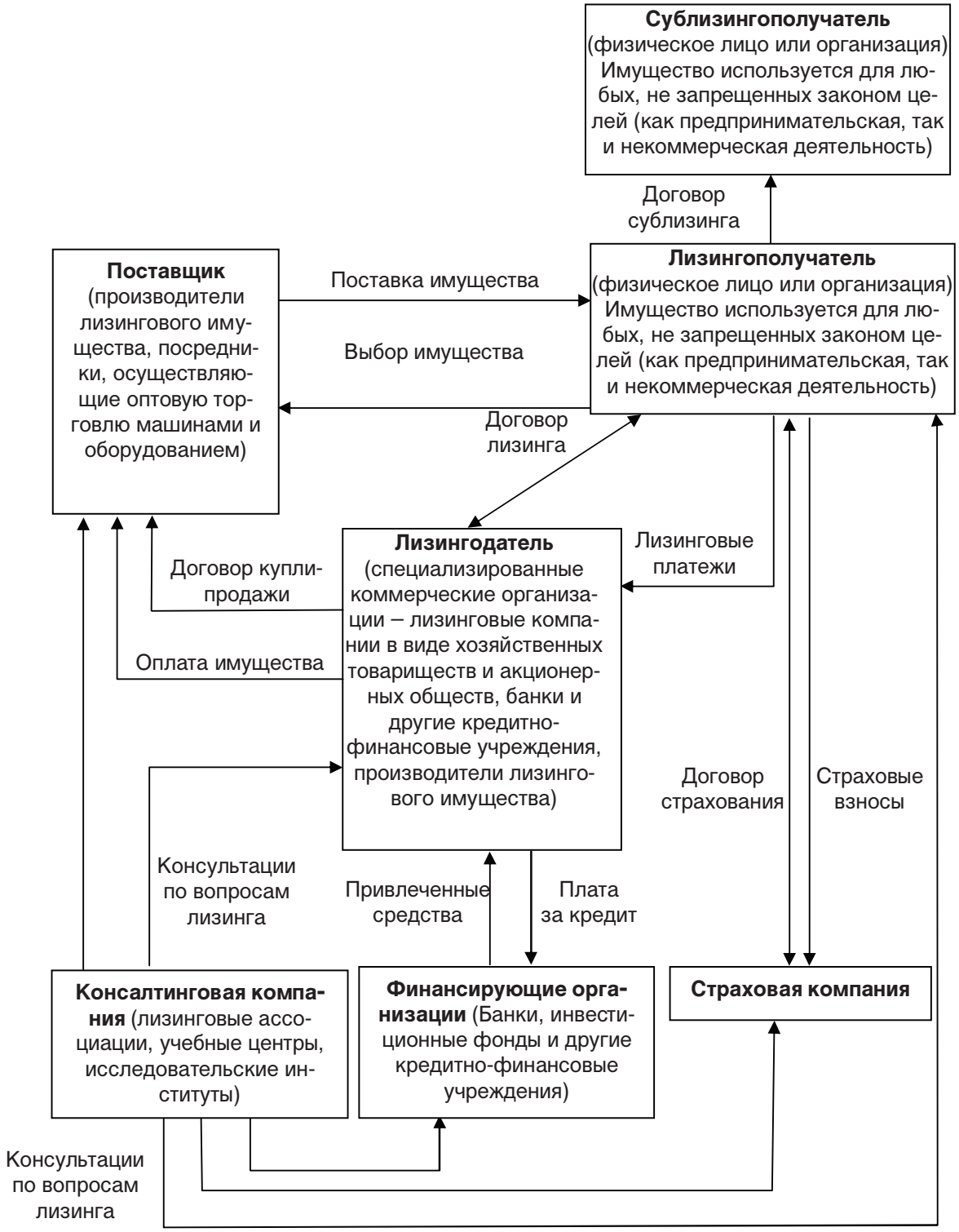


Рис. 1. Общая схема лизинговой сделки

Лизинговый процесс – совокупность экономических отношений, возникающих при реализации лизингового проекта и включающий три основных этапа: подготовительный, основной, эксплуатационный, завершающий.

На подготовительном этапе проводится работа, предшествующая заключению и юридическому оформлению договоров, обеспечивающих экономические и правовые взаимоотношения между всеми участниками лизингового процесса.

На данном этапе основное внимание уделяется условиям и особенностям конкретной сделки, решается вопрос о привлечении финансирования из различных источников, оформляется заявка лизингополучателя, определяется эффективность лизинговой формы финансирования инвестиционного проекта.

На втором этапе достигнутые договоренности оформляются надлежащим образом договорами лизинга и сопутствующими договорами, в частности, кредитным договором между лизингодателем и кредитным учреждением, финансирующим сделку; договором купли-продажи объекта лизинга; договором лизинга; договором страхования предмета лизинга; прочими документами, обеспечивающими сделку.

Третий этап лизингового процесса - период использования объекта лизинга. На данном этапе производится выплата лизингодателю лизинговых платежей.

Четвертый этап характеризуется завершением отношений между лизингодателем и лизингополучателем: лизингополучатель, во-первых, может приобрести объект сделки по согласованной (выкупной) цене, во-вторых, продлить лизинговый договор на прежних или на скорректированных условиях, в-третьих, вернуть оборудование лизингодателю.

Однако, реализация инвестиционных проектов возможна и без использования лизинга. В этом случае возникает необходимость оценки альтернативных вариантов применения лизинговых схем, использование механизмов инвестиционного кредитования и проектного финансирования.

В случае применения лизинга как формы финансирования инвестиционного проекта, необходимо рассматривать альтернативные варианты инвестирования: вложения собственных средств предприятия или привлечения инвестиционных кредитов.

Основными проблемами оценки эффективности инвестиционных проектов при наличии альтернативных вариантов финансирования являются следующие: выбор горизонта планирования, расчет срока окупаемости, выбор ставки дисконтирования и определение стоимости лизингового финансирования.

Горизонт планирования – это прогнозный период реализации инвестиционного проекта, в течение которого результат проекта представляется важным для стороны, рассматривающей проект [1, с. 281].

При использовании лизинга основополагающим является рассмотрение проекта с точки зрения его общей эффективности и эффективности для лизингополучателя. Для инвестиционных проектов, реализуемых с использованием лизинговых схем, определение горизонта планирования является важным, так как альтернативные варианты реализации и финансирования инвестиционного проекта могут быть неравнозначными по продолжительности, в следствии чего, прирост экономического потенциала предприятия также будет различным. Полагаем, что этот момент является ключевым при анализе. Очевидно, что срок кредитного договора и договора лизинга могут не совпадать.

Исходя из представленных предпосылок анализа, при сравнении эффективности реализации инвестиционных проектов с использованием лизинга и кредита при различных сроках финансирования, необходимо рассматривать денежные потоки в зависимости от предполагаемого варианта. При этом горизонт планирования денежных потоков должен равняться сроку договора лизинга – при использовании лизинговой схемы инвестирования и сроку кредитования – при привлечении кредитных средств. В случае использования «смешанной» формы финансирования инвестиционного проекта в качестве горизонта планирования целесообразно применять срок жизни проекта: период от предынвестиционных исследований до ликвидации инвестиционного проекта.

Для приведения результатов анализа к сопоставимому виду предлагается использовать метод эквивалентного аннуитета.

На первом этапе рассчитываются показатели чистого дисконтированного дохода (NPV) для каждой из предлагаемых схем инвестирования воспроизводства основного капитала.

На втором этапе находят эквивалентный срочный аннуитет, приведенная стоимость которого равна NPV каждого из предлагаемых проектов (формула 1).

$$EAA = NPV \cdot \frac{r}{1-(1+r)^{-n}}, \qquad (1)$$

где EAA – величина эквивалентного срочного аннуитета, NPV – чистый дисконтированный доход реализации инвестиционного проекта; r – ставка дисконтирования денежных потоков; n – горизонт планирования.

На следующем этапе рассчитывается приведенная стоимость бессрочного аннуитета, при этом предполагается, что найденная величина

эквивалентного срочного аннуитета может быть заменена величиной бессрочного аннуитета с одинаковой величиной аннуитетного платежа (формула 2).

$$PV_a^{\infty} = \frac{EAA}{r}, \qquad (2)$$

где PV_a^{∞} – величина бессрочного аннуитета.

Более предпочтительным является тот вариант, при котором величина бессрочного аннуитета будет больше.

Необходимо отметить, что при расчете критериев эффективности инвестиционных проектов с использованием лизинга возникает ряд трудностей. Прежде всего, это связано с расчетом такого показателя как срок окупаемости.

Данный показатель может быть рассчитан с использованием предлагаемого нами метода построения финансово-экономической модели инвестиционного проекта на основе модифицированного метода сравнения.

Определяется финансово-экономическая модель предприятия, осуществляющего проект (“предприятие с проектом”), затем моделируется действующее производство (“предприятие без проекта” или деятельность предприятия в случае, если оно откажется реализовывать инвестиционный проект). На основе полученного финансового плана предприятия с проектом проводится оценка финансовой состоятельности. Однако оценка проекта осуществляется не только на основании сравнения конечных показателей денежного потока, но и на основании построения финансового плана инвестиционного проекта. Для этих целей на уровне базовых форм отчетности производится построение проектной отчетности инвестиционного проекта. Получаемое при этом описание денежного потока позволяет учесть влияние реализации инвестиционного проекта на деятельность предприятия и влияние текущей деятельности инициатора проекта на эффективность собственно проекта. В этом случае построение денежного потока производится с учетом особенностей налогообложения, что позволит наиболее точно оценить эффективность лизинговой сделки и целесообразность ее проведения. Отражение предмета лизинга и суммы привлеченного финансирования в целях анализа осуществляется на балансе лизингополучателя.

При сравнительном анализе эффективности использования того или иного метода финансирования спорным остается вопрос об определении ставки дисконтирования и стоимости капитала.

Различные подходы к определению ставки дисконтирования представляют собой комбинации двух точек зрения на стоимость капитала. Первая из них связывает коэффициент дисконтирования с альтернативным доходом от размещения используемого проектом капитала на рынке (средней рыночной ставкой на рынке капиталов). В этой ситуации проект должен использовать капитал более эффективно, чем возможные альтернативные направления. Данный подход используется при оценке эффективности собственно проекта по методу чистого дисконтированного дохода.

Другой подход к формированию ставки дисконтирования рассматривает капитал как привлеченный для проекта платежный ресурс, стоимость которого может оцениваться либо прямо, по ставке процента за кредит, либо косвенно, как альтернативная стоимость собственных средств. В силу различия в уровнях стоимости отдельных составляющих привлекаемого капитала, его стоимость рассчитывается как средневзвешенная величина (WACC). Очевидно, что эффективный проект должен обеспечить уровень доходности не ниже, чем данная величина, которая и используется в качестве ставки дисконтирования.

В ситуации выбора схемы финансирования показатель стоимости капитала используется, во-первых, при выборе нормы прибыли на дополнительный капитал, задействованный в проекте из-за его неполного финансирования из основного источника; во-вторых, при назначении ставки дисконтирования, по которой рассчитывается приведенный показатель чистого дохода.

Для решения выше указанной проблемы предлагается использование следующего подхода. Проводится анализ эффективности инвестиционного проекта с использованием схемы инвестиционного кредитования. Как известно, инициатора проекта в большей степени будет интересовать эффективность проекта с точки зрения менеджмента и собственников компании.

С точки зрения менеджмента компании эффективность общих инвестиционных затрат и потенциальную платежеспособность проекта необходимо оценивать на основе прогнозных значений чистых денежных потоков проекта. В качестве ставки дисконтирования, на наш взгляд целесообразно использовать показатель WACC, тем самым нивелировать исключение денежных потоков, связанных с источниками финансиро-

вания инвестиционных проектов. На основании чистых денежных потоков проекта рассчитывается показатель эффективности инвестиционного проекта. Аналогично строится прогноз движения денежных потоков для схемы с использованием лизинга или смешанной схемы финансирования, однако в качестве ставки дисконтирования применяется значение внутренней нормы доходности (IRR) полученное для варианта с использованием инвестиционного кредитования. Положительное значение показателя чистого дисконтированного дохода позволяет говорить об эффективности и целесообразности использования лизинга. Показатель внутренней нормы доходности позволит оценить максимальную стоимость инвестированных средств.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта с точки зрения собственников инициатора проекта предлагается строить модель прогноза движения денежных средств путем корректировки чистых денежных потоков инвестиционного проекта на величину сумм привлекаемых и возвращаемых внешних источников финансирования с учетом платы за их использование. Для построения ставки дисконтирования используется кумулятивный метод.

Представленные выше методические подходы позволяют, таким образом, проводить сравнительный анализ эффективности инвестиционных проектов, нивелируя особенности использования различных альтернативных источников финансирования инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Васина А.А.** Финансовая диагностика и оценка проектов. СПб.: Питер. 2004.

2. **Вейдеман И.А**. Разработка механизма лизинговых отношений для обновления подвижного состава железной дороги. Дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / М-во путей сообщения Рос. Федерации. Петербургский государственный университет путей сообщения. СПб., 2002.

3. **Туманова О.В.** Государственное регулирование лизинговой деятельности в современных российских условиях. Автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / ГОУ ВПО "Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова". М., 2006.

Плеслов А.А.

Влияние инфраструктурного фактора на состояние производственной среды предприятия

Народное хозяйство страны характеризуется единством экономического пространства, которое включает в себя два базовых фактора – единство территорий и инфраструктуры.

В ходе преобразований, связанных с переходом к рыночной экономике, стало очевидно, что структурная перестройка происходит в основном за счет внутренних ресурсов, рационального использования уже имеющегося экономического потенциала страны и отдельных предприятий.

Инфраструктура является важной составной частью хозяйства страны и обязательной составляющей ее производственного потенциала. Именно инфраструктура является структурообразующим фактором, обеспечивающим единство как экономического пространства страны, промышленных комплексов, группировок, так и отдельных предприятий, т. е. в общем смысле промышленно-хозяйственных систем (ПХС) всех уровней. Поэтому, базовым принципом структурной перестройки экономики страны является сохранение и развитие инфраструктуры на всех производственно-территориальных уровнях, включая и единичные промышленные площадки. Инфраструктуру можно рассматривать как третий основной вид ресурсов (наряду с трудовыми и природными), совместно используемых всеми хозяйствующими субъектами.

Инфраструктурный комплекс при всех своих различиях и разнообразии по кругу включаемых в него объектов является "кровеносной" системой в процессе поддержания хозяйственного роста и социального развития в целом. Инфраструктурные звенья или, как отмечал К. Маркс, "всеобщие условия производства, такие, как дороги, каналы и т. д., облегчают ли они обращение, или вообще впервые делают его возможным, или же увеличивают производительную силу... предполагают высшее развитие производства".

Обобщенно можно определить границы рассматриваемого понятия инфраструктура по следующим признакам, на основе которых можно включать в него те или иные составные элементы [2]:

во-первых, инфраструктура сама по себе не создает новых материальных благ, хотя активно участвует в их производстве;

во-вторых, "продукт" инфраструктуры всегда специфичен в том отношении, что он не имеет самостоятельного существования и не может быть отделен от производственной деятельности;

в-третьих, эффективность инфраструктуры непосредственно связана с непрерывностью ее функционирования (поскольку "продукт" инфраструктуры не может складироваться, накапливаться и т. д.); отсюда единственной формой накопления резервов в инфраструктуре может служить создание резервных мощностей;

в-четвертых, прослеживается отчетливо выраженная связь инфраструктуры с размещением производительных сил; инфраструктура функционирует как определенная территориальная система, жестко привязанная, по общему правилу, к той или иной территории;

в-пятых, свойства инфраструктуры как территориальной системы определяют ее "комплексообразующую" функцию, поскольку предпосылкой функционирования любого территориального комплекса является наличие определенного набора объектов инфраструктуры.

Исходя из экономического содержания, целевой направленности, характера выполняемых функций, а также в отраслевом аспекте инфраструктура может быть подразделена на: производственную (экономическую) – в индустрии, агропромышленном комплексе, строительстве и т. д.; социальную (институциональную, бытохозяйственную, психосоциальную, досугоориентированную, индустрию туризма и т. п.); научно-техническую (информатику, научное консультирование, услуги по внедрению новой техники и т. д.).

Правда, это деление носит условный характер, потому что инфраструктурные объекты могут одновременно обслуживать как производство, так и население. Поэтому на макроэкономическом уровне с точки зрения общих задач правильнее говорить о инфраструктуре как едином экономическом комплексе являющемся важной составной частью народного хозяйства страны. Инфраструктура обеспечивает целостность и комплексность хозяйства на различных его уровнях [1].

На первый взгляд, нет проблем идентификации инфраструктуры на единичном предприятии, так как вся инфраструктура любого предприятия по определению является производственной. Однако, она имеет сложную функциональную и экономическую структуру. Процесс создания предприятия всегда сопровождался выделением соответствующего участка (территории) и созданием на этой территории производственной среды как совокупности материально-пространственных условий для деятельности людей в производственной сфере. Производственная среда неразрывно связана с территорией, которая в практике хозяйствования определяется как промышленная площадка.

Крупные и средние предприятия к началу экономических рыночных реформ пришли как зрелые хозяйственные комплексы с исторически сложившимися промышленными площадками, на которых была сформирована соответствующая производственная среда. Эти промышленные площадки, в лице предприятия, были наделены лимитами на потребление электроэнергии, тепловой энергии, природного газа, воды (канализации), телефонной связи и т. д. Для промышленных площадок в рамках единого производственного комплекса, существовали утвержденные регламенты экологической и промышленной безопасности. Любая промышленная площадка – это территория от десятков до сотен гектаров, огражденная забором с системой ворот, проходным и жестким регламентом прохода и проезда. Промышленная площадка – это десятки километров автомобильных дорог и железнодорожных путей, сотни километров коммуникаций (трубопроводов и кабелей), десятки трансформаторных подстанций, насосных станций, технологических котельных и компрессорных для производства сжатого воздуха противопожарных устройств, систем освещения территории, элементов благоустройства и объектов гражданской обороны, это производственные здания и сооружения для основного производства, а также специальные здания и помещения для вспомогательных цехов и служб. Таким образом, весь комплекс зданий, сооружений, коммуникаций и специальных инженерных устройств, расположенных на территории предприятия, формирует материально-пространственные условия для производственной деятельности людей, т. е. производственную среду в рамках промышленной площадки предприятия.

Таким образом, с материально-вещественной стороны возможно охарактеризовать производс-

твенную среду, сформированную в рамках промышленной площадки предприятия как основные производственные фонды.

Все основные производственные фонды предприятия традиционно подразделяются на активные и пассивные. К активной части относятся машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы, инструменты и транспортные средства. Общим характерным признаком этой группы фондов является то, что их рост и совершенствование оказывают непосредственное влияние на объем производства и качество продукции. Пассивные фонды (здания, производственный и хозяйственный инвентарь и др.) не принимают прямого участия в производственном процессе и непосредственно не влияют на объем выпуска продукции. Однако эта группа основных производственных фондов, создавая условия для нормального функционирования производства, также имеет важное значение для всей деятельности предприятия. Инфраструктура промышленных площадок является составной частью именно пассивных основных производственных фондов.

Характер износа различных видов основных производственных фондов был предсказан К. Марксом: "Элементы основного капитала состоят из неоднородных частей, которые изнашиваются в неодинаковые сроки и поэтому должны возмещаться не в одно и то же время".

Сроки физического износа основных производственных фондов предприятий имеют более или менее четкие границы. Например, для предприятий полносборного домостроения с тяжелым режимом эксплуатации [4]:

– активная часть основных производственных фондов (машины, оборудование, приборы, инструменты и т. д.) – до 5 лет;

– пассивная часть основных производственных фондов (здания, сооружения, инженерная инфраструктура и т. д.) – до 50 лет.

Таким образом, именно пассивная часть основных производственных фондов является, как бы, тем консервативным элементом который и определяет возможность реформирования предприятия в условиях сохранения стабильной производственной среды в рамках промышленной площадки.

Именно пассивная часть основных производственных фондов подлежит реструктуризации, а активная часть основных фондов морально и физически устаревает к моменту реструктуризации или в ее процессе и утилизируется. В интересах нашего исследования особый интерес имеет структура пассивной части основных фондов, а именно, возможность ее разделения на две части: здания и сооружения производственного назначения и здания, сооружения и коммуникации инфраструктуры. В целом, состав зданий, сооружений и коммуникаций вытекает из структуры и параметров предприятия как промышленно-хозяйственной системы (ПХС). Промышленно-хозяйственная система предприятия представляет собой сложную динамическую систему, состоящую из взаимосвязанных и функционально обособленных подсистем, находящихся в постоянном развитии и совершенствовании в соответствии со своими целями и задачами. Центральной подсистемой такой системы является основное производство, структура и состав которого зависят от характера и технологических особенностей выпускаемой продукции, объемов производства. В зависимости от этого можно сформулировать функции, которые должно выполнять предприятие для организации производства продукции: обеспечивающие, поддерживающие, восстановительные, контрольные, учетные, обучающие. Выполняют эти функции структурные подразделения предприятия, объединенные в единую подсистему, называемую инфраструктурой предприятия.

Инфраструктура предприятия – это совокупность структурных единиц предприятия, обеспечивающих основное производство комплексом работ и услуг, направленных на обеспечение эффективного функционирования предприятия. Анализ структурных элементов инфраструктуры предприятия позволяет сделать вывод, что всю инфраструктуру можно разделить на две группы:

– обязательные элементы инфраструктуры, несвязанные со спецификой предприятия, его масштабом и внешней кооперацией хозяйственной деятельности;

– элементы инфраструктуры, наличие которых или отсутствие которых зависит от специфики выпускаемой продукции, масштабов производства, степени кооперации с внешней деловой хозяйственной средой, наконец, от принципов эффективной организационной структуры предприятия.

К первой группе необходимо отнести энергетическое хозяйство в составе энергоремонтной службы, производящей ремонт электрооборудования и электроаппаратуры и энергетической системы предприятия, включающей электроснабжение, теплоснабжение, газоснабжение, пневмосистемы, вакуумные системы, вентиляционная система, кондиционирование воздуха, связь, водоснабжение, канализация, ливневая канализация.

Ко второй группе относятся все остальные элементы инфраструктуры предприятия.

Первая инфраструктурная группа полностью соответствует понятию инженерные сети промышленного предприятия – комплекс коммуникаций, обслуживающих производственный процесс: коммуникации и трубопроводы, устройства энергоснабжения, связи и сигнализации, системы водо- и теплоснабжения, канализации, пылеудаления, транспортные коммуникации и прочее. Инженерные сети вместе с энергоремонтной службой образуют инженерную инфраструктуру.

Инженерная инфраструктура входит в состав основных производственных фондов, которые и формируют совокупность материально-пространственных условий для производственной деятельности предприятия, т. е. производственную среду предприятия в рамках промышленной площадки. На промышленной площадке компактно сосредоточены все элементы инженерной инфраструктуры, обеспечивающие производственное потребление предприятием выделенных лимитов на электроэнергию, тепловую энергию, природный газ, воду, канализацию, связь и выполнение регламента экологической и промышленной безопасности. Сотни специально обученных людей из административно-хозяйственных, инженерных, энергетических служб предприятия в круглосуточном режиме обеспечивают сохранность и постоянную работоспособность всей инженерной инфраструктуры как совокупности вспомогательных зданий, сооружений, систем, служб и коммуникаций, необходимых для функционирования основного материального производства и жизнеобеспечения людей, работающих на этом производстве, расположенном на данной промышленной площадке. Таким образом, именно функционирующая инженерная инфраструктура формирует состояние производственной среды в рамках промышленной площадки.

Инженерная инфраструктура является базовым, определяющим элементом промышленной площадки, формирующим ее 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 работающих людей. Именно инженерная инфраструктура является тем элементом, без которого процесс производства невозможен, т. е. фактором, определяющим состояние производственной среды на промышленной площадке. Именно инженерная инфраструктура является тем элементом промышленной площадки, без которого процесс производства или совсем невозможен или может происходить лишь в несовершенном виде. Фактором, формирующим производственную среду промышленной площадки.

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. Экономической базой для этого процесса является существующий производственный потенциал страны, регионов и дореформенных предприятий в рамках их промышленных площадок.

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, что в рамках Новосибирской области выглядит как соотношение 3553 предприятий, действовавших в 2006 году к 452 предприятиям в 1990 году. При этом совокупные основные фонды предприятий в экономике страны и Новосибирской области практически не изменились [3]. Очевидно, что вновь образованные промышленные предприятия осуществляют свою деятельность на базе основных производственных фондов и ресурсов производственной среды дореформенных предприятий.

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 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 промплощадок для малого и среднего бизнеса практически невозможным.

Поэтому, некоторые из вновь организованных предприятий входят на существующие промышленные площадки в качестве арендаторов. Однако многие предприятия образуются в процессе реструктуризации дореформенных (исходных) предприятий. Это происходит в процессе осуществления организационно-правовых процедур акционирования, ликвидации, банкротства, разделения, выделения, преобразования.

В ходе реструктуризации исходного предприятия происходит юридически законное распределение между новыми предприятиями зданий и сооружений функционально пригодных для организации тех или иных производственных процессов в рамках единой промышленной площадки. Инженерная инфраструктура с этой точки не представляет практического интереса и никем не приобретается, тем более, что нужно приобретать только все, а частично уже не имеет смысла.

Кроме этого, мало даже приобрести инженерную инфраструктуру (случайно, в дополнение к основному производственному комплексу), надо дополнительно приобрести право и иметь возможность пользоваться и эксплуатировать инженерные сети и коммуникации, т.е. получить лимиты и заключить договора на получение всех инженерных ресурсов, получить разрешение на эксплуатацию от соответствующих инспектирующих органов и т. п. Поэтому в процессе реструктуризации дореформенного предприятия инженерная инфраструктура остается как бы за рамками программы структурных преобразований активов предприятия.

При разукрупнении часто выстраивается достаточно сложная система договорных отношений между новыми юридическими лицами, так как разделение общей единой инженерной обеспечивающей (связанной со снабжением водой, электроэнергией, паром) инфраструктуры дореформенного предприятия практически невозможно.

Характер взаимодействия новых предприятий с инженерной инфраструктурой промышленной площадки в ходе реструктуризации дореформенного предприятия носит спонтанный неуправляемый характер, что неминуемо ведет к инфраструктурному кризису производственной среды на промышленной площадке 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 собственников, которые будут создавать высокоэффективные бизнес-единицы, развивающиеся и опять реформируемые..., но инфраструктура промышленной площадки должна продолжать устойчиво функционировать.

В целях упорядочения процессов сохранения и развития производственной среды и производственного потенциала промышленных площадок дореформенных предприятий считаем необходимым: внести соответствующие дополнения в "Методические рекомендации по реформе предприятий" (приложение к приказу Минэкономики России от 1 октября 1997 года № 118); внести изменения в Федеральный закон № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" обязывающие арбитражного управляющего обеспечить сохранность и работоспособность единого инфраструктурного комплекса промышленной площадки реформируемого предприятия; усилить контроль и применение санкций за нарушения регламента содержания и обслуживания инженерных сетей и инфраструктурных объектов на промышленных площадках со стороны контролирующих структур министерств и ведомств (Госстройнадзор, Госсвязьнадзор, Госэнергонадзор, Ространснспекция, Госгортехнадзор и ряд других).

Очевидно, что само формирование и сохранение производственной среды в рамках промышленной площадки происходит через создание и функционирование инженерной инфраструктуры. Все характеристики деятельности предприятия, формирующиеся в зависимости от состояния производственной среды промышленной площадки такие как устойчивость, инвестиционная привлекательность, повышение ликвидности и рыночной стоимости, снижение издержек, конкурентоспособность, напрямую связаны с количественными и качественными параметрами и техническими возможностями инженерной инфраструктуры промышленной площадки. Необходимо выявить эту экономическую взаимосвязь, что позволит сформулировать качественный и количественный критерий эффективности механизма формирования и сохранения производственной среды на промышленной площадке.

Проблемы устойчивого функционирования инженерной инфраструктуры в рамках промышленной площадки должны решаться на стадии принятия решений о реструктуризации дорефор-

менного предприятия. Поэтому, независимо от причин глубокой реструктуризации предприятия вообще и структурных преобразований в частности, прежде всего, необходимо разработать методику и создать экономический механизм по обеспечению устойчивого функционирования инженерной инфраструктуры, что обеспечит формирование производственной среды для всех предприятий в рамках промышленной площадки дореформенного предприятия, то есть позволит сохранить её производственный потенциал для дальнейшего экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Блохин Ю.В.** Процесс воспроизводства и инфраструктура – Известия АН Молдавской ССР. Серия общественных наук, 1975, № 2.

2. **Капитонов В.И.** СЕВ: международная производственная инфраструктура М.: Высш. шк., 1980.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006

4. **Рудерман Л.Г.** Технико-экономические основы совершенствования и развития предприятий полносборного домостроения М.: Стройиздат, 1983.

Корезин А.С.

Принципы организации управления рисками на предприятии транспорта

Одной из управляемых характеристик риска является изменчивость, возникающая в процессе производства и доставки продукции / услуг и приводящая к различного рода несоответствиям запланированным характеристикам на выходе экономической системы и к непредвиденным потерям. Следовательно, главная задача, которую необходимо решать в операционном менеджменте, – обеспечение создания продукта или услуги требуемого качества при наименьших потерях средств и времени, для чего необходимо снизить, насколько это возможно, влияние случайностей (т.е. рисков) на запрограммированное на определённые результаты течение процессов производства и доставки. Очевидно, если на предприятии нет эффективно работающей системы выявления, оценки и предотвращения рисков (системы корпоративного риск-менеджмента), то выполнить указанную задачу практически невозможно. Риск-менеджмент также может помочь в снижении затрат средств и времени на нейтрализацию последствий несоответствия качеству. В этом состоит экономическая ценность риск-менеджмента для управления качеством продукции и услуг.

С другой стороны, никакая система риск-менеджмента не может быть эффективной, если на предприятии не принята идеология управления качеством и не реализуются её принципы. В современных условиях только целенаправленное внедрение принципов всеобщего менеджмента качества может обеспечить предприятию построение действенной системы внутреннего тотального контроля и предотвращения рисков.

Вышеизложенные соображения позволяют сделать вывод, что организацию управления рисками на предприятии (корпоративного риск-менеджмента) целесообразно осуществлять на принципах менеджмента качества, поскольку эти принципы затрагивают не только конечный продукт, но и любые процессы, структуры и функции предприятия, и призваны обеспечивать наилучшее выполнение любых управленческих задач. Так, риск-менеджмент решает задачи выявления, оценки рисков и принятия решений по рискам, но качество реализации соответствующих решений зависит, в конечном счёте, от конкретных исполнителей – каждого, так или иначе вовлечённого в процессы предприятия. И если не обеспечивается контроль качества выполнения в каждой зоне ответственности и не налажена координация в решении задач контроля рисков в масштабе всего предприятия, процессы управления рисками в целом будут неэффективными. В этом значение менеджмента качества для корпоративного риск-менеджмента.

Таким образом, можно говорить о сближении (конвергенции) данных сфер управления. Главная область такого сближения – это управление операционным риском. Особое внимание к этому

типу риска стало проявляться лишь в последние десятилетия, до этого в поле зрения предприятий находились преимущественно финансовые риски. В настоящее время значимость управления операционным риском всё более возрастает и ему уделяется боìльшее внимание, чем финансовому риску. И это вполне естественно, так как операционный риск чрезвычайно критичен для успешной деятельности предприятий в сфере производства и доставки продукции / услуг. А поскольку факторы этого риска многосложны и с трудом поддаются количественным оценкам, создание и реализация на практике по-настоящему действенной системы их контроля и нейтрализации – задача непростая.

Идею об управлении изменчивостью процесса производства впервые выдвинул Уолтер А. Шухарт, разработавший ещё в 1924 году статистический метод производственного контроля на основе контрольных карт. Такие карты отражают изменчивость того или иного показателя качества во времени. Метод Шухарта не потерял своей актуальности и сейчас, а схемы контроля применяются на производствах всего мира. Со временем назначение систем контроля процессов менялось и они совершенствовались. Сначала такие системы измеряли изменчивость и сигнализировали об отклонениях на выходе продукции. Если система контроля показывала увеличение изменчивости в выпуске продукции, необходимо было проконтролировать весь процесс от начала до конца, чтобы узнать, где необходима корректировка. В 1950-х годах Эдвард Деминг и Джозеф М. Джуран сделали такие системы частью программы тотального управления качеством. Впоследствии во главе мировых усилий по принятию и оттачиванию методов совершенствования процессов (т.е. снижения операционного риска) стояли американские и японские производители. Целью разрабатываемых ими систем было сокращение изменчивости процессов до такой степени, при которой станет возможно снизить вероятность риска несоответствия запланированным параметрам качества практически до нуля [2].

Примечательно, что параллельное независимое развитие риск-менеджмента в нефинансовых компаниях дало инструменты для решения практически той же задачи – хеджирования и сокращения неблагоприятной изменчивости операционных процессов. Таким образом, логично предположить, что развитие риск-менеджмента в тесной увязке с управлением качеством и интеграция их в единую систему управления может дать значительный синергетический эффект. В рамках этого подхода можно создавать инструменты, способные не просто компенсировать последствия реализации рисков (как это делает традиционное страхование), а выявлять дефекты и несоответствия на ранних стадиях и предотвращать будущие потери. Учитывая, что затраты на страхование для предприятий достаточно велики, ориентация на разработку альтернативных систем и методов защиты от рисков должна стать приоритетной.

Рассмотрим предпосылки к сближению риск-менеджмента и управления качеством в системах морских перевозок. Здесь эти процессы особенно отчётливо стали проявляться, по-видимому, с конца 1990-х годов, когда начал вводиться Международный кодекс безопасной эксплуатации судов и предотвращения загрязнений (ISM Code). В 1998 году в Афинах была даже проведена специальная конференция, посвящённая проблеме управления качеством морских перевозок. С этого момента наблюдается тенденция к сближению управления качеством и управления безопасностью в морской индустрии. Некоторые крупные судоходные компании даже сделали попытки объединить функции контроля за качеством и безопасностью в одном департаменте или под началом одного из вице-президентов компании [1], а две организации – "Ллойд" и "Норске Веритас", являющиеся мировыми лидерами в области оценки безопасности судоходства, начали переходить и к оценке качества услуг на основе стандарта ISO 9000.

Однако, несмотря на то, что описанные подходы кажутся новыми, генезис их можно проследить вглубь веков [1]. Так, ещё более чем 800 лет назад, когда Венеция задавала тон в судостроении, торговом и военном мореплавании, она исповедовала идеи качества и безопасности, на которых основывалось процветание её флота. Венецианский военный и торговый флот создал эффективную систему качества и безопасности. Связь здесь очевидна: каждый раз, когда судно выходит в море, команда ставит свои жизни на карту качества самого судна и качества работы экипажа. Поэтому венецианские мастера поколение за поколением оттачивали свои навыки, создавая высоко специализированную сферу производства, и наиболее искусные из них становились высокооплачиваемыми специалистами, находящимися на службе правителей; и их компетентность многое решала в развитии морской торговли.

Впоследствии, с развитием других видов транспорта, гегемония морских перевозок несколько ослабла, как ослабла и гегемония Венеции

в мировой торговле, и внимание к заложенным её мастерами идеям качества и их роли в безопасности мореплавания. И вот, можно сказать, что только в конце XX века пришло время возрождения этих идей. Предпосылки к этому: усложнение и глобализация транспортных систем, усложнение и повышение роли логистики, возрастание объёмов перевозок грузов, в том числе опасных, возрастание объёмов пассажирских круизных перевозок. Усложнение инфраструктуры и процессов, происходящих в транспортных и логистических системах неизбежно приводит к ослаблению внимания к их качеству и контролю и, как следствие, к росту числа катастроф с большими ущербами. Также усиливаются факторы угроз жизни и здоровью людей на море. Всё это диктует новые подходы к безопасности и тотальному контролю рисков. И в этом контексте достижения новейших направлений менеджмента, таких как методологии тотального управления качеством и реинжиниринга бизнес-процессов могут и должны быть использованы и встроены в системы риск-менеджмента на разных уровнях морской индустрии.

Перечисленные направления тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как все они исходят из одной главной идеи – непрерывного усовершенствования процессов. Причём усовершенствование вовсе не означает их инфраструктурное усложнение, скорее наоборот: выявить лишнее, затрудняющее производительность и качество оказания услуг гораздо труднее, чем создавать новые функции, задачи и технологии.

Технологии, применяемые в больших транспортных компаниях, могут сеять множество ошибок. Одна из причин – многостадийный и многоуровневый путь проходящих сообщений. Другая причина – культивирование определённых моделей поведения приводит к искоренению всех остальных. Это может затруднять передачу информации нужным людям в нужный момент времени для принятия решений. Например, когда в 1989 году у побережья Аляски произошёл разлив нефти с танкера “Exxon Valdez”, к месту катастрофы необходимо было срочно доставить специалистов, способных оперативно и компетентно разрешить ситуацию. Однако критический момент был упущен ввиду того, что информации, рассчитанной на немедленное реагирование соответствующего персонала компании “Exxon”, пришлось пройти бесчисленное множество этажей бюрократической корпоративной структуры [3].

Толчком к внедрению управления качеством и реинжиниринга бизнес-процессов в системах морских перевозок послужило неимоверное усложнение и увеличение объёма документооборота, проходящего через участников рынка перевозок и логистические системы, а также усложнение грузовых операций и затруднения в координации различных видов транспорта. Следствием этого явилась всё возрастающая изменчивость процессов, затрудняющая их контроль и получение стабильного результата на выходе. Принципы менеджмента качества – ориентирование на процесс, предотвращение, тотальный контроль и непрерывное улучшение – призваны сократить изменчивость процессов, приводящую к сбоям, потерям в стоимости и качестве продукции и услуг. И поскольку в целом это обеспечивает меньшую подверженность рискам, оно соответствует также целям и задачам риск-менеджмента.

Крупнейшие судоходные компании уже признали те потенциальные выгоды, которые может принести ориентация на процессы управления качеством и их интеграция с процессами управления безопасностью, прежде всего, в плане выработки наилучших механизмов обеспечения соответствия регулятивным нормам, с одной стороны, и соответствия требованиям грузоотправителей и грузополучателей, с другой [*подробнее см.* 2, 4, 5]. Но организация интегрированного риск-менеджмента на базе принципов управления качеством – задача, которая ещё ждёт своего решения. Между тем, такие системы, по всей видимости, смогут помочь судоходным компаниям реализовывать свои цели как по наименьшим затратам, так и по повышению качества услуг и снижению подверженности рискам во многих аспектах и функциональных областях: операционной деятельности, маркетинге, организации делового документооборота и т. д.

Покажем, как можно интерпретировать принципы всеобщего менеджмента качества в контексте организации комплексного управления рисками судоходной компании.

Принцип 1: Усиление роли и ответственности руководства. Отправным пунктом в разработке стратегии риск-менеджмента является осознание её важности высшим менеджментом. Идеи перехода к стратегическому контролю рисков должны глубоко укорениться в умах всех ответственных за принятие решений лиц. Ответственность за корпоративный риск-менеджмент должен нести менеджмент высшего звена, поскольку всесторонний охват рисков требует досконального понимания всех аспектов деятельности компании. Для этого необходимо сформулировать миссию; она может звучать так: обеспечение тотального риск-

контроля и безопасности транспортных услуг при максимальной эффективности бизнес-процессов посредством непрерывного улучшения качества каждого из аспектов этих процессов.

Принцип 2: Вовлечение всех сотрудников. Все участники транспортного процесса в той или иной мере должны быть ответственны за внутренний риск-контроль; для этого они должны обладать необходимыми знаниями, умениями, информацией и полномочиями. На уровне судоходной компании важна координация усилий всех департаментов и служб в выработке механизмов тотального контроля рисков. Переход к практике комплексного риск-менеджмента осуществляется на основе постулата: "Знания о рисках и управление ими – задача каждого, задействованного в морском предприятии, от моряка до директора судоходной компании". Риск-менеджер должен определять и назначать сотрудников, положение которых и позволяет им наилучшим образом проводить конкретную риск-стратегию и отчитываться в этом. Главное – добиться, чтобы каждый сотрудник осознавал свою долю ответственности в общей системе контроля корпоративных рисков и мог применять механизмы своевременного обнаружения и предотвращения критически важных рисков, относящимися к сфере его деятельности. Для сигнализирования об инцидентах и анализа ситуаций необходима отлаженная система обратной связи с руководством.

Принцип 3: Признание и вознаграждения. Необходимо вырабатывать действенные механизмы стимулирования и поощрения менеджеров, проводящих риск-стратегии, за принимаемые ими риски, за повышение потенциала рискоёмкости компании. Важно находить соответствие между поведением сотрудников, действующих в условиях риска, и общекорпоративной риск-стратегией, что на практике выражается в балансе между поощрениями и стимулированием менеджеров и агентов, с одной стороны, и связанными с этим рисками, с другой.

Принцип 4: Ориентирование на процесс. Мероприятия риск-менеджмента необходимо структурировать как управленческий процесс, т. е. они не должны быть набором малосвязанных между собой действий, осуществляемых время от времени по мере надобности, а планироваться и выполняться как сквозная программа.

Принцип 5: Предотвращение, а не компенсация последствий рисков. В условиях повышения ответственности высшего менеджмента за любые действия, как перед самой компанией, так и перед клиентами и партнёрами, необходимо переходить от стратегии компенсации последствий за счёт страхования к предотвращению рисков, для чего расширять поле риск-исследований, проводить анализ рисков в тех зонах, в которых ранее компания его не проводила. Риск-менеджмент должен выступать в качестве эффективной системы гарантий предотвращения возможных потерь. Страхование, как и хеджирование, как правило, очень затратно для судоходных компаний, а эффективность этих механизмов часто не оправдывает ожиданий, поэтому риск-менеджмент должен быть переориентирован не на передачу, а на сохранение рисков.

Принцип 6: Внимание к рискам поставщиков. Риски поставщиков должны непрерывно отслеживаться и контролироваться. Должно оцениваться их влияние на работу компании и вырабатываться механизмы защиты. Компания должна регулярно проводить сверки со своими партнёрами, чтобы быть в курсе их отношения и требований к мерам защиты от рисков, и в соответствии с этим корректировать корпоративные цели риск-менеджмента. В частности, информация, которую судоходная компания должна регулярно получать от грузоотправителей, связана с различными аспектами потока работ, таких как заказы, инструкции, поправки в документации, коносаменты и т. д. Кроме того, необходимо изучать восприятие данных аспектов персоналом компании. На основе собираемой информации формируется стратегия улучшения качества операций и услуг и встраивания процедур риск-менеджмента в операционную деятельность.

Принцип 7: Всесторонняя поддержка информационных технологий. На сегодняшний день информатизация процессов управления рисками в судоходных компаниях сводится в основном к организации систем управления безопасностью. Также по мере надобности используются программные приложения для оценки рисков изменений фрахтовых ставок. Но в целом не наблюдается комплексности в применении средств информатизации процессов управления рисками. Необходимо развитие методологии риск-менеджмента на основе достижений управления информацией и знаниями, что позволит выработать инструментарий для более эффективного анализа риска, разработки решений по рисковым ситуациям и тотального контроля рисков. Данный подход должен вывести риск-менеджмент на новый уровень качества.

Принцип 8: Периодическая оценка эффективности системы управления. Необходимо периоди-

чески оценивать качество и эффективность процессов риск-менеджмента, для чего менеджменту предприятия следует разработать собственную систему количественных и качественных оценок, содержащих ключевые индикаторы, показывающие, насколько уровень риск-менеджмента в компании соответствует её бизнес-целям и целям контроля рисков.

Принцип 9: Непрерывное улучшение. Каждая программа риск-менеджмента, выполненная за отведённый ей период времени, должна завершаться всесторонним анализом достижений и неудач, для чего команда риск-менеджмента собирается и критически пересматривает все пройденные стадии, при необходимости проводит реконструкцию ситуаций управления, тщательно анализирует все возникавшие проблемы и пересматривает методические и организационные подходы в соответствии с изменившимися рыночными условиями и внутренними операционными условиями, такими как смена персонала или ввод новых технологий и методик работы. В целях улучшения необходимо учитывать также интересы других сторон, которые задействованы в бизнес-отношениях с данной компанией.

Реализация данных принципов – путь к построению в транспортной компании эффективной системы качественно ориентированного риск-менеджмента. Однако для этого необходимо ещё освоить (и при необходимости разработать) соответствующие инструменты.

Одним из основных инструментов в менеджменте качества является стандартизация и связанная с ней сертификация продукции, услуг и систем качества. Значение этого инструмента велико и для контроля рисков в транспортных системах.

Сегодня международное сообщество предпринимает активные усилия по разработке и повсеместному внедрению новых требований и стандартов в сфере оценке рисков и профилактике и предотвращению техногенных, экологических и террористических угроз. Россия также включается в этот процесс. Распоряжением Федерального агентства морского и речного транспорта России с 9 марта 2006 г. ФГУ “Служба морской безопасности” определена головной организацией по реализации комплекса мер по обеспечению безопасности водного транспорта и защите от актов терроризма. Одним из основных инструментов решения этой задачи является подтверждение соответствия (т. е. сертификация) продукции, выполнения работ или оказания услуг организациями, осуществляющими свою деятельность в сфере морского и речного транспорта, установленным требованиям. Орган по сертификации объектов морского и речного транспорта и связанной с ним инфраструктуры создан в структуре “Службы морской безопасности”. В соответствии со ст. 21 Федерального закона “О техническом регулировании” были разработаны “Правила функционирования системы добровольной сертификации систем обеспечения транспортной безопасности и охраны объектов морского и внутреннего водного транспорта и любого связанного с ним оборудования” (Система “Безопасность – Антитеррор”) [6]. В частности, на водном транспорте предусмотрена сертификация: систем управления безопасностью; инженерно-технических средств защиты и комплексов безопасности; программных средств специального назначения (для обеспечения антитеррористической защищенности); предоставляемых экспертными и другими организациями услуг по оценке и проектированию систем защиты судов и портовых средств; систем менеджмента качества в сфере обеспечения антитеррористической защиты объектов водного транспорта.

Как отмечено в материалах “Службы морской безопасности” [6], использование комплексного подхода (создание и сертификация систем менеджмента качества и безопасности, использование механизмов анализа, планирования и управления рисками, подготовки специалистов в области охраны) позволит предприятиям водного транспорта выполнять необходимые нормы международного и национального законодательства с наименьшими издержками; реально улучшить защищенность своих средств и объектов от угроз неправомерного вмешательства, терроризма и хищений; повысить привлекательность этих объектов для сотрудничества со стороны клиентов и партнеров (в т. ч. зарубежных); уменьшить вероятность значительных финансовых и «имиджевых» затрат в случае реализации угроз; полностью оправдать вложенные финансовые ресурсы.

Всё это чрезвычайно важно, но следует отметить, что, несмотря на огромное значение такой системы сертификации, она сфокусирована на решение достаточно узкого круга задач – повышении защищённости водного транспорта и связанной с ним инфраструктуры от различного вида угроз преимущественно антропогенного характера, таких как неправомерное вмешательство, терроризм и т. п. Данная система не может решить всех частных проблем управления рисками отдельных судоходных компаний (например, проблем управления операционными и бизнес-рисками).

Поэтому последние всё равно должны переходить к организации своих собственных систем риск-менеджмента. Кроме того, сертификация, конечно, далеко не единственный инструмент управления качеством, из которого может извлечь пользу риск-менеджмент. Среди других инструментов – средства и методы контроля продукции и процессов предприятия, в том числе – процессов управления; статистические методы оценки качества; методы выявления несоответствий и дефектов (причинно-следственные диаграммы); методы качественных оценок эффективности управленческих процессов и т. п.

Итак, методический подход к организации управления рисками на базе принципов управления качеством на предприятиях транспорта представляется весьма плодотворным и более того – необходимым. К этому следует добавить, что рассматриваемые сферы управления должны сближаться не только в организационно-методологических принципах, но и в инструментарии, в частности – в подходах к регулированию экономических систем и в методах выявления и анализа рисков продукции и производственных и деловых процессов. В каких конкретно аспектах и в какой степени должна быть реализована интеграция управленческих процессов – вопрос, который должен решаться руководством каждой конкретной компании, исходя из специфики её деятельности и стратегических приоритетов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Blanton Godfrey. "Quality in Shipping". Juran** Institute, 1998 (http://www.qualitydigest.com/sept98/html/qmanage.html).

2. **Hendricks, K. B. and Singhal, V. R.** "Does implementing an effective TQM program actually improve operating performance?", *Management Science,* 1997, 43 (9), p. 1258–1274.

3. **Ian I. Mitroff.** "Fundamentals of Crisis Management", in Pickford, J. (ed.), *Mastering Risk,* Volume 1: Concepts, London: Pearson, 2001.

4. **Lai, K. H. & Cheng, T. C. E.** "Initiatives and Outcomes of Quality Management Implementation across Industries", *Omega The International Journal of Management Science,* 2003, 31(2), p. 141–154.

5. **Lee, H.L. and Whang, S.** "Higher Supply Chain Security with Lower Costs: Lessons From Total Quality Management", *International Journal of Production Economics,* 2005, 96(3), p. 289–300.

6. http://www.msecurity.ru/rus/page128.

Хорошилова О.В.

Организация интегрированного внутрифирменного планирования

Современный этап развития экономики повышает актуальность внедрения на промышленных предприятиях систем интегрированного внутрифирменного планирования, обеспечивающих разработку стратегических целей, направленных на сбалансированное удовлетворение требований стейкхолдеров, и их успешную трансформацию в тактические планы предприятий и структурных подразделений.

Успех интеграции подсистем стратегического и тактического планирования, а так же достижение баланса интересов стейкхолдеров зависит не только от грамотного решения методологических проблем и подбора соответствующего инструментария, но и от уровня разработки организационных процедур, регламентирующих взаимодействие различных служб в процессе планирования.

При организации интегрированного внутрифирменного планирования в организационной структуре предприятия необходимо ответить на следующие вопросы:

- какой уровень децентрализации планирования наиболее приемлем;
- за какими подразделениями будут закрепляться функции организации и координации внутрифирменного планирования;
- как функции стратегического и тактического планирования будут распределяться между подразделениями и должностями предприятия

• каков будет регламент внутрифирменного планирования.

Ответы на эти вопросы зависят от целого ряда внутренних и внешних факторов (рис. 1).

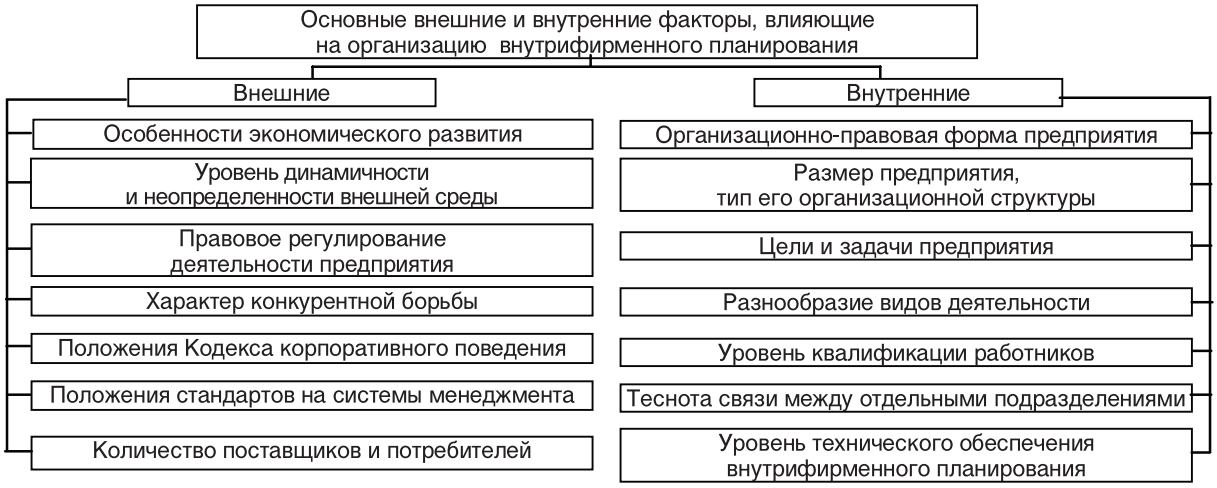


Рис. 1.

Уровень децентрализации внутрифирменного планирования зависит от динамичности и неопределенности внешней среды, организационной структуры предприятия и уровня квалификации работников. Централизованное внутрифирменное планирование в большей мере подходит для стабильной внешней среды, линейной или линейно-функциональной структуры предприятия и невысокой квалификации работников средних и нижних уровней управления. Наблюдаемое в настоящее время повышение динамичности и неопределенности внешней среды требует перехода от централизованных к дивизиональным и матричным структурам предприятия и делегирования ряда плановых функций на более низкие уровни управления. Это позволяет повысить адаптивность планирования, разгрузить высшее руководство, повысить инициативность работников подразделений и уровень их ответственности за выполнение планов. Однако, чем выше уровень децентрализации, тем сложнее разработать организационную структуру, соответствующую принципам интегрированного внутрифирменного планирования.

Ответ на вопрос о том, за какими подразделениями предприятия должны закрепляться функции организации и координирования внутрифирменного планирования также неоднозначный. На предприятии численностью 20–30 человек процессы стратегического и тактического планирования могут замыкаться на высшем руководителе, что обеспечивает их согласованность. На средних и крупных промышленных предприятиях плановая деятельность настолько объемна и многогранна, что закрепляется за различными подразделениями и должностями. Высший руководитель уже не в состоянии единолично организовывать и координировать данную деятельность, что требует создания специальных отделов.

На организацию плановой деятельности существенное влияние оказывает организационно-правовая форма предприятия и действующие в стране стандарты корпоративного поведения. Так, в соответствии с Законом “Об акционерных обществах”, определение приоритетных направлений деятельности акционерного общества должно быть возложено на Совет директоров, а планирование текущей деятельности – на исполнительные органы. В рекомендуемом ФСФР Кодексе Корпоративного поведения также указано, что Совет директоров определяет стратегию развития общества [1]. Аналогичная практика наблюдается в Великобритании. При Совете директоров Кодексом корпоративного поведения рекомендуется создавать Комитет по стратегическому планированию, в состав которого могут входить как члены Совета директоров общества, так и лица, не являющиеся членами Совета директоров. В случае необходимости, на заседания Комитета могут приглашаться Генеральный директор общества, члены Совета директоров, не являющиеся членами Комитета, эксперты и консультанты, члены Правления, члены

ревизионной комиссии, иные должностные лица и работники общества. Комитет по стратегическому планированию "призван играть основную роль в определении стратегических целей деятельности общества, разработке приоритетных направлений его деятельности, выработке рекомендаций по дивидендной политике общества, оценке эффективности деятельности общества в долгосрочной перспективе и выработке рекомендаций Совету директоров по корректировке существующей стратегии развития общества, исходя из необходимости увеличения эффективности деятельности общества с учетом тенденций на товарных рынках и рынках капитала, результатов деятельности общества и его конкурентов, а также других факторов" [1].

Несмотря на то, что в соответствии с отечественными стандартами корпоративного поведения Совет директоров должен определять приоритетные направления деятельности компании, он не может осуществлять все функции по созданию стратегии. Осознание данного факта привело к тому, что в Кодексе корпоративного поведения, действующем в Германии, основная работа по разработке стратегии закрепляется за Правлением, при этом Правление должно согласовывать с Наблюдательным советом стратегическое направление развития общества. В свою очередь, Правление общества делегирует ряд функций по разработке и реализации стратегии на более низкие уровни управления. Утверждение о том, что Совет директоров не может осуществлять все функции по разработке стратегии, подтверждается результатами исследований практики корпоративного управления зарубежных и отечественных предприятий. В 64 % опрошенных зарубежных компаниях Советы директоров только утверждают стратегию, и в 25 % помогают разрабатывать содержание стратегии [2]. Исследование практики корпоративного управления в России, проведенное Ассоциацией независимых директоров, определило, что Советы директоров 71 % опрошенных предприятий "определяют стратегию" [3]. Однако, непонятно, разрабатывают или только утверждают. Специальный орган по разработке стратегии в структуре Совета директоров (Комитет по стратегии или Комитет по корпоративному управлению) создан только у 23 % исследуемых российских компаний.

На основе вышесказанного, рекомендуется уточнить формулировку функций Совета директоров в рамках планирования деятельности предприятия, используемую в отечественном Кодексе корпоративного поведения. Вместо слов "определяет стратегию развития общества" целесообразно записать: активно участвует в разработке приоритетных направлений деятельности общества, утверждает разработанную стратегию и годовой финансово-хозяйственных план, отслеживает исполнение стратегии и принимать решение о необходимых корректировках. Предложенная формулировка предопределяет участие исполнительных органов предприятия в процессе стратегического планирования.

Наиболее распространенные варианты структурного оформления на уровне предприятия функций организации стратегического и тактического внутрифирменного планирования, выявленные автором в ходе исследования, представлены в табл. 1.

Варианты "А" и "С" типичны для большинства крупных и средних отечественных промышленных предприятий, вариант "D" – для зарубежных компаний.

Таблица 1

Варианты структурного оформления функций организации стратегического и тактического внутрифирменного планирования

Типичные варианты структурного оформления функций организации внутрифирменного планирования	Недостатки	Преимущества
А. Функции по разработке стратегии, организации и координации тактического планирования закреплены за центральным отделом планирования или планово-экономическим отделом, не входящим в состав службы финансового директора.	Может возникнуть несогласованность между системами планирования и учета. Сложности с получением необходимой информации для планирования и кон троля или дублирование функций учета. Стратегическому планированию уделяется недостаточное внимание.	Тактические планы разрабатываются с учетом стратегических целей. Учитываются как финансовые, так и нефинансовые показатели

Окончание табл. 1

Типичные варианты структурного оформления функций организации внутрифирменного планирования	Недостатки	Преимущества
B. Все функции по организации и координации стратегического и тактического планирования замыкаются на финансовом директоре	Финансовый директор получает слишком высокий статус. При планировании решается задача на максимизацию только стоимостных показателей. Руководители, управляющие финансами и имеющие соответствующий менталитет часто не в состоянии решать слабо структурированные проблемы, разрабатывать и внедрять системы планирования.	Лучше обеспечивается ориентация на финансовый результат. Высокий уровень обоснованности как стратегических, так и тактических планов. Высокая адаптивность планов. Высокий уровень контроля и исполнения планов. Тесная связь стратегии с тактикой.
C. Стратегическое планирование осуществляется высшим руководством и штабным отделом стратегического планирования Функции организации и координации тактического планирования закрепляются за планово-экономическим отделом, не входящим в состав службы финансового директора	Тактические планы не подкрепляют стратегические. Может возникнуть несогласованность между системами планирования и учета. Оторванность планирования от реальности. Низкий уровень контроля за выполнением планов.	Замыкание функции интеграции стратегического и тактического планирования и учета на высшем органе управления позволяет обеспечить сбалансированное удовлетворение требований заинтересованных групп
D. Стратегическое планирование осуществляется высшим руководством и штабным отделом стратегического планирования Функции организации и координации тактического планирования закрепляются за службой контроллинга или за службой финансового директора.	Оторванность тактического планирования от стратегического. Низкий уровень выполнения стратегических планов.	Задачи тактического планирования достаточно формализованы, поэтому легко решаются финансистами. Повышается обоснованность разработки тактических планов и усиливается контроль их исполнения.

Результаты анализа рассмотренных вариантов на соответствие параметрам интегрированного внутрифирменного планирования отражены в табл. 2 (“+” – соответствие, “–” – несоответствие).

Можно заметить, что ни один из рассмотренных вариантов не соответствует в полной мере параметрам интегрированного внутрифирменного планирования. Наивысший уровень тесноты связи достигается при использовании варианта “B”. Однако делегирование функций по организации стратегического и тактического планирования финансовому директору не позволяет обеспечивать сбалансированное удовлетворение требований различных заинтересованных групп, так как финансовый директор, прежде всего, защищает интересы собственников и инвесторов.

Таблица 2

Анализ вариантов организационной структуры на соответствие параметрам интегрированного внутрифирменного планирования

Варианты структурного оформления	Интеграция стратегического и тактического планирования	Сбалансированный учет требований заинтересованных групп	Интеграция планирования и учета
A	++	+	–
B	++	–	++
C	–	++	–
D	–	+	++

С точки зрения процессного подхода к проектированию организационных структур вариант D наиболее рационален, так как интенсивность информационных потоков между функциями тактического планирования и управленческого учета значительно выше, чем между стратегическим и тактическим планированием. Данное утверждение наиболее актуально при внедрении бюджетирования, тесно связывающего этапы тактического планирования и контроля. Однако использование варианта D на практике часто приводит к формированию нежизнеспособных стратегий, реализация которых не подкрепляется тактическими и оперативными планами. Зачастую стратегические планы лежат в столе начальника отдела стратегического планирования и неизвестны большинству сотрудников предприятия. Работники финансово-экономических служб если и знают о существовании разработанного стратегического плана, то считают его нерациональным или невозможным для реализации и всегда могут предоставить высшему руководству большой объем формализованной информации, подтверждающей их точку зрения. Для устранения данного недостатка необходимо закрепить за финансово-экономической службой предприятия функции по участию в процессе разработки, оценки и реализации стратегии предприятия и обеспечить возможность вовлечения в процессы стратегического и тактического планирования работников различных уровней управления предприятия путем создания межуровневых и целевых рабочих групп.

Межуровневая рабочая группа по развитию (или совет по развитию) – это перманентно действующий орган с коллективным принятием решения, в состав которого входят руководители высшего и среднего уровня управления. Данная группа обеспечивает участие структурных подразделений предприятия в процессе стратегического планирования и согласование с ними установленных стратегических целей и задач.

Целевая рабочая группа – подразделение, построенное на матричной основе с целью проработки и дальнейшей реализации отдельных плановых решений, носящих межфункциональный характер (например, повышение качества продукции, улучшение условий труда работников, снижение уровня загрязнений окружающей среды, разработка общефирменной системы сбалансированных показателей и т. п.). Данные группы могут быть созданы на уровне предприятия и отдельных структурных подразделений.

Целевые группы, созданные на уровне предприятия, рекомендуется подчинять директору по стратегическому развитию, и только в исключительных случаях – генеральному директору предприятия. Целевые группы, созданные на уровне структурных подразделений, должен координировать непосредственно руководитель подразделения или его заместитель.

Схема рекомендуемой организационной структуры системы интегрированного внутрифирменного планирования для средних и крупных предприятий представлена на рис. 2.

В соответствии с рекомендованной организационной структурой на Правление должна быть возложена функция общего руководства процессами разработки, мониторинга и корректировки стратегии, а также трансляции утвержденной стратегии в тактические планы предприятия.

В рамках тактического планирования Правление при взаимодействии с Советом по развитию определяет плановые значения ключевых показателей деятельности предприятия и структурных подразделений, активно участвует в разработке финансово-хозяйственного плана предприятия, принимает решение о необходимых корректировках, представляет годовой финансово-хозяйственный план на утверждение Совету директоров.

Основная цель функционирования отдела стратегического развития – содействие менеджерам высшего и среднего звена в процессе разработки и реализации стратегии. За данным отделом рекомендуется закрепить следующие основные функции, выполняемые в рамках системы внутрифирменного планирования:

- разработка рекомендаций по совершенствованию системы внутрифирменного планирования, разработка соответствующих положений и инструкций в рамках стратегического планирования и контроля;
- разработка рекомендации по совершенствованию организационной структуры и правовой формы предприятия;
- организация и контроль взаимодействия со стейкхолдерами, активное участие в данном взаимодействии;
- сбор и обработка информации, необходимой для разработки и корректировки стратегии;
- предварительная экспертиза и документирование стратегических планов, осуществление постоянного мониторинга их исполнения и актуальности;
- подготовка отчетов об исполнении стратегических планов предприятия;

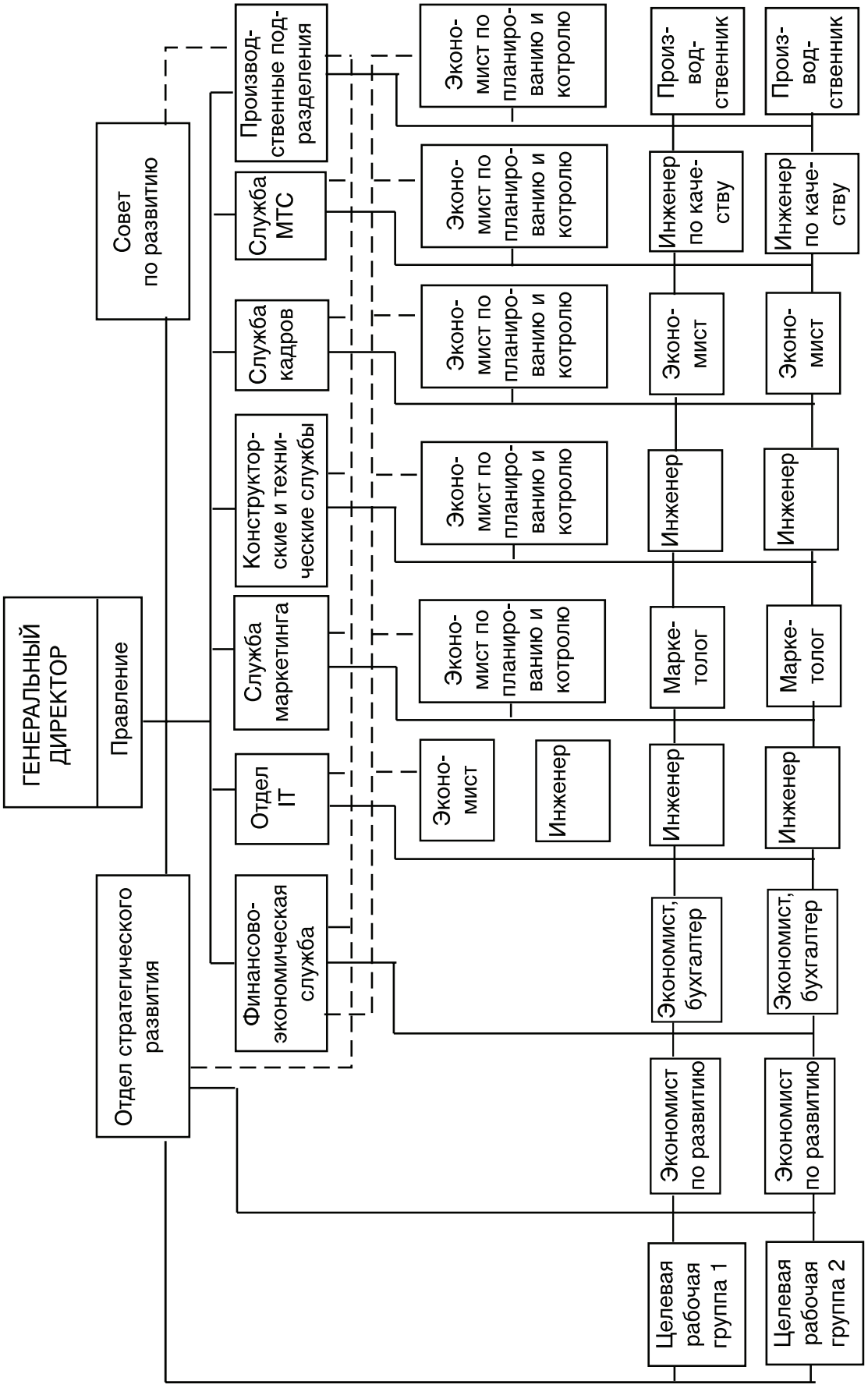


Рис. 2. Организационная структура системы интегрированного внутрифирменного планирования

• разъяснение общей концепции бизнеса, доведение стратегических экономических, социальных и экологических целей предприятия до работников различных подразделений предприятия, организация стратегических совещаний и семинаров;

• организация работы целевых рабочих групп;

• осуществление методической помощи структурным подразделениям в разработке планов, соответствующих общей стратегии предприятия;

• предварительная экспертиза годового финансово-хозяйственного плана и контроль за его исполнением;

• разработка плана работы отдела.

К функциям финансово-экономической службы предприятия, выполняемым в рамках внутрифирменного планирования, целесообразно отнести:

• участие в разработке стратегии предприятия;

• экспертизу разработанной стратегии с точки зрения финансовой реализуемости;

• разработку предложений по формированию финансовой политики;

• организацию и общее методическое руководство разработкой проектов тактических планов предприятия;

• разработку предложений по совершенствованию тактического внутрифирменного планирования;

• согласование с системой тактического планирования системы учета и контроля;

• обеспечение согласованности и взаимной увязки планов структурных подразделений предприятия;

• консолидацию стоимостных планов структурных подразделений, их предварительную экспертизу;

• разработку и корректировку финансово-экономических прогнозов, общефирменных стоимостных планов;

• доведение до подразделений предприятия тактических контрольных цифр и бюджетных заданий;

• документирование комплексного финансово-хозяйственного плана и контроль за его исполнением;

• осуществление оперативного финансового планирования и контроля.

За другими подразделениями предприятия необходимо закрепить следующие функции: участие в разработке стратегии предприятия; разработка предложений по формированию политики предприятия в соответствующей функциональной области; разработка проекта соответствующего функционального плана и контроль за его исполнением; разработка плана работы подразделения.

Выполнение функций организации планирования в подразделениях должно быть возложено непосредственно на руководителя, его заместителей и (или) экономиста по планированию и контролю. При этом, возможны два варианта подчинения экономиста по планированию и контролю: линейное подчинение руководителю подразделения (при децентрализованном планировании); линейное подчинение руководителю соответствующего отдела финансово-экономической службы.

Важную роль в системе интегрированного внутрифирменного планирования играет служба информационных технологий. Однако подчинение ее финансово-экономической службе предприятия нецелесообразно по двум причинам. Во-первых, информационные технологии используются не только в процессе планирования и учета, но и в процессе конструирования, разработки технологии и т.п. Во-вторых, подчинение службы IT финансовому директору может снизить уровень информационной осведомленности о реальном состоянии дел генерального директора предприятия.

Внедрение в практическую деятельность предложенной организационной структуры внутрифирменного планирования обеспечит трансляцию стратегических планов в тактические общефирменные планы и планы структурных подразделений, усилит внимание к требованиям различных заинтересованных групп, повысит согласованность внутрифирменных планов и активизирует участие работников различных уровней управления в их разработке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кодекс корпоративного поведения (утв. распоряжением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 18 июня 2003 г. № 03-1169/р).

2. Change across the board, The McKinse 7 Quarterly 2002, Number 4.

3. Опрос 442 компаний. «Исследование практики корпоративного управления в России», Ассоциация независимых директоров. М., 2006, с. 22.

Протченко П.С.

Нормирование труда и его оплата в системе организации производства

Современная организация труда на промышленных предприятиях имеет особенность – комплексный подход к реализации его основных направлений по всем объектам внедрения (табл. 1).

Организация и нормирование труда в системе обеспечения роста производительности, производства и труда играет важную роль (рис. 1).

Количество продукта, создаваемого работником в любой период времени, определяется уровнем производительности труда, достигнутым обществом к данному периоду времени. Нормы труда должны соответствовать этому уровню и при этом обеспечивать возможность получения определенного уровня дохода. Вот почему нормирование труда считается крупной социально-экономической проблемой, в которой сходятся интересы общества, производственного коллектива и каждого трудящегося. Обеспечение сочетания личных интересов и интересов общества в наибольшей степени достигается эффективным функционированием единого механизма нормирования и оплаты труда.

Являясь методом выявления резервов роста производительности труда путем корректировки технологических процессов, усовершенствованных при внедрении достижений НТП в производство, нормирование определяет потенциальные резервы снижения трудоемкости и совместно с премиальной системой осуществляет пересмотр или замену норм, то есть использование действительных резервов роста производительности труда.

Как известно, для измерения производительности труда наряду с натуральными и стоимостными применяются и трудовые показатели. Сравним формулу производительности живого труда в трудовом показателе с формулой коэффициента выполнения норм. Если объем выработанной про-

Таблица 1

Направления и формы современной организации труда

Направления	Формы организации
1. Внедрение рациональных форм разделения и кооперации труда	– технологическое разделение труда – функциональное разделение труда – коллективные формы труда – совмещение профессий и функций
2. Совершенствование проектирования и организации рабочих мест	– организация и оснащение рабочих мест – организация обслуживания рабочих мест – аттестация и рационализация рабочих мест
3. Рационализация процессов труда	– совершенствование методов и приемов труда
4. Совершенствование нормирования труда	– расширение сферы нормирования труда – повышение коэффициента качества норм
5. Подготовка и повышение квалификации	– подготовка кадров – повышение квалификации кадров
6. Обеспечение благоприятных условий труда	– санитарно-гигиенические условия труда – эстетические условия труда – психофизиологические условия труда – режим труда и отдыха
7. Сохранение кадров на предприятии	– формы и системы оплаты труда – материальное стимулирование – моральное стимулирование – повышение трудового потенциала

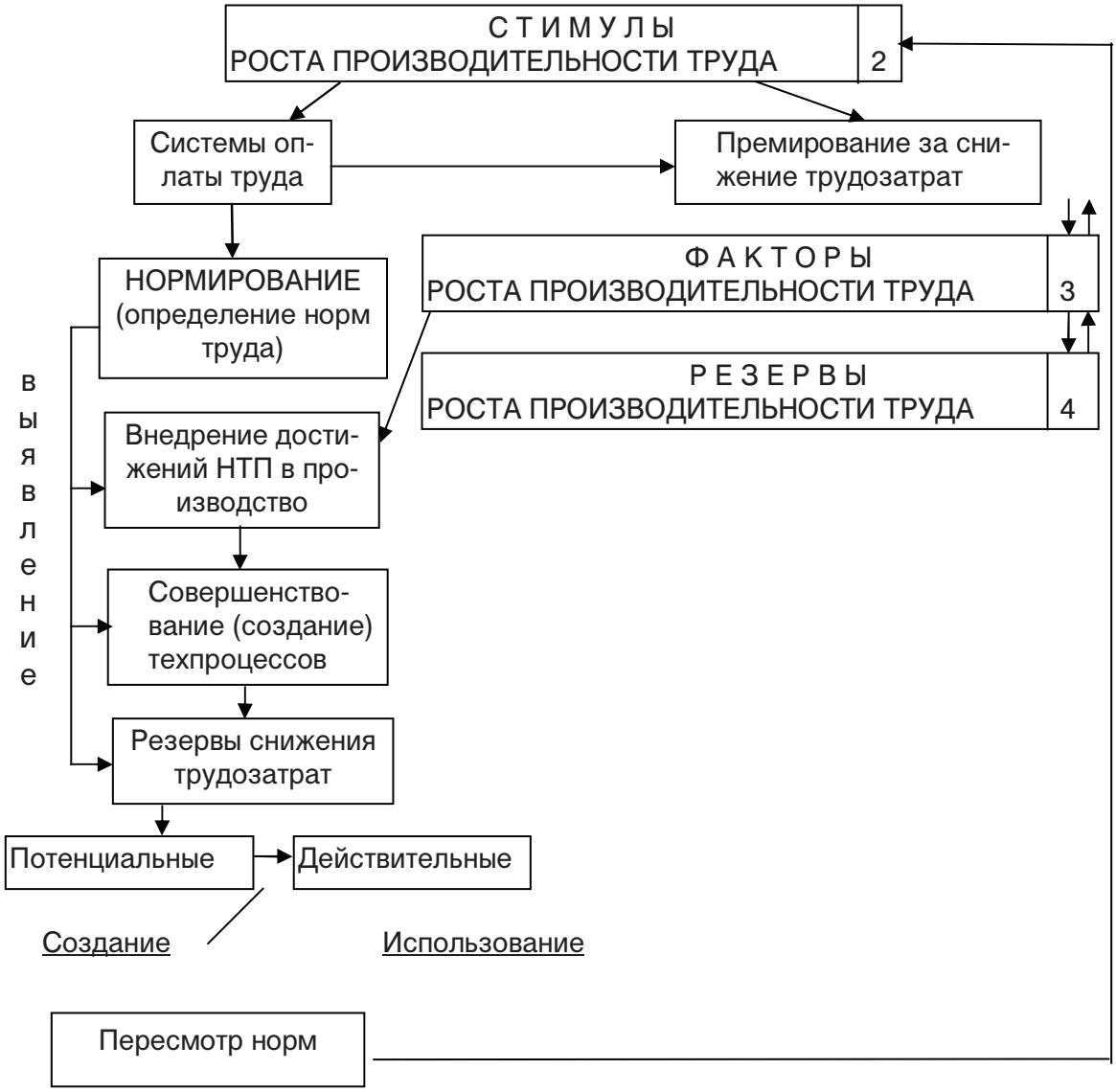


Рис. 1. Нормирование в системе производства и труда

дукции измерить по ее трудоемкости, то выработка определяется количеством часов, приходящихся на единицу фактически отработанного времени [1]. Формула трудового метода измерения производительности труда выражается как

$$П_т = T / T_ф,$$

где *T* – трудоемкость всего объема выработанной продукции, в нормируемых часах; $T_ф$ – фактически отработанное время, в часах.

Коэффициент выполнения норм представляет собой отношение времени, установленного на изготовление продукции, к фактически отработанному времени:

$$Квн = T_н / T_ф,$$

где $T_н$ – время, нормируемое на изготовление всего объема выработанной продукции, в нормо-часах.

Сравнив формулы производительности живого труда и коэффициента выполнения норм, следует сделать вывод, что производительность живого труда Пт идентична коэффициенту выполнения норм Квн, если трудоемкость всего объема выработанной продукции соответствует нормируемой трудоемкости, то есть если весь массив трудоемкости составлен из технически обоснованных норм (*ТОН*), коэффициент качества которых, как известно, равен единице или выше ее. Однако на практике применяются опытно-статистические нормы (*ОСН*), коэффициент качества которых менее единицы. Поэтому весь массив трудоемкости, составленный из *ТОН* и *ОСН*, будет иметь коэффициент качества норм (Кн), ниже единицы, а связь формул производительности живого тру-

да и коэффициента выполнения норм выразится соотношениями:

Т = Тн * Кн и Пт = Квн * Кн.

Формула Пт = Квн * Кн позволяет по-новому оценить производительность живого труда коллектива рабочих-сдельщиков любого масштаба: *производительность живого труда коллектива рабочих-сдельщиков любого масштаба прямо пропорциональна коэффициенту выполнения норм и коэффициенту их качества*. С позиции коэффициента выполнения норм формула производительности труда коллектива рабочих принимает вид:

Квн = Пт / Кн.

Полученная формула коэффициента выполнения норм разделяет факторы, влияющие на его величину: чем выше производительность труда, тем выше коэффициент выполнения норм, тем больше вырабатывается продукции; чем ниже коэффициент качества норм, тем выше коэффициент их выполнения, тем больше выплачивается денежных средств за фиктивные затраты труда.

Как видно на рис. 1, усиление эффективности функционирования системы, в первую очередь, объясняется влиянием показателя производительности живого труда на все подсистемы стимулов роста его производительности.

Формула производительности живого труда (Пт) показывает, что сущность показателя производительности живого труда заключается в его единстве, так как производительность труда как отдельного рабочего, так и (по выражению К. Маркса) “совокупного”, характеризуется одним и тем же трудовым показателем. Введение в Систему обеспечения роста производительности труда показателя качества норм и обратного ему показателя – степени превышения норм, усиливает эффективность системы и накладывает на нее свой отпечаток.

Показатель качества норм можно считать критерием объективизации норм труда. Критерий объективизации трудовых норм ликвидирует противоречивость и двойной смысл показателя выполнения норм, то есть его высокая величина становится характеристикой высокой производительности труда рабочих-сдельщиков, независимо от численности его коллектива. И коэффициент выполнения норм в этих условиях становится объективным инструментом при планировании и анализе производственных мощностей.

Совершенствование нормирование труда на промышленном предприятии проводится по двум направлениям: *расширение сферы* нормирования труда и *повышение качества* норм. Для *расширение сферы нормирования труда* следует постоянно разрабатывать технически обоснованные нормы для групп персонала, труда которых по каким-либо причинам ранее не нормировался (например, служащие, рабочие-повременщики). *Повышение качества норм* осуществляется за счет повышения коэффициента их качества и направлено на обеспечение прогрессивного уровня действующих и спроектированных норм, их равномерной напряженности и большей точности. Рекомендуется следующая последовательность проведения работ в данном направлении:

- расчет коэффициента качества действующих норм;
- составление графиков повышения коэффициентов качества действующих норм и на этой основе – планов снижения трудоемкости изделий;
- увеличение доли технически обоснованных норм за счет снижения доли опытно статистических норм.

Расчет коэффициента качества действующих норм осуществляется на основе их анализа, при этом выделяются работы, участки и рабочие места, где нормы труда имеют коэффициент качества, ниже среднего по коллективу, с последующей подготовкой организационно-технических мероприятий по внедрению уточненных норм. Рекомендуем применять в анализе такие показатели, как:

1) внутрисменные потери рабочего времени;
2) процент выполнения норм;
3) средний разряд рабочих в сравнении со средним разрядом работ;
4) степень превышения норм;
5) количество технически обоснованных норм в сравнении с их удельным весом;
6) среднечасовая заработная плата по видам работ.

При анализе качества норм с целью повышения его уровня помимо указанных статистических и аналитических показателей рекомендуем применять выборочный анализ коэффициентов качества норм, а также проведение хронометражных наблюдений и фотографий рабочего дня (преимущественно методом моментных наблюдений). В первую очередь такую проверку рекомендуем проводить по работам, на которых коэффициент выполнения норм значительно отличается от контрольной группы. В результате проведенного анализа может появиться необходимость проведения соответствующих организационно-технических мероприятий с последующей корректировкой норм. К улучшению нормирования труда рекомендуем привлекать самих рабочих, а также специалистов и служащих с широкой мотивацией путем премирования.

Эффективность управления персоналом проявляется в достигнутых результатах и зависит от степени действенности применяемых мер, среди которых важнейшее место принадлежит вознаграждению за трудовой вклад. Под *вознаграждением персонала* следует понимать все затраты, которые несет работодатель при выполнении трудового соглашения. При определении материального вознаграждения работника необходимо решать две задачи: учитывать деятельность работника и обеспечивать его мотивацию на достижение желаемого результата. Вознаграждением также является все то, что человек считает ценным для себя. Но поскольку понятия ценности у людей значительно отличаются, различны и оценки ценности вознаграждения. Материальную мотивацию следует рассматривать не только как средство удовлетворения физиологических потребностей. Хотя материальное вознаграждение и играет основополагающую роль в мотивации, без участия других факторов оно не достигает своих целей. Когда рост материального вознаграждения отражает заслуги работника, следовательно, руководство на счет этого показателя высоко оценило работника и его статус, а сам работник удовлетворяет свою потребность в самоуважении. Следовательно, материальную форму мотивации необходимо сочетать с социально-психологическими и организационно-административными факторами: интересной работой, комфортными условиями труда, продвижением по службе, привилегиями, властью, участием в принятии управленческих решений и признанием заслуг коллективом. Намечаемые изменения в сфере материального вознаграждения необходимо хорошо подготавливать, чтобы предвосхищать ошибки, поскольку здесь затрагиваются интересы сотрудников и недовольные работники могут вступить в открытый конфликт.

Эффективная система вознаграждения направляет деятельность персонала в нужное для предприятия русло и обеспечивает повышение производительности труда коллектива любого масштаба. В современных условиях системы вознаграждения в управлении имеют следующие цели:

1) привлечение персонала. На рынке труда происходит конкуренция предприятий, поэтому для *привлечения* необходимых для достижения стратегических целей предприятия сотрудников необходима конкурентоспособная система вознаграждения этой категории работников;

2) сохранение сотрудников. Сотрудники начинают покидать предприятие, если вознаграждение в нем не соответствует предложениям рынка труда. Поскольку на профессиональное обучение и развитие персонала уже затрачены средства, во избежание материальных потерь следует *сохранять сотрудников* путем обеспечения конкурентоспособности вознаграждения за труд;

3) стимулирование производительности всех уровней. Через систему вознаграждения необходимо учитывать производительность, творчество, опыт, преданность предприятию, что *направляет действия персонала* в направлении, необходимом для предприятия;

4) контроль материального вознаграждения. Для эффективности предприятия не следует иметь необоснованно высокие издержки на заработную плату персонала. Гибкие системы вознаграждения позволяют предприятию *контролировать затраты* на рабочую силу.

5) эффективность и простота вознаграждений. Система вознаграждения должна быть *понятной* сотрудникам и не требовать значительных ресурсов для обеспечения ее функционирования, чтобы повлечь за собой именно те действия, которые необходимы предприятию.

6) выполнение системой вознаграждений требований законодательства. Нарушение норм, предусмотренных государственным законодательством, может привести к административным и судебным *санкциям* против предприятия с материальными и моральными издержками.

Если цели системы вознаграждения вступают в некоторое противоречие друг с другом, руководство предприятия должно рассчитать оптимальное соотношение степеней решения этих целей (например, контроль издержек и привлечение персонала – в период экономических трудностей лучше отложить на будущее прием новых сотрудников). Основной же целью системы вознаграждения является обеспечение реализации стратегических целей предприятия путем привлечения, сохранения и мотивации персонала.

Поскольку при изменении системы вознаграждения неизбежно возникает сопротивление со стороны сотрудников, в целях наиболее успешного проведения этих изменений рекомендуем распространять их сразу не на весь персонал, а начинать с эксперимента в отдельных подразделениях, апробируя эти изменения и убеждая сотрудников в эффективности проводимых новшеств. Разрабатывая новую систему, предлагаем просчитать возможные последствия ее влияния на другие элементы управления персоналом: отбор, обучение, аттестацию, продвижение с целью

внесения требуемых изменений для сохранения их взаимозависимости и взаимодополняемости. А так как вновь создаваемая система со временем неизбежно устареет, рекомендуем установить срок ее действия, в течение которого в результате анализа вести подготовительные этапы для внедрения новой, более прогрессивной системы вознаграждения.

Стимулами выступают различные блага, потребности человека (рис. 1), наличие которых сопряжено с трудовой деятельностью. Формируя мотив труда, благо становится стимулом труда. Моральные и материальные поощрения имеют единую основу, однако в современный период доминируют материальные стимулы, при применении которых рекомендуем:

1) организовать поощрение персонала по таким показателям, которые воспринимаются каждым участником как правильные;

2) установить экономические и психологические границы поощрения;

3) платить не за проявленное усердие, а за результаты, особенно за те, которые отражаются на прибыли предприятия;

4) выделить четкую взаимосвязь между результатами работы и показателями деятельности предприятия;

5) осуществлять материальное поощрение в формах, наиболее приемлемых и привлекательных для сотрудника.

В современный период за рубежом наиболее существенными являются следующие виды неденежного вознаграждения, которые можно рекомендовать к применению и на отечественных предприятиях:

- предоставление автомобилей для служебных целей;
- предоставление автомобилей для личных целей;
- телефонные кредитные карты;
- телефон в автомобиле;
- медицинское обслуживание;
- помощь в подготовке налоговых деклараций;
- членство в различных клубах.

В условиях нестабильной работы предприятий и несвоевременности выплаты заработной платы важным элементом доходов персонала становится система социальных льгот, к которой предъявляется требование определенной гибкости в целях выполнения дополнительной стимулирующей функции. Например, на американских фирмах применяются гибкие системы социальных льгот и выплат, при использовании которых на каждого работника администрация заводит специальный счет, на котором резервирует величину средств для оплаты установленных сумм социальных льгот. На этот же счет и сами работники могут переводить определенные взносы. Это позволяет увеличить сумму на счете конкретного работника и соответственно расширить возможности для приобретения определенных, предпочтительных именно для него, видов льгот из социального пакета. В гибких планах социальных льгот и выплат западных фирм также используются банки отпускных дней, в которых накапливаются все оплачиваемые дни отпуска и отгулы, которыми работник может лично распорядиться, обменять их (по стоимости) на другие социальные льготы или получить взамен льготы ее денежный эквивалент.

В этих условиях нестабильность социальной защиты требует внедрения различных страховых гарантий. Гибкая система социальных льгот и выплат, натуральные вознаграждения вместе со страховыми гарантиями способствуют появлению дополнительной мотивации и лучших условий для повышения производительности труда, совпадения интересов субъектов управления, предотвращению социальных конфликтов и закреплению кадров на предприятии.

В современный период на предприятиях западных стран можно выделить несколько новых типов систем оплаты труда, пришедших на смену почасовой, сдельной или фиксированной оплате. Это принцип замены увеличения стандартной заработной платы выплатой единовременного вознаграждения по итогам года; использования так называемых “планов участия в прибылях”; применение систем “доплат за звания”. Такие эксперименты в области организации оплаты труда направлены на радикальное повышение производительности и снижение издержек производства.

Комплексное понимание кадровой политики предприятия представляет собой сложное внутренне единство мер, направленных на обеспечение всех участников производства необходимыми трудовыми ресурсами и создание мотивации персонала на высокоэффективную производственную деятельность. При этом во всех случаях проводимую политику вознаграждения на предприятии можно считать успешной, если ее применение сочетает интересы работодателя и наемного персонала или, во всяком случае, не противоречит им.

Рассмотренная система обеспечения роста производительности обнаруживает существенные изменения в объекте управления и обеспечивает

выполнение более сложных задач. Сдельная форма организации и оплаты труда получает перспективу избавления от уравнительности, так как показатель производительности живого труда и сдельная зарплата прямо зависят друг от друга, а выплачиваемые денежные средства за фиктивные затраты труда становятся на виду всего коллектива. Повременная система организации труда получает развитие за счет расширения сферы применения нормированных заданий с новым показателем как основой поощрения в труде. Система экономического стимулирования получает в свое распоряжение показатель, определяющий материальные вознаграждения рабочим в зависимости от уровня достижения производительности труда, что делает заработную плату в целом более справедливой.

Аналогичное влияние оказывает новый показатель и на моральные стимулы. Анализ уровня производительности труда (Пт) позволит усилить меры административного воздействия к работающим с низкой отдачей, т. е. работникам, которые не отрабатывают свой тариф. Менеджеры по управлению персоналом четче, более оперативно и квалифицированно определят "маяков", следовательно, опыт передовых рабочих станет достоянием масс в более сжатые сроки.

Если в обычных условиях нормирование выявляет только потенциальные резервы роста производительности труда, то с введением показателя качества норм будет объективно и непосредственно определяться и часть действительных резервов. Использование в процессе пересмотра норм этих резервов отслеживается системами экономического стимулирования через коэффициент выполнения норм, что ускоряет достижение показателя производительности труда на новом качественном уровне. Эффективность функционирования системы зависит и от достоверности введенных в систему новых показателей.

Изложенное выше позволяет отметить, что становится возможным решить четыре проблемы в области оплаты труда, выделенных как крупные и острые: 1) повысить воспроизводственную функцию оплаты труда за счет повышения минимального уровня заработной платы; 2) усилить стимулирующую роль оплаты труда в реализации способностей работников, объемов производства на предприятиях и развитии экономики страны в целом; 3) увеличить долю трудовой части в совокупном доходе персонала; 4) снизить необоснованно завышенную дифференциацию в оплате труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Симоненко Н.Н**. Проблемы мотивации производительности в условиях конверсии. В 2-х частях. Часть 2. Система обеспечения комплексной производительности / Симоненко Н.Н.: Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1997.

2. **Струмилин С.Г**. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. М.: Наука, 1982. 471 с.

3. Экономика труда / Под ред. Винокурова М.А., Горелова Н.А. СПб.: Питер, 2004. 656 с.

Баженова В.В.

Диагностический подход к оценке инновационных преобразований производства

Диагностика в основах менеджмента рассматривается как первый этап принятия управленческих решений в рациональном решении проблемы [5, с. 203]. Особое внимание диагностике уделяется при разработке методологии экономической устойчивости предприятия и решении других финансовых проблем. Для целей инновационного преобразования производства за рубежом используются методические положения технологического прогнозирования. При этом различают изыскательское (или поисковое) технологическое прогнозирование (exploratory technological forecasting) и нормативное технологическое прогнозирование (normative technological forecasting). Первое начинается с имеющегося в данный момент базиса знаний и ориентировано на будущее, тогда как при *нормативном технологическом прогнозировании* первоначально оценивают будущие цели, потребности, желания, миссии и тому подобное и идут в обратном направлении — к настоящему. В методологии инновационного менеджмента наряду с нормативным подходом к оценке инноваций следовало бы больше вниманием уделять и изыскательскому технологическому прогнозированию [1]. Дело в том, что масштабах народного хозяйства страны нормативное направление характерно для централизованно управляемой экономики. В рыночной экономике преобладает второе — изыскательское. Если рассматривать эти направления по отношению к предприятию, то первое направление отправляется от желаемого результата к изменению ситуации, его обуславливающей, а второе направление — от изучения потенциальных возможностей (потенциала) изменения ситуации к желаемому результату. Нормативному подходу в экономике свойственна линейность экономического мышления основывающегося на суждениях, которые выражают субъективные представления о том, *что должно быть* [4, с. 23]

Наряду с этим, можно говорить о плоскостном мышлении, которое проявляется, например, в построении матриц, или об объемном мышлении при использовании пространственных моделей в виде куба контроллера [8, с. 39]. В познавательной основе диагностического подхода лежат позитивные утверждения, вытекающие из анализа того, *что есть*. Если отправляться от познания того, *что есть*, то можно говорить о том, на что способна производственная система и каков предел ее производственных возможностей. Если речь идет о том, что соответствует ли состояние производственной системы норме, то здесь определяется отклонение от нормы.

Диагностический подход можно рассматривать как инструментарий позитивной экономики при изыскательском прогнозировании технологии. Одна из задач диагностического (распознавательного) подхода к инновационным преобразованиям производства состоит в том, что он призван дать определение производственного потенциала структурного подразделения как выявленного предела производственных возможностей с выяснением затруднений, препятствующих его интенсивному использованию. Такое понимание диагностического подхода вписывается в сложившуюся парадигму научного управления производством. Известно, что в соответствии с основами менеджмента диагностика проблемы может рассматриваться с позиций: а) анализа ситуации, когда цели не достигнуты и б) потенциальных возможностей исполнителя [5, с. 202]. В теории и практике управления персоналом все в большей степени придается значению концепции социального менеджмента (Human being management). В основу данной концепции принят гуманистический подход, где человек — главный субъект и объект управления производством. При этом меняется направленность управления производством

от управления человеческими ресурсами (HR) к адаптивно мотивационному управлению. Исходя из естественно научного понимания термина «потенциал», можно говорить о ресурсе мотивации работника, что проявляется через силу или потенцию стремлений работника к достижению цели, которая в свою очередь обусловливается его интересами.

Концептуально диагностический подход при количественно определяемом пределе производственных возможностей, возникнувших при данной экономической ситуации, формирует тренды их использования во времени. Успех инновационных преобразований в трудовом коллективе зависит от подготовленности людей к реализации новинки для повседневной работы. Успешному освоению нововведений в инновационных преобразованиях производства на предприятиях США, Японии способствуют сформированные для практического применения методические основы перепроектирования рабочих процессов. Одним из основных инструментов подобного перепроектирования считается *диагностический обзор работ* (ДОР). Кроме этого определяется *перечень аспектов каждой работы* (ПАР) с оценкой его влияния на исполнителей, анализируется мотивационный потенциал работников [2].

При оценке уровня использования вновь созданного производственного потенциала учитывается его зависимость от мотивации трудового коллектива и предпринимателя, от их умения эффективно применять средства производства во времени. С учетом этих сочетаний для выявления резервов роста производительности труда в свете объемного (как в конроллинге) экономического мышления [6] была разработана трехмерная классификация резервов экономии рабочего времени (рис. 1). При этом рекомендуется рассматривать факторы, резервы возможной экономии рабочего времени, а также мотивацию работников в производстве продукции как аргументы интенсивности использования производственного потенциала, повышающие % роста объемов производства и связанную с этим прибыль (рис.2). Проблемам выяснения сущности производственного потенциала, его использованию посвящено бесчисленное количество публикаций. Упрощенно оценку предела производственных возможностей (потенциала) можно представить в процентах.

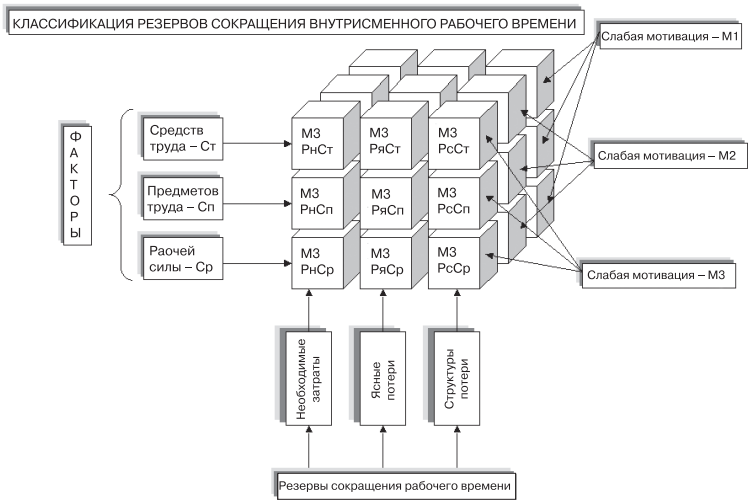


Рис.1. Трехмерная классификация резервов сокращения затрат рабочего времени

Для этого всю массу затруднений в освоении инноваций рассмотрим через показатели рабочего времени, характеризующие их процентное соотношение, что соответственно упрощает оценку использования потенциала инновационных преобразований как предела производственных возможностей предприятия. Тогда наиболее полное использование потенциала инновационных преобразований или вновь созданного производственного потенциала — X принимается, как Xn = 100 %. Отсюда чем выше величина выявленных неиспользованных производственных возможностей, тем ниже в процентном отношении использование производственного потенциала — Xn.

Критерии инновационных проектов и инструментарий экономических расчетов достаточно полно освещены в учебной литературе [1, с. 202–221]. Но применительно к реальному использованию инновационных преобразований в практической деятельности предпринимателя оценку их эффективности следует дополнить. Для оценки эффективности использования производственного потенциала можно применить известную методику расчета безубыточности. Издержки производства — *Уи* ставятся в зависимость от степени использования производственного потенциала за определенный период (год, квартал). Принимая использование производственного потенциала в процентах — *Хи*, их изменение представляем уравнением

$$Уи = а + в*Хи, \qquad (1)$$

где *а* и *в* постоянные и переменные издержки производства, рассчитанные на один процент использования производственного потенциала.

Объем выручки — *Ув* от реализации продукции представляется как

$$Ув = с*Хи, \qquad (2)$$

где *с* — прибыль, рассчитанная на один процент использования производственного потенциала — *Хи*.

Величина прибыли — *Ур*, связанная с использованием производственного потенциала — *Хп* определяется из условия

$$Ур = Хи(с - в) - а \qquad (3)$$

Ставка доходности *р* в расчете на первоначальный капитал *Ко* определится как

$$р = [\ Хп(\ с - в) - а\ ]/Ко \qquad (4)$$

При более или менее стабильных соотношениях линейных изменений прибыли *Ур* уровень использования производственного потенциала по мере приближения к 100 % (к своему пределу) во времени замедляется. Принимая во внимание доходность капитала, которая зависит от наиболее полного использования инновационно преобразованного производственного потенциала (рис.1), характер такого замедления приобретает особое значение в инвестиционной деятельности. Так, проблемные вопросы замены техники и технологии еще до полного использования их потенциальных возможностей необходимо решать, принимая во внимание все компоненты формулы (4). Дело в том, что прибыль $Хп(с - в) - а$ в течение периода освоения изменяется неравномерно и если долгое время $а > Хп(с - в)$, то предприятие разорится. В соответствие с данной формулой предпринимателю для успешного развития производства необходимо при наиболее рациональном использовании производственного потенциала соизмерять выгоды и финансовые возможности для интенсивного наращения капитала за счет внедрения инноваций.

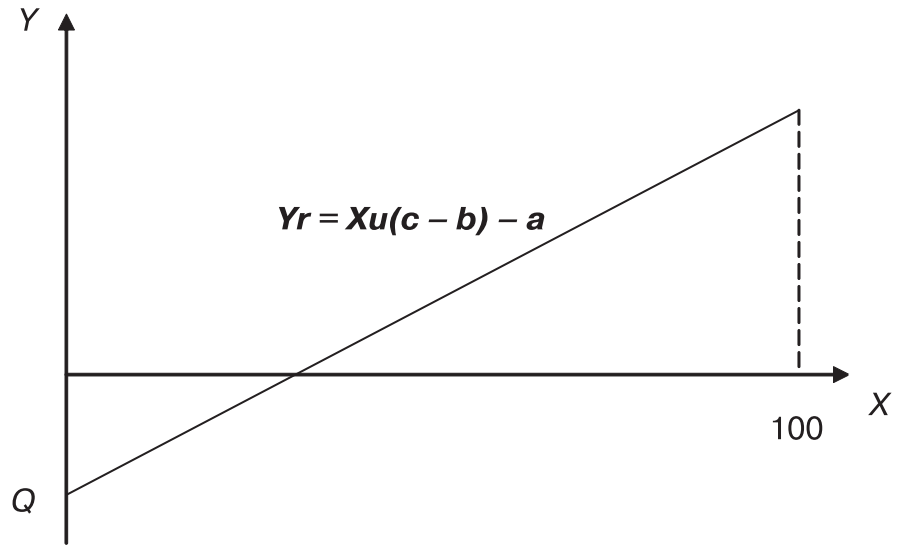


Рис. 2. Зависимость прибыли от использования производственного потенциала.

При этом следует обращать внимание на сроки разработки и внедрения инноваций, имеющиеся финансовые возможности, инерционность персонала к инновациям, а также спрос на результаты инновационных преобразований. Важную роль здесь приобретает диагностика (распознавание) реальной ситуации, возникающей при инновационных преобразованиях предприятия. При реализации инновационного проекта в инновационном менеджменте рекомендуется методика составления бизнес–плана, где в п. 4.4. «Начало осуществления проекта», в основном решаются финансовые вопросы. Обычно характеристику этапа внедрения инноваций определяют, принимая во внимание теорию жизненного цикла товара. Кривая роста объемов производства согласно этой теории на этапе внедрения инновационного товара графически представляется отрезком параболы второго порядка. Характеристику финансово — экономического состояния предприятия можно дополнить представлением о начале освоения инноваций с моделированием вновь возникающей ситуации используя методы изыскательского прогнозирования [3, с. 173].

Осмысливанию характерных свойств ситуации способствовало бы выяснение сущности закона, определяющего последовательно ступенчатый характер инновационного развития производства. Ступенчатый характер проявляется во взрыве сложившегося на предприятии организационно-технологического порядка в результате применения инновации. Затем по мере освоения инновации, по мере становления организации и технологии при стремлении производственной системы к равновесию, наступает период снижения трудоемкости строительно-монтажных работ, продукции, услуг. Степень использования производственного потенциала в %, учитывая такое снижение, можно математически моделировать, принимая во внимание концепцию логистической кривой. Проблема ее использования интенсивно исследовалась в технологическом прогнозировании. На ее основе разработаны модели Ленца, Гартмана, де Солла Прайса и др [3, с. 174–206]. Уравнение логистической кривой можно принять для оценки возможного повышения уровня использования потенциала инновационных преобразований в % если признать, что скорость роста — *Xu* пропорциональна как массе неиспользованных производственных возможностей, так и расстоянию до предела в 100 %. После наиболее полного использования созданного производственного потенциала ожидается новая ступенька применения инновации и так далее. Упрощенно логистическую кривую распространения знаний и навыков при освоении новой техники применительно к первичному трудовому коллективу можно представить, используя известное дифференциальное уравнение

$$dy = k\,y\,(N - y)\,dx, \qquad (5)$$

где y — часть трудового коллектива, имеющая знание и опыт применения новых средств производства; k — коэффициент; N — общее число работников первичного трудового коллектива; dx — длительность промежутка времени.

Решая данное дифференциальное уравнение можно получить следующее выражение, характеризующее тренд распространения опыта:

$$У = N / (1 + e^{-ax}) \qquad (6)$$

Тенденции освоения производственной мощности применяемого нового средства производства, как показывает практика, также хорошо описываются логистической кривой с использованием уравнения Ферхюльста. Логистическая кривая при диагностическом подходе может применяться для выяснения отклонений в использовании производственного потенциала, вызванных изменением рыночных условий реализации вновь производимой продукции или другими причинами.

Так, например, применительно к решаемой нами задаче эталонного использования производственного потенциала при реализации инноваций, уравнение можно представить в следующем виде

$$X = C + N / (1 + 10^{1,698 - 0,637t}), \qquad (7)$$

где X — процент использования производственного потенциала; N — предварительно выявленный резерв роста объемов производства; t — время наиболее полного использования производственного потенциала; C — начальный уровень использования производственного потенциала.

При этом время наиболее полного использования производственного потенциала следовало бы разделить на шесть периодов. Это обосновывается тем, что визуально логистическую кривую можно разделить на три части. Первая часть с наименьшей интенсивностью использования производственного потенциала,

связывается с поиском информации, вторая — с быстрым накоплением ее, третья — с насыщением. Каждая часть с учетом характерных изменений может быть разделена на два периода: начальный и конечный.

Для целей практики описанные закономерности можно проиллюстрировать процентными соотношениями использования производственного потенциала при освоении инноваций. Если принять N = 50 % и C = 50 %, то можно получить следующие значения, расчленив время освоения нового производственного потенциала на 6 периодов:

0-ой — 0,98 %; 1-ый — 3,49 %;
2-ой — 13,70 %; 3-ий — 31,06 %;
4-ый — 43,86 %; 5 -ый — 49,45 %;
6-ой — 49,7 %.

При С = 50 % каждому значению периода добавляется

50 %, то есть X_1 = 3,49 % + 50 % = 53,49 % и т. д.

Значение С = 50 % принято условно, и более точно определяется при оценке складывающейся ситуации. Дело в том, что нулевой отсчет, имеющегося опыта в освоении инноваций, при моделировании изменений роста объемов производства по логистической кривой теряет свой смысл, так как специализация и квалификация работников в любом случае обеспечивает использование производственных возможностей более чем на половину.

Представленный нами диагностический подход не исключает применения методов нормативной направленности к выяснению производственных возможностей осуществления инноваций. Инвестиционное развитие территорий Дальнего Востока программируется в основном с использованием методов нормативного технологического прогнозирования. При этом использование диагностического подхода к освоению инновационных преобразований производства будет способствовать повышению эффективности такого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: учебник / В.Г Медынский. М.: ИНФРА, 2004. 295 с.

2. Завельский, М.Г. Экономика и социология труда: курс лекций / М.Г. Завельский. М.: Издательство «Палеотип», «Логос», 2001. 298 с.

3. Эрих Янч. Прогнозирование научно-технического прогресса / Эрих Янч. М.: Изд-во «Прогресс»., 1974. 587 с.

4. Макконел К.Р., Брю С.Л.: Экономикс: принципы, проблемы и политика./ Пер. с англ. 2-е изд. К.: Хагар-Демокс., 1993. 785 с.

5. Мескон М.Х., **Альберт М., Хедуори Ф.** Основы менеджмента / Пер. с англ. «Дело»., 1992. 702 с.

6. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем./Под ред. и с предисл. М.Л. Лушкевича, Е.Н.Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2001.336 с.

Полякова Е.В.

Социальный капитал и инновационная деятельность экономических субъектов

Создание инноваций — сложный процесс, вовлекающий в себя множество различных социальных и экономических факторов, а также широкий спектр лиц, институтов и фирм, занятых созданием, разработкой и распространением новых знаний и технологий. Эра изобретателей — одиночек прошла. В современных условиях никто из инноваторов не действует в одиночку. Инновационная способность и восприимчивость общества определяются качеством взаимосвязей между экономическими агентами. Для эффективного осуществления

инновационной деятельности экономические агенты должны обладать запасом социального капитала в виде необходимых связей. Поскольку связи основаны не на рыночных взаимодействиях и не по иерархическому принципу, то они образуют сети. Сетевая организация признана наиболее эффективной организационной структурой для осуществления инновационной деятельности.

Понятие социального капитала зародилось в рамках социологической научной школы и связано с именами П. Бурдье и Дж. Коулмана. Дж. Коулман определял социальный капитал как способность субъектов получать выгоду от участия в социальных сетях и других социальных структурах [5]. В настоящее время значительный интерес к этому предмету исследований проявляют ученые-экономисты. Влияние социального капитала на инновации исследовали Х. Вестлунд, У. Чоу, Ф. Сабатини, Ш. Гу, Б.-А. Лундвалл, Л. Мясникова, А. Зуев.

К социальному капиталу относятся не иерархические и не товарно-денежные, а сетевые отношения индивидов. В отличие от иерархических отношений социальный капитал предполагает добровольное взаимодействие равноправных субъектов. В отличие от рыночных отношений в результате этого взаимодействия происходит обмен ценностями эмоционального, материального или информационного характера на некоммерческой основе.

Иерархические структуры обладают ограниченными способностями к обучению, а рыночные не способствуют установлению доверительных отношений. Таким образом, в экономике, основанной на знаниях, роль и значение социального капитала увеличивается.

Как и любой вид капитала, социальный капитал имеет инкорпорированное состояние (в виде воспроизводимых диспозиций и демонстрируемых способностей), объективированное (вещественное) состояние и институционализированное (формализованное) состояние.[4]

В инкорпорированном состоянии социальный капитал представляет собой доверительные отношения на основе норм взаимности.

Социальный капитал в объективированном состоянии представляет собой сетевые (горизонтальные) связи. В институционализированном состоянии — репутацию и имидж экономических агентов.

Существует сходство социального и материального капитала: они возникают в результате вложений ресурсов; приносят своему обладателю выгоду, подвергаются износу и требуют затрат на поддержание в «рабочем» состоянии. Участие в социальных сетях можно рассматривать как разновидность инвестиций. При использовании социального капитала не происходит его уменьшения, а наоборот, неиспользуемый социальный капитал утрачивается. Для поддержания социальных связей требуются эмоциональные усилия и затраты временных, информационных и финансовых ресурсов. Производство и потребление социального капитала может быть как индивидуальным, так и коллективным, поэтому социальный капитал можно отнести к категории условно общественных благ. Социальный капитал может производиться и реализовываться как частными фирмами, так и правительством. При желании можно легко закрыть к нему доступ.

Социальный капитал производителен и потому играет для организации по существу ту же роль, что и другие активы, в том числе физический, денежный и человеческий капитал.

Социальный капитал организации можно рассматривать как часть её интеллектуального капитала, так как в основе социальных связей лежат знания, репутация и влияние их субъектов. При этом формированию человеческого капитала предшествует наличие социального капитала, поэтому целесообразно выделить социальный капитал в качестве самостоятельного элемента интеллектуального капитала.

Распространение явного и неявного знания обусловлено социальной структурой организации. Социальный капитал способствует распространению явных и неявных знаний и тем самым увеличивает способность организации к созданию и использованию интеллектуального капитала. Создание правильных социальных отношений является ключевым компонентом развития, его средств и результатов. Для успешного обучения нужна среда, в которой люди доверяют друг другу и готовы к сотрудничеству. Инновационные сети являются важным источником венчурного капитала и деловых контактов. Поиск деловых партнеров осуществляется также с их помощью.

В теории промышленных районов, кластеров, теории национальных и региональных инновационных систем и концепции «тройной спирали» отмечается важность социальных взаимодействий экономических агентов при создании инноваций.

Так, промышленный район представляет собой пространственную агломерацию предприятий одной или нескольких взаимодополняющих отраслей.

Кластер, или промышленная группа, — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.[2]

Национальная инновационная система — это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. Её структуру можно представить в виде двух элементов:

1) научно-производственная часть: компании, университеты, государственные лаборатории, технологические парки и инкубаторы;

2) комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие предпринимательских структур и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [1].

В данном определении в отличие от предшествующих имеется указание на социальные и культурные национальные особенности, оказывающие влияние на способность НИС выполнять свои функции. К примеру, известно об огромном влиянии, оказанном протестантсткой этикой на позитивное отношение к труду, формированию семейного капитала, развития семейного бизнеса. В целом можно сказать, что НИС вплетена в социальные отношения и испытывает их значительное влияние.

Концепция социальных систем инноваций и производства разработана Б. Амаблем и Р. Баррэ в 1997 г. Они выделили в составе социальной системы инноваций и производства шесть взаимодействующих институтов: науку, технологию, производство (институты, формирующие ядро социальной системы инноваций и производства), а также трудовые отношения, образование и финансовую систему [3].

Региональная инновационная система состоит из сложной сети отношений между поставщиками, покупателями, регулирующими органами, университетами и другими институтами. Характер региональных инновационных систем во многом определяется историческими особенностями социально-экономического развития региона. В то же время социальные институты в значительной степени подвержены изменениям.

Таким образом, в концепциях инновационных систем делается упор на взаимосвязи между участниками инновационного процесса. Более того, инновационные системы представляют собой инновационные сети на региональном уровне (региональные инновационные системы), национальном уровне (национальные инновационные системы). Инновационная сеть состоит из участников инноваций и инновационных коммуникаций и является формой инновационной системы, не имеющей четкой иерархической структуры.

Б. Планк выделяет три типа сетей, субъекты которых принимают участие в осуществлении инновационной деятельности: межфирменные иерархические сети, где отношения регулируются по принципу старшинства; межорганизационные рыночные сети, где регулирование осуществления сделок осуществляется посредством ценового механизма и собственно инновационные сети, где наряду с единовременными рыночными сделками, между участниками присутствуют явные и неявные соглашения, которым принадлежит решающая роль в возникновении и развитии инновационных процессов [6].

Сеть — это форма коллективной организации, которая отличается от иерархии равноправием её участников и от рыночной структуры — наличием негласного социального контракта. Следствием взаимодействия множества участников системы является эмерджентность. Эмерджентные свойства системы непредсказуемы, не равны сумме отдельных элементов системы. Они возникают в результате нелинейных, недетерминированных связей между участниками.

Концепция «тройной спирали» предполагает взаимодействие университетов, производства и правительства как равных, хотя и взаимозависимых институтов. В концепции «тройной спирали» главная роль отводится университетам, а в теории национальных инновационных систем — фирмам. Таким образом, фокус смещается от пространственных к секторальным системам инноваций с акцентом на взаимодействии их участников.

Таким образом, во всех рассматриваемых подходах подчеркивается важность социальных взаимодействий и в частности, социального

капитала для эффективности инновационной деятельности.

М. Вулкок предложил следующую структуру социального капитала:

- охватывающий социальный капитал или тесные связи (bonding social capital — «связи-узы») — представляют собой социальные связи между членами семьи, близкими друзьями и соседями;
- соединяющий социальный капитал или более слабые связи (bridging social capital — «связи-мосты») — это отношения, связывающие людей из различных социально-экономических и демографических групп, например с коллегами;
- связующий социальный капитал (linking social capital — «связи-звенья») — это вертикальные социальные связи, которые соединяют людей с представителями государственных органов [7].

Социальная сеть, которая характеризуется значительным числом соединяющих связей, является оптимальной для передачи информации. Соединяющие связи («связи-мосты») — это отношения, устанавливаемые за пределами основного круга общения. К ним относятся отношения с людьми, живущими в другом регионе, или работающими в других организациях, или обладающими более высоким социальным статусом.

Отношения между организациями с различными миссиями, к примеру, устанавливаемые университетами с предприятиями, относятся к соединяющим связям.

Отношения между организациями могут быть комплементарными и конкурентными, причем доверие легче установить между комплементарными партнерами. Университеты и производственные предприятия не являются конкурентами, они — комплементарные партнеры. При этом университеты обладают более благоприятной средой для формирования социального капитала, чем предприятия: стабильностью занятости профессорско-преподавательского состава, социальной защищенностью и т. д.

Важно не только формирование социального капитала в университетах и популяризация этого понятия в публикациях, путем воспитания подрастающего поколения, поддержания связей с бывшими выпускниками, но и трансляция социального капитала в региональную инновационную систему. Одним из путей обогащения региональной инновационной системы социальным капиталом университетов является сотрудничество университетских ученых с местными предприятиями. При этом университетские ученые осуществляют вклад в подобное партнерство не только человеческого, но и социального капитала в виде связей с коллегами и докторантами из региона и более далекого окружения. Важную роль при этом играют ведущие университетские ученые, осуществляющие практическую деятельность как в науке, так и в бизнесе. При этом чем старше ученый, тем больше запас социального капитала, которым он обладает.

Социальный капитал формируется в процессе повторяющихся межличностных коммуникаций. При этом личное знакомство более предпочтительно, чем общение по телефону или в сети Интернет. Первичный контакт между университетами и предприятиями зачастую возникает на основе личных связей. Большое значение при этом имеет репутация университета. Университеты, обладающие хорошей репутацией, воспринимаются как более ценные партнеры.

Университетский технопарк позволяет объединить на одной территории представителей реального сектора экономики и академической среды. Тем самым он способствует формированию социального капитала в регионе. Кроме того, университетский технопарк обеспечивает социальным капиталом своих клиентов — малые наукоёмкие предприятия, которым не хватает необходимых деловых связей. Данные связи устанавливаются с государственными органами, фондами венчурного капитала, поставщиками и покупателями, а также между клиентами технопарка. Передача социального капитала может быть усилена, если технопарк имеет в своей структуре бизнес-инкубатор.

Университеты обладают высококвалифицированными научными кадрами и исследовательскими лабораториями, что позволяет им разрабатывать новые технологии. Предприятия обладают необходимыми для этого средствами и заинтересованностью в новых технологиях. Все это создает предпосылки для сотрудничества между университетами и промышленностью. Вместе с тем при осуществлении такого сотрудничества возникает ряд проблем, которые частично можно объяснить различиями в организационной культуре между учреждениями высшего образования и бизнесом.

Ученые и бизнесмены обладают различными мотивами в инновационном процессе. Первые заинтересованы в опубликовании результатов своих научных исследований и их широком распространении и признании. Вторые нацелены на получение монопольной ренты от обладания исключительными правами на интеллектуальную собственность. Различие мотивов приводит, по нашему мнению, к образованию структурных пустот между сообществами ученых и предпринимателей.

Соединяющий социальный капитал или связи университетов с местной промышленностью играют важную роль в становлении инновационных кластеров. Ярким примером является Кремниевая долина.

Обмен знаниями и контактами происходит не только в рамках американской инновационной системы, но и с зарубежными странами. К примеру, около пяти тысяч французских исследователей работают в сфере высоких технологий в Кремниевой долине на руководящих должностях. Благодаря международному сотрудничеству идеи превращаются в продукцию и продаются в рекордные сроки. Благодаря особой инновационной культуре Кремниевой долины стираются межэтнические противоречия. Неважно откуда приехал специалист, чем больше у него инновационных идей, тем выше возможности.

В научной среде действует множество клубов, объединяющих профессионалов компьютерного сектора, целью которых является обмен знаниями, контактами, опытом в Кремниевой долине. В 1994 году создан клуб по интересам «Doing business in French», куда приглашают известных предпринимателей, преуспевших в бизнесе, для передачи опыта и оказания помощи французам, живущим в Калифорнии. Ежегодно проводятся акции, целью которых является осуществление сотрудничества между французскими и американскими предпринимателями в области разработки и анализа новых технологий.

Международное сотрудничество позволяет осуществлять трансфер знаний и технологий из одной страны в другую и создавать высокотехнологичные кластеры в различных странах и регионах. Так, молодые индийские предприниматели оказались способны импортировать специфическую культуру Кремниевой долины и накопленный там социальный капитал, что способствовало формированию инновационного кластера в Индии в окрестностях Бангалора [8].

Открытость инновационной организации способствует увеличению социального капитала, что позволяет обогащать организацию неявными знаниями из различных источников. К примеру, в процессе создания инновационных сетей в Кремниевой долине значительную роль сыграла политика открытости, проводимая компанией IBM. В 80-е годы эта компания организовала исследовательскую программу для выпускников местных колледжей, главным образом Стэнфордского университета, по прохождению стажировок в научной лаборатории компании IBM. Программа предоставляла компании IBM следующие преимущества. Во-первых, молодые специалисты работали за маленькую заработную плату. Во-вторых, они приносили с собой свежие идеи. В-третьих, IBM рассчитывала на то, что эти стажеры перейдут на работу через один-два года в другие частные компании. Последняя цель имела стратегический характер — получить в будущем социальный капитал в научно-технологическом сообществе с квалифицированными перспективными учеными.

В результате реализации подобной программы в Кремниевой долине образовалась гигантская инновационная сеть, так как выпускники научно-исследовательской программы по завершении программы, нашли рабочие места во множестве различных фирм, но продолжали сотрудничество с компанией IBM. В конечном итоге компания IBM в значительной степени способствовала созданию социального капитала в Кремниевой долине и ее известности в качестве инновационного кластера.

Концепция социального капитала имеет важное значение для инновационного развития организации. Следовательно, управление социальным капиталом организации должно стать неотъемлемой частью её инновационной политики. Социальный капитал отдельного участника экономических отношений зависит от его репутации и влияния, поэтому мероприятия должны быть направлены с одной стороны на повышение информированности и образовательного уровня работников, с другой стороны — на пресечение конфликтных ситуаций и поощрение сотрудничества. Отдельно следует сказать о знании иностранных языков, которое в интегрирующейся экономике становится совершенно необходимым.

Благодаря формированию и использованию социальных сетей в организации развивается способность к поглощению знаний, которая позволяет быстро получать новые знания из университетов и других исследовательских институтов. Инновационные компании, обладающие высокой способностью к поглощению знаний, получают возможность быстрой разработки инновационной продукции.

Самоорганизация — один из принципов инновационных компаний — предполагает отказ от тотального контроля, присущего традиционным иерархическим организациям. При этом происходит делегирование принятия решений на возможно более низкий уровень организации. Самоорганизация становится возможна только на основе доверия сотрудникам и требует максимального использования способностей на всех уровнях организации. Компании 3M, HP, Motorola осуществили децентрализацию процессов принятия решений, делегировав эти полномочия на уровень команд и дивизионов, а также поощряют создание малых предприятий [9].

Изменение организационных структур при реализации принципа самоорганизации способствует увеличению открытости компании и облегчению взаимодействия с внешним миром. Традиционные иерархические структуры с четкими границами между организацией и внешней средой заменяются в западных фирмах более гибкими структурами — сетями, виртуальными организациями и альянсами с гораздо более проницаемыми границами.

Таким образом, социальный капитал играет роль важнейшего ресурса в процессе реализации инновационной деятельности. Его формирование в региональной инновационной системе предполагает сотрудничество предприятий с университетами и другими организациями, а также требует осуществления соответствующей инновационной политики. Инновационная политика организации должна быть направлена на поиск и поощрение социальных контактов в рамках интеллектуального партнерства с представителями отечественных и зарубежных предприятий, с университетами и государственными научно-исследовательскими учреждениями. При этом необходимо изменение организационных структур, увеличение степени их открытости для взаимодействия с внешней средой, осуществление децентрализации процессов принятия решений, делегирование полномочий на уровень команд, управление идеологией и корпоративной культурой организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Иванова Н.И.** Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2002, с.13.
2. **Портер, Майкл Э.** Конкуренция: Пер. с англ.: Уч.пос. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. с. 207.
3. **Amable B., Barre R**. Les systemes d'innovation a l'ere de la globalization. Economica. Paris. 1997.
4. **Bourdieu P.** Forms of capital / P. Bourdieu. Westview press. 2001. 168 p.
5. **Coleman J**. Social capital in the creation of human capital / American journal of sociology. Vol.94, 1988, p. 95–120.
6. **Planque B.** Reflections on innovation networks: contractual versus «conventional» networks //University of Aix-Marseille III, France, 2002.
7. **Ritzen J., Easterly W., Woolcock M.** On «good» politicians and «bad» policies (Social cohesion, institutions and growth): policy research working paper. The world bank, 2000, p.6.
8. **Taeube F.A.** Proximities and Innovation: Evidence from the Indian IT Industry in Bangalore // DANISH RESEARCH UNIT FOR INDUSTRIAL DYNAMICS, DRUID Working Paper No 04-10, 26 p.
9. **Volberda H.**, Van den Bosch F. Rethinking the Dutch innovation agenda: management and organization matter most. ERIM report series research №ERS-2004-009-STR, 2004, 38 p.

Сысоев Е.О

Формирование системы принципов при вахтовом способе освоения инвестиций

Повышение роли вахтового способа освоения инвестиций на территории Сибири и Дальнего Востока вызывает необходимость систематизации принципов организации вахтовых команд.

Вахтовый метод производства обеспечивает предоставление квалифицированной рабочей силы там, где ее нет, а некоторая оторванность от руководящего центра управления, требует от вахтовой команды проявление инициативы, творчества при решении внезапно появившихся производственных и хозяйственных задач.

Как правило, вахтовая форма организации труда в капитальном строительстве формируется, основываясь на *принципе необходимости временного привлечения рабочей силы из стационарно действующих индустриальных центров для инвестиционных преобразований малонаселенных территорий.* Организация вахтовой команды имеет обычно целевое назначение. И само понятие вахты обуславливается неординарной организацией труда и особой мотивацией, связанной с повышенной отдачей работника для достижения инвестиционных целей.

Существенное значение при этом имеет формирование *принципа командообразования при вахтовом способе организации труда, который можно считать одним из основных условий повышения эффективности осуществления инвестиционных решений.* Вахтовая команда создается на срок выполнения инвестиционного проекта, в котором выделяют строительную и эксплуатационную части. При вахтовом методе организации труда первичный трудовой коллектив разделяется на две части, каждая из которой выезжает на место работы, сменяя другую ее часть. Двух сменную команду можно рассматривать как первичный трудовой коллектив, под которым понимают структурную, не имеющую дальнейшего административного деления часть единого коллектива предприятия.

Важным фактором успешного освоения инвестиций выступает полное использование рабочего времени.

Рабочим временем считается время всей длительности смены. При разработке норм труда все затраты рабочего времени делятся на нормируемые и ненормируемые. Нормируемыми являются затраты времени, необходимые для выполнения заданной работы и включаемые в норму затрат труда. К таким затратам времени относят: подготовительно-заключительное время, время выполнения рабочих операций (при обслуживании рабочего места), время на отдых и личные надобности, время перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства, и неустранимые перерывы, обусловленные технологией выполнения работы [3].

Рабочее время вахтовой команды, формируемой с привлечением высококвалифицированных специалистов и при высоком уровне затрат на их доставку и организацию условий проживания, обходится предприятию дороже обычной организации труда. Его использование требует от персонала предприятия особой ответственности, а в управлении производством — адаптивно-реагирующего или распознавательного (диагностического) подхода.

При диагностическом подходе рабочее время приобретает особую актуальность, так как все трудовые процессы рассматриваются с позиций затрат во временной и стоимостной форме. Но в связи со складывающейся экономической ситуацией, характеризуемой неудовлетворительным экономическим ростом в народном хозяйстве России, первая форма отступила на второй план. Дело в том, что в капитальном строительстве из-за многочисленных причин, связанных с реформированием отрасли, значительно снизился уровень организации и производительности труда [3]. Кратко понятие «менеджмент» можно представить, как умение достигать поставленных целей, используя труд, мотивы поведения, интеллект и интересы работников. При этом технология в большей степени с позиций менеджмента также связывается с качественными характеристиками трудового коллектива[3].

«Технология — это сочетание квалифицированных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствую-

щих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях» [2, с. 94]. *Особенность применение вахтового способа производства характеризуется принципом мобильности рабочей силы и средств производства.* С английского языка термин «mobility» можно перевести как: подвижность, маневренность; .изменчивость, непостоянство; перемещение, переселение. По проблемам мобильности техники и рабочей силы в строительстве издана специальная литература. Проф. П.П. Олейник в связи с этим характер трудовой деятельности на базе принципа мобильности определяет по следующим видам: экспедиционная, вахтовая, экспедиционно-вахтовая. Существенные различия по представленным видам характеризуются условиями отрыва от основной базы проживания участников данной трудовой деятельности. Так, *под экспедиционным понимается режим трудовой деятельности, при котором имеют место территориальный и функциональный отрыв первичных производственных структур, элементов социальной и производственной инфраструктуры и автономность их от базового города или от других мест базирования организаций.*

Понятие «экспедиция» и «экспедиционный» в русском словаре — это поездка группы лиц со специальным заданием. Этим же термином обозначаются группа участников такой поездки, отдел по отправке почты или грузов. В английском словаре — expedition связывается с отправкой товаров, с быстротой срочностью исполнения, неотложностью Экспедиционный режим, исходя из приведенного обзора, можно рассматривать как режим разовой поездки группы людей.

Экспедиционный режим трудовой деятельности связывается с проживанием на необжитой территории с выполнением экспедиционным составом людей пионерных комплексов работ в течение ограниченного времени. При этом работники временно проживают в экспедиционных мобильных поселках (или стационарных населенных пунктах), максимально приближенных к объектам пионерных работ.

Экспедиционный режим трудовой деятельности позволяет даже при отсутствии регулярной транспортной связи между базовым городом и экспедиционным поселком осуществлять разовые (не маятниковые) перевозки работников, расширяя тем самым межрегиональное перераспределение и эффективное использование трудовых ресурсов строительства.

Работы в течение экспедиционного периода осуществляются с выходными днями. При необходимости возможен суммированный учет рабочего времени с удлиненной рабочей сменой, как это предусматривается «Типовым положением о вахтовом методе организации работ...».

Структура социально-бытового обслуживания в экспедиционном поселке рассчитана на удовлетворение повседневных и периодических потребностей работников, проживающих без членов семей, и включает ограниченную торговлю и бытовое обслуживание, организацию досуга во внерабочее время и в дни отдыха.

Под вахтовым проф. П.П.Олейник понимает режим строительного производства, когда при значительном удалении строящихся объектов от мест дислокации строительной организации и постоянного жительства строителей работа на них осуществляется вахтовым (сменным) персоналом, который в период нахождения на объекте проживает без членов семьи в специально созданных вахтовых поселках и систематически, через определенное время, возвращается к месту постоянного жительства для отдыха [1].

Отличием экспедиционного и вахтового режимов является то, что для первого характерно длительная командировка к месту выполнения работ, а при втором отмечаются периодические (маятниковые) передвижения работников к месту приложения труда и обратно, к месту постоянного семейного проживания для отдыха.

Применение вахтового метода организации строительства возможно в любом регионе страны на всех видах строительства при возведении рассредоточенных и линейно-протяженных объектов, в мобильных и стационарных строительных организациях с созданием в последних мобильных подразделений (управлений, участков, бригад).

Зона вахтового строительства территориально характеризуется его ближней и дальней границами. Ближняя граница определяется расстоянием ежедневной транспортной доступности (30–50 км или 1–1,5 ч транспортировки работников), дальняя — расстоянием до наиболее удаленного объекта, но в пределах одной природно-климатической зоны или двух часовых поясов.

При применении вахтового метода производства работ организуется взаимосвязанная система жилищно-производственных баз, состоящая из:

• жилищно-производственного комплекса с необходимой социальной, инфраструктурой для постоянного проживания и культурно-бытового обслуживания работников и членов их семей;

• вахтового поселка, содержащего элементы социальной инфраструктуры, рас считанные для временного — маятникового (сменного) проживания работников и удовлетворения их повседневных потребностей.

При выяснении целесообразности применения вахтового метода организации работ, принимается во внимание:

• масштабность инвестиционного проекта, характер работ, их техническая и технологическая сложность, пионерное освоение строительного объекта;

• сложность и неустойчивость транспортных коммуникаций;

• сезонный характер производства строительно-монтажных работ;

• экстремальные условия труда.

Принцип мобильности, определяющий специфику вахтового способа производства работ, связывается не только с передвижением рабочей силы, но и с особой технологичностью средств производства. Методические разработки по оценке мобильности необходимо, определяя эффективность вахтовой формы организации труда, учитывать при выборе организационных и экономических решений.

Проф. П.П. Олейник, выделяя степень мобильности возведения объекта, характеризует ее как отношение интенсивности работ и услуг, требующих мобильных элементов строительной системы, к интенсивности работ по объекту в целом. [1, с. 255] Но интенсивность работ зависит от усилий трудового коллектива. А степень мобильность возводимого объекта может характеризоваться удельным весом привлекаемых материально технических и трудовых ресурсов, которых нет в данной местности. Для ее характеристики показатель удельного веса можно на стадии намерений определить, используя укрупненные сметные показатели, на стадии рабочих чертежей по данным локальной и объектной смет. Высоко мобильными строительными объектами, например, считаются сборные временные здания и сооружения.

При решении вопросов реализации инвестиционных проектов необходимо учитывать *принцип соответствия эффективности вахтового способа производства экономичности инвестиционно-строительного комплекса в целом.* Известно, что в системе строительного производства действует иерархия критериев, обеспечивающая и стимулирующая целесообразное и направленное взаимодействие всех участников инвестиционного процесса на достижение желаемого результата.

Достижение наибольшего результата при минимальных затратах рабочего времени или календарного времени и обеспечение финансовой устойчивости всей инвестиционной системы в значительной степени зависит от системы стимулирования первичных трудовых коллективов и составляет одну из основных задач управления инвестиционным проектом на стадии капитального строительства.

Однако организация стимулирования для достижения цели управления производством осложняется. Дело в том, что микрокритерии, определяющие оптимальность поведения первичного трудового коллектива, хотя и подчинены целевой функции системы, они в то же время не всегда являются разложением макрокритерия ее экономичности. Самоорганизующиеся и настраивающиеся производственные системы — вахтовые команды, не является просто суммой составляющих частей строительного предприятия, а каждая представляет сложный, отличающийся разной жизнеспособностью организм.

Вахтовый метод организации труда, определяющий специфический режим труда базируется на принципе суммированного учета рабочего времени. Данный принцип также необходимо принимать во внимание и при выяснении ценности для работника суммарного вне рабочего времени. Последнее предполагает проведение социологических исследований. Но проблемы вахтового метода организации труда касаются не только экономики труда. Их нельзя рассматривать в отрыве от технико-технологических и организационно-экономических процессов, характерных для данной отрасли народного хозяйства. Технико-технологическая и экономическая особенность вахтового метода в том, что он используется на производственных объектах, расположенных на большом расстоянии от места нахождения организации, и трудовому коллективу при этом необходимо иметь специ-

фические навыки в организационно-технологическом взаимодействии, самоорганизации, целеустремленности.

Принцип изолированности и автономности производственно-хозяйственной деятельности определяет специфику формирования производственных заданий и кадровую структуру вахтовой команды. Работа на этих отдаленных от основной организации участках осуществляется сменным (вахтовым) персоналом, который в период пребывания на объектах проживают в специально создаваемых бытовых вахтовых поселках (или других местах временного пребывания) и систематически через определенное время возвращается к месту нахождения организации. Поэтому продолжительность смены для работников удлиняется до 10–12 часов. Непрерывный характер производства работ на объекте поддерживается тем, что в период пребывания работника на рабочем месте сокращается время его междусменного и еженедельного отдыха. Компенсация за переработку — предоставляется в виде свободных от работы дней в течение всего периода сменной работы трудового коллектива. При этом создается возможность накапливать дни отдыха с тем, чтобы использовать их не на объектах с неблагоприятными производственными и климатическими условиями, а -по месту постоянного жительства работника в более комфортных условиях.

Учетный период охватывает все рабочее время, время в пути от места нахождения предприятия или от пункта сбора до места работы и обратно и время отдыха, приходящееся на данный календарный отрезок времени. При этом продолжительность рабочего времени за учетный период не должна превышать нормального числа рабочих часов, установленных законодательством.

Система принципов вахтового способа инвестиций вписывается в систему реально складывающихся производственных отношений участников инвестиционно-строительного комплекса и рассматривается с позиций экономического роста, экономической эффективности и экономической свободы. На этой базе осуществляется оптимизация экономических интересов собственника производственного капитала — инвестора, подрядной строительной организации и первичного трудового коллектива-вахты. Экономический рост народного хозяйства обусловливается во многом освоением новых природных ресурсов, что непосредственно зависит от рационального использования вахтового способа производства работ. Экономическая эффективность трудового коллектива при вахтовом способе производства связывается с выявлением его предельных производственных возможностей и максимальным их использованием, что сказывается на сокращении издержек. Экономическая свобода исследуется с позиций максимального делегирование первичному трудовому коллективу - вахте прав и ответственности в использовании основного и оборотного капитала, в принятии инновационных решений по интенсивному использованию имеющихся производственных возможностей [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Олейник П.П. Организация строительства, концептуальные основы, модели, методы, информационно-инженерные системы. М.: Профиздат, 2001. 408 с.

2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с анг. М.: "Дело", 1992. 702 с.

3. Баженов В.П., Баженова В.В. Экономика интенсивности использования потенциала предприятия (Диагностический подход). Учебное пособие.Комсомольск-на-Амуре: М., Ассоц.строит.вузов, Комсомольский-на-Амуре гос.техн.ун-т. 2007. 116 с.

Колибаба В.И., Ямпольский Ю.П., Самок С.Г.

Особенности принятия инвестиционных и финансовых решений в электроэнергетике

Оценка эффективности инвестиций в развитие электроэнергетических предприятий России до недавнего времени не имела существенного смысла из-за затратного принципа ценообразования на электрическую и тепловую энергию. Эффективное инвестирование снижало тарифы на электрическую и тепловую энергию, а неэффективное — наоборот, их повышало, что практически не давало возможности использовать рыночные критерии обоснования эффективности инвестиций. Экономика предприятия при этом зависела исключительно от лояльности регулирующих органов, которые представлены федеральной и региональными службами по тарифам (ФСТ и РСТ), к энергетикам. По этой причине эффективность инвестиций в электроэнергетику России оценивалась достаточно условно, и существенного значения ей при принятии управленческих решений не придавалось.

Формирование конкурентного рынка электроэнергии приводит к тому, что уже в ближайшей перспективе реализация экономически эффективных инвестиционных проектов станет главной задачей не только развития, но и выживания отдельных энергетических предприятий в условиях конкуренции. В этой связи оценка эффективности инвестиций в электроэнергетике с учетом специфических условий их привлечения, как и в других отраслях реального инвестирования, начинается с понятия термина «инвестиции» или «капитальные вложения».

Расхождения, существующие в толковании понятия «инвестиции» и инвестиционных терминов в различной экономической литературе, возникают из-за того, что авторы при формулировании определения либо вовсе не рассматривают цели инвестирования, либо уделяют внимание отдельным специфическим аспектам этого экономического процесса. От четкого ответа на вопрос, на достижение каких целей направлено долгосрочное инвестирование, будет зависеть интенсивность производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов и степень рискованности соответствующих мероприятий. Выделяют [1] пять принципиально отличающихся подходов к описанию целей инвестирования при выработке конкретных определений инвестиций в реальном секторе народного хозяйства:

- традиционный — инвестиции нацелены на достижение прибыли и дохода как важнейших критериев результативности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности;
- макроэкономический — рассматривает цели инвестирования не с позиции конкретного хозяйствующего субъекта, а с позиций экономики в целом. Согласно этому подходу инвестиции должны быть направлены на увеличение объема функционирующего в экономической системе капитала;
- маркетинговый — осуществление инвестиций с целью удовлетворения потребительского спроса за счет производства соответствующей продукции;
- «стоимостной» — целью инвестирования выступает максимизация рыночной стоимости акций компаний;
- «экологический» — инвестиции, нацеленные на решение вопросов, связанных с охраной и восстановлением окружающей среды.

Кроме определения целей инвестирования, важно так же определить их предмет и объект. Рассматривая инвестирование в предприятия энергетической отрасли, целесообразно говорить о долгосрочном инвестировании, так как ресурсы вкладываются не с целью получения дохода в краткосрочной перспективе на спекулятивном рынке, а предназначаются для прямого вложения в инвестиционные проекты реальных хозяйствующих субъектов.

Таким образом, учитывая специфические особенности инвестиционных процессов в электроэнергетике и анализ проблем, связанных с разработкой и применением базовых понятий инвестиционной деятельности, можно предложить следующее обобщающее определение, которое максимально соответствует рассматриваемой тематике.

Инвестирование — это процесс вложения физических, нематериальных и финансовых активов, прямо вкладываемых на срок более одного года в объекты предпринимательской или иной деятельности, а так же в связанные с этим процессом трудовые ресурсы с целью получения экономической выгоды, социального и экологического эффекта.

Получение дохода в будущие периоды, представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности современной компании, специализирующейся на долгосрочных вложениях в виде строительства новых, модернизации старых объектов или предлагающей свои финансовые ресурсы на длительный срок. Поэтому инвестиционное решение — это выбор долгосрочных активов, способных приносить доход. В процессе принятия инвестиционного решения осуществляется:

а) выбор оптимального варианта инвестирования, эффективность которого превысит фактические затраты на его осуществление;

б) оценка доходности, времени и риска, необходимых на выполнение данного инвестиционного решения.

Инвестиционные и финансовые решение следует принимать во взаимосвязи двух факторов: способность проекта приносить доход и риска, связанного с его осуществлением [2].

В отличии от инвестиционных, финансовые решения направлены на поиск источников финансирования будущих проектов, т. е. финансовый менеджер должен определиться, где взять финансовые ресурсы для реализации инвестиционного проекта.

Под инвестиционным проектом понимается детально запланированная последовательность инвестиционных мероприятий, как правило, характеризующихся определенным экономическим или социальным результатом. Совокупность документации, сопровождающей решение о проведении данных мероприятий, раскрывает правовые, организационные, технические, маркетинговые, социально-экономические, финансовые и экологические аспекты долгосрочного инвестирования.

Подразделение капитальных вложений на отдельные классификационные группы позволяет заранее определить примерный объем прединвестиционных исследований, субъективно оценить соответствующую степень риска капитальных вложений, а также менеджерам правильно сформулировать целевые установки, необходимые для составления инвестиционного бюджета на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Инвестиции в электроэнергетику имеют ряд особенностей. Связано это с технологической спецификой производства и потребления электрической и тепловой энергии.

1. Потребление тепловой энергии носит преимущественно сезонный характер. Потребление электрической энергии непрерывно, при этом производство электроэнергии происходит одновременно с потреблением. Объёмы потребления энергии на отдельной территории год от года меняются в зависимости от темпов развития производительных сил региона.

2. Потребление тепловой энергии жёстко привязано географически к генератору тепловой энергии; генератор и потребитель электрической энергии зачастую разнесены на значительные расстояния.

3. Главные генерирующие активы региональных энергосистем — ТЭЦ, основным видом деятельности которых является комбинированная выработка электрической и тепловой энергии. Таким образом, существует зависимость между выработкой тепловой и электрической энергии, определяемая технологическими режимами работы генерирующего оборудования.

4. Зависимость между объемом выработки электрической и тепловой энергии и переменными затратами (затратами на топливо) носит нелинейный характер, так как изменение объёма вырабатываемой энергии влияет на удельный расход топлива на единицу выработки.

5. Существуют ограничения в поставках природного газа: ограничение на объём приобретаемого лимитного газа (поставляемого по твёрдой цене); технологические ограничения, вызванные пропускной способностью газопроводов.

С учётом вышесказанного можно выделить особенности инвестиционных проектов в электроэнергетике:

1. Стратегические ориентиры инвестиционных проектов в электроэнергетике имеют три основных направления:

- снижение зависимости от крупных потребителей тепла, ориентированных на строительство собственных тепловых источников и формирование конкурентоспособной генерации;
- сохранение и развитие рынка тепловой энергии;

- снижение затрат на действующем производстве.

2. Реализация крупного инвестиционного проекта, связанного с комбинированной выработкой электрической и тепловой энергии или выработкой тепловой энергии, на территории отдельной региональной энергосистемы влияет на её экономику вне зависимости от того, в рамках действующего предприятия реализуется проект или создаётся новое предприятие.

3. Эффективность генерации электрической энергии должна оцениваться на основе прогнозного рыночного тарифа, то есть, ориентирована на работу в рыночных условиях.

4. Экономический эффект от реализации энергетических инвестиционных проектов должен учитываться также в смежных сферах деятельности. Это имеет особое значение при функционировании энергетических предприятий в составе более крупного интеграционного объединения, например, в составе ФПГ.

Учитывая все вышеизложенное, можно предложить систему классификации инвестиционных проектов в электроэнергетике, с учетом фактора расширения масштабов сферы деятельности электроэнергетических компаний, путем их вхождения в финансово-промышленные группы. Данная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация инвестиционных проектов в электроэнергетике

Признаки классификации	Группы капиталовложений
По видам воспроизводства основных фондов	Замена изношенных основных фондов, действующего, но уже морально устаревшего оборудования; расширение действующего производства или перечня дополнительных услуг ранее оказываемых энергокомпаниями своим потребителям; освоение новых рынков сбыта энергетической продукции; инвестиции в оборудование, связанное с охраной окружающей среды и безопасностью труда персонала; прочие капитальные вложения.
По составу основных фондов	Здания и сооружения; машины и оборудование; измерительные, регулирующие приборы и вычислительная техника; транспортные средства; передаточные устройства; прочие основные фонды.
По отношению к основной деятельности	Инвестирование в основное производство; инвестирование во вспомогательное производство; прочие основные фонды; специфические проекты.
По технологической структуре	Строительные работы; монтажные работы; наладочные работы; приобретение оборудования и инвентаря; обучение персонала; прочие виды капиталовложений.
По объектам долгосрочного инвестирования	В основные фонды; нематериальные активы; оборотные средства (запасы, затраты, денежные средства и расчеты); трудовые ресурсы (повышение квалификации, плата за обучение и пр.)
По степени изношенности основных фондов и размерам используемых финансовых ресурсов	Простое и расширенное воспроизводство основных фондов.
По временному горизонту инвестирования	Краткосрочные проекты (до 3 лет); среднесрочные проекты (от 3 до 10 лет); долгосрочные проекты (от 10 до 40лет); бессрочные проекты (свыше 40 лет).
По степени взаимодействия	Взаимоисключающие проекты; независимые проекты; зависимые проекты.
По структуре средств финансирования	Проекты, финансируемые только за счет внутренних источников собственного капитала; за счет внутренних и внешних источников собственного капитала; со смешанным финансированием за счет собственного и заемного капитала; с подавляющей долей заемных средств финансирования.
По уровню рентабельности (доходности)	Нерентабельные, низкорентабельные и высокорентабельные проекты.
По сроку окупаемости	Неокупаемые; с окупаемостью в краткосрочном периоде (до 1 года); с окупаемостью до 5 лет; с окупаемостью в долгосрочной перспективе (свыше 5 лет)

Окончание табл. 1

Признаки классификации	Группы капиталовложений
По величине и качеству денежного потока	С нефинансовыми результатами реализации; с преобладанием оттока денежных средств; с положительным денежным потоком; с денежным потоком, генерируемым преимущественно в первой половине срока реализации.
По степени диверсификации риска в портфеле инвестиций	Проекты, рентабельность которых изменяется под воздействием одних и тех же факторов риска противоположно друг другу; проекты, результаты которых никак не связаны с идентичными факторами риска; проекты, рентабельность которых изменяется синхронно под воздействием одинаковых факторов.
По объемам инвестирования	Крупномасштабные, средние и незначительные капиталовложения.
По частоте возникновения потребности в инвестировании	Единовременные, долговременные, периодические, циклические и сезонные капиталовложения.
По отношению к корпоративной стратегии	Стратегически направленные, тактические и оперативные капиталовложения.
По охвату планирования	Незапланированные и проекты, реализуемые в рамках утвержденного инвестиционного бюджета.
По местам принятия управленческих решений	Санкционируемые только комиссией по утверждению инвестиционного бюджета (состоящей из представителей высшего руководства компании); капиталовложения, решения о которых принимаются менеджерами среднего уровня управления.
По способу производства строительных работ	Капиталовложения, выполняемые подрядными организациями и хозяйственными способами.
По принадлежности к определенным видам энергетических предприятий	Проекты, реализуемые в сфере генерации энергии, в сетевом хозяйстве, в сбытовой деятельности, в инфраструктурных секторах энергетики и пр.
По масштабу сферы деятельности и получаемых результатов	Транснациональные (их реализация способна оказать существенное влияние на энергетическую безопасность нескольких государств); национальные — влияющие на ситуацию в отдельно взятой стране; региональные — проявляющиеся в отдельных регионах; локальные — не оказывающие существенного влияния на ситуацию по энергообеспечению отдельных регионов, однако, имеющие существенное значение для отдельных потребителей электрической и/или тепловой энергии.

Проведем анализ нескольких аналогичных инвестиционных проектов по энергоснабжению строящихся складских помещений европейского класса А в разных городах России. Прогнозные объемы выручки от реализации услуг по передаче электроэнергии и реализации тепла за период 2008–2018 годы приведен в таблице 2.

Таблица 2

Выручка от реализации услуг энергообеспечения по логистическим комплексам за 2008–2018 годы, млн. руб.

Год	Вид услуг	Санкт-Петербург	Екатеринбург	Казань	Новосибирск	Волгоград	Всего
2008	Передача эл.энергии	375	223	214	91	209	**1 111**
	Выработка тепла	58	46	34	108	34	**280**

Окончание табл. 2

Год	Вид услуг	Санкт-Петербург	Екатеринбург	Казань	Новосибирск	Волгоград	Всего
2009	Передача эл.энергии	599	263	337	290	337	**1 826**
	Выработка тепла	97	55	57	183	58	**450**
2010	Передача эл.энергии	659	305	387	318	386	**2 055**
	Выработка тепла	115	65	68	217	68	**532**
2011	Передача эл.энергии	732	336	432	354	431	**2 286**
	Выработка тепла	136	76	80	256	80	**628**
2012	Передача эл.энергии	823	377	485	397	485	**2 567**
	Выработка тепла	160	90	94	302	95	**741**
	Передача эл.энергии	3 188	1 504	1 855	1 450	1 848	**9 845**
	Выработка тепла	566	332	333	1 066	335	**2 622**
	ВСЕГО:	**3 754**	**1 836**	**2 188**	**2 516**	**2 183**	**12 477**

Как видно из таблицы 2, выручка от реализации электрической и тепловой энергии по всем объектам растет, но это не дает нам представления об эффективности инвестиционного проекта, так как не учитывает затрат на производство тепла и передачу электрической энергии, величине перечисляемых налогов, процентные платежи и т.п. Для более полного анализа инвестиционного проекта целесообразно использовать следующие критерии [2]:

— CF(Cash Flow) чистый денежный поток проекта;

— PP (Playback Period) срок окупаемости, который определяется как ожидаемое число лет, в течение которых будут возмещены сделанные инвестиции;

— DPP (Discounted Playback Period) дисконтированный срок окупаемости инвестиций, который определяется как число лет возмещения инвестиций по данным дисконтированного денежного потока;

— NPV (Net Present Value) чистая приведенная стоимость, которая определяет сумму приведенных к моменту оценки денежных потоков, относящихся к инвестиционному решению;

— PI (Profitability Index) индекс рентабельности инвестиций, который определяется как отношение денежных притоков по проекту к инвестициям;

— IRR (Internal Rate of Return) внутренняя ставка доходности является позитивной доходностью инвестиционного проекта, рассчитанного по ставке сложного процента с ежегодной капитализацией доходов при которой показатель NVP = 0.

Расчет показателей финансовой эффективности инвестиционных проектов приведен в таблице 3.

Для анализа взят горизонт планирования 30 лет. Из таблицы видно, что наиболее слабым по всем показателям является проект, реализуемый в Новосибирске:

— дисконтированный срок окупаемости составляет 27 лет, что очень много для инвестиционного проекта в такой отрасли и это при наличии гарантированных потребителей;

— чистая приведенная стоимость за 30 лет составила 118,7 млн. руб. при чистом денежном потоке 5,56 млрд. руб.

Такой проект может быть принят для дальнейшего рассмотрения только с учетом реализации

Таблица 3

Сравнительный анализ инвестиционных проектов

Параметры проекта	Ед. изм.	Санкт-Петербург	Екатеринбуг	Казань	Новосибирск	Волгоград
Основные сведения об инвестиционных проектах						
Площадь складских помещений	тыс. кв. м	778	279	259	800	261
Сметная стоимость	млн. руб	1 300,6	262,9	725,7	1 213,2	791,6
Горизонт планирования	лет	30	30	30	30	30
Ставка дисконтирования	%	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Эффективная ставка долгового финансирования	%	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Электрическая нагрузка	МВт	50	12	16,9	30,4	19,2
Тепловая нагрузка	тыс. Гкал/год	240	46,6	44,1	158	44,6
Количество отпущенной электроэнергии	млн. кВт* час	350,4	84,1	118,4	213,0	134,6
Количество отпущенной теплоэнергии	тыс. Гкал	240,0	46,6	44,1	158,0	44,6
Показатели финансовой эффективности инвестиционных проектов						
Чистый денежный поток (CF)	млн. руб	13 215,22	6 014,28	10 108,47	5 556,58	11 587,46
Чистая приведенная стоимость (NPV)	млн. руб	1 943,75	1 391,71	2 493,77	118,72	2 452,75
Внутренняя ставка доходности (IRR)		17 %	35 %	28 %	10 %	28 %
Индекс рентабельности инвестиций (PI)		2,48	5,70	4,41	1,10	4,07
Срок окупаемости (PP)	лет	8,0	3,0	5,0	13,0	5,0
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	лет	12,0	4,0	6,0	27,0	6,0
Удельная стоимость проекта за 1 кв. м.	руб./кв. м	1 672	941	2 805	1 516	3 036

стратегических задач (например, эффективное внедрение на рынок с вытеснением конкурентов и использование создаваемых энергетических мощностей для подключения сторонних потребителей с целью увеличения своих доходов).

Лучшим из всех рассмотренных проектов является проект создания логистического терминала в г. Екатеринбурге. Это объясняется следующими причинами:

— он построен в 2007 году по ценам 2006 года;

— затраты на технологическое присоединение к сетям ОАО «Свердловэнерго» составили 59,7 млн. руб., что ниже существующих в 2008 году цен;

— удельные затраты на 1 кв.м. складских помещений являются самыми низкими среди аналогов, что позволяет надеяться на удачное будущее данного проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ендовицкий Д.А. Комплексный контроль и анализ инвестиционной деятельности: методология и практика. М.: Финансы и статистика. 2001.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и Статистика. 2001. 560с.

3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет. 2002. 528 с.

Сосунова Л.С., Сажина С.С.

Бухгалтерский и налоговый учет амортизационных отчислений

Необходимость учета амортизации напрямую связана с выполнением требования статьи 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ, в которой установлено, что основной задачей бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации об имущественном положении организации, то есть, указываемая в балансе стоимость имущества должна отражать его реальную стоимость и учитывать начисленную амортизацию.

Грамотно организованный учет и контроль за амортизационными отчислениями важен, прежде всего, для правильного формирования себестоимости продукции. Необходимо помнить, что относить на себестоимость выпускаемой продукции можно не всякую амортизацию, а только по тем основным средствам, которые участвуют в ее выпуске (производстве). Тщательно продуманная амортизационная политика предприятия позволяет в конечном итоге снижать себестоимость продукции, что приводит к росту конечного финансового результата.

Учет амортизации, точность начисления амортизационных отчислений определяет правильность формирования не только себестоимости продукции, но и отпускных цен на нее, а также других показателей. Кроме того, учет амортизации создает возможность для предприятий аккумулировать в амортизационном фонде финансовые средства для обновления основных средств и для дальнейшего расширения производства. Только при этом условии процесс воспроизводства основного капитала может осуществляться планомерно и эффективно.

Реформирование бухгалтерского учета в соответствии с МСФО обусловливает необходимость внесения изменений в вопросы учета основных средств и порядка начисления амортизации.

Так, с 1 января 2006 г. в общеустановленном порядке начисляется амортизация на объекты жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и др., объекты внешнего благоустройства) и другие аналогичные объекты (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированные сооружения судоходной обстановки и т. п.), а также продуктивный скот, буйволы, волы и олени, многолетние насаждения, не достигшие эксплуатационного возраста. Все это приводит к уменьшению прибыли организации. На уменьшение финансового результата оказывает влияние и то, что с 2006 г. объекты, учитываемые на счете 03 как доходные вложения в материальные ценности (принятые к учету после 1.01.2006 г.), подлежат включению в расчет базы по налогу на имущество.

Но, вместе с тем, основные средства, стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике, но не более 20 000 рублей за единицу могут отражаться в составе материально-производственных запасов (пункт 5 ПБУ 6/01 (в ред. Приказа Минфина от 12.12.2005 № 26н)). И по мере их отпуска списываться на расходы, то есть они не будут учитываться в составе основных средств, а следовательно включаться в расчет базы по налогу на имущество. С одной стороны, двукратное увеличение лимита дает возможность организации снизить налог на имущество. При этом максимального эффекта можно достичь, закрепив в учетной политике, что к МПЗ относятся активы стоимостью менее 20 000 рублей. Но, с другой стороны это вызовет расхождения между бухгалтерским и налоговым учетом, т.е. амортизируемым имуществом в целях налогового учета признаются имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев первоначальной стоимостью более 10 000 руб., используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией.

С 1 января 2006 года ст. 259 НК РФ разрешает при покупке основных средств 10 процентов их стоимости, так называемую амортизацион-

ную премию, стразу же относить на расходы. Аналогичный порядок предусмотрен для затрат на модернизацию, достройку, дооборудование, техническое перевооружение, частичную ликвидацию и реконструкцию.

Амортизация по объектам основных средств определяется исходя из первоначальной (остаточной) стоимости объекта и норм амортизации. Нормы амортизации определяются исходя из срока службы объекта. Если объект основных средств приобретается на вторичном рынке (объект, бывший в эксплуатации), то при определении ожидаемого срока использования у нового собственника учитывается срок фактической эксплуатации у предыдущего владельца.

Начисление амортизации по основным средствам производится одним из следующих способов (п. 18 ПБУ 6/01): линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Организации вправе применять один или несколько способов начисления амортизации одновременно. При этом единый способ амортизации устанавливается по каждой группе однородных объектов основных средств и применяется в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. Избранные организацией способы начисления амортизации фиксируются в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Независимо от способа общая сумма амортизационных отчислений за все время службы имущества равна его первоначальной (или восстановительной) стоимости. Это можно видеть на основании данных таблицы 1, где показаны суммы начисленной амортизации по компрессору винтовому DSD, который организация приобрела в декабре 2004 г.

Из таблицы 1 видно, что в зависимости от выбранного метода начисления, годовая сумма амортизации может быть различной, а следовательно различной и сумма расходов организации и величина финансового результата.

Для целей налогообложения прибыли признается амортизация, исчисленная одним из следующих методов (п. 1 ст. 259 НК РФ): линейным методом или нелинейным методом.

Выбор метода осуществляется организацией самостоятельно. При этом к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую-десятую амортизационные группы, применяется только линейный метод начисления амортизации (п. 3 ст. 259 НК РФ).

Данные методы применяются независимо от того, какой способ начисления амортизации используется организацией в бухгалтерском учете. Суммы начисленной амортизации в налоговом учете по компрессору винтовому представлены в таблице 2.

При начислении амортизации в налоговом учете организации могут применять специальные коэффициенты. Эти коэффициенты устанавливаются к основной норме амортизации независимо от применяемого метода амортизации основного средства. В главе 25 Налогового кодекса РФ предусмотрено два вида специальных коэффициентов: повышающие и понижающие.

Повышающие коэффициенты (не выше 2) используются в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. При использовании специальных повышающих коэффициентов основное средство амортизируется в течение периода, меньшего, чем срок его полезного использования.

Для отражения суммы амортизационных отчислений в организации ежемесячно составляется «Ведомость начисления амортизации». Ее нужно формировать таким образом, чтобы в ней нашли отражение суммы начисленной амортизации как по бухгалтерскому, так и по налоговому учету.

Аналитический учет по счету 02 «Амортизация основных средств» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств. При этом построении аналитического учета должно обеспечивать возможность получения данных об амортизации основных средств, необходимых для управления предприятием и составления бухгалтерской отчетности.

Форму аналитического регистра налогового учета организация может разработать самостоятельно или воспользоваться предложенным в «Рекомендациях Министерства по налогам и сборам РФ о системе налогового учета для исчисления прибыли в соответствии с нормами Главы 25 Налогового кодекса РФ» регистром-расчетом амортизации основных средств. Он формируется для определения суммы амортизационных отчислений по объектам основных средств. Форма аналитических регистров налогового учета утверждается приказом об учетной политике для целей налогообложения.

Таблица 1

Исчисление суммы годовой амортизации различными способами в бухгалтерском учете

годы эксплуатации	первоначальная стоимость	Линейным способом			Способ уменьшаемого остатка			Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования		
		годовая сумма амортизации	накопительная амортизации	остаточная стоимость	годовая сумма амортизации	накопительная амортизации	остаточная стоимость	годовая сумма амортизации	накопительная амортизации	остаточная стоимость
2005	1 190 520,00	198 420,00	198 420,00	992 100,00	396 840,00	396 840,00	793 680,00	340 148,57	340 148,57	850 371,43
2006	1 190 520,00	198 420,00	396 840,00	793 680,00	264 560,00	661 400,00	529 120,00	283 457,14	623 605,71	566 914,29
2007	1 190 520,00	198 420,00	595 260,00	595 260,00	176 373,33	837 773,33	352 746,67	226 765,71	850 371,43	340 148,57
2008	1 190 520,00	198 420,00	793 680,00	396 840,00	117 582,22	955 355,56	235 164,44	170 074,29	1 020 445,71	170 074,29
2009	1 190 520,00	198 420,00	992 100,00	198 420,00	78 388,15	1 033 743,70	156 776,30	113 382,86	1 133 828,57	56 691,43
2010	1 190 520,00	198 420,00	1 190 520,00	0,00	52 258,77	1 086 002,47	104 517,53	56 691,43	1 190 520,00	0,00

Таблица 2

Расчет сумм годовой амортизации в налоговом учете

годы эксплуатации	первоначальная стоимость	Линейный метод			Нелинейный метод		
		годовая сумма амортизации	накопительная амортизации	остаточная стоимость	годовая сумма амортизации	накопительная амортизации	остаточная стоимость
2005	1 190 520,00	198 420,00	198 420,00	992 100,00	396 840,00	396 840,00	793 680,00
2006	1 190 520,00	198 420,00	396 840,00	793 680,00	264 560,00	661 400,00	529 120,00
2007	1 190 520,00	198 420,00	595 260,00	595 260,00	176 373,33	837 773,33	352 746,67
2008	1 190 520,00	198 420,00	793 680,00	396 840,00	117 582,22	955 355,56	235 164,44
2009	1 190 520,00	198 420,00	992 100,00	198 420,00	78 388,15	1 033 743,70	156 776,30
2010	1 190 520,00	198 420,00	1 190 520,00	0,00	52 258,77	1 086 002,47	104 517,53

Таким образом, порядок начисления амортизации оказывает значительное влияние на величину расходов организации, а, следовательно, и на финансовый результат. Так, применение способа уменьшаемого остатка и способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования позволит организации в первые годы эксплуатации объекта основных средств списывать на затраты большую часть амортизационных отчислений. И это оправдано, так как в первые годы эксплуатации объект способен на большую отдачу и поэтому логично на данном этапе списывать и большую часть их стоимости на затраты производства. С развитием научно-технического прогресса будет создано новое, более производительное оборудование и, накопленная к этому времени сумма амортизации даст возможность заменить оборудование значительно раньше, чем оно физически придет в негодность.

Другим преимуществом использования данных методов служит тот аргумент, что затраты на отдельные виды ремонта обратно пропорциональны степени его использования: в первые годы они незначительны, в то время как в конце срока полезного использования они возрастают. Кроме того, применение указанного способа является предпочтительным, учитывая экономию по налогу на имущество, поскольку при определении налоговой базы в расчет принимается остаточная стоимость основных средств.

Применение способа уменьшаемого остатка дает организации возможность управления амортизационными отчислениями. Так, с ухудшением экономической конъюнктуры и условий хозяйствования можно замедлить темпы амортизации путем применения понижающих коэффициентов, а при благоприятной конъюнктуре сбыта и цен — быстрее амортизировать стоимость машин, оборудования и других объектов основных средств на основе использования повышающих коэффициентов ускорения. При этом увеличение себестоимости готовой продукции компенсируется за счет стабильного спроса на нее и снижения налогооблагаемой прибыли предприятия. Кроме того, в период освоения производства новых видов продукции, новых цехов организация может начать амортизационные отчисления с небольших сумм, а затем компенсировать их по мере нарастания объема реализации изделий и услуг, получивших признание на рынке.

Однако при выборе способа уменьшаемого остатка необходимо серьезно взвесить все возможные последствия применения этого способа (завышение себестоимости) исходя из потребностей организации и требований других нормативных документов. Кроме того, необходимо учитывать следующие обстоятельства:

— во-первых, право выбора способа уменьшаемого остатка не распространяется на все виды объектов основных средств, а ограничено необходимостью наличия особого перечня высокотехнологичного оборудования, утвержденного на федеральном уровне;

— во-вторых, порядок расчета и принятия к учету сумм амортизационных отчислений для целей бухгалтерского учета отличается от порядка расчета и принятия сумм начисленной амортизации к налоговому учету;

— в-третьих, ПБУ 6/01 определяет только общие правила расчета и списания сумм амортизации, не устанавливая весьма важной детали – в какой момент можно списывать остаточную стоимость объектов основных средств.

С позиций реальности сумм возмещения амортизации в себестоимости продукции и издержках обращения наиболее рациональным представляется начисление амортизации способом списания стоимости пропорционально объему выпускаемой продукции. Амортизационные отчисления, определенные этим методом, становятся не постоянной, а переменной величиной, не косвенными, а прямыми затратами. Этот способ удобен еще и тем, что при реальном простое оборудования позволяет законным путем не начислять амортизацию. К сожалению, возможности такого метода расчета амортизации весьма ограничены условиями его применения. Для этого необходимо, чтобы были достаточно точно измеримы потенциальный срок службы основных средств и возможный объем выпуска (что на практике реализовать достаточно сложно).

Таким образом, с помощью различных способов расчета амортизационных отчислений организация приобретает возможность оказывать влияние на формирование расходов, прибыли, налоговых баз по налогу на прибыль и налогу на имущество. Выбор способа зависит от существующей экономической конъюнктуры и ее прогноза на будущее, от стратегии развития предприятия и намеченных целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Письмо Минфина Российской Федерации «О порядке учета амортизационных отчислений по основным средствам» от 19.07.2003 г. №04-02-05/1. // Система «Консультант плюс».
2. Письмо Минфина России «О применении повышающего и понижающего коэффициентов при начислении амортизации в бухгалтерском учете» от 18.12.2003 г. № 04-02-05/2/81. // Система «Консультант плюс».
3. **Беляева Н.А**. Амортизация основных средств в налоговом учете: определение первоначальной стоимости и срока полезного использования, // Налоговый учет для бухгалтера. 2006. № 5.
4. **Борисов Д.** Оптимизация налогов через амортизационную премию. // Консультант. 2006. № 1.
5. **Гаврилова Н.Г.** Начисление амортизации по основным средствам для целей налогообложения. // Налоговый вестник. 2006. № 4.
6. **Курбангалеева О.А.** Изменения в ПБУ 6/01 помогают экономить на налогах. // Главбух. 2006. № 3.

Чернышева О.В.

Проблемы выявления причин банкротства торговых предприятий в условиях эволюционирующей рыночной среды

Развитие экономики и общества циклично, что подразумевает под собой непрерывную смену участников рынка. Причины данного рода явления достаточно разнообразны и сопряжены с множеством факторов, одним из которых является банкротство. В настоящее время в России растет количество преднамеренных и фиктивных банкротств, что негативно сказывается на экономике страны в целом. На сегодняшний день отсутствуют корректные модели прогнозирования вероятности реального банкротства, имеющие адаптацию к предприятиям сферы торговли, которые позволяют участникам рынка заранее предвидеть перспективы развития бизнеса.

Рынок России развивается достаточно динамично, следовательно, закономерностью является и усиливающаяся конкуренция. На сегодняшний день на рынке действует достаточное количество представителей торговых сетевых структур, которые активно вытесняют с рынка представителей малого бизнеса, являющихся во всех капиталистически развитых странах основой экономики и общества. Эту тенденцию сложно переломить, но в этом и нет необходимости, так как развитие экономики и рыночных процессов по своей природе невозможно без процедур своевременного ухода из этой среды части хозяйствующих субъектов.

Банкротство является одним из институтов, действие которого позволяет вытеснять с рынка неконкурентоспособные предприятия. В последнее время в связи с криминализацией экономики и с развитием планирования деятельности предпринимателями, исходя из корыстных интересов, банкротство стало инструментом, с помощью которого недобросовестные участники рынка осуществляют действия с оттенком криминала для получения выгоды.

Одним из таких вариантов является объявление себя банкротом при наличии действительной возможности расплатиться по причитающимся долгам в полном размере. По этой причине возникают моменты, связанные с понятием фиктивного банкротства. Несмотря на то, что за данный вид правонарушений предусмотрена уголовная ответственность в соответствии со статьей 197 УК РФ, количество подобного рода дел растет. В связи с этим актуален вопрос о том, по какой причине в России при наличии огромного числа реальных фиктивных банкротств ответственность за данный вид правонарушений возникает крайне редко.

По нашему мнению это связано с недостаточным развитием законодательной базы в этой области, с недобросовестностью бюрократического аппарата, с практикой упрощенного анализа по выявлению данного вида правонарушений, а также с тем, что фиктивное банкротство выявить крайне сложно по причине грамотных действий бухгалтеров и управленческого аппарата компаний. Предприятия банкротят, как правило, по предварительному сговору. Схематично процесс выглядит следующим образом: один из участников выдает кредит другому участнику сделки, который не возвращает сумму в установленный срок. Таким образом, по данным документальной информации, формально, предприятие становится неплатежеспособным.

Банкротство предприятий носит различный характер в зависимости от того, в каких условиях и при каких обстоятельствах оно совершается. Говорить о банкротстве исключительно как о чем-то противозаконном во всех случаях неверно. С помощью банкротства выполняется санирующая функция, посредством которой на рынке остаются наиболее конкурентоспособные участники рынка. С другой стороны, налицо проблема социально-экономического характера, то есть безработица, так как по оценкам экспертов в сфере малого бизнеса, к которому относится большинство предприятий торговли, заняты в большинстве своем люди без специального образования в возрасте старше 50 лет.

На наш взгляд значительное количество банкротств возникает из-за незнания и неумения вести предпринимательскую деятельность, а также из-за несовершенства той конкурентной среды, в которой находится предприятие особенно сложная ситуация наблюдается в торговле. С одной стороны, бесспорно, имеются попытки государства поддержать малый бизнес, но фактическое внедрение такого рода мероприятий в жизнь представляется крайне проблематичным. Например, в Санкт-Петербурге существуют программы по кредитованию малого бизнеса, но суммы, на которые могут рассчитывать предприниматели, настолько малы, а условия настолько жестки, что мало кто из них может проявить желание тратить силы и время на то, что в ближайшем будущем не принесет дохода (или приведет к убыткам). В 2005 году Санкт-Петербург выделил из своего бюджета 25 миллионов рублей для поддержки предпринимательства, но данная программа оказалась невостребованной. Основной причиной было то, что предприниматели не были о ней проинформированы должным образом. В результате, программа была признана неэффективной, возникли сомнения в необходимости разработки и внедрения такого рода мероприятий. Суть ее заключалась в том, что город решил создать фонд, который компенсировал бы возмещение банкам 30 % взятой у них в кредит суммы в случае невозврата его предпринимателем, но банкам на таких условиях работать достаточно рискованно, особенно если учесть нестабильность ситуации на рынке. Программа также была рассчитана только на тех, кто выкупает недвижимость, либо на тех, кто приобретает технику. Большинство же предпринимателей в городе занимаются сферой услуг и торговой деятельностью.

Вообще в России на сегодняшний день немного эффективно действующих программ поддержки малого предпринимательства. Например, региональная целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006–2008 годы» имеет своей целью обеспечение рабочими местами населения области, а также повышение деловой активности предпринимателей. Однако для этого, желающим необходимо пройти курс «Введение в предпринимательство». Также необходимо составить бизнес-проект, который должен быть одобрен специальной комиссией. При благоприятном исходе предпринимателю выделят сумму в размере до 100 тысяч рублей. На наш взгляд данная сумма не сможет покрыть необходимые стартовые затраты предприятия, а привлечение дополнительных кредитов является еще более проблематичным.

Ситуацию усложняют пришедшие на отечественный рынок крупные западные торговые сети, которые имеют возможность адекватно реагировать на меняющиеся условия внешней среды, осуществлять закупки крупными партиями, вывозить нереализованные товары на склады временного хранения, реализовывать товары по ценам ниже среднерыночных и уменьшать звенность товародвижения. Малым торговым предприятиям в таких условиях сложно оставаться конкурентоспособными.

Периодически вносимые изменения в налоговое законодательство являются также проблемой, из-за которой предприниматели не

могут корректно спланировать свою деятельность. Затрагивая вопросы налогообложения, необходимо отметить, что лишь ограниченный круг малых предпринимателей знаком с вопросами налогового планирования и оценкой рациональности применения режимов налогообложения. Для предотвращения банкротства необходимо также своевременно анализировать структуру дебиторской задолженности с целью выявления безнадежной, просроченной дебиторской задолженности, оценивать платежную дисциплину контрагентов.

Важной составляющей деятельности предприятия является своевременное выявление кризисных предпосылок банкротства, которое позволит предотвратить его неплатежеспособность.

В целях прогнозирования банкротства применяется множество подходов, однако ни один из них не имеет универсального характера. Наиболее известными в этой области являются прогнозные модели Аргенти, Альтмана, Бивера, Фулмера, которые на наш взгляд, можно условно разделить на два вида: финансовые и управленческие. Моделей, которые бы сочетали в себе все аспекты хозяйственной деятельности предприятия, на сегодняшний день нет.

Основная задача построения моделей — прогнозирование развития и состояния предприятий на определенный период. Временной лаг может быть различным по продолжительности, то есть как краткосрочным, так и долгосрочным. Прогнозы носят вероятностный характер, поэтому необходимо четко ориентироваться не только на числовые результаты, но и на маркетинговую среду, элементы которой рассмотрены выше.

В российской практике модели вышеперечисленных авторов слабо применимы. Отечественные экономисты используют при рассмотрении вопросов банкротства простейший финансовый анализ. Также часто используются методы рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия. Первый метод ограничивается расчетом коэффициента ликвидности и коэффициента финансовой устойчивости, а второй метод основан на использовании коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и применении «золотого правила экономики предприятия». В соответствии с обеими методиками составляется так называемый рейтинг, который позволяет выявить и отсортировать предприятия по признакам их финансового состояния и кредитоспособности.

Для того чтобы вовремя выявить признаки намечающегося кризиса в отечественной практике незаменимым на сегодняшний день остается подход комплексного финансового анализа. Однако финансовый анализ основан на сугубо математическом подходе и не дает представления о влиянии факторов маркетинговой среды, влиянии качества управления на тенденции развития кризисной ситуации внутри предприятия.

По результатам проведенных автором исследований на базе финансовой отчетности и проведенного опроса собственников и управляющих предприятий, сделан вывод о том, что в существующих западных прогнозных моделях имеются следующие ярко выраженные недостатки:

1. Отсутствует комплексный подход к оценке вероятности банкротства.
2. Не существует специальной модели для торговых предприятий, которая учитывает специфику их деятельности.
3. Не выявлены и не отражены в моделях различия в процессах и причинах банкротств, в том числе преднамеренных и фиктивных у предприятий различных организационно-правовых форм.
4. Имеющиеся модели, в основном, не учитывают действие факторов внешней среды на деятельность предприятий.

Кроме того, существует расхождение в полученных результатах модельной оценки и фактического положения дел на отечественных предприятиях в большинстве случаев.

Модель прогнозирования банкротства на наш взгляд должна быть многокритериальной, так как нецелесообразно концентрироваться на рассмотрении только одного или группы показателей. Для каждого предприятия необходим индивидуализированный подход с учетом специфики деятельности хозяйствующего субъекта. Требуется модель, которая в полной мере сочетает в себе и финансовые показатели деятельности, и факторы внутренней и внешней среды предприятия. Авторский подход основан на понятии кризиса.

Кризис можно определить, как нарушение нормальных функций внутри предприятия, несоответствие между его внутренней и внешней средой. Итогом всех диспропорций и дисбалансов в данных условиях является нестабильное

финансовое положение предприятия, которое в итоге может привести к банкротству.

При сплошном анализе деятельности торговых предприятий выявлено, что к основным причинам банкротств относятся:

1. Недостатки профессиональной структуры менеджмента, т.е. стратегически и тактически неверные решения, действия, управленческого аппарата, обусловленные как профессиональными, так и личными качествами.

2. Несовершенство системы рационального планирования хозяйственной деятельности предприятия.

3. Отсутствие системы контроля, особенно оперативного. Часто в условиях осуществляемой деятельности необходимым и достаточным является именно своевременный мониторинг обстановки на предприятии. Причем нельзя акцентировать внимание исключительно на вопросах финансового характера. Необходимо также отслеживать процессы, связанные с вопросами внутренней коммерческой безопасности предприятия.

4. Асимметричность информации об изменениях внешней среды. Многие из предпринимателей придерживаются мнения о том, что вопросы маркетинговой среды можно не затрагивать. Однако изменения политического курса в стране иногда очень быстро и болезненно сказываются на деятельности предприятия.

5. Привлекательность активов предприятия для других участников рынка.

Таким образом, в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности любой субъект должен адекватно отвечать требованиям внешней среды и обычаям делового оборота. Например, если в практике большинства оптовых торговых предприятий принято работать с высоким удельным весом кредиторской задолженности в структуре пассивов, то достаточно трудно будет избежать этой схемы работы аналогичному хозяйствующему субъекту, выходящему на рынок. Менеджмент организации должен контролировать стабильное положение и осуществлять меры по дальнейшему развитию организации.

В условиях усиливающейся конкуренции необходимо непрерывно диверсифицировать деятельность, раскрывать инновационный потенциал персонала, совершенствовать товар и методики его реализации. Одним из инструментов в достижении поставленных целей является многоуровневый мониторинг работы предприятия в целях предотвращения кризисных ситуаций, а также выработка внутриорганизационной модели предприятия, учитывающей уровень влияния факторов внешней среды, позволяющей реально оценивать как существующее положение предприятия, так и перспективы его развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Басс А.Я.** «Все будет хорошо!» Кто знает…(к вопросу о выходе из кризиса)// ЭКО. 2004. № 9. 27–39 с.
2. **Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф.** Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет. Учебное пособие. Ростов н/Д.: Феникс. 2007. 160 с.
3. **Броило Е.В.** Построение эффективных параметров реорганизации кризисного предприятия//Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2. 96–104 с.
4. **Виньков А**. Разрешите откланяться//Эксперт. 2004. № 45. 34–36 с.
5. **Журавская Е., Сонин К**. Экономика и политика российских банкротств//Вопросы экономики. 2004. № 4. 118–136 с.
6. **Симачев Ю.** Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития//Вопросы экономики. 2003. № 4. 62–83 с.

Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю., Мещерякова Л.А.

Прогнозная модель формирования доходной базы регионального бюджета

Одним из важнейших условий сохранения потенциала саморазвития регионов, обеспечения стабильности их социально-экономического положения является обеспечение устойчивости бюджетно-налоговой системы. В свете решения существующих проблем бюджетного федерализма, связанных с нечетким разграничением полномочий между уровнями власти по расходам, недостаточностью финансовых средств, необходимых для реализации переданных полномочий, отсутствием четких правил в устранении дисбалансов бюджетов с помощью межбюджетных трансфертов, особое значение приобретает вопрос повышения эффективности бюджетного планирования и выработки механизмов регулирования межбюджетных отношений. Сложившаяся ситуация требует разработки более качественных методов регулирования возникающих разногласий, в основу механизмов реализации федеральной и региональной бюджетно-налоговой политики необходимо заложить единые научнообоснованные подходы к согласованию интересов бюджетов различных уровней, реализация которых требует разработки соответствующего инструментально-методического обеспечения.

Бюджетная система является одним из основных потенциальных источников социально-экономического развития региона. Бюджетная система регионального уровня обладает сложной структурой, в которой переплетаются важнейшие элементы жизнеобеспечения территории.

Эффективность бюджетно-налоговой системы в первую очередь зависит от наличия действенных механизмов управления, способных динамически осуществлять анализ и оценку ее состояния, выявлять важнейшие факторы, оказывающие влияние на её устойчивость, определять стратегию ее развития и соответственно вырабатывать продуктивные управляющие решения.

Основным источником доходов бюджета являются налоговые поступления, доля которых составляет около 95 %. Поэтому оценка и прогноз ожидаемых налоговых поступлений в доходную часть бюджета любого уровня — важнейшая задача бюджетного планирования. Существуют различные методы и подходы к решению этой задачи. Авторы предлагают модель, реализующую подход, основанный на оценке налогового потенциала территории, который наиболее адекватен в нынешних условиях нестабильной экономики переходного периода и становления рыночных отношений. Таким образом, во-первых, модель обеспечивает возможность прогнозирования ожидаемых налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в соответствии с налоговым потенциалом территории и существующим налоговым законодательством. Во-вторых, модель позволяет обосновать распределение налоговых поступлений по расходным статьям бюджетов всех уровней в соответствии с законодательно установленными государственными социальными стандартами, а также реализовывать различные схемы (варианты) регулирования межбюджетных отношений при возможном дисбалансе доходов и принятых обязательств по бюджету каждого уровня.

Сложившаяся динамика нормативной величины налогового потенциала (НВНП) Ставропольского края отражает общие процессы в социально-экономическом развитии региона и показывает зависимость его величины от эффективности отрасли, использования производственных мощностей, состояния основных фондов, а также действующей системы налогообложения и состояния межбюджетных отношений в государстве [1].

Первостепенным внешним условием нормативно-правового характера при формировании регионального бюджета имеет действующее налоговое законодательство, задачи очередного этапа проводимой налоговой реформы. Основная преследуемая цель здесь — достижение оптимального соотношения между стимулирующей и фискальной функциями налогов. Реализация стимулирующей функции требует снижения налогового бремени, а реализация фискальной — высокой наполняемости доходной части бюджета. В этой системе противоре-

чий и вырабатываются основные направления бюджетно-налоговой политики региона, реализующие изменения налогового законодательства [2]. Анализ исполнения краевого бюджета показал, что структура его доходной части определялась в основном внешними факторами воздействия, в частности, действующим налоговым законодательством и системой межбюджетных отношений в государстве, что в значительной мере ограничивает возможности регионов при установлении показателей доходов бюджета. С целью изучения влияния на структуру доходной части регионального бюджета налоговых и неналоговых доходов, нами проведен корреляционно-регрессионный анализ (табл. 1).

Таблица 1

Парные коэффициенты корреляции зависимости доходной части регионального бюджета от налоговых поступлений

Фактор	Налог на прибыль	Налоги на товары, услуги, регистр. и лиценз. сборы	Налог на доходы физ. лиц	Налоги на совокупный доход	Налоги на имущество	Плата за пользование природ. ресурсами	Прочие налоги
Доходная часть регионального бюджета	0,96	0,46	0,99	0,97	0,96	0,38	–0,55

Доходная часть бюджета рассчитывается по формуле:

$$D = N + E + I,$$

где D — доходная часть,

N — налоговые поступления в бюджет,

E - прочие поступления,

I — отчисления на развитие.

Представляя N как сумму поступлений по видам налогов, получаем:

$$D = \sum_{i=1}^{m} N_i + E + I, \qquad (1)$$

Расходную часть бюджета можно представить как:

$$R = R_1 + R_2 + \ldots + R_n = \sum_{j=1}^{n} R_j,$$

где R — расходная часть,

R_j — отдельные статьи расходов.

Отчисления на развитие формируются за счет сокращения некоторых статей расходов:

$$I_R = (R_1 - R_1') + (R_2 - R_2') + \ldots + (R_k - R_k') + = \sum_{j=1}^{k} (R_j - R_j'),$$

где R'_k — сокращенные статьи расходов.

Тогда формула (1) примет вид:

$$D = \sum_{i=1}^{m} N_i + E + \sum_{j=1}^{k} (R_j - R_j') \ .$$

Приведенные данные показывают, что в общем объеме *налоговых поступлений* основную долю занимают: налог на доходы физических лиц, налог на имущество предприятий, налог на прибыль организаций, налоги на совокупный доход. Более детальное влияние наиболее важных налогов на формирование доходной части краевого бюджета дают регрессионные модели связи. Построенные зависимости налоговых доходов бюджета региона от налога на прибыль, налога на совокупный доход, налога на имущество носят возрастающий характер. Это предполагает, что при их незначительном увеличении за счет роста элементов налога (налоговой базы или налоговой ставки) возможен ощутимый рост и в налоговых доходах краевого бюджета (рис. 1, 2, 3).

Строя модель зависимости уровня налоговых доходов от налога на доходы физических лиц, получаем логарифмическое уравнение, свидетельствующее о том, что при дальнейшем увеличении налога на доходы физических лиц сильного увеличения суммы поступлений в региональный бюджет не ожидается (рис. 4).

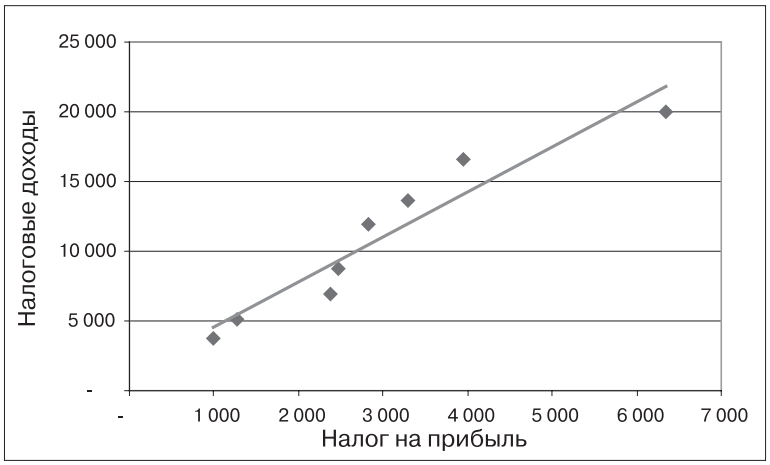


Рис. 1. Зависимость доходной части бюджета Ставропольского края от налога на прибыль

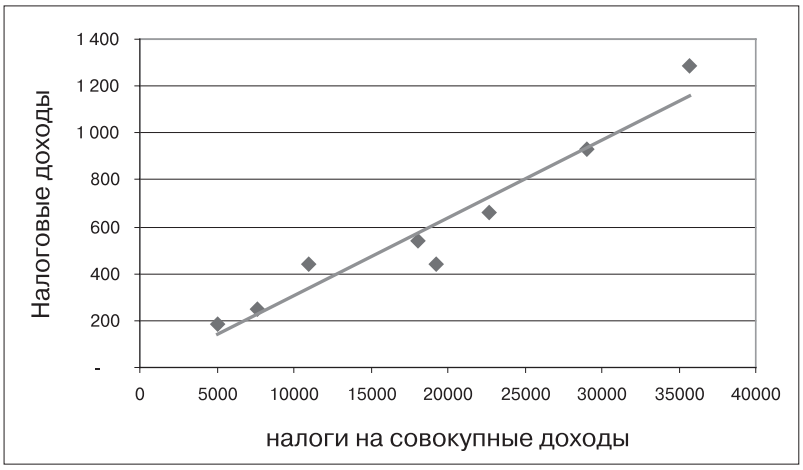


Рис. 2. Зависимость доходной части бюджета
Ставропольского края от налогов на совокупный доход

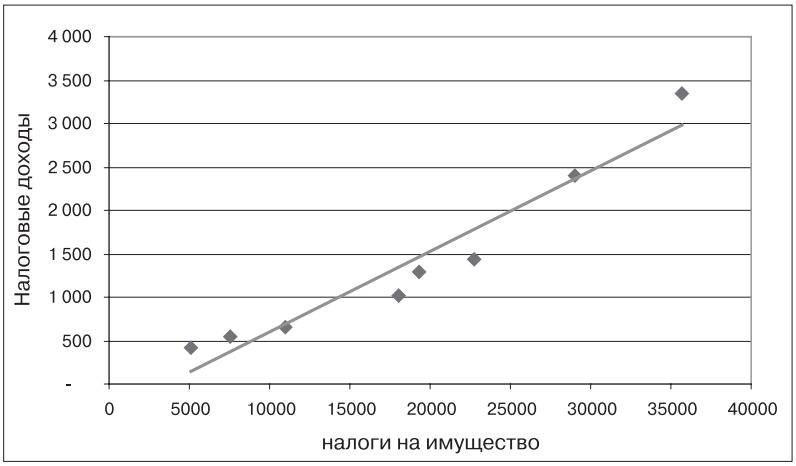


Рис. 3. Зависимость доходной части бюджета Ставропольского края от налогов на имущество

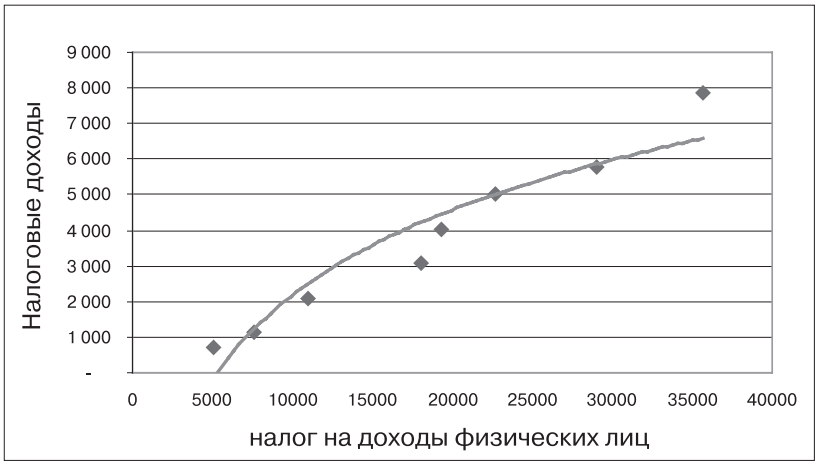


Рис. 4. Зависимость доходной части бюджета
Ставропольского края от налогов на доходы физических лиц

Зависимость налоговых доходов от налога на товары, услуги, регистрационные и лицензионные сборы и зависимость налоговых доходов от налога за пользование природными ресурсами описывают степенные функции, которые достигают максимума в 2005 г. с последующим убыванием. Данная ситуация свидетельствует об отсутствии возможности на региональном уровне дальнейшего повышения уровня налоговых изъятий посредством увеличения налоговой ставки, либо иного усиления налогового бремени. Считаем положительным явлением тот факт, что в формировании бюджета территорий сохраняется относительно высокий удельный вес налогов на прибыль, несмотря на существенное снижение (с 35 % до 24 %) ставки налогообложения, на одновременном увеличении доли налога, зачисляемого в региональный бюджет.

В общем объеме налоговых доходов краевого бюджета (рис. 5) наибольший удельный вес имеет налог на доходы физических лиц. Его доля в среднем составляет 34 %, следовательно, можно говорить о том, что изменения в данной подгруппе будут отражаться на общем объеме налоговых поступлений в региональный бюджет [4]. Таким образом, потенциальной возможности увеличения налоговых доходов за счет имеющихся фактически налоговых источников (налогов на прибыль организаций, на имущество и доходы физических лиц) практически не существует, поэтому мы полагаем, что только рост объема производства, занятости населения и его благосостояние, а в конечном итоге, рост ВРП, могут обеспечить рост доходной, а, следовательно, и налоговой базы региона.

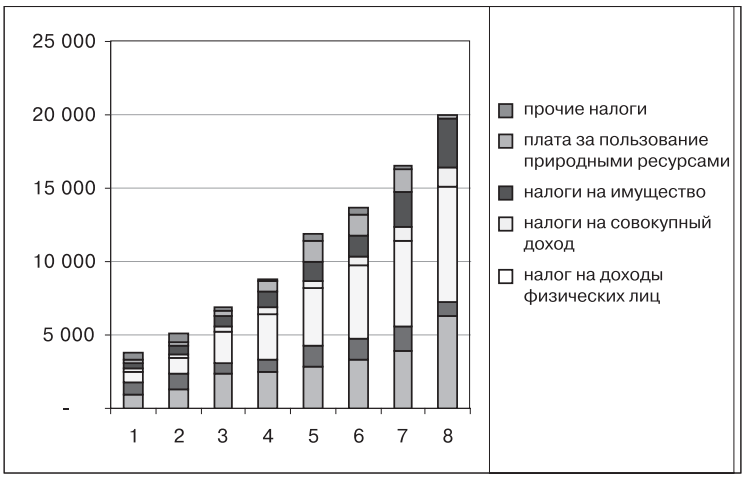


Рис. 5. Структура налоговых доходов регионального бюджета по видам поступлений

Чтобы доказать справедливость сделанного нами предположения, был проведен анализ плановых показателей налоговых доходов региона и налога на доходы физических лиц на период до 2009 г. С помощью парного коэффициента корреляции установлена тесная прямая взаимосвязь между анализируемыми показателями, что позволило построить линейную модель влияния налога на доходы физических лиц на уровень налоговых доходов в целом:

$$N = 2255.82 + 2.3F,$$

где N — налоговые доходы,

F — налог на доходы физических лиц.

Полученная модель имеет удовлетворительную точность и полностью адекватна, что подтверждается критерием Дарбина-Уотсона (1,822). Поскольку построенная модель отличается хорошими качественными характеристиками, считаем возможным использовать ее для прогноза налоговых поступлений в краткосрочном периоде, при условии сохранения намеченной динамики поступлений налоговых доходов, определяемых действующими положениями налогово-бюджетного законодательства, а также соответствующей динамикой экономического развития региона (табл. 2).

1. Выделением направлений отраслей экономики, приоритетных для региона и способных увеличить валовой региональный продукт и, как следствие, обеспечить увеличение доходной базы бюджета.

2. Созданием льготного режима налогообложения для всех категорий инвесторов, независимо от их статуса.

3. Созданием в составе администрации структуры мониторинга инвестиционных процессов и эффективности осуществляемых инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики региона.

Увеличение объема инвестиционных ресурсов, привлекаемых в реальный сектор экономики существенно повлияет на доходную базу региона, причем значительные резервы государственных инвестиционных ресурсов содержатся в расходной базе регионального бюджета. Так, отчисления на развитие региона могут быть сформированы за счет:

1. Оптимизации расходной части бюджета за счет перенаправления ресурсов статей расходов на прямую поддержку отраслей экономики, отличающихся низкой эффективностью, по инвестиционному сценарию.

2. Предоставления льгот при налогообложении прибыли банков, в части активов, направляемых для долгосрочного кредитования реального сектора экономики и применяющих пониженные ставки кредитования, в том числе для развития малого и среднего бизнеса.

3. Предоставления льгот при налогообложении деятельности лизинговых компаний, выигравших тендер на предоставление услуг в области лизингового кредитования и операционного лизинга, при условии снижения стоимости лизинговых услуг.

Таблица 2

Прогноз налоговых поступлений

год	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	**2009**
доход	5075	7587	10946	18067	19284	22725	28999	35720	43721	54170	67604
ВРП	40737	57474	71843	86025	110143	132820	168282	201689			
Отчисления на развитие	1496	2088	3124	3664	3791	4579	4770	6831			
Налоговые поступления	3766	5144	6961	8781	11898	13658	14959	16650			
Доходы на перспективу					**22 445**	**25 970**	**39 907**	**44 089**	**54695**	**68958**	**87750**

Для обеспечения устойчивого экономического развития региона необходимо не только оптимизировать расходную часть регионального бюджета, но и обеспечить привлечение различных инвестиционных ресурсов, источниками которых могут быть средства внутренних инвесторов и государственные инвестиции. Создание соответствующего инвестиционного климата в регионе может быть, на наш взгляд, обеспечено:

Предложенные мероприятия по оптимизации расходной части регионального бюджета, а также некоторое сокращение поступлений в бюджет за счет предоставляемых льгот по налогу на прибыль можно рассматривать как долгосрочные (на срок не менее 5 лет) инвестиции в развитие экономики региона, которые, по оценкам экспертов, могут составить до 35 % от уровня предполагаемых расходов. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о настоятельной необходимости увеличения финансового и экономического потенциала Ставропольского края. Укрепление позиций региона должно основываться на ускорении его промышленного развития, обеспечивающего темпы роста в основных отраслях экономики на уровне 9–10 % в год, которое позволит обеспечить необходимые условия для формирования бюджета развития региона и увеличения его финансовых ресурсов [7; 8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Правительство. О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года: постановление Правительства от 15.08.2001 г. № 584.

2. Ставропольский край. Законы. О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае: закон Ставроп. края от 21.11.2005 г., № 55 – кз.

3. Ставропольский край. Правительство. Об основных направлениях социального и финансово-экономического развития Ставропольского края по 2010 год: распоряжение Правительства Ставроп. края от 22 июня 2005 г. № 340-рп.

4. Ставропольский край. Правительство. Концепция развития налоговой базы Ставропольского края: распоряжение Правительства Ставроп. края от 23 июня 2003 г. № 190-рп.

5. **Пискунова С.В.** Структурно-отраслевая деформация доходной части государственного бюджета. / Научно-технические ведомости СПбГПУ (Экономические науки) № 4 (52)/ 2007.

6. **Пчелинцев О. Минченко М.** Региональные условия и проблемы экономического роста. ЭКО. 2004., №3. С. 5–27.

7. **Перонко, И.А., Красницкий, В.А.** Налоговое администрирование / И.А. Перонко, В.А. Красницкий // Налоговый вестник. 2000. № 10. С. 22–28.

Бондаренко С.М.

Анализ эффективности и способы оптимизации портфеля активов банка

При формировании портфеля активов в банковском секторе возникает проблема количественного соответствия между прибыльностью и риском, которая должна решаться оперативно в целях постоянного совершенствования структуры уже сформированных портфелей и создания, новых в соответствии с поставленными задачами. Следует отметить, что указанная проблема относится к числу тех, которые имеют общую схему решения, но которые практически не решаются до конца. В связи с этим является актуальным определение общей методики анализа эффективности формирования портфеля активов, разработка практических рекоменда-

ций по оптимизации банковской деятельности, позволяющих создать устойчиво рентабельный портфель активов.

Анализ степени раскрытия проблемы оценки качества портфеля активов и направлений его оптимизации в рыночной экономике показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных исследователей к данной проблеме, многие ее аспекты, недостаточно исследованы, а именно формирование оптимального портфеля активов, позволяющего получить максимальную прибыль при минимальном риске потери собственных денежных средств. Большинство разработанных моделей оценки сформированного портфеля активов рассчитаны на устойчивую во времени структуру, что не позволяет проводить корректировку существующего портфеля и проводить качественный анализ планируемых результатов деятельности.

Основной целью исследования является уточнение и дальнейшее развитие теоретической и методической концепции оценки качества портфеля активов коммерческого банка, определение стратегии формирования оптимального портфеля активов, способного отвечать заранее намеченным уровням рентабельности.

Представим на рисунке №1 методы анализа инвестиционных проектов наиболее часто применяемые в российских банках [1].

Итак, показатели оценки, основанные на дисконтных методах расчета, предусматривают обязательное дисконтирование инвестиционных затрат и доходов по отдельным интервалам рассматриваемого периода. В тоже время показатели оценки, основанные на статистических методах расчета, предусматривают использование в расчетах бухгалтерских данных об инвестиционных затратах и доходах без их дисконтирования во времени.

Метод чистой текущей стоимости основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r, устанавливаемого инвестором самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый капитал.

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере P_1, P_2, ... P_n. Тогда общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) определяется следующим способом:

$$PV = \sum_n P_n / (1+r)^n \qquad (1)$$

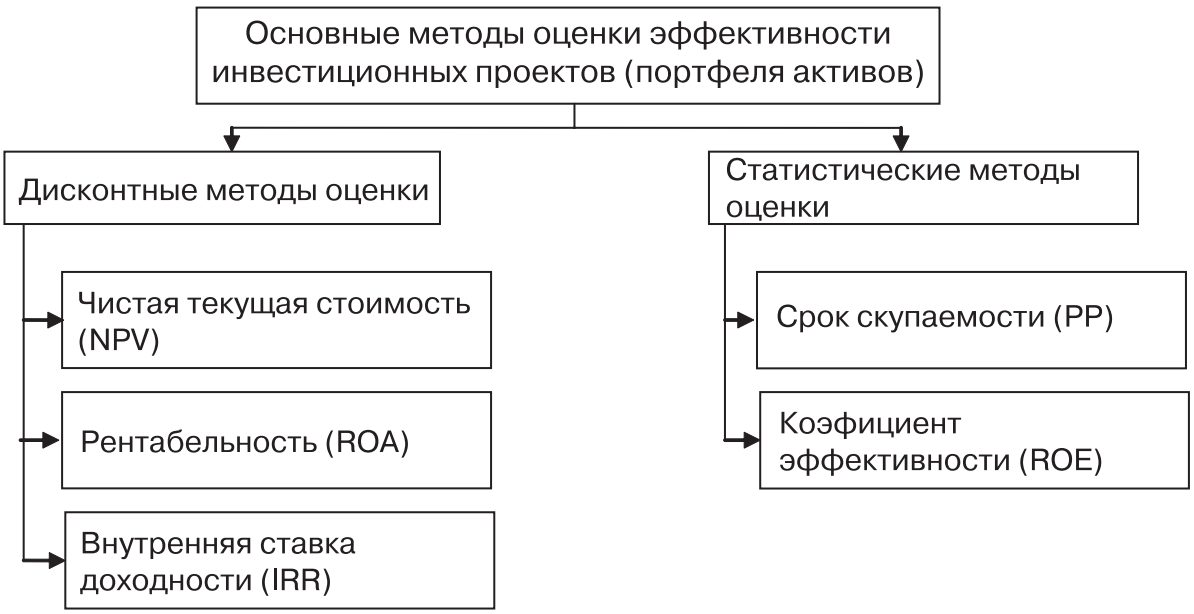


Рис. 1. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Чистая текущая стоимость (NPV), соответственно, рассчитываются по формуле:

$$NPV = \sum_{n} P_n / (1+r)^n - IC \qquad (2)$$

Очевидно, что если: NPV > 0, то проект следует принять, NPV < 0, то проект следует отвергнуть, NPV = 0, проект неприбыльный и неубыточный.

Активные операции банка предполагают постоянные инвестиции (вложения средств) в течение *j* лет, поэтому формула для расчета NPV будет иной [2]:

$$NPV = \sum_{n=1}^{\infty} P_n / (1+r)^n - \sum_{j=1}^{\infty} IC_j / (1+i)^j \,, \quad (3)$$

где *i* — прогнозируемый средний уровень инфляции.

Показатель NPV отражает прогнозную оценку в случае принятия проекта. Этот показатель объективен во временном аспекте, т. е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, его можно использовать в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля активов. Кроме того, данная формула, по мнению многочисленных аналитиков, позволяет оценить «реальную» доходность вложений, поскольку учитывает уровень инфляции, из-за которого многие варианты инвестирования в России, становятся не целесообразными, т. к. ожидаемый доход не может превысить этот порог или в лучшем случае служит средством сбережения (пример: государственные облигации, депозиты и т. п.), а не приумножения капитала.

Данная методика позволяет провести оценку результатов сформированного портфеля и его коррекцию на любом этапе, только полученные показатели будут немного размытыми [3]. Кроме того, основной капитал, за счет которого банки осуществляют активные операции — это средства физических и юридических лиц, за которые также необходимо платить, а данные затраты не предусмотрены предыдущей формулой, что является недочетом данной методики.

Для проведения оценки своего сформированного портфеля (инвестиционного проекта) используется также следующая формула:

$$d = (E(r_p) -)/\sigma_p \qquad (4)$$

d — текущая стоимость;

$E(r_p)$ — ожидаемая доходность;

σ_p — риск портфеля;

r — уровень доходности по обязательствам.

Данная формула учитывает другой очень важный показатель — требуемый уровень доходности по обязательствам. Этой формулой могут пользоваться компании, которые осуществляют свою деятельность за счет заемных средств. При данном расчете полученный результат свидетельствует об абсолютном увеличении средств инвестора и не учитывает инфляцию, что в свою очередь может привести к ошибочной оценке инвестиционного проекта (эффективности портфеля активов). Требуемая доходность по исполнению обязательств будет достигнута и останется небольшая часть прибыли, что в принципе, говорит об успешности операции, однако, при сравнении полученного дохода и начального капитала может получиться так, что полученный доход с учетом прироста капитала обладает меньшей покупательной способностью, чем первоначально инвестированные. Причина здесь одна — инфляция, поэтому игнорировать сравнение величин (капитала) во временном диапазоне не позволительно.

В связи с этим, на наш взгляд, сочетание формул 3 и 4 сможет компенсировать этот недочет, при анализе будет учитываться как инфляция, так и необходимость исполнения обязательств, за счет которых осуществляется проект (выплата процентов по облигациям, депозитам, кредитам и прочие затраты). В этом случае формула примет следующий вид:

$$NPV = (\sum_{n=1}^{\infty} P_n / (1+r)^n - \sum_{j=1}^{\infty} IC_j / (1+i+r')^j - b) / \sigma_p \,, \quad (5)$$

где r′ — требуемая доходность для исполнения обязательств перед кредиторами;

σ_p — риск портфеля;

b — прочие расходы.

Данная методика позволяет оценить все факторы, которые влияют на конечный результат сформированного портфеля активов. С помощью этой формулы можно сравнивать денежные потоки во временном диапазоне, определять покупательную способность, а значит и реальную стоимость денежных средств. В случае необходимости произвести коррекцию в долевом соотношении портфеля по направлениям деятельности или замене одного вида другим,

эта формула способна оказать необходимую помощь для расчета оптимального соотношения риск/доход.

Коэффициенты ROA (прибыль/активы) и ROE (прибыль/капитал) в данном случае должны применяться как средство балансирования между принятием решения о выборе того или иного метода инвестирования, при этом предпочтение в выборе должно отдаваться тем направлениям деятельности, показатели которых выше. Что касается внутренней ставки доходности, то она у нас теперь приняла следующий вид $\sum_{j=1}^{\infty} IC_j / (1+i+r')^j - b$, т. е. соответствует второй части выражения формулы 5.

Ситуация на рынке постоянно изменяется, поэтому зачастую бывает удобнее задать некоторую систему лимитов для поддержания оптимального соотношения риск/доход в портфеле активов, например, по следующей схеме [4]:

Следует обратить внимание, что для поиска оптимальных лимитов варьируются уже не только сценарии, но и допустимая лимитами стратегия. Разумеется, наряду с расчетом оценки результатов применения выбранной стратегии в целом для всего банка подобную оценку можно определить и для отдельных портфелей, причем эти портфели не обязательно должны состоять из одного типа активов или пассивов. Кроме того, такие оценки можно использовать и для решения более узких задач, например, для контроля рисков и проверки их соответствия лимитам.

По показателю, определяющему срок окупаемости и соответственно ориентации на него при принятии решения об инвестировании средств, есть различные мнения. Если это касается банковской деятельности без учета операций совершаемых на фондовом рынке, то его можно принимать как коэффициент подтверждающий рентабельность совершаемых

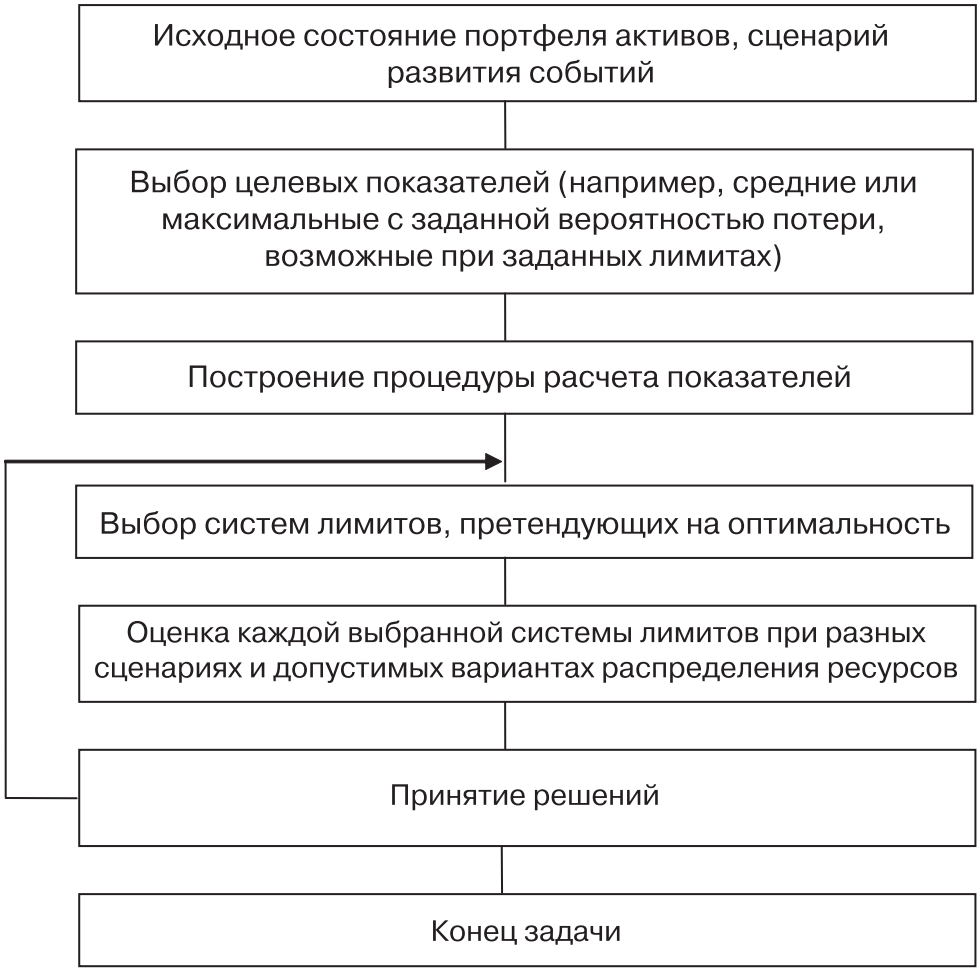


Рис. 2. Выбор лимитов претендующих на оптимальность

операций, если же речь идет об инвестировании в ценные бумаги (акции), то здесь ситуация прямо противоположна, так как аналогичный показатель определят период окупаемости ценной бумаги за счет выплаты дивидендов. Принято считать, чем выше этот показатель, тем ниже потенциал роста акций данной компании.

Оптимальность принимаемых решений можно также проверять с помощью расчета коэффициентов определяющих степень вероятности банкротства компании в ближайшее время.

Для анализа финансового состояния заемщиков, и самого финансового института предоставляющего кредит, на данный момент часто применяется метод оценки основанный на бухгалтерских данных и получивший название Z-модель Альтмана [5]. Данная модель имеет следующий вид (модель рассчитана для анализа компаний, акции которой не котировались на бирже):

$$K = 8{,}38K_1 + K_2 + 0{,}054K_3 + 0{,}63K_4, \qquad (6)$$

где К1 = Собственный оборотный капитал/Всего активов;

К2 = Нераспределенная прибыль/Всего активов;

К3 = Прибыль до выплаты процентов и налогов/Всего активов;

К4 = Балансовая стоимость капитала/Балансовая стоимость обязательств.

По результатам анализа было определено, что 1,81 и 2,99 — это критические значения для индекса кредитоспособности. Для компаний, у которых Z < 1,81, высока вероятность банкротства в течение ближайших одного двух лет, в то время как у фирм с индексом Z > 2,99 финансовое положение достаточно устойчиво. При попадании значения индекса в интервал между 1,81 и 2,99 прогноз финансового состояния затруднителен. Помимо данной методики часто применяющейся в России, на западе более популярен следующий способ расчета кризис-прогноза:

$$C_1 = -0{,}3877 + K_n \times (-1{,}0736) + K_3 \times 0{,}0579 \quad (7)$$

Эта двухфакторная модель основывается на двух ключевых показателях — показатель текущей ликвидности и доли заемных средств. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты потом складываются с некой постоянной величиной, также полученной тем же опытно-статистическим способом. Если результат оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика, положительное значение указывает на высокую вероятность банкротства. В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов:

— для показателя текущей ликвидности Кп = – 1,0736;

— для показателя удельного веса заемных средств в пассивах организации Кз = + 0,0579;

— постоянная величина = – 0,3877.

Принимая во внимание, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макроэкономики и микроэкономики, а также другие уровни трудоемкости производства, налоговое бремя и т. п., эту методику с вышеуказанными коэффициентами нельзя использовать в российских условиях. Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния организации, а поэтому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности. Чтобы предусмотреть все показатели, влияющие на деятельность компании в одной формуле, учеными Иркутской государственной экономической академии была предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, которая имеет следующий вид и апробирована при анализе российских компаний:

$$K = 8{,}38K_1 + K_2 + 0{,}054K_3 + 0{,}63K_4 \quad , \qquad (8)$$

где К1 = Оборотный капитал/Всего активов;

К2 = Чистая прибыль/Собственный капитал;

К3 = Выручка от реализации/Всего активов;

К4 = Чистая прибыль/интегральные затраты.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели определяется следующим образом:

Таблица 1

Вероятность банкротства компании

Значение К	Вероятность банкротства, процентов
Меньше 0	Максимальная (90–100)
0–0,18	Высокая (60–80)
0,18–0,32	Средняя (35–50)
0,32–0,42	Низкая (15–20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Как видно из представленной выше формулы, методика расчета осталась прежней, только теперь поменялись коэффициенты, на основании которых происходит расчет. Эта формула была апробирована на российских компаниях и стала в большей степени учитывать специфику российского рынка. Однако по-прежнему в данной модели не представлен показатель текущей ликвидности и доли заемных средств (в России более популярен показатель надежности), на основании которых анализ происходит в развитых странах, так же нет показателя рентабельности, вместо него применяется коэффициент К3. Исходя из изложенного, все еще есть необходимость в корректировке данной методики расчета вероятности банкротства, что позволит в большей степени учитывать происходящие изменения в результатах деятельности компании и своевременно принимать необходимые действия для поддержания оптимального соотношения риск/доход в своем портфеле активов. Итак, формула для расчета примет следующий вид:

$$K = 8{,}38K_1 + K_2 + 0{,}054K_3 + \\ + 0{,}63K_4 + K_5 + K_6 \qquad (9)$$

где К1 = Оборотный капитал/Всего активов;

К2 = Чистая прибыль/Собственный капитал;

К3 = Чистая прибыль/Всего активов;

К4 = Чистая прибыль/интегральные затраты;

К5 = Ликвидные активы/Обязательства до востребования;

К6 = Собственные средства/Привлеченные средства.

Преобразование модели с помощью показателя текущей ликвидности (К5) и показателя определяющего надежность деятельности (К6), позволяет повысить точность принимаемых решений, так как в большинстве случаев причиной банкротства является игнорирование риска текущей ликвидности. Кроме этого, был также изменен коэффициент К3, теперь он определяет рентабельность активных операций. Данная методика позволяет более точно предсказать вероятность банкротства компании за год до появления проблем в работе. Значение К в этом случае необходимо изменить на минимально требуемый уровень ликвидности, т.е. повысить на 0,7 (0–0,25 — высокая вероятность банкротства, 0,25–0,39 — средняя вероятность банкротства и т. д.).

Исходя из изложенного выше, можно сделать вывод о том, что комбинированное использование представленных методов позволяет достаточно точно оценивать эффективность инвестиционных проектов и дает возможность поддерживать уровень доходности/риска в приемлемом для компании диапазоне, что, несомненно, способствует решению многочисленных проблем частных инвесторов и российских банков. Основные положения и выводы, содержащиеся в данной работе, могут быть использованы для дальнейшего анализа способов оценки портфелей активов и оптимизации направлений деятельности кредитных организаций. Полученные результаты могут быть применены в процессе управления кредитной организацией и позволят получить дополнительную прибыль от осуществления своей деятельности. Кроме того, результаты исследований могут быть использованы в преподавании курсов «Портфельные инвестиции», «Банки и банковское дело», «Финансовая экономика», «Финансы и кредит», «Экономический анализ деятельности кредитной организации».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Касимов Ю.Ф.** Основы теории оптимального портфеля. М.: Филинъ, 2006. 143 с.

2. **Лобанов А.А.** Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М.: 2007. 880 с.

3. **Мотыль Д.** Управление доходностью и ликвидностью портфеля активов банка. Рынок ценных бумаг. 2005.

4. **Недосекин А.О.** Фондовый менеджмент в расплывчатых условиях. СПб: Сезам. 2006.

5. **Фрост С.М.** Настольная книга банковского аналитика//Деньги, риски и профессиональные приемы. 2006. 643 с.

Киселева О.В., Чувашлова М.В.

Проблемы организации взаимодействия бухгалтерского и управленческого учета в хозяйственной практике

Современные тенденции развития отечественной учетной практики характеризуются изменениями роли бухгалтерской службы в организации. В ее функции теперь входит не только ведение собственно учета как системы технических приемов и средств фиксации фактов хозяйственной деятельности, но и аккумулирование, систематизация, анализ, интерпретация и передача информации, необходимой для управления организацией в реальном масштабе времени исходя из перспективных целей ее развития.

Сложность понимания экономического содержания статей и форм бухгалтерской отчетности, их взаимосвязи, необходимость формирования информации с разным уровнем обобщения в зависимости от уровня управления, включения и оценки альтернативных действий, возрастающее значение оперативности информации привело к относительному разделению бухгалтерского учета на финансовый и управленческий.

1. Международная практика выделения управленческого учета из общей системы бухгалтерского учета

В конце 40-х начале 50-х гг. XX в. в странах с развитой рыночной экономикой произошли значительные изменения в области бухгалтерского учета. Он превратился в инструмент обоснования управленческих решений, появились дополнительные функции по сбору и обобщению информации для группы лиц, принимающих хозяйственные решения, по формированию и сохранению информации разного назначения для текущего и перспективного планирования, контроля. Бухгалтерский учет становится оперативным и аналитическим, при этом большое значение уделяется учету затрат на производство, учету фактического объема производства, оценке производственных программ не только всего предприятия, но и подразделений.

Принцип эффективности управления предопределил необходимость появления управленческого учета. Постепенно в различных странах термин «производственный учет» был заменен на «управленческий учет», что сопровождалось большой методологической и организационной перестройкой системы бухгалтерского учета, разделении его на финансовый и управленческий.

Калькуляционный учет в то время заключался в составлении предварительных смет; определении затрат на конкретную дату; разработке механизма контроля за издержками и их изменениями; выявлении положительных и отрицательных отклонений от ранее составленных смет; проведении оперативного анализа выявленных отклонений и регулировании издержек производства.

В связи с изменением в целях управления изменились и требования к калькуляционному учету, т. е. требовались калькуляции:

— по центрам ответственности — для контроля за соблюдением технологических процессов и деятельностью подразделений, в которых они происходят;

— по наименованиям изделий — для исчисления полных издержек и цен на изделия;

— по видам продукции — для расчета частичных издержек.

Как видно, разные виды себестоимости необходимы для различных целей управления. Все это привело к созданию внутренней производственной бухгалтерии, которая была организована по децентрализованному принципу.

2. Применение управленческого учета в отечественной экономической теории и практике

Отечественный учет, обслуживающий прежде интересы плановой централизованной экономики, представлял собой калькуляционный учет, т.е. одной из целей традиционного бухгалтерского учета было составление точных калькуляций. При этом точность определялась в основном полнотой включения всех издержек отчетного периода в калькуляцию.

Однако можно с уверенностью утверждать, что точной калькуляции не существует. Любое косвенное распределение затрат приводит к

искажению фактической себестоимости, снижает точность калькулирования. С этой точки зрения, самой «точной» калькуляцией является калькуляция себестоимости по прямым (переменным) затратам, т.е. в соответствии с системой «директ-костинг». В данном случае в калькуляцию включаются расходы, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия. Поэтому критерием точности исчисления себестоимости изделия должна быть не полнота включения затрат в себестоимость, а способ их отнесения на то или иное изделие. Постоянные затраты в совокупности своей не связаны с производством того или иного изделия, а связаны с выпуском всего объема продукции предприятия.

Кроме этого, при использовании калькулирования в соответствии с системой «директ-костинг» рентабельность изделия по прямым затратам видна лучше, так как она не искажается в результате того же распределения косвенных расходов.

С развитием рыночных отношений самостоятельность предприятий значительно расширилась, в том числе и в вопросах установления цен на продукцию, поэтому необходимость точных калькуляций себестоимости изделий отпадает. Кроме того, калькуляция себестоимости на уровне прямых (переменных) расходов в условиях рынка связана с установлением нижнего предела цены, т. е. предела до которого предприятие еще может снизить цену в случае падения спроса на его продукцию или с целью завоевания нового рынка.

В данных условиях задача калькулирования состоит не только и не просто в расчете фактической себестоимости изделия, а в обосновании такой себестоимости, которая в условиях работы предприятия на рынке могла бы обеспечить ему определенную прибыль. В этой связи сегодня акцент в работе бухгалтерии должен переходить с точной калькуляции себестоимости, включающей трудоемкие расчеты по распределению косвенных расходов, на прогнозные расчеты себестоимости, составление обоснованных нормативных калькуляций, организацию контроля за их соблюдением в процессе производства. Но не следует идеализировать тот или иной подход к калькулированию. В разных ситуациях при принятии решений необходима различная информация о себестоимости, поэтому одним из принципов организации управленческого учета являет тезис: «различная себестоимость для различных целей».

3. Проблемы взаимодействия финансового и управленческого учета в хозяйственной практике.

Ключевой проблемой организации управленческого учета является его согласованность и взаимодействие с финансовым учетом.

Если система бухгалтерского учета решает в основном задачи формирования общей картины финансового и имущественного положения предприятия, исчисления конечных результатов его деятельности, управленческий учет ориентирован на формирование информационно-аналитической базы управления производственной деятельностью, управление затратами, выявление рентабельных видов продукции и услуг и обеспечение их конкурентоспособности. Отсюда вытекают различия в содержании счетов финансового и управленческого учета. Счета финансового учета содержат информацию о наличии и движении основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и других финансовых вложений, производственных запасов, денежных средств, расчетов, капитала, финансовых результатов. Счета управленческого учета должны быть предназначены для обобщения информации о процессах формирования издержек производства и обращения, стоимости готовой продукции, процессах ее реализации. Наиболее ценными в такой информации считаются данные об оборотах по счетам.

Выбор предприятием варианта взаимодействия учетных систем, безусловно, зависит от особенностей деятельности предприятия и от его потребностей в управленческой информации.

С технической точки зрения управленческий учет можно рассматривать как аналитический учет затрат. Организация имеет возможность самостоятельно выбрать учетную политику в части построения учета затрат на производство. План счетов бухгалтерского учета, утвержденный Приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н, предусматривает возможность вести управленческий учет в рамках единой с финансовым учетом системы счетов или в самостоятельной системе счетов. В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов, формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется либо на счетах 20–29, либо на счетах

20–39. В последнем случае счета 20–29 используются для группировки расходов по статьям, местам возникновения и другим признакам, а также исчисления себестоимости продукции (работ, услуг); счета 30–39 применяются для учета расходов по элементам затрат. Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам осуществляется с помощью специально открываемых отражающих счетов. Состав и методика использования счетов 20–39 при таком варианте учета устанавливается организацией исходя из особенностей деятельности, структуры, организации управления на основе соответствующих рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации.

Вариант организации взаимодействия управленческого и финансового учета в едином плане счетов, используемый производственным объединением «Искра-К» Ульяновской области, представляет собой интегрированную систему учета на предприятии и предполагает: единство принципов отражения учетной информации; взаимосвязь регистров учета и внутренней отчетности; обеспечение в необходимых случаях согласования данных управленческого учета с показателями финансового учета и отчетности; формирование единой учетной политики финансового и управленческого учета.

В соответствии с п. 8 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) расходы по обычным видам деятельности, т. е. по тем из них, по которым реализация продукции отражается через счет 90 «Продажи», формируются по элементам на следующих счетах:

30 — «Материальные затраты»; 31 — «Затраты на оплату труда»; 32 — «Отчисления на социальные нужды»; 33 — «Амортизация»; 34 — «Прочие затраты»; 37 — «Общие затраты»

При этом счета по учету элементов затрат ежемесячно закрывают в дебет счета 37 «Общие затраты», а затем собранные на этом счете затраты распределяют между калькуляционными статьями и записывают в дебет счетов: 20 — «Основное производство»; 23 — «Вспомогательное производство»; 25 — «Общепроизводственные расходы»; 26 — «Общехозяйственные расходы»; 29 — «Обслуживающие производства и хозяйства»; 44 — «Расходы на продажу».

Как мы видим, в данном варианте на предприятии «Искра-К» финансовый учет организован в соответствии с требованиями п. 8 ПБУ 10/99, т. е. производится группировка затрат по элементам, а для целей управления организуется учет расходов по статьям калькуляции, перечень которых предприятие разрабатывает самостоятельно.

Предложенное построение интегрированной системы учета не потребует значительных дополнительных затрат, так как существующая на предприятии служба кроме традиционной задачи формирования внешней финансовой отчетности расширит востребованность имеющейся бухгалтерской информации на предприятии и улучшит качество принимаемых на предприятии управленческих решений.

Второй вариант построения системы управленческого учета, используемый в ООО «Новый Век», называют автономным, когда финансовый и управленческий учет выделяются как самостоятельные и каждый представляет собой замкнутую подсистему. При этом в каждой подсистеме используются счета одного и того же наименования, так называемые зеркальные счета, через которые осуществляется их взаимосвязь. Для этого счета 20–29 по учету затрат на производство выделяют в самостоятельную систему управленческого учета, отдельную от системы других синтетических счетов бухгалтерского учета, добавляется счет 27 «Распределение общих затрат», аналогичный счету 37 «Общие затраты». Как и в первом варианте, все расходы по обычным видам деятельности в бухгалтерском учете группируются на счетах 30–34 по элементам затрат. Эти счета ежемесячно закрываются в дебет счета 37 «Общие затраты», одновременно эти же суммы расходов записываются по кредиту другого отражающего счета 27 «Распределение общих затрат» в корреспонденции со счетами 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Этот вариант организации управленческого учета больше подходит для больших и средних предприятий в целях создания надежной систематизированной информации для управления текущими расходами и себестоимостью. Но создание автономной системы управленческого учета требует создания специализированной службы, которая будет несколько дублировать функции бухгалтерии.

В крупных организациях, объединяющих в себе десятки подразделений, имеющих обособленные балансы, представляется чрезвычайно сложным уложить управленческий учет в рамки счетов 20–29. Второй вариант организации управленческого учета предназначен для ведения учета затрат по центрам ответственности и по калькулируемым объектам, но многие важнейшие объекты остаются вне системы управленческого учета. Для предприятий такого масштаба рекомендуется использовать интегрированный вариант, когда счета управленческого учета ведутся совместно с финансовым учетом. Т. е. финансовый учет ведется по подразделениям, в то время как на счетах управленческого учета аккумулируется информация консолидированного характера по корпорации в целом.

Как видно, в теории и практике отечественного учета присутствуют элементы системы управленческого учета, и эффективно функционируют на российских предприятиях, а именно: учет по видам затрат (в различных группировках), центрам затрат и центрам ответственности, объектам калькулирования, нормативный учет, система внутреннего хозяйственного расчета, система анализа, планирования и контроля.

Таким образом, одной из предпосылок становления и развития управленческого учета в России является изучение, освоение и переосмысление богатого опыта отечественной учетно-аналитической школы, с одной стороны, и изучение, освоение и разумное применение западных теорий и методов управления, с другой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Либерман И.А.** Управление затратами. Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. 624 с.

2. **Палий В.В., Палий В.Ф.** Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. № 7. 2001г.

3. **Палий В.Ф.** Организация управленческого учета.-М.: Бератор-Пресс. 2003. 224 с.

Вершило Ю.М

Влияние лояльности персонала на эффективность работы коммерческого банка

В условиях сильной конкуренции между различными компаниями одним из важнейших ресурсов в этой борьбе становится лояльность персонала. Исследователи данного феномена дают ему достаточно разные определения, но все сходятся в одном — лояльные сотрудники это явное преимущество компании.

По данным американского ежегодного справочника WorkUSA Survey 2000, организации с высоколояльными сотрудниками за три года принесли своим акционерам 112 % прибыли, в то же время организации со средней лояльностью сотрудников — 90 %, а с низкими показателями лояльности — 76 %. По данным FleetBoston Financial Corp., в банковском секторе увеличение лояльности работников на 1 % может принести 11 млн. долл. годового дохода и сэкономить 15–19 млн. долл. при найме и обучении. Лояльные сотрудники в 90 % случаев готовы рекомендовать свою компанию другим как хорошее место работы и в 55 % случаев готовы отклонять предложения работы от других работодателей [1].

Лояльный сотрудник эффективно использует доступные ему ресурсы: собственное рабочее время, инструменты, материалы и т.д. Он заинтересован наращивать свою эффективность, как минимум поддерживать ее на уровне, который требуется компании. Это обуславливает стремление к самообразованию. Сотруднику с высоким уровнем лояльности интересно, как можно выполнить работу с меньшими затратами, с лучшим результатом, с большей прибылью. Лояльный сотрудник скорее заметит новую книгу, новую технологию, новые подходы, и проявит желание познакомиться с ними ближе. Высокая эффективность труда такого сотрудника объясняется тем, что он очень сильно ощущает свою принадлежность к компании и, следовательно, всегда стремится сделать свою работу наилучшим образом. Он более работоспособен. Это объясняется тем, что ему нравится работа, она его полностью устраивает, его удовлетворяют условия труда. Такой сотрудник все свои силы отдает любимой работе. Часто не отдых, а сама работа является для лояльного сотрудника источником новых сил. Лояльный сотрудник находит время не только выполнить свою работу, но и помочь новичку, посоветовать, поделиться опытом. У него появляются новые идеи об улучшении различных аспектов выполнения своей работы, так как, даже отдыхая, лояльный сотрудник часто мысленно возвращается к своей работе, решает различные служебные задачи.

Лояльный сотрудник всегда заинтересован в достижении результата, что является основным показателем его ориентации на работу с высокой эффективностью. Ему может нравиться процесс, он может быть им увлечен и захвачен, но он всегда помнит: ради достижения каких результатов компания взяла его на работу. Будучи ориентированным на результат, лояльный сотрудник ищет оптимальные и самые короткие пути к нему. Лояльный сотрудник ощущает чувство гордости и причастности к ее достижениям и результатам.

В целях создания более четкого определения понятия «лояльность персонала» отечественный исследователь Доминяк В.И. провел анкетирование сотрудников и руководителей коммерческих предприятий [2]. Респондентам было предложено ответить на несколько открытых вопросов, в числе которых был: «Что для Вас значат слова “лояльность персонала?” (Напишите свое определение)». Ответы респондентов были подвергнуты процедуре контент-анализа. В результате по первому вопросу из 70 исходных смысловых единиц было выделено 10 категорий:

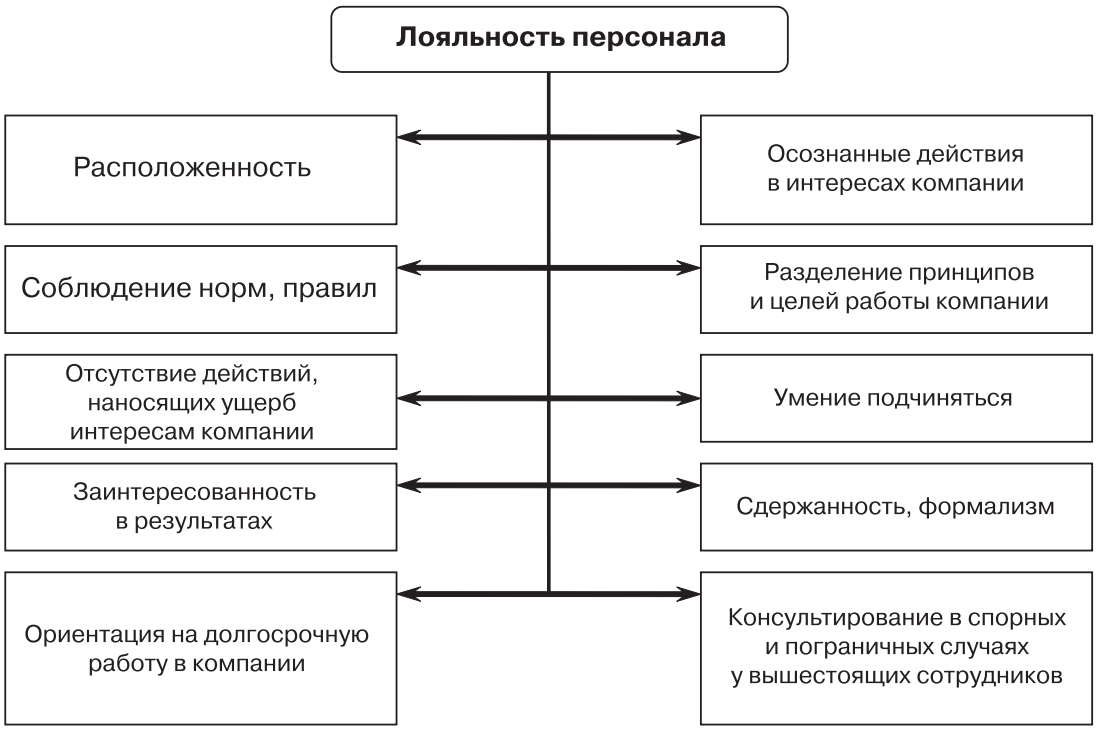


Рис. 1

Таким образом, лояльность персонала определяется как доброжелательное, корректное, искреннее, уважительное отношение к руководству, сотрудникам, иным лицам, их действиям, к компании в целом; осознанное выполнение сотрудником своей работы в соответствии с целями и задачами компании и в интересах компании, а также соблюдение норм, правил и обязательств, включая неформальные, в отношении компании, руководства, сотрудников и иных субъектов взаимодействия [2].

С целью изучения влияния лояльности на эффективность работы персонала нами была составлена анкета для руководителей внутренних структурных подразделений коммерческого банка с использованием данного определения лояльности и вышеуказанные смысловые категорий.

Для исследования была построена оценочная матрица из 28 параметров, которые могут оказать влияние на эффективность работы подразделения банка и 8 показателей, которые являются основными в структуре бизнес-плана банка. По данным наиболее важным показателям бизнес-плана внутреннего структурного подразделения (далее ВСП) банк ежемесячно проводит оценку эффективности деятельности ВСП. К ним относятся: распространение карт сторонних эмитентов, продажа монет из драгоценных металлов, количество принятых заявлений на выпуск пластиковых карт «pay later», количество клиентов сдавших пакет документов для кредита, привлечение клиентов на открытие обезличенных металлических счетов, привлечение клиентов на брокерское обслуживание и ПИФы, эффективность работы коммунальных кассиров, срочные денежные переводы БЛИЦ.

Параметры оказывающее влияние на эффективность работы с вышеуказанными банковскими продуктами были разделены на две группы: внутренние факторы, относящиеся к персоналу банка и внешние факторы, связанные с внешней средой ВСП и банка в целом. В качестве внутренних факторов были выбраны характеристики свойственные лояльному персоналу: заинтересованность персонала в результате, соблюдение персоналом правил корпоративного стиля банка, ответственность, профессионализм, надежность персонала, доброжелательные отношения в коллективе, доброжелательное отношение персонала к клиентам, понимание сотрудниками целей банка, соблюдение персоналом норм, правил, инструкций, дисциплинированность, разделение принципов работы банка, доброжелательно отношение к руководству, ориентация на долгосрочную работу в банке, стаж работы сотрудников, консультация с руководством в сложных, спорных ситуациях. В качестве внешних факторов были выбраны именно те, которые по итогам предварительного интервью способствуют или, наоборот, снижают эффективность деятельности ВСП: расположение ВСП, сезонность спроса на данный банковский продукт, взаимодействие между подразделениями банка, инструкции, техническая поддержка ВСП, известность данного банковского продукта, уровень доходов и экономическая активность постоянной клиентской базы, доходность, выгодность приобретения данного банковского продукта, внешний вид ВСП, конкурентоспособность данного банковского продукта по сравнению с другими, количество операционных окон в ВСП, рекламная компания, востребованность данного банковского продукта на рынке, экономическая грамотность населения (постоянных клиентов).

Руководителям ВСП предлагалось, основываясь на своем личном опыте управления оценить влияние каждого фактора в баллах от 1 до 10 (1 — оказывает наименьшее влияние, 10 — оказывает наибольшее влияние) на эффективность работы ВСП с предложенной линией банковских продуктов. В исследовании приняли участие 37 руководителей ВСП, с опытом руководящей работы от 1 года до 19 лет.

Таким образом, в результате исследования была получена итоговая оценочная матрица, учитывающая мнения всех руководителей о влиянии каждого из факторных параметров на результативные.

Результаты представлены на диаграмме:

Наибольшее влияние внутренние факторы, т. е. факторы, связанные с персоналом, оказывают на привлечение клиентов на открытие обезличенных металлических счетов, а наибольшее влияние внешних факторов заметно на таком банковском продукте как Блиц-переводы, что вполне объяснимо спецификой данного вида услуги. Наименьшее же влияние внутренние параметры оказывают на выполнение бизнес-плана по распространению карт сторонних эмитентов (междугородная, международная связь, Интернет), по данному вопросу практически у всех руководителей

ВСП существует мнение, что, если клиент не нуждается в данной услуге, то персонал банка не способен изменить его решения. Влияние внешних факторов наименее заметно на эффективности привлечения на брокерское обслуживание и ПИФы. По мнению руководителей ВСП, эффективность продвижения данного банковского продукта зависит от того, насколько профессионально сотрудник сможет объяснить клиенту все выгоды приобретения и того, насколько сам сотрудник заинтересован в результате своей работы.

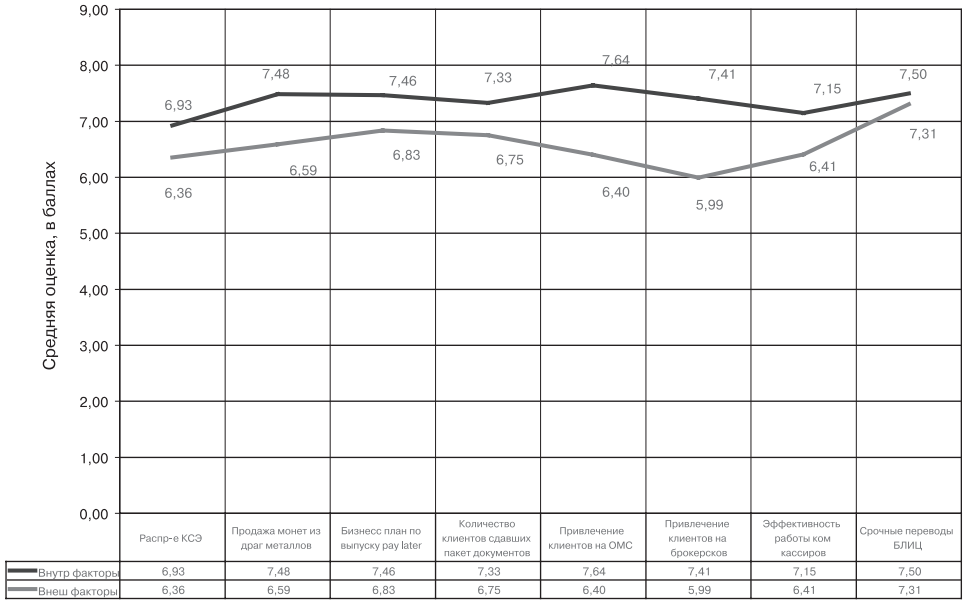


Рис. 2

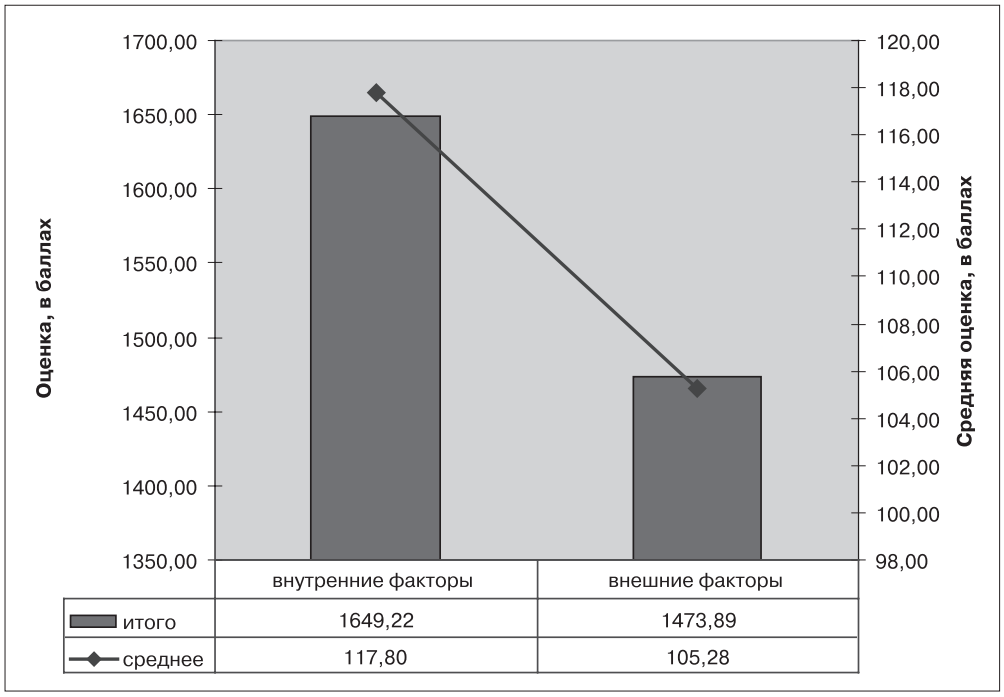


Рис. 3

Анализ данных диаграммы показывает, что по каждому из выбранных банковских продуктов средняя оценка внешних факторов не превышает средней оценки влияния внутренних факторов. Таким образом, в целом по всем выбранным банковским продуктам, по мнению руководителей ВСП, влияние внутренних факторов связанных с персоналом сильнее, внешних.

Учитывая мнение руководителей ВСП, можно сделать однозначный вывод о том, что сотрудники демонстрирующее лояльное поведение работают более эффективно и оказывают большее влияние на выполнение установленного бизнес-плана, чем внешняя среда ВСП. Однако это только мнение. Для доказательства данного влияния необходимо рассмотреть его в контексте экономических показателей.

С целью анализа влияния лояльности персонала на эффективность работы ВСП руководителям кроме количественной оценки своего мнения было предложено оценить условия работы своего подразделения за 2007 год. Оценка также проводилась по 10-ти бальной системе, но оценивалось уже не выбранных факторов на эффективность продвижения банковских продуктов, а степень благоприятности проявления каждого из факторов в 2007 году.

Результаты сравнивались с экономическими показателями эффективность деятельности ВСП. По каждому направлению банковской деятельности ежемесячно проводится анализ эффективность работы с данным продуктом. В большинстве случаев она рассчитывается как отношение количества клиентов, воспользовавшихся данной услугой к количеству клиентов обратившихся за консультацией. Исключение составляют:

- расчет эффективности работы коммунальных кассиров, при котором используется нормы времени на выполнение операции по приему платежей;
- расчет эффективности работы с Блиц-переводами и банковскими картами, при котором под эффективностью понимается отношение плановых показателей к фактическим.

По каждому ВСП ежемесячно рассчитывается средняя эффективность работы (используя показатели эффективности работы с каждой линией банковских продуктов) и ранг ВСП. Для обобщения данных за исследуемый период (2007 год) для всех ВСП был выведен средний ранг за период.

На основании результатов исследования и информации предоставленной планово-экономическим отделом была составлена таблица, в которой отражена следующая информация: средняя оценка руководителя ВСП по степени благоприятности проявления внутренних факторов; средняя оценка по степени благоприятности проявления внешних факторов; средний ранг ВСП по эффективности выполнения бизнес-плана за отчетный период. С целью выявления наличия связи между этими показателями был рассчитан коэффициент корреляции. Его значения представлены в таблице.

Расчеты показывают достаточно сильную корреляционную связь между рангом ВСП, присвоенным ему на основании эффективности работы за изучаемый период и средней оценкой благоприятности проявления внутренних факторов, связанны с лояльностью персонала. Связь является обратной, так как, чем меньше ранг ВСП, тем больше эффективность его работы с банковскими продуктами.

На основании расчета средней разницы рангов ВСП по эффективности работы за исследуемый период и разницы в оценках руководителями лояльности персонала было выявлено, что при повышении лояльности персонала на 1 балл

Таблица 1

Коэффициенты корреляции

Анализируемый параметр	Средний ранг ВСП	Средняя оценка внутренних факторов	Средняя оценка внешних факторов
Средний ранг ВСП	1,00	–	–
Средняя оценка внутренних факторов	–0,64	1,00	–
Средняя оценка внешних факторов	–0,39	0,22	1,00

средний ранг ВСП уменьшится на 3,6 пункта. При этом эффективность работы ВСП увеличится примерно на 10,8 %, что соответствует доходу свыше 135 тысяч рублей. Таким образом, можно рассчитать какой доход недополучает банк из-за недостаточной работы в области лояльности персонала. Ориентируясь на среднюю оценку лояльности персонала в 9 баллов, которая соответствует 3 лучшим по эффективности своей работы ВСП, можно вычислить, что в среднем оставшимся 34 ВСП не хватает 1,55 балла до наивысшей оценки лояльности по банку. Исходя из этого, получаем, что если бы уровень лояльности всех ВСП увеличился до оценки в 9 баллов, то при прочих равных условиях доход Банка в месяц увеличился бы примерно на сумму свыше 7 млн. рублей. Нетрудно рассчитать, что в год банк недополучает дохода на сумм свыше 85 млн. рублей.

Очевидно, что данная сумма является весьма внушительной для того, чтобы обращать достаточное внимание на политику в области формирования и поддержания лояльности персонала коммерческого банка.

Таким образом, результате исследования выявлено, что главным фактором выполнения показателей бизнес-плана и повышения эффективности работы ВСП, по мнению руководителей, является лояльность персонала. На основании анализа эффективности работы ВСП коммерческого банка и оценки лояльности персонала непосредственными руководителями обнаружено, что между ними существует достаточно сильная корреляционная связь, т. е. для повышения экономической эффективности работы ВСП необходимо постоянно поддерживать и повышать лояльность персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Организационная лояльность: основные подходы; В. Доминяка; Менеджер по персоналу. 2006. №4.

2. Экспериментальное определение понятия лояльность персонала; В. Доминяка; http://dominiak.spb.ru

3. Патриотизм персонала по отношению к своей организации — решающее конкурентное преимущество; Магура М.И.; “Управление персоналом” №11/98

4. **Харский К.В.** Благонадёжность и лояльность персонала. СПб.: Питер. 2003.

Курило А.Е.

Проблемы развития малого предпринимательства в Республике Карелия

Уровень развития малого предпринимательства на территории сегодня является одним из факторов, определяющих общее социально-экономическое развитие. В Карелии действует около 4600 малых предприятий, что составляет 23,3 % от всех учтенных в статрегистре Росстата предприятий и организаций республики. На 100 тысяч человек приходится 661 малое предприятие. На малых предприятиях трудится около 15 % занятых в экономике республики. [3] Тем не менее, такие масштабы малого предпринимательства следует признать не соответствующими ни аналогам мировой и российской практики, ни действительным потребностям региональной социально-экономической системы.

Основными проблемами, сдерживающие развитие малого предпринимательства в республике, являются: наличие административных барьеров, несовершенное налоговое законодательство, недостаточный доступ малого предпринимательства к финансовым ресурсам, декларативная поддержка малого предпринимательства, недостаток необходимых знаний по управлению бизнесом (рис.1).

Дальнейшее развития малого сектора экономики требует минимизировать наличие этих проблем. Одним из первоочередных шагов при этом является решение проблем, связанных с устранением административных барьеров, стоящих перед субъектами малого предпринимательства. Под административными барьерами понимаются проблемы, связанные с деятельностью сложившихся систем регистрации, лицензирования, сертификации и разнообразных надзоров и проверок, требующих от предпринимателей больших затрат времени, сил и средств.

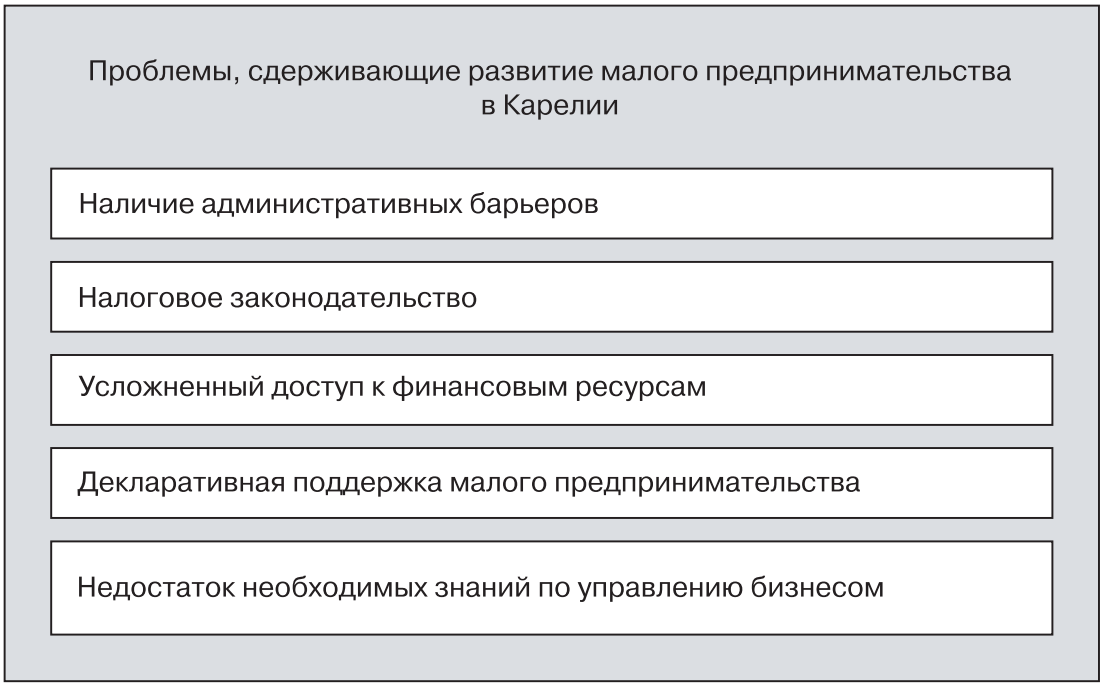


Рис. 1. Проблемы, сдерживающие развитие малого предпринимательства в Карелии

Сегодня в стране проводится политика по снятию экономических и административных барьеров. Создана специальная правительственная комиссия по преодолению административных барьеров. Эти проблемы частично решаются в республике, но радикальное решение возможно только на федеральном уровне, поскольку перечень организаций, выдающих разрешения на открытие малых предприятий и контролирующих их деятельность, утвержден на уровне Российской Федерации, и на местах его скорректировать нельзя. А у малого предпринимательства должен был заявительный принцип регистрации и отчетности.

Сложившаяся к настоящему времени система способствует росту коррупции и взяточничества. Общественная Организация работников средств массовой информации Республики Карелия провела в г. Петрозаводске обследование с целью изучения общественного мнения по проблеме коррупции. Среди опрошенных были в основном представители малого и среднего бизнеса, так как им чаще других приходится сталкиваться с работниками различных контрольно-фискальных структур власти. В ходе опроса 69 % респондентов отметили, что наиболее коррумпированной категорией государственных служащих является аппарат администрации города Петрозаводска. Кстати, это подтверждают и результаты деятельности правоохранительных структур в борьбе с коррупционными преступлениями. Недавно были выявлены и случаи коррупции среди госслужащих более высокого уровня управления — в аппарате республики: уголовные дела были заведены на заместителя министра природных ресурсов Республики Карелия и начальника отдела Министерства экономического развития республики. Среди главных причин существования коррупции 78 % респондентов назвали несовершенство существующей законодательной базы. Соответственно, в числе наиболее эффективных мер противодействия этому злу большинство опрошенных указали две — ужесточение антикоррупционных законов и гласный общественный контроль за деятельностью чиновников.

Устранение излишних административных барьеров на пути развития свободного конкурентного предпринимательства — важнейший элемент политики формирования гражданского общества. Эту проблему можно решить путем передачи соответствующих функции и полномочий «саморегулируемым организациям». Система саморегулируемых организаций представляет собой совокупность первичных инкубационных организаций и их головной объединяющей структуры общероссийского значения. Головная структура должна быть консолидированным направляющим звеном, в рамках которой будут работать различные территориальные отраслевые саморегулируемые организации. Эта система должна строиться на основе профессионализма, высоких моральных принципов и добровольности. Она должна брать на себя ответственность за своих членов, что позволит государству постепенно передать свои полномочия (по контролю, лицензированию, проверке деятельности и др.) подобным организациям. Одной из таких системообразующих структур в нашей республике стала Торгово-промышленная палата Карелии, являющаяся территориальным органом системы ТПП России.

Вторая немаловажная проблема — несовершенство налогового законодательства. Действующая в стране система налогообложения в целом носит преимущественно фискальный характер и направлена на пополнение бюджета путем максимального изъятия средств предприятий, что практически лишает предпринимателей прибыли и соответственно движущего стимула. Это выступает существенным барьером для тех, кто хочет открыть свое дело, заняться предпринимательской деятельностью. В связи с частым изменением налогового законодательства у предпринимателей возникают сложности в этой сфере. Поэтому законы, касающиеся предпринимательства и изменения налогов, перед принятием должны проходить независимую экспертизу в научных и иных организациях, для того чтобы избежать их существенной корректировки после вступления в действие. Одним из таких органов на уровне России может стать Общественная палата страны.

Третьей преградой на пути развития малого предпринимательства является усложненный и часто просто нереальный доступ малого предпринимательства к финансовым ресурсам. Макроэкономическая ситуация в стране и финансово-экономическая обстановка в республике в последнее время не способствовали гармоничному соединению бизнеса и денег. А без этого развитие бизнеса тормозится. Банковские кредиты выдаются в основном крупным предприятиям, и только 3–4 % от суммы всех кредитов приходится на малый бизнес.

Для банка привлекательны проекты крупных предприятий. Проекты малого бизнеса не интересны, так как ему сложно сформировать требуемый пакет документов, нет залога, нет движения денежных средств на счетах предприятия. И масштабы не всегда устраивают банковские структуры. А применять упрощенную схему кредитования банк не может, он не вправе рисковать средствами клиентов. Малые предприятия списывают свои основные фонды по схеме ускоренной амортизации, и в результате не могут взять кредит в банке, поскольку им нечего представить в залог.

Малые предприятия, имеющие свои проработанные инвестиционные проекты, стремятся найти банк с меньшей ставкой. Решение этой проблемы возможно на основе лизинга оборудования или, например, взаимного кредитования (кредитных союзов). Одним из условий обеспечения экономического роста сферы малого предпринимательства является упрощение доступа малых предприятий к финансово-кредитным и инвестиционным ресурсам. Достаточно реально решить эту проблему могут кредитные кооперативы или кредитные союзы, создаваемые малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Этот социально-финансовый механизм обеспечивает доступ к кредитам и сбережениям. У нас уже работает Лига кредитных союзов Республики Карелия. Она была официально зарегистрирована ещё в 1995 году и является примером эффективной саморегулируемой организации. Но до сих пор кредитные союзы работают на основании лишь общих положений Гражданского кодекса. Здесь требуется соответствующий специальный закон. Тогда в перспективе кредитные союзы могут стать привлекательными партнерами с позиции возможности увеличения собственного капитала. С экономической и социальной точки зрения это направление весьма конструктивно, поскольку служит задаче оказания реальной финансовой поддержки малому предпринимательству.

В то же время при отсутствии существенной финансовой государственной поддержки и ограниченности естественных возможностей возникновения новых рыночных ниш наиболее реальный путь развития малого предпринимательства связан с искусственным созданием таких ниш. Речь идет о реорганизации крупных предприятий, создании на их базе промышленных и технологических парков, бизнес-инкубаторов, лизинговых центров. Все эти структуры могли бы не только решать какие-то макроэкономические задачи, но и действовать в определенных региональными властями приоритетных направлениях.

Будущее развитие российского предпринимательства напрямую будет определяться возможностями развития реального производства и формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. В этих условиях крупную компанию можно представить как основное производство и конгломерат небольших предприятий, характер производимой продукции или оказываемых услуг которых позволяет им существовать относительно независимо. Это позволяет сделать вывод, что создание в данном случае материнской компании и сети, связанных с ней малых предприятий является предпочтительным способом развития малого бизнеса.

Реструктуризация крупных предприятий может способствовать созданию в республике промышленных комплексов, образуемых совокупностью крупных, средних и малых предприятий, которые будут соответствовать технологическому и предметному разнообразию производства. На территории республики достаточно успешно работают крупные промышленные предприятия (в их числе общества с ограниченной ответственностью — «Кондопога», «Сегежабумпром», «Костомукшский окатыш», «Онежский тракторный завод», «Онежский судостроительный завод, «Авангард», а также ЗАО «Петрозаводскбуммаш», и др.), определяющие индустриальное лицо республики. Постепенно они инициируют процесс создания малых предприятий, специализирующихся на оказании тех или иных услуг производству и населению. Примером могут служить успешно работающие дочерние предприятия таких крупных компаний, как ООО «Сегежабумпром», ЗАО «ПетрозаводскбумМаш», ООО «Авангард».

Крупные предприятия могут использовать рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их предрасположенность к инновационной активности. Такое сотрудничество может компенсировать некоторую медлительность промышленных гигантов. Малые предприятия обладают мобильностью в нахождении и реализации новых технологических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении важной информации,

внедрении различных инноваций. Например, ООО «Онежский тракторный завод» по заказу МЧС России выпустил промышленную партию пожарных машин с пожарными стволами, разработанными на малом инжиниринговом предприятии «ЭФЕР».

Возможности создания малых фирм в результате преобразования крупных предприятий далеко не исчерпаны в Карелии. Реформа предприятий необходима, поскольку многие крупные предприятия в течение длительного времени создавались и настраивались для работы в плановой экономике. Сотрудничество малых предприятий с крупными производственными объединениями способно в некоторой степени смягчить недостатки государственной политики поддержки малого предпринимательства.

Четвертой проблемой, требующей решения, является преодоление декларативности намерений власти на уровне самоуправляемых территорий в поддержке малого предпринимательства. Необходимым требованием, предъявляемым к стратегии социально-экономического развития страны и республики, является её «научное обоснование в территориальном аспекте» [2]. Это означает, что во все документы стратегического развития территории необходимо включать разделы и программы, направленные на развитие малого предпринимательства.

Для обеспечения стабильности деятельности малого предпринимательства в республике требуется активное участие государства. В Республике Карелия сегодня 90 % вопросов местного самоуправления регламентируется и решается на государственном уровне [5]. При этом представляется целесообразным передать на уровень самоуправляемых территорий вопросы регулирования развития малого предпринимательства, оставив за регионом только институциональную функцию — функцию правового обеспечения благоприятных условий функционирования малых предприятий.

Для успешного развития малого предпринимательства на самоуправляемой территории необходимо осуществлять разработку программ развития малого предпринимательства. Их разработка должна проводиться по инициативе органов местного самоуправления и на основе методических принципов, которые будут входить в республиканскую систему программно-целевого планирования. Например, в Лахденпохском, Пудожском, Суоярвском и ряде других районов до сих пор нет четкой программы развития территории, не расставлены приоритеты, и в этом предприниматели видят источник многих своих проблем, поскольку территория не имеет четкого вектора своего развития, отсутствует и интерес к соответствующим капиталовложениям.

Для обеспечения социальной поддержки и защиты интересов малого предпринимательства, а также для координации деятельности предпринимателей республики необходимо инициировать развитие общественной инфраструктуры предпринимательства, которая тоже может работать по принципу самоорганизующихся структур. Хотя в республике уже существуют общественные организации предпринимательства, но они разрозненны и процесс самоорганизации и консолидации ещё не носит системный характер.

Пятая проблема — недостаток необходимых профессиональных знаний по управлению бизнесом. Сами предприниматели отмечают, что им порой не хватает системных организационно-экономических и правовых знаний. В Карелии инфраструктура дополнительного образования сравнительно развита, проводятся семинары, краткосрочные курсы и т. д. Но предлагаемые программы обучения и их формы не всегда бывают востребованы. В настоящее время Лигой частного бизнеса РК проводится анкетирование предпринимателей для выяснения направлений обучения, которые могут быть ими востребованы в процессе деятельности малых предприятий.

На федеральном уровне эту проблему тоже пытаются решить. Московским институтом предпринимательства и инвестиций разработан проект Концепции системы подготовки кадров для сферы малого предпринимательства в Российской Федерации. Одной из её стратегических целей является масштабная и качественная подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для сферы малого предпринимательства.

Целенаправленное решение этих проблем позволит создать развитую и эффективную инфраструктуру поддержки малого предпринимательства, подготовки кадров, способную эффективно управлять сектором малого бизнеса, который получит новый импульс своего развития. Но для этого все слои общества должны придти к пониманию того, что малое предпринимательство является имманентным признаком рыночной экономики и создает кон-

курентную среду на локальных рынках. Сегодня в реальных условиях осмысление деятельности малого предпринимательства на территориях идет по-разному, и поэтому на развитие малого предпринимательства оказывают влияние различные региональные аспекты:

Во-первых, малое предпринимательство находится в поле зрения местных органов власти, но они еще не осознают его роль для развития своих территорий.

Во-вторых, в рыночной экономике множество важнейших решений принимается на микроуровне и поэтому окружающая среда должна быть благоприятной для принятия эффективных решений, и эта среда формируется в регионах. Региональные власти не всегда в полной мере приходят к осознанию этого положения.

В-третьих, масштабы России и разнообразие региональных особенностей требуют от федеральной власти общих подходов к формированию предпринимательской среды, а от местных властей необходимости реальных конкретных решений в повседневной жизни.

Поэтому, соединение усилий федеральных органов власти и региональных властных структур позволит придать необходимый динамизм процессу развития малого предпринимательства, как в целом в стране, так в каждом конкретном субъекте федерации.

В то же время для развития малого предпринимательства, на региональном уровне необходима реализация следующих требований:

1. Благоприятное взаимодействие предпринимателей с органами государственной власти по основным вопросам их деятельности (кредиты, банковские гарантии, контроль качества продукции и льготы).

2. Соблюдение принципа равноудаленности малых предпринимателей от властных структур.

3. Предоставление дополнительных прав и различных преимуществ должно быть определено законодательно, и осуществляться гласно, в едином порядке, на равных для всех основаниях.

4. Льготы общего характера следует предоставлять только тем предприятиям, которые отвечают определенным, заранее установленным легитимным критериям и исключительно на конкурсной основе, в условиях гласности и открытого доступа к участию в конкурсе.

5. Содействие созданию класса свободных собственников-предпринимателей «нового типа», которые будут составлять основу цивилизованной деловой жизни в России и в субъектах федерации.

Соблюдение таких требований может выступать необходимым условием развития малого предпринимательства. Однако для того, чтобы предпринимательская деятельность стала основой уклада жизни как минимум 4–5 % взрослого российского населения, требуется трансформация социальной психологии в части изменения восприятия предпринимательского труда и его значения для прогресса экономики и общества. Важно также чтобы у самих предпринимателей также изменилась самоидентификация и произошло осознание своей высокой роли в жизни общества. Но это возможно только в условиях, когда государство ставит развитие малого предпринимательства в число своих приоритетных задач и последовательно решает его проблемы. Социальное признание, одобрение и забота — вот чего пока не хватает нашему малому бизнесу. Как говорят сами предприниматели — «Первое, что нужно сделать, хотя бы не мешать нам работать, а на втором плане — предоставить реальные, а не мифические, льготы и преференции от государства или местной власти». Сегодня уже давно назрел вопрос перехода от простого операционного восприятия бизнеса как деятельности «на свой страх и риск с целью получения прибыли» к пониманию его высокой общественной значимости. Включение предпринимателей и их интересов (как индивидуальных, так и групповых) в структуру общественных интересов является одной из основных задач социального развития на данном этапе.

Необходимо ориентировать предпринимательскую активность в русло созидательного личного труда в сочетании с общественными целями. Ведущая роль в этом процессе отводится исполнительной власти и самим предпринимателям через систему общественных организаций. Но недопустимо сводить задачу своих общественных организаций лишь к отстаиванию интересов делового сообщества. Необходимо соотносить интересы предпринимателей с интересами населения и общества в целом. При таком развитии ситуации активное

участие общественных предпринимательских организаций поможет органам государственной власти эффективнее вкладывать бюджетные средства в те предпринимательские структуры, которые вносят наибольший вклад в экономический рост на территории и способствуют её капитализации. А это отразится не только на экономии бюджетных средств, но и на обеспечении поддержки наиболее продуктивной части реального сектора экономики. Мы получим мультипликативный эффект в других секторах деятельности. Такое развитие событий, в свою очередь, отразится и на поступательном социально-экономическом развитии региона.

Общественные предпринимательские организации должны быть инициаторами развития новых творческих идей, применения гибких информационных технологий, позволяющих быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка и поддерживать конкурентоспособность товаров и услуг.

Одной из приоритетных задач общественных предпринимательских организаций является всемерная поддержка инновационной активности малых предприятий. В нынешних условиях необходимо вести речь не просто об увеличении числа новых субъектов предпринимательства, а о появлении быстро растущих компаний с темпами роста не менее 10–20 %.

Россия сегодня осуществляет последовательные меры на пути интеграции в систему международного разделения труда и экономической глобализации. В этих условиях малому предпринимательству Республики Карелия и других регионов страны необходима не только методическая и организационная помощь, но и помощь в решении ключевого вопроса — безболезненного вхождения в систему мировых экономических отношений. Решить такую сложную задачу невозможно без мощной поддержки государства. Здесь требуется принципиальные изменения: речь идет, прежде всего, о выработке новой протекционистской политики, включающей систему мер не только по материальной и финансовой поддержке отечественных товаропроизводителей (например, выделение значительных дотаций фермерам и иным субъектам сельскохозяйственного производства), но и по прямой защите их экономических интересов перед интересами иностранных предприятий (создание административных барьеров, введение защитных таможенных пошлин, тарифов и платежей и т. п.). Исторический опыт индустриально развитых стран со всей очевидностью говорит в поддержку таких позиций и действий государства. Не смотря на кажущуюся внерыночность подобных методов, именно с их помощью и встает на ноги малое предпринимательство в качестве неотъемлемого элемента рыночной конкуренции.

Хотелось бы надеяться, что недавние законодательные инициативы депутатского корпуса и исполнительных органов власти республики, наших депутатов и представителей в Государственной Думе и Федеральном Собрании РФ станут реальной предпосылкой совершенствования правовой базы развития малого предпринимательства. Сейчас важно разработать механизм прогнозирования последствий принимаемых властными структурами решений в этой сфере для того, чтобы как минимум не допустить ухудшения положения субъектов малого предпринимательства. Сами же законодательные акты, касающиеся этого бизнеса, должны иметь безусловную ориентацию на его укрепление и развитие, как на уровне макроэкономическом, федеральном, так и на местах.

Таким образом, задача исполнительной и представительной ветвей власти республики и общественных предпринимательских организаций состоит сегодня в том, чтобы создать целостную среду, включающую подсистемы институционального, функционального и инфраструктурного обеспечения малого бизнеса, в условиях которой реализовывались задачи полноценного и гармоничного его развития в качестве важного источника пополнения ВВП (РВП), незаменимого элемента конкуренции и материальной основы становления и укрепления гражданского общества. Сегодня у российского руководства есть понимание и политическая воля, чтобы реализовать названные задачи. Теперь важно, чтобы на региональном уровне проводилась адекватная политика и малый бизнес занял свое достойное место в системе общественного разделения труда и удовлетворения потребностей населения в разнообразных, недорогих и качественных экономических благах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Виленский А.В.** Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. М: Наука. 2007.

2. **Гранберг А.** Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9.

3. О положении в республике, выполнении государственных программ, осуществлении внутренней политики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2007г.). Доклад. Петрозаводск: Изд-во «Verso». 2008.

4. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России: Аналитический сборник. М: АМиР, ИМИ, 2001.

5. **Шабиев Н.** Не надо жаловаться на отсутствие денег, надо их искать // Курьер Карелии. 2008. № 49 (24 марта).

Грико Н.П.

Частно-общественное партнерство и развитие городских территорий

При инициировании инвестиционных проектов, ориентированных на развитие городских территорий и городского хозяйства необходимо увязать насущные потребности капиталовложений в городское хозяйство с возможностями окупить эти затраты, упорядочив их в рамках проектов развития отдельных территорий, увеличить отдачу на единицу вложений бюджетных средств. Поэтому должны быть определены территории города, бюджетные инвестиции в развитие которых наиболее перспективны — зоны инвестиционного развития, с учетом следующих факторов:

1. Соответствие планам по капитальному ремонту и строительству объектов инженерно-транспортной инфраструктуры, благоустройства и развития объектов городского хозяйства;

2. Физическое состояние и эффективность функционирования промышленных объектов, объектов недвижимости и инфраструктуры;

3. Наличие у этих территорий нереализованного или реализованного в неполном объеме инвестиционного потенциала, т. е. способности привлечь частные инвестиции в расположенные там объекты недвижимости.

Для определения приоритетных инвестиционных зон необходимо проанализировать распределение по площади города следующих параметров:

1. Интенсивность и доходность землепользования;

2. Физическое состояние объектов недвижимости и инфраструктуры;

3. Возможности и потенциал дальнейшего развития территории;

4. Градостроительный регламент застройки и экологическое качество территории;

5. Цена земли и ставки аренды.

Анализ предполагает характеристику различных территорий с точки зрения комбинации значений названных параметров:

1. Сравнение пространственного распределения стоимости земли и недвижимости с картой транспортной и пешеходной доступности, что позволит выявить удачно расположенные (в транспортном отношении) территории с относительно низким уровнем цен на недвижимость.

- По этим территориям анализируется физическое состояние зданий, износ инженерных сетей, плотность застройки и использования территории, что позволяет

определить кварталы с низкой интенсивностью использования и большим процентом свободных участков или расселенных зданий. Состояние инфраструктуры в этих зонах определяет возможности и условия их вовлечения в процессы развития.

- Далее по этим зонам рассматриваются тип застройки, состояние окружающей среды и преобладающий вид землепользования.

Полученные данные соотносятся с картой размещения инвестиционных проектов (реализуемых и планируемых), а также с данными о пространственном распределении сделок с недвижимостью на первичном и вторичном рынках. В результате анализа отбираются зоны, имеющие наиболее высокий потенциал развития для того или иного типа застройки, а также (внутри этих зон) территории с относительно низкой стоимостью недвижимости, которые в настоящее время используются недостаточно интенсивно.

Следующий шаг состоит в определении возможностей и ограничений развития каждой из выбранных зон:

1. Анализ прав собственности;
2. Морфологический и градостроительный анализ;
3. Анализ возможностей более прибыльного использования объектов недвижимости; желательные схемы пешеходных потоков.

Определение ограничений, таких как плохое санитарное состояние, недостаточное водо- и энергоснабжение, слабая транспортная и пешеходная доступность, низкий уровень услуг, избыточный уровень шума, загрязненность, недостаточная связь с общественным транспортом, конфликт транспортного и пешеходного потоков, мешающие друг другу типы землепользования.

Результаты проведенного анализа позволяют выявить реальный потенциал развития рассматриваемых территорий и участки, представляющие потенциальный интерес. Для извлечения максимальных коммерческих выгод от развития недвижимости и увеличения объема инвестиций участки не должны рассматриваться изолировано. Требуется сгруппировать их, разработать концепцию каждой из инвестиционных зон развития с учетом кластерного сочетания бюджетных инфраструктурных и быстро окупаемых частных доходных проектов, сформированных внутри отобранных приоритетных территорий.

Масштабы преобразований в этих зонах могут быть грубо оценены в терминах реконструируемых площадей и необходимых объемов инвестиций. Эти оценки должны подтвердить соответствие предлагаемых преобразований прогнозируемому спросу и финансовым ограничениям.

Следующей задачей является определение той совокупности развиваемых объектов в данной инвестиционной зоне, в рамках которой есть возможность окупить затраты города на инфраструктуру, благоустройство и т. п. То есть, требуется смоделировать проект при различных параметрах, к которым относятся:

1. Данные о масштабах проекта (числе расселяемых жителей, объемах недвижимости, требующей изменения права собственности);
2. Оценка затрат на осуществление проектов, в том числе затрат на инфраструктуру и благоустройство, развитие городского хозяйства в пределах существующих потребностей;
3. Оценка уровня арендной платы и нормы капитализации при благоприятных, но реалистичных предположениях (грамотный менеджмент и маркетинг, умеренная конкуренция, обоснованная величина роста и пр.);
4. Оценка прибыльности или убыточности каждого проекта и их совокупности в зоне;
5. Сценарии развития социально-экономической ситуации.

Поскольку реализация проектов развития предполагает тесное взаимодействие с частными инвесторами, то представляется крайне важным еще на ранних стадиях разработки проектов производить анализ возможностей привлечения частного капитала.

В качестве показателя привлекательности предлагается использовать отношение создаваемой в процессе реализации частными инвесторами стоимости (капитализированной стоимости доходов) и расходов на создание собственности, генерирующей этот доход:

$$VCR = \frac{AR \times CM}{TC}$$

где: VCR — соотношение капитализированной стоимости объекта и затрат на его создание;

AR — ежегодная рента;

CM — коэффициент капитализации;

TC — общие издержки по проекту, включающие затраты на приобретение подготовленной территории и затраты на строительство и пр. затраты.

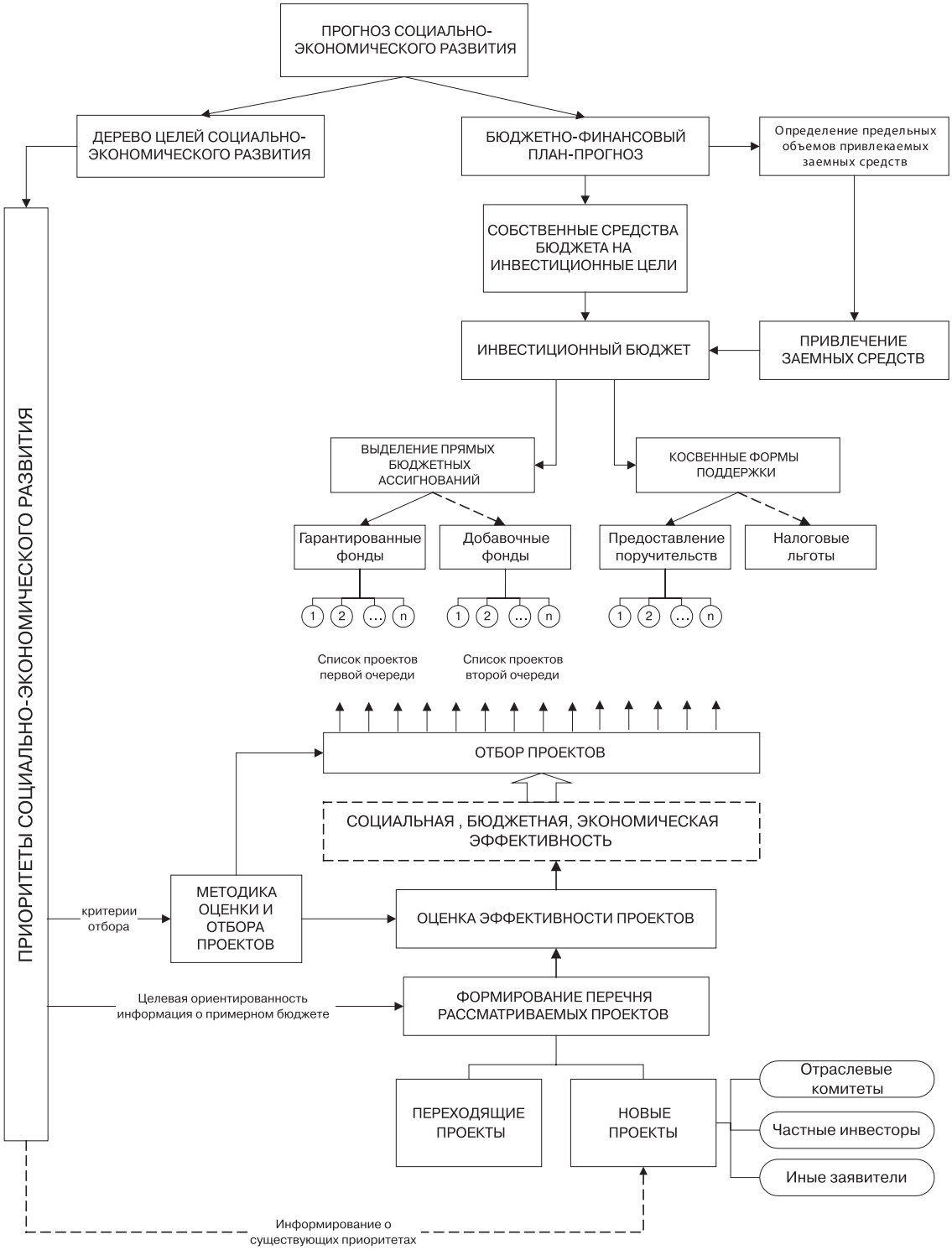


Рис. 1. Процесс формирования инвестиционной программы

Результаты такого анализа носят приблизительный оценочный характер и позволяют дать ответ на вопрос — в какой степени данный проект привлекателен для частных инвесторов. В случае, если ответ положителен, то получает смысл дальнейшая разработка проекта и участие в нем города.

После того как список инвестиционных зон активного развития сформирован и согласован, осуществляется разработка программ их комплексного развития, включающая инициирование конкретных проектов в области инфраструктуры, осуществляемых за счет бюджетных средств в рамках ИП.

В целях снижения риска города, городские инвестиционные проекты в зонах развития формируются поэтапно:

• первый этап — инициирование развития территории, разработка концепции развития и осуществление маркетинговых мероприятий, преследующих цель сделать территорию привлекательной для частных инвесторов;

• второй этап — решение проблем, связанных с внутриквартальными инженерными сетями, транспортной инфраструктурой, восстановление архитектурных памятников и т. д. (реализуется одновременно с инвестиционными проектами частных инвесторов);

• третий этап — решение проблем, которые территориально выходят за рамки локальных проектов и реализуются после того, как привлечены частные инвесторы. Данный этап предусматривает работы по реконструкции и строительству магистральных инженерных сетей, крупных инфраструктурных объектов, улучшение работы общественного транспорта и т.д.

Информация по проекту представляемая в форме *инвестиционного предложения* является основой для всей дальнейшей процедуры оценки и принятия решения о финансировании инвестиционных проектов.

Проектные разработки должны отражать не только затратные характеристики, но также раскрывать механизмы возврата вложенных средств, давать комплексное представление о движении финансовых потоков, их временной стоимости, экономическом и бюджетном эффектах, сопутствующих реализации проекта.

Обеспечение качественной и достоверной информации по инвестиционным проектам в полном объеме позволит осуществить квалифицированный отбор тех проектов, которые наиболее полно соответствуют заявленным целям и принципам формирования ИП. Подготовка проектов в соответствии с приводимыми ниже требованиями позволит повысить качество проектов уже на этапе их разработки.

В данном разделе приводятся требования предъявляемые к содержанию и форме представления инвестиционного предложения, претендующего на соискание бюджетного финансирования. Инвестиционное предложение включает только первоочередные сведения и не является исчерпывающим. Оно не заменяет собой технико-экономическое обоснование (бизнес-план) проекта и включает минимум необходимой информации для проведения оценки и отбора проектов.

1. Структура инвестиционного предложения

• Паспорт инвестиционного проекта.

• Инициаторы и участники реализации проекта.

• Реализуемость проекта.

• Отраслевые характеристики проекта.

• Реализация проекта и план капиталовложений.

• Финансовый план проекта.

• Общественная выгода от проекта (социальная эффективность).

• Управление реализацией проекта.

• Анализ рисков.

2. Содержание разделов инвестиционного предложения

Краткое описание сущности и целей проекта:

а) наименование проекта;

б) отраслевая принадлежности проекта;

с) конечный результат реализации проекта:

указываются: мощность в натуральных показателях, экономическая оценка, включая срок окупаемости проекта, либо величину снижения бюджетных расходов, либо какие-то качественные сопоставления с альтернативными вариантами; воздействие на социальную сферу, включая создание рабочих мест, а также оценку экологических последствий реализации проекта;

d) влияния проекта на степень достижения целей развития города (региона);

e) сроки реализации проекта;

f) источники и объем финансирования;

g) заявитель проекта;

h) основные финансовые показатели проекта:

стоимость проекта в текущих и прогнозных ценах (в рублях и в твердой валюте), срок

окупаемости, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, предполагаемая доля и объем финансового участия города (региона) в проекте.

3. Реализуемость проекта

Документально подтвержденная правовая, техническая и технологическая состоятельность проекта, соответствие проекта:

1. Правовым нормам регламентирующим инвестиционный процесс — инвестиционные проекты должны соответствовать законодательству.

2. Природоохранным ограничениям, существующим на территории предполагаемой реализации проекта: реализация проекта не должна ухудшать условия, существующие на данной территории.

- *Градостроительным регламентам застройки и использования объектов недвижимости, а также архитектурным требованиям*, предъявляемым к реконструкции зданий-памятников: функциональному использованию объектов недвижимости, характеристикам вновь возводимых сооружений; проекты реконструкции должны соответствовать установленным нормам.
- *Ограничениям, налагаемым на интенсивность использования инженерной инфраструктуры.*

4. Отраслевые характеристики проекта

Для проектов в области социальной инфраструктуры, проектов направленных на поддержание нормальной жизнедеятельности (разрешение аварийных ситуаций в городском хозяйстве) обязательно обоснование текущей и перспективной востребованности создаваемых продуктов.

К проектам, реализация которых предполагает помимо косвенных форм возврата наличие прямых доходов (в том числе от приватизации, управления имуществом, другой деятельности), предъявляются дополнительные требования, сформулированные в разделах: «Обоснование спроса, цены», «Мероприятия по продвижению продукта реализации проекта».

Раздел начинается с детального описания продукта реализации проекта. Настоящий подраздел содержит подробное описание сложившейся на текущий момент ситуации в отрасли (на рынке, его сегменте) и прогнозы ее развития. Здесь указываются:

- объем рынка (сегмента);
- конечные потребители;
- характеристики существующей продукции (услуг);
- тенденции и прогнозы развития рынка на перспективу;
- доля рынка на которую претендует проект;
- основные участники рынка (поставщики, производители и т. д.).

Для сферы социальных услуг, объектов социальной, инженерно-транспортной инфраструктуры, городского хозяйства дополнительно указываются существующие официальные нормативы, стандарты и степень (процент) их выполнения, обоснование использования создаваемых в рамках проекта мощностей; предполагаемое в результате реализации проекта приближение к действующим нормам и стандартам, улучшение качества предоставляемых услуг.

Для объектов инженерно-транспортной инфраструктуры, городского хозяйств, проектов градостроительного развития территорий дополнительно производится анализ возможностей возврата (в прямой или косвенной форме) части расходов бюджета, связанных с инженерной подготовкой территорий, работами по благоустройству, совершенствованию транспортной инфраструктуры.

Для этого выявляются выгодополучатели — субъекты предпринимательства, осуществляющие свою деятельность на данной территории (территории, на которую распространяются соответствующие положительные эффекты от реализации проекта), владеющие объектами недвижимости, расположенными на ней; при этом учитываются также и те дополнительные объемы коммерческой (предпринимательской) деятельности, которые могут возникнуть в результате реализации проекта.

Приводится и обоснуется расчет выгод, приобретаемых указанными субъектами (например, предполагаемый прирост стоимости объектов недвижимости, предполагаемый прирост оборота экономической деятельности, другие виды выгод и эффектов). Указываются возможные механизмы переложения указанных затрат, обосновывается взимаемая сумма, причем не только ее размер, но и реалистичность получения.

Результат такого исследования может быть как положительным — есть возможность переложить часть затрат, так и отрицательным — такая возможность отсутствует. Поэтому должны быть определены, как и обосновывалось выше, — территории города, бюджетные инвестиции и зоны инвестиционного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Корельский В.Ф., Гаврилов Р.В.** Биржевой словарь: В 2 т. М. 2000.
2. **Бухалков М.И.** Планирование на предприятии: Учебник-3-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 2008.
3. **Санамов Ю. А., Белявский И.А.** Применение маркетинга в планировании и организации производства на предприятии: Учебное пособие. СПб.: Издательство СПбУЭФ. 1994.
4. Экономика предприятия: Учебник/под ред. О.И. Волкова-М.:ИНФРА-М. 1997.

Маркова И.С.

Развитие туризма на Дальнем Востоке и добыча золота

На протяжении веков люди использовали «жёлтый металл» как единую меру стоимости. Пик этого доверия пришёлся на вторую половину XIX — начало XX века, когда ведущие страны мира ввели у себя золотой стандарт, привязав свои национальные валюты к 79-му элементу периодической таблицы Менделеева. Монеты, отчеканенные из этого драгоценного металла, имели хождение наравне с бумажными деньгами.

Физические, весовые запасы 79-го элемента занимают определенную часть в золотовалютных резервах государств. Для развитых стран эта доля составляет около 20 %. В последние 20 лет этот показатель постепенно снижался, но сегодня намечается обратная тенденция.

Многочисленные археологические находки и исторические исследования свидетельствуют о том, что на территории нашей страны на Алтае, Урале, Сибири, Приморье и Закавказье в глубокой древности добывалось золото. В V в. до н. э. Геродот писал: на севере Европы, несомненно, находится золото в огромном количестве, но как оно добывается, я не могу сказать с достоверностью. Аристей в VI в. до н. э. упоминал о грифах, стерегущих золото в Рифейских горах, т. е. на Урале. О добыче золота в Колхиде писал Гомер в «Одиссее».

Не будь этот металл так красив, и не обладай он уникальными свойствами, вряд ли народы мира стали бы ему поклоняться и обожествлять его. Правда, никто точно не знает, как и когда оказалось в руках человека это ярко-желтое чудо, и каким было первое золотое изделие. Но, как предполагают археологи, знакомство с ним состоялось еще в двенадцатом тысячелетии до нашей эры. И с той поры «царь металлов» существенным образом влияет на жизнь народов планеты.

Если в СССР добыча золота осуществлялась 12 крупными производственными объединениями, то в настоящее время в стране действуют около 600 крупных и мелких золотодобывающих предприятий. В основной своей массе это мелкие старательские артели, большинство из которых не обладает достаточными финансовыми ресурсами для приобретения современной техники, освоения новых технологий, проведения геологоразведочных работ, а зачастую вообще не могут начать добычу по лицензии. Однако, в связи с тем, что в России очень много мелких россыпных месторождений, не требующих значительных инвестиций для разработки, старательские артели вносят существенный вклад в российскую золотодобычу.

Добыча золота в России уверенно растет. По объему золотодобычи Россия находится на 5-ом месте в мире. Разведанные запасы золота составляют порядка 3500 тонн. Казалось бы картина оптимистическая, однако за ней скрываются определенные проблемы.

Золотые месторождения бывают следующих основных типов:

— рудные (коренные). В рудных месторождения золото присутствует в виде твердых растворов с серебром, медью, висмутом, родием, иридием и платиной. Иногда встречаются сульфиды золота и серебра. Содержание золота в богатых рудных месторождениях составляет 40–60 г. на тонну породы;

— россыпные месторождения, которые являются результатом разрушения рудных месторождений. Высвобожденное при выветривании золото уносится потоками воды, но поскольку обладает большой плотностью, не перемещается на большие расстояния, а оседает, образуя скопления. Среди россыпных богатыми считаются месторождения с содержанием золота 1 г. на тонну породы;

— смешанные месторождения, которые представляют собой сочетание первых двух видов.

Структура добычи золота в России кардинально отличается от мировой. Так, у нас 48 % добычи приходится на россыпные месторождения золота, 38 % — на рудные и остальное — на смешанные. Добыча россыпного золота технологически проще и дешевле, но качество россыпных месторождений снижается, а себестоимость производства растет. В остальных же странах мира добыча, в основном, ведется из коренных и комплексных месторождений, и только небольшой процент приходится на россыпные.

Что касается запасов золота в России, то их структура существенно отличается от структуры добычи. Из 5751 разведанных месторождений золота 232 являются коренными (разрабатываются 52), 122 — комплексными (разрабатываются 39), остальные 5397 месторождений — россыпные (1710 разрабатываются), причем подавляющее большинство россыпных месторождений имеют запасы, не превышающие 500 кг. каждое, но именно они обеспечивают около 60 % добычи россыпного золота. Однако, несмотря на большие по мировым меркам запасы, российские рудные месторождения имеют низкое содержание золота. Так, более 50 % российских рудных месторождений имеют средние содержания золота до 6 г. на тонну породы, в то время как за рубежом более 60 % разведанных запасов месторождений имеют средние содержания более 10 г. на тонну.

До сих пор малоизвестен тот факт, что львиная доля золота и в Российской империи, и в Советском Союзе, и в сегодняшней России добыта и добывается старателями.

Из вышеизложенного следует, что развивать золотодобычу в нашей стране можно и нужно. Необходимо найти возможность сделать его добычу более рентабельной, что будет способствовать развитию и освоению заброшенных золотоносных территорий, создаст на них довольно обширный рынок труда.

Золотоносные месторождения рассредоточены по 28 субъектам РФ, и большинство из них находится в неосвоенных и труднодоступных районах.

Россыпная золотодобыча в Российской Федерации традиционно связана с малонаселенными районами Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера. В настоящее время в них сосредоточено 93,1 % объемов добычи россыпного золота, в том числе около 80 процентов в шести субъектах Российской Федерации — Иркутской, Магаданской, Амурской и Читинской областях, Республике Саха (Якутия) и Хабаровском крае.

Большинство крупных, богатых и неглубоко залегающих россыпей были отработаны сразу же после открытия. На балансе остаются россыпи, если уж целиковые — то в удаленных районах, бедные, на значительных глубинах, обводненные; а если частично отработанные — то обесцененные выемкой богатых участков. По различным оценкам 35–40 % россыпей нерентабельны для промышленной разработки.

Однако, к добыче золота из россыпей, например в Хабаровском крае, можно привлекать туристов.

Территория Хабаровского края издавна привлекает внимание своей золотоносностью. Промышленное освоение россыпей золота на Нижнем Амуре ведётся с конца XIX века. Рудные месторождения в небольших объёмах осваивались в 40–60-х годах, затем в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого столетия добыча рудного золота на ряде объектов была возобновлена и постоянно нарастала, что позволило Хабаровскому краю в 2005 году выйти на третье

место в России по добыче золота после Красноярского края и Магаданской области.

В этот период были задействованы практически все резервы известных золоторудных месторождений, выявленных и разведанных на территории края в предыдущие годы государственными организациями. Сегодня в общей добыче золота в Хабаровском крае золото рудных месторождений составляет 68,3 процента.

На карте Хабаровского края представлено более 80 видов различных полезных ископаемых, площади их распространения сгруппированы в восьми провинциях. Профилирующим полезным ископаемым для большинства из них является золото.

Хабаровский край — один из самых крупных регионов России. И один из тех, что окутаны ореолом романтики. Здесь есть всё для того, чтобы путешествие стало незабываемым — высокие горы, богатые реки и леса, красивейшие пейзажи и, — самое главное, что подкупит, поразит любого туриста — это непохожесть хабаровской земли ни на одну другую. Ни с чем не спутаешь этот дивный и многоликий край. Он расположен в центре Дальнего Востока. Граничит с Китаем. Среди ближайших соседей — Приморский край, Магаданская область, Республика Саха (Якутия). Край занимает огромную часть материка. Главной водной артерией Хабаровского края служит Амур — могучая, полноводная и насыщенная рыбой река, одна из крупнейших в мире (длина 4440 км). С Амуром связана история края. По Амуру и притокам к верховьям таежных рек идут на нерест проходные лососи. Долина реки Амур характеризуется большим разнообразием природных условий, наличием археологических и исторических объектов, среди которых лотосовое озеро, сохранившиеся вулканы, Тырский утес со следами маньчжурского храма XV века. Вообще по разнообразию животного мира Хабаровский край является уникальным, поскольку его территорию населяют представители разных географических зон и ландшафтов. На территории края находится пять заповедников. Настоящим экскурсом в историю служат галереи наскальной живописи. Самыми признанными являются писаницы у села Сикачи-Алян. Это изображения на базальтовых валунах и прибрежных скалах правобережья Амура. Возраст петроглифов сикачи-алянской группы — от 9 до 4 тыс. лет. Существует легенда о том, что когда Бог сотворил землю, он стал летать над ней, разбрасывая из большого мешка разнообразные дары. Когда Господь облетел все края, он обнаружил, что в мешке осталось еще очень много богатств. И тогда Бог вытряхнул эти многочисленные драгоценные остатки над Дальним Востоком. Звучит очень привлекательно, в том числе с туристической точки зрения. В нашем крае очень много небольших россыпей золота, отработка которых существующими промышленными технологиями, в большинстве случаев экономически невыгодная. Крупные золотодобывающие предприятия, россыпями с запасами менее 100 и даже 200 кг практически не интересуются, так как хорошо знают стоимость освоения нового месторождения. Отработка небольших россыпей маленькими артелями, добывающими десяток килограммов золота в год, чаще всего малорентабельная. Зарплата в таких артелях обычно составляет менее 10 тыс.руб. в месяц, прибыль отсутствует. Многие артели не могут вернуть кредиты банкам, им не из чего платить налоги. Естественно они не проводят рекультивацию нарушенных земель и оставляют после себя безрадостные ямы и отвалы. В итоге, мелкие месторождения в настоящее время почти не приносят доходов государству и не обеспечивают достойной зарплаты работникам.

Между тем даже самые маленькие россыпи с запасами менее 50 кг и даже совсем без запасов могут приносить высокую прибыль, обеспечивать занятость населения и давать заметное пополнение региональному бюджету. Выгодная технология отработки малых месторождений хорошо освоена за рубежом. Там эффективно используются россыпи, имеющие несравненно худшие характеристики, чем наши — российские.

Мы собрали материалы по зарубежному опыту, и уверены, что он может быть полезным в нашей стране. У нас также можно получать от мелких месторождений не убытки, а высокую прибыль.

Экономическая сущность зарубежного опыта заключается в повышении стоимости золота за счет привлечения для его добычи туристов. Хозяин месторождения взимает плату за работу на его участке и оказывает туристам разнообразные платные услуги. Выгода в этом следующая. Каждый турист привозит с собой несколько тысяч долларов, которые оседают в районе, и увозит с собой в среднем 1 г золота. Таким образом, каждый грамм золота приносит

в район более 1000 долларов США. При этом самое маленькое месторождение оказывается рентабельным, отрабатывается десятки лет, обеспечивает доход владельцу и стабильные поступления в бюджет.

В Америке, Австралии, Швейцарии, Италии, многих других странах туризм с добычей золота обеспечивает работу местному населению в сфере обслуживания, хороший товарооборот торговле, способствует строительству гостиниц, дорог, благоустройству территории. Помимо этого, развиваются предприятия, выпускающие оборудование для туристической добычи золота (минидраги, миниприборы, металлодетекторы и т.п.), которые дают дополнительные рабочие места и налоги.

Например, в маленькой Швейцарии имеются коренное и россыпное золото. Швейцарцы не хотят портить свою природу промышленной отработкой и берегут свое золото. Его добывают только любители и туристы. Для них созданы все условия: плати деньги, и мой золото в свое удовольствие, можешь принять участие в соревновании и получить «сертификат золотоискателя». Между прочим, золото у них мелкое и большинству туристов удается «добыть» всего несколько золотых песчинок. Иногда, правда, бывают и замечательные находки, которые служат прекрасной рекламой для привлечения туристов.

Туристическую добычу золота организуют по-разному. Например, в Австралии приглашают богатых туристов из США и Японии, чтобы те поиграли в золотоискателей. Их снабжают металлодетекторами и другим снаряжением, дают на прокат машину. Для добычи золота нужно купить лицензию, можно пожизненную всего за 50 долларов США. Добытое золото и его вывоз налогами и пошлинами не облагаются. В Австралии можно поискать золото также в речках, купив карту или наняв проводника.

Туризм за рубежом дает жизнь районам, где промышленная добыча золота уже прекращена. На Аляске, известной нам по рассказам Джека Лондона "золотая летопись" легендарного края продолжается до сих пор. Туризм занимает первое место в экономике Доусона. Именно в этом городе, развивались основные события в конце позапрошлого — начале прошлого веков, известные нам как «Золотая лихорадка». В 1966 году из Доусона ушла последняя крупная золотодобывающая компания. Однако здесь продолжает действовать несколько десятков небольших золотодобывающих компаний, в том числе и семейных. Один из потомственных золотоискателей владеет тремя небольшими золотыми приисками и несколькими сотнями акров земли на берегах речушек, впадающих в Клондайк. Эти участки он сдает в аренду золотоискателям XXI века. Желающих испытать судьбу и себя по-прежнему много.

Как видно из приведенных примеров, туристическая отработка месторождений весьма выгодная и позволяет не только получать доход, но в ряде случаев решать социальные проблемы в районах с выработанной сырьевой базой.

В России туризм с добычей золота совершенно не развит, хотя именно у нас он мог бы давать рабочие места и прибыль во многих регионах. Наша страна богата золотом. Промышленная его добыча ведется в 28 субъектах федерации, а непромышленные объекты есть почти везде, даже под Москвой. Многие месторождения расположены в красивейших местах и содержат привлекательное для туристов легко извлекаемое россыпное золото. На Алтае, в Бурятии, Магаданской области, Хабаровском крае, на Камчатке — везде можно выделить территории для туризма с добычей золота. Кроме того, у нас много районов, в числе которых и Хабаровский край, где промышленная добыча золота прекращена, и население осталось без работы и, фактически, нищенствует. Туризм с добычей золота мог бы стать для таких районов источником доходов, как в Доусоне.

Особенно нужно обратить внимание на зону БАМа в Хабаровском крае. Здесь с 1980-х годов осталось множество полупустых поселков, где население не знает чем себя занять. Районы преимущественно дотационные и никаких перспектив на развитие не имеют. Отвалы отработанных россыпей и мелкие непромышленные россыпи вдоль трассы БАМа, могли бы стать поистине золотыми, если их использовать для привлечения зарубежных туристов. Наши отвалы несравненно богаче, чем в других странах.

Сегодня туристы едут за золотом на Аляску, в Австралию, в Швейцарию и там оставляют свои деньги. Зона Хабаровского края тоже может стать прекрасной туристической зоной за счет остатков россыпных месторождений.

Развитию туризма с добычей золота сегодня препятствует российское законодательство, запрещающее добычу золота частным лицам. Из-за этого, вместо выгодного туризма, у нас развита нелегальная его добыча. Используя

самое примитивное оборудование, наши люди зарабатывают себе на кусок хлеба, продавая золото скупщикам по 3–4 долл. США за грамм.

Главными противниками свободной добычи золота являются представители старательских артелей, считающие, что это приведет к воровству у них золота. Однако проблему легко решить, выделив для туристической добычи территории, где промышленная добыча золота не ведется. Можно также ближе познакомиться с опытом Австралии, где промышленные предприятия благополучно сотрудничают с туристами, разрешая им рыться в отвалах.

Технология отработки малых месторождений с привлечением туристов для нас совершенно новая. Однако зарубежный опыт свидетельствует о ее высокой эффективности, и сравнительной простоте. Объектов для туристической добычи золота в нашей стране больше чем где-либо в мире.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Винокуров М., Суходолов А.** Золотопромышленность дореволюционной Сибири // ЭКО. 1996. № 5. 206–214 с.

2. Золотодобыча в России: текущие проблемы и ближайшие перспективы // Рынок Ценных Бумаг. 2000. № 3. 67–72 с.

3. **Кочегарова Е. Д.** К истории развития золотопромышленности Приамурья (конец XIX — начало XX вв.) // Ист. опыт освоения Дальнего Востока. 2000. Вып. 3. 219–225 с.

4. Навой А. Самый устойчивый актив золото //Рынок ценных бумаг. 2004. № 1. 27–31 с.

5. Традиционный опыт природопользования в России. М.: Наука, 1998. 527 с.

6. **Хроленок С.Ф.** Золотопромышленность Сибири (1832–1917): Ист.-экон. очерк. Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та. 1990. 307 с.

Толстобров В.Г., Марьяненко В.П.

Место и организационные формы малого бизнеса при реализации императива инновационного развития российской экономики

Инновационный императив развития российской экономики сегодня не имеет альтернативы, поскольку в 1990-е гг. в России, на территории которой в целом существовала, управляемая государством, национальная инновационная система (НИС) фактически произошла технологическая деградация экономики, вызванная как разрушением Единого народно-хозяйственного комплекса (ЕНХК) СССР и резким свертыванием бюджетного финансирования инновационных процессов. Действенный научно-технический потенциал сохранился лишь на остатках советского военно-промышленного комплекса (ВПК), что свело к минимуму отечественные элементы так называемого пятого технологического уклада, оставив основную часть страны в рамках третьего и даже прежних, реликтовых укладов. Внезапная «открытость» российской экономики, на фоне низкой конкурентоспособности и инновационности большинства отраслей (за исключением ВПК) привели к появлению конкуренции с иностранными товарами и услугами не на внешнем, но на внутреннем рынке [6]. В

результате, отечественная готовая продукция активно вытеснялась не только с внешнего, но и с внутреннего рынков [5, с. 40], что поставило нашу страну (с точки зрения зависимости от импорта) на (даже, *за*) грань нарушения экономической безопасности не только по инновационным, но и по традиционным товарам (включая фармацевтические и детские). В этих условиях, в плане разработки и совершенствования национальной инновационной политики, Российской академией наук намечена программа подготовки прогнозов социально-экономического, инновационно-технологического и территориального развития России на период до 2030 г. Наконец, вновь избранный президент России, Дмитрий Медведев, в «программе 4И» («институты», «инфраструктура», «инновации» и «инвестиции» [7]), на самом высоком уровне закрепил национальный приоритет *повсеместного* развития инновационных процессов.

Современный уровень социально-экономического развития ПРС определяет их как страны «новой экономики», или «экономики Знания» [1, с. 337–357]. В контексте экономики Знания, стратегическое лидерство переходит к тем компаниям, которые (равным образом, к тем странам или регионам, в которых…) систематически и целенаправленно осуществляют достаточные инвестиции в разработку новых технологий и, создаваемых на их основе, товаров/услуг. Сказанное, в более широком смысле, может и должно толковаться [12], как инвестирование в создание и коммерциализацию новых *полезных*[1] знаний. Поскольку, в условиях тотальной глобализации именно знание (в овеществленной или виртуальной форме) начинает занимать ведущую роль в системе международного трансфера ценностей любого рода, одним из важнейших объектов национальной экономической политики любого, претендующего на достойное место в мире государства, становится такое технологическое развитие, которое во многом сводится к созданию соответствующих условий для становления и функционирования национального высокотехнологичного, или инновационного, бизнеса. Поэтому, для успешной реализации инновационных стратегий, в рамках национальной инновационной среды (НИС) [2] России, столь важно определение места и роли таких специфических хозяйствующих субъектов как венчурные высокотехнологичные научно-производственные предприятия [16] (ВТ-НПМП). Эта задача не только важна, но и исключительно актуальна, поскольку российская, на сегодняшний день *неполная* НИС стоит на пороге кардинальных преобразований в рамках национальной инновационной политики. В реализации этой политики, несмотря на появление также создаваемых в русле этой политики государственных корпораций (например, авиастроение, судостроение, нанотехнологии) большую роль могут и должны сыграть ВТ-НПМП, мотивация деятельности которых, как показали наиболее тяжелые для отечественной науки годы так называемой «перестройки», не может быть упрощена до уровня традиционного понимания поведения «экономического человека» [8]. Такая «креативная иррациональность» поведения российских ученых не составляет некоторого парадокса, свойственного исключительно «загадочной русской душе», но суть — свойство научного творчества, которому нужна по-разному понимаемая, но «свобода». На наш взгляд, именно в малом бизнесе такая «свобода» существует, хотя и сопровождаемая высокой степенью риска, который не перелагается ни на государство, ни на частный бизнес.

В результате исследования состояния НИС в странах Центральной и Восточной Европы, профессор Токийского университета Кацуюки Мотобаши пришел к выводу [26], что эти «системы», куда он включает крупный и малый национальный бизнес, НИИ и инфраструктурные институты, является слабейшим звеном их национальных экономик. Мы считаем, что он совершенно справедливо усматривает корни этой проблемы инновационного развития в том, что «нерыночные связи» этих НИС практически разрушены, а новые (в которых

[1] Мы не будем здесь философски рассматривать категорию *полезное*, отметим лишь только, что это качество знания может быть долгое время латентным. Так было со многими достижениями математики, применение которым было найдено многие годы спустя их открытия/доказательства. Даже колебательный контур, генерирующий и детектирующий электромагнитные волны, — основа основ радиотехники, — не расценивался его создателем (1888), Генрихом Герцем, как что-то имеющее прикладное значение. «В этом нет какой либо пользы… это просто эксперимент, который подтверждает, что маэстро Максвелл был прав — у нас просто есть эти таинственные электромагнитные волны, которые мы не можем видеть невооруженным глазом» [30].

значительная роль отводится университетам) в должной мере не созданы. Именно здесь, мобильные и креативные ВТ-НПМП, с «укороченным» жизненным циклом их инновационных научно-технических продуктов должны составить «питательную среду» зарождения инновационного процесса. Однако, понимая их социально значимую роль для восстановления НИС, общество, в рамках государственной инновационной политики, должно выработать специальный институт страхования их деятельности. Одной из моделей такого «страхования» могла бы, как нам кажется, послужить схема компенсации затрат ВТ-НПМП при их участии в тех или иных госпрограммах, в случае их закрытия.

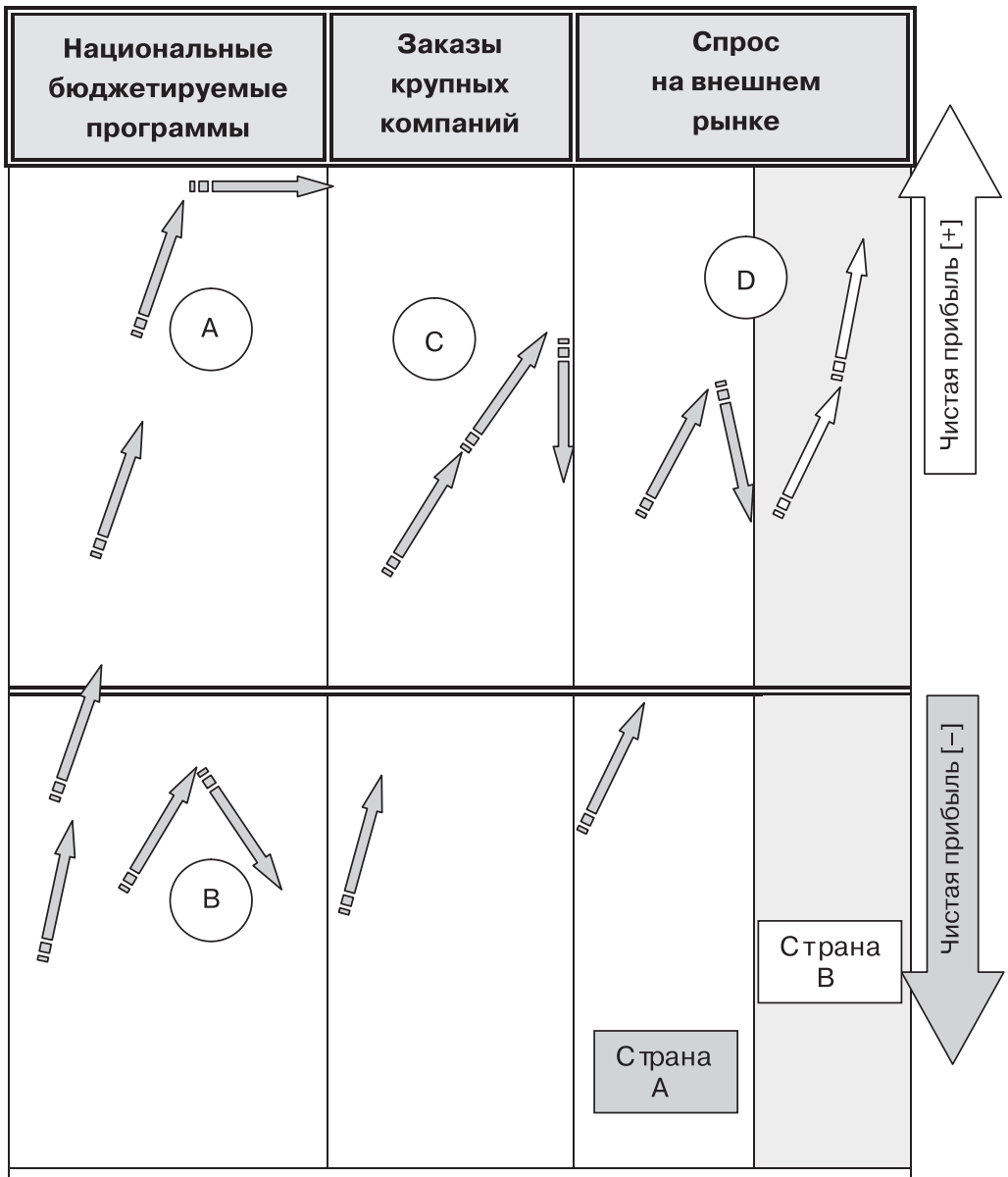
Для успешного развития новой экономики, понимаемой как инновационная, непрерывно обновляющаяся экономика, где постоянно создаются и осваиваются новые технологии особую роль играет сфера малого бизнеса, где периодически возникают (и исчезают) нацеленные на создания нового научно-технического знания компании (например, типа спинофф и спинаут). Новейшая история показала, что каждое десятилетие происходит смена поколений техники, каждые полвека — технологических укладов, что практически синхронно циклам Кондратьева [24, pp. 6–14]. Смене технологической парадигмы во времени, которая никогда не ограничивается национальными рамками, соответствует зарождение и регионально-отраслевое распространение инновационной волны в пространстве мировой экономики. Любая компания, если находится «на гребне» инновационной волны, присваивает сверхприбыль, или инновационную квазиренту, если отстает — терпит убытки и разоряется [17]. Очевидно, что компания, основной деятельностью которой является инновационный бизнес, должна постоянно проводить сканирование рынков инновационных товаров и процессов, а также и мониторинг ГМС, что должно позволить ей отслеживать действия конкурентов, постоянно совершенствовать свою деятельность, предлагать новые разработки и т. д. Это — традиционно первый этап развития деятельности контура стратегического планирования [10, с. 41–45]. Правильное распределение ресурсов и времени дает возможность реализации стратегии «снятия сливок» и позволяет быть не только технологическим лидером на своем отраслевом рынке, но и находиться в состоянии готовности к эксплуатации складывающейся на ограниченный отрезок времени гиперконкуренции [19], которая, как известно, имеет глобальный и межотраслевой характер. Именно этот, темпоральный характер гиперконкуренции, порождаемой разрывной инновацией (*discontionouous innovation*) [28, p. 81], которой предстают впервые внедряемые радикальные изобретения и открытия, требует, для инновативной стратегии, постоянного притока в производство и бизнес в целом нового научно-технического знания.

Любая крупная, создающая знание организация, как показывает опыт, инертна. Научно-технические работники (НТР), исходя из присущего подавляющему большинству индивидуумов принципа экономии усилий, что, в целом, обеспечивает в позитивном смысле рост производительности труда НТР, стремятся использовать в последующих разработках модули предыдущих. В результате, дискретная инновация, в виде которой изобретение было коммерциализовано, становится конгруэнтной инновацией (*congruent innovation*) [*ibid*], а создавшаяся на рынке ситуация гиперконкуренции, обеспечивавшая компании-инноватору сверхприбыль (по сути, ренту на уникальное знание), постепенно элиминируется. Конгруэнтная инновация, хотя и несет в себе новизну либо новизной обусловлена, по сути дела инновацией для потребителя уже не является, поскольку она теперь не разрушает установившихся структур потребления. Идея товара уже принята конкурентами, появились товары-аналоги, а сама новизна, или инновационность сводится к развитию вариантов производственных технологий, улучшению качества товара или расширению его функциональных характеристик. Поэтому, крупные компании перманентно получают идеи и начальные разработки новых технологий и товаров из сферы малого бизнеса (рис. 1), осуществляя своеобразный интеллектуальный аутсорсинг, чему способствуют следующие факторы:

— использование креативности коллективов ВТ-МПНП;

— снижение затрат на начальном периоде инновационного процесса в силу эксплуатации коллектива ВТ-МПНП;

— перенос финансового и репутационного рисков инновационного процесса на ВТ-МПНП.



ЛЕГЕНДА: A — ВТ-МПНП «вписывается» в государственную программу, постепенно инновация становится конгруэнтной, а продолжает работать по схеме НИИ-аусорсинга на крупный госпроект ; B — либо ВТ-МПНП не «вписывается» в государственную программу, либо финансирование программы закрывается, а изобретение не стало инновацией; C –инновационный научно-технический продукт ВТ-МПНП, после исполнения или прерывания контракта, передается корпорации на дальнейшее внедрение; D — ВТ-МПНП, используя эффект международной кривой жизненного цикла товара, соблюдая контрактные условия и этику бизнеса, переходит с одного национального рынка технологий на другой.

Рис. 1. Иллюстрация динамики включения/исключения ВТ-МПНП в рамки инновативных стратегий большого бизнеса

Развивая концепцию «глобальной фабрики», Питер Баклей [22] среди ее наиболее ценных активов, часто размещаемых за рубежом не в рамках собственности МНК, а по аутсорсинговой (в данном случае, офшоринговой) схеме, особо отмечает такие «сторонние активы» как НИИ-лаборатории, где генерируются промежуточные, или комплиментарные, товары и антиципируемое как коммерциализуемое научно-техническое знание. Таким образом, ВТ-НПМП, по сути, выполняющие для большого бизнеса роль отмеченных выше «НИИ-лабораторий», рассматриваются как «узлы» социальных сетей, которые «имеют важное значение в поддержании трансфера технологий, а также, маркетинговых и управленческих коммуникаций» [23]. Таким образом, МНК, трактуемая ранее как «квазиоптимальная модель маркетинговой мезосреды» [14, с. 104], где узлы, связи и отношения этой системы МНК лежали в пределах единой корпоративной собственности, на современном уровне глобализации мировой экономики во все большей степени соответствует модели глобальной фабрики, которая представляет собой сплав подогнанных уникальным образом материальных и социальных сетей, чтобы сочетать поддержку торговых, технологических и информационных потоков с участием [зарубежных независимых — **М.Т., В.М.**] малых фирм [21].

Стратегические аспекты менеджмента инноваций (для нашего случая) весьма тесно связаны с тактическими возможностями малого бизнеса должны опираться на специфику собственно ВТ-МПНП и, потому, неразрывно связаны с выбором конкретных форм организации инновационного процесса. Выделим три традиционные для России формы организации инновационного процесса: административно-хозяйственную, программно-целевую и инициативную. Наиболее надежной (но не для всех доступной) формой обеспечения инноваций в России до сих пор остается административно-хозяйственная форма, или, могущий выступать под различными «вывесками», научно-технический центр (НТЦ). Это, как правило, крупная или средняя организация, объединяющая под общим руководством научные исследования и разработки, производство и сбыт новой продукции. В принципы построения НТЦ (рис. 2) был изначально заложен зарубежного опыта, с поправкой на российские реалии развития научно-технического прогресса (НТП) и специфику развития рыночных отношений, касающихся научно-технических продуктов.

Ядром НТЦ (см. рис. 2.) является его научная часть, которая состоит из отдела теоретических разработок (**I**) и небольших групп экспериментаторов, нацеленных на фундаментальные исследований (**II**). Ядро НТЦ, занятое фундаментальными исследованиями, коммерциализация результатов которых составляет особый, ранее неведомый российским ученым вид деятельности, должна иметь «нерыночное» государственное и, набирающее сегодня силу, частное и смешанное финансирование, принимающим следующие формы, в которых рекомендательную роль играет ученый совет НТЦ: персональные стипендии (гранты), назначаемые как отдельным ученым, так и их творческим содружествам (группам, лабораториям) на сроки от 5 до 10 лет;

— целевое государственное финансирование групп ученых, работающих на стратегических направлениях научно-технического развития РФ (например, в рамках национальных проектов), устанавливаемое на основе общероссийских конкурсов;

— довольно разнообразное множество грантов со стороны отечественных и зарубежных корпораций и фондов.

— персональные временные (например, годичные) и пожизненные стипендии (последние должны присуждаться выдающимся ученым, представляющим собой национальное достояние);

Собственником всех основных фондов НТЦ остается его научное ядро (I–II). Инновационный процесс развивается на основе инновационных МП, которые, принимая во внимания имманентно высокий риск их бизнеса, часто называют венчуры [11, с. 236–271] (*B* на рис. 2), представляющие, в наших терминах, ВТ-МПНП и, как правило, организованные на основе человеческих (и, часто, материальных) ресурсов бывших НИИ или соответствующих научно-технических подразделений крупных предприятий. Именно венчурные компании, в конечном итоге, уплачивают ренту на интеллектуальную собственность (ИС) «теоретикам» за механизм интракорпоративного спилловера их знаний внутри НТЦ. Важнейшим направлением деятельности венчуров должна стать коммерциализация ИС, созданного ранее усилиями НИИ, образующего НТЦ. Дальнейшая судьба этой ИС — вероятная передача в промышлен-

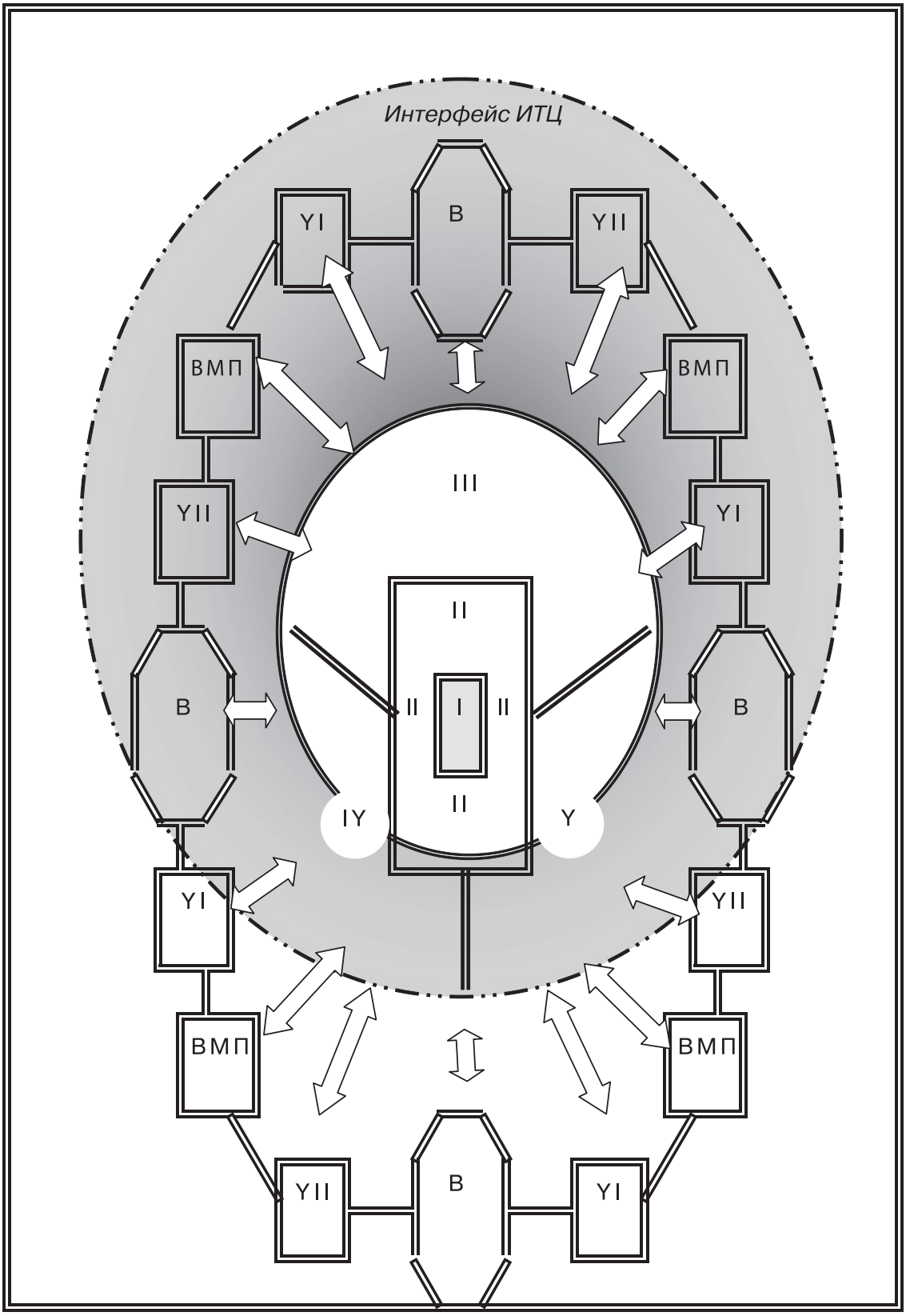


Рис. 2. Концептуальная структура научно-технического центра [4, с авторскими изменениями]

ность, если она проходит рыночное испытание, то есть, показывает потенциал коммерциализации. Венчурные компании арендуют производственные площади у ядра НТЦ, фактически остающегося главой холдинга (имея до 10–30 % акций венчура), учреждающего венчур в форме ООО или ЗАО. Если в распоряжении НТЦ имеется пригодное для дальнейшего развития инновационных ВТ-проектов оборудование, оно передается на лизинговой основе с правом выкупа по остаточной стоимости венчуру.

Другой разновидностью коммерческих структур в рамках НТЦ являются непрофильные, или малые вспомогательные предприятия (МВП), которые обеспечивают, например, логистические и коммунально-административные функции. Инфраструктурные подразделения (*III* — юридический, *IV* — экономический и *V* — маркетинговый отделы) призваны обеспечивать эффективный инновационный менеджмент как внутри НТЦ и входящих в него венчуров, так и обмен НТЦ с окружающей бизнес-средой, а также, оказывать консультационную поддержку венчуру, или ВТ-МПНП. Важная функция в НТЦ отведена переподготовке кадров (*VI*), что осуществляется как на рабочем месте, так и посредством использования сети подготовки и переподготовки кадров РФ (программы *MBA, EMBA*, президентские и иные программы).

Наконец, система безопасности (*VII*), обеспечивающая необходимую информационную и личную защиту, также является неотъемлемым атрибутом НТЦ. Понятно, что успех функционирования НТЦ зависит от эффектности и эффективности [15] работы составляющих его венчуров, поскольку именно они являются стратегическими бизнес-единицами (*strategic business unit, SBU*) всей этой структуры, нацеленной на развитие инновационного процесса.

Одним из наиболее важных факторов, влияющих на выбор тех или иных форм менеджмента инноваций, является характер выбранной стратегии. Так, при оборонительной стратегии, когда целью является удержание позиций на существующих рынках, компания, в основном, использует уже известные достижения науки и техники, сосредотачивает усилия на обеспечении качества и снижении издержек на производство массовых потребительских товаров. При наступательной стратегии, основной задачей которой является стремление компании проникнуть па новые рынки и вытеснить с них конкурентов, упор делается на освоении новых достижений фундаментальных и поисковых исследований, постадийном освоении в производстве кастомизированной, или разрабатываемой по индивидуальным требованиям потребителей продукции (в т.ч. наукоемкой). Многие формы организации НИОКР на уровне малого бизнеса фактически приспособлены только к реализации стратегий, по своей природе близких к оборонительным. При активных наступательных стратегиях на стратегическом уровне принятия решений компании часто появляется целая надстройка в виде так называемых систем стратегического управления. Их цель — обеспечить разработку стратегического плана компании по укреплению ее позиций в каждом сегменте рынка путем интеграции каналов дистрибьюции компании, научных исследований, разработок инновационных товаров и подготовки условий для их производства в текущем и будущих периодах. Опыт ТНК показывает [20], что организация менеджмента инноваций отличается четким иерархическим разграничением решаемых задач. Крупные НИОКР-центры в ведущих ТНК сохраняют свое значение, но постепенно все больше научных и инженерных сил сосредотачивается непосредственно в производственных подразделениях.

Программно-целевая форма организации инновационного процесса занимает важное место во всех ПРС[2]. При управлении целевыми научно-техническими программами нередко используется координационная форма, которая предусматривает работу участников программ в своих организациях и согласование их деятельности из центра управления программы. Однако эта форма не самая эффективная. Более действенным оказывается формирование (хотя бы на временной основе) новых организаций для решения тех или иных крупных научно-технических задач, т. е. создание чистой программно-целевой структуры, руководство которой основано на принципе единоначалия. Еще одна

[2] Впрочем, эта форма постоянно была в ходу в ВПК СССР, просто многие предприятия, вовлекаемые в проект по разработке инновационного «изделия» чаще всего не знали конечной задачи. Так, например, вела проект по созданию атомной бомбы знаменитая Лаборатория № 2, давшая начало современному ядерно-оружейному комплексу России, где сегодня занято более 100 тысяч человек [3, с. 356–357].

программно-целевая структура — это межфирменный научно-исследовательский консорциум, или стратегический НИОКР-альянс, создаваемый для сосредоточения фундаментальных и поисковых исследований на направлениях, которые обещают революционные изменения в технике и технологии производства.

Комплексной формой организации взаимодействия фундаментальной науки с производством, известной из практики США, Великобритании, Японии, являются научно-технические парки, представляющие собой территорию вокруг крупного университета с развитой хозяйственной и научно-технической инфраструктурой. Создание и развитие в регионах, имеющих высокий научно-технологический потенциал, ИТЦ, технопарков, бизнес-инкубаторов, которым отводится роль опорных пунктов в формировании информационно-технологической инфраструктуры, более 10 лет[3] остается приоритетной задачей для Минобразования и науки РФ в научно-технической сфере в качестве важнейшего приоритета. В различных регионах России, с привлечением федеральных ресурсов и средств регионов, интенсивно создавались ИТЦ (соответствующие в основных чертах нашей модели НТЦ — см. рис. 2). Имеются данные [9], что в России (с 2000 г.) было создано более 40 тысяч инновационных МП, около 50 бизнес-инкубаторов, 70 технопарков и 40 инновационно-технологических центров, в составе которых работают сотни МП, занимающихся разработкой и выпуском конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Суть *инициативной формы* организации инноваций заключается в оказании финансовой, научно-технической, консультативно-управленческой, административной помощи изобретателям, инициативным группам, а также инновационным МП. Важность таких экономических и организационных механизмов вытекает из специфики самого инновационного процесса, особенно на ранних стадиях генерирования новых научных и технических идей. Предугадать научно-технический успех как коммерческий практически невозможно, и основная ставка должна быть сделана на мобилизацию человеческого фактора, на квалификацию и креативность собственно создателей инновационного Знания — научно-технические кадры. Задача состоит в том, чтобы не потерять людей, имеющих полезные идеи, готовых напряженно работать ради их реализации, способных пойти на риск и добиться высоких конечных результатов. Так, в США около половины промышленных инноваций приходится на малый бизнес, где создается в 24 раза больше инноваций на те же самые инвестиции в НИОКР, чем в крупных корпорациях, где тот же объем инновационной деятельности осуществляют в 2,5 раза меньше занятого. Экономической основой инициативной формы организации инноваций является «рисковый», или венчурный (*venture*) капитал, сосредоточенный в фондах финансирования малого научно-исследовательского бизнеса. Риск инновационной деятельности традиционно высок: на *B2C*-рынке, терпит неудачу 40 % всех новых товаров, на *B2B*-рынке — 20 %, на рынке услуг — 18 %. Таким образом, перед любым ВТ-НПМП стоит дилемма: с одной стороны, разрабатывать новые товары необходимо, а с другой — шансов на успех от коммерциализации инноваций не так уж много.

В этом случае многие надежды на достижение лидерства в ряде наиболее передовых, инновационных, направлениях НТП связываются с компаниями, специализирующимися на разработке и освоении новых технологий и новых видов продукции (*start-up, spin-out, spin-off*). История передачи ИС многих компаний-инноваторов показывает справедливость слов одного из топ-менеджеров компании *Telecom* [25, p. 141]: «Любая стартап-компания в мире является нашей НИОКР-лабораторий. Если мы что-то не можем сделать, мы это покупаем». Следует отметить, что целью аквизиций является не только получение права на ИС, но и возможность эксплуатации креативности ее творцов, талантливых ученых и инженеров. Впрочем, последняя цель достигается далеко не всегда и, по завершении аквизиции, таланты могут уйти в другие компании или организовать собственную стартап-компанию [27]. Их массовое возникновение является во многом реакцией на научно-технический консерватизм крупных корпораций. Например, в настоящее время в США широко распространена точка зрения, согласно которой для поддержки высоких темпов роста коммерциализации инноваций в наукоемких отраслях должны преобладать вновь созданные МП, которые в итоге, входя в орбиту крупного производства,

[3] С даты принятия (1997) Межведомственной программы по активизации инновационной деятельности.

по сути, производят для крупных компаний отбор инноваций.

Рассмотрим инициативную форму организации инновационного процесса более подробно. Одна из форм генерирования и освоения научно-технических инноваций, привлекающая внимание в качестве альтернативы большим корпорациям, — *венчурные компании*, т.е. самостоятельные компании сферы малого бизнеса, специально создаваемые с целью разработки, освоения и коммерциализации инноваций. Производственные и научно-технические преимущества этих компаний определяют такие факторы, как их нацеленность на поиск принципиально новых, или инновационных, товаров и технологических процессов, связанных с высоким коммерческим и техническим риском, организационная обособленность от крупного текущего производства; отсутствие в них многочисленных бюрократических процедур и ограничений, свойственных крупным организациям; создание атмосферы интенсивной работы по решению поставленной задачи, в т. ч. и в связи с перспективой возможного личного обогащения и успеха руководителей малого бизнеса, которые, как правило, являются и его (со)владельцами. На долю этих компаний приходится основная часть усилий по поиску, доработке, пробному освоению инноваций, затраты на которые относительно не велики.

Обычно создание венчурной компании предполагает наличие трех компонентов: 1) *идеи инноваций* (нового товара, технологии или услуги); 2) *предпринимателя*, готового на основе такой идеи образовать новую компанию, 3) *капитала*, специализирующегося на финансировании малого бизнеса. Венчурные компании с их мобильностью в условиях жесточайшей конкуренции, когда решающим фактором становятся темпы обновления товарного ряда выпускаемой продукции, нашли свое место и заняли определенную рыночную нишу. Они занимаются начальными стадиями разработки инноваций, оставляя крупным корпорациям наиболее капиталоемкие стадии их промышленного производства. Крупным компаниям невыгодно самим заниматься освоением новых разработок (товары, технологии и т. д.) из-за возможного риска их безрезультатности или убыточности, вероятность которых достаточно велика. Поэтому они поручают проведение отдельных этапов научно-исследовательским МП, обеспечивая частичное финансирование идеи. Помимо финансовой помощи они могут обеспечивать венчурную компанию-производителя различными консультационными услугами, комплектом конструкторско-технической документации, требующей незначительной доводки, и другими видами помощи. В случае *успеха* результаты стадий исследований и разработок доводятся до стадии коммерциализации и используются для дальнейшего роста всей корпорации и укрепления ее позиций на рынке инноваций. В случае же *неудачи* малую венчурную компанию ждет банкротство, тогда как крупная корпорация понесет лишь незначительные издержки.

Быстрый рост инновационных МП во многом связан с наличием высококвалифицированных специалистов. Обычно основным ядром такой компании является группа талантливых инженеров и экономистов, нередко возглавляемых автором изобретения или открытия. Многие из венчурных компаний возникают на базе университетов и научных центров, персонал которых составляют работающие в этих университетах и НИИ ученые и изобретатели. Основой успешной деятельности венчурных компаний часто служит владение патентом или производственным/технологическим секретом (ноу-хау), их отличает высокая мобильность в апробации результатов НИОКР на рынках.

Однако, не следует полагать, что «свободное плавание» составляет идеал инновационного МП. Напротив, условия этой «свободы» предполагают ее, скорее, как пресловутую «осознанную необходимость», необходимость «плавания» среди себе подобных, где неформальные контакты представителей различных ВТ-НПМП создают интереснейшие возможности для развития научно-технической креативности. В этом плане, интересно сравнение развития двух постоянно цитируемых как примеры «заповедников знания»: Силиконовой Долины и Дороги 128 [29, pp. 2–4]. Последняя, представленная небольшим числом относительно интегрированных корпораций — стабильная производственная система с устоявшимися отношениями «поставщики-покупатели» знания и вертикальными потоками информации, где присутствует стабильность отношений, в известной степени рутинного типа. Силиконовая Долина, напротив, отличается интрарегиональной конкуренцией МП с интенсивными информационными горизонтальными потоками между всеми участниками инновационной сети (поставщиками, покупателями, конку-

рентами), а также с внешними релевантными субъектами. Значительная часть связей в этом случае опосредована университетами и торговыми ассоциациями. Опыт показал, что эта сеть оказывается не только более устойчивой в случае экономической рецессии, но и во всех случаях более производительной в русле инновационного процесса, где «центрами кристаллизации» являются как раз инновационные МП. В российских условиях, становление подобных инновационных сообществ (на которое в Силиконовой Долине ушло значительное время) может быть ускорено за счет инновационных инкубаторов, технопарков и иного инструментария (например, фискальные меры с регионально-отраслевой дифференциацией) национальной инновационной политики.

Для инвесторов важным критерием выбора (отбора) венчурных МП являются собственно представляющие для них наибольший интерес инновации. Вместе с тем, идея дальнейшего НИОКР, или будущая инновация, может получить финансовую поддержку лишь в том случае, если ее рыночный потенциал, а, следовательно, и потенциал создающей ее компании будут недостаточно велики с точки зрения экспертов, услугами которых пользуются в подобных случаях венчурные инвесторы. Во многих случаях деятельность малого бизнеса (особенно рискового, или венчурного) оказывается намного эффективней, чем у крупных корпораций. Курс на объединение стратегических стержневых компетентностей предприятий разных размеров, принимающий форму стратегических НИОКР-альянсов, считается наиболее правильным, с точки зрения улучшения адаптации к современным требованиям ведения бизнеса в условиях конкуренции и ускорения НТП.

В России пока не уделяется достаточного внимания развитию инициативной формы создания инноваций, хотя уже сложились объективные возможности для ее развития. Проблема формирования и выбора инновационной стратегии неразрывно связана с принципиальными вопросами содержания и сущности организационного развития, форм его осуществления. Изменения в бизнес-среде — конкуренция, инновации, потребительский спрос и государственная политика — требуют создания новых подходов, методов работы и разработки инновационных товаров с тем, чтобы компания могла остаться хотя бы на уже достигнутом уровне производства. В последнее время в экономике стала популярной биологическая аналогия, в рамках которой считается, что выживающие компании — это те, которые приспособились к экономической экосреде [13; 18, Ch. 1]. Отсюда следует, что целенаправленные действия со стороны владельцев и руководителей ВТ-НПМП ограничены принятием требований, соответствующих неконтролируемым (в отличие от случая развития инновационных процессов в рамках мегамаркетинга ТНК [14, гл. 10]) изменениям внешней среды. Принцип маркетинговой экологии требует мониторинга изменений условий собственно бизнеса, а также внешних рыночных, социально-экономических и политических процессов, учет которых лежит в основе стратегического анализа и последующей выработки инновационных стратегий. В практике деятельности ВТ-МПНП, составляющих ядро НТЦ, неопределенность и зависимость часто сопутствуют друг другу, ибо высокая степень зависимости от других компаний, имеющих самые различные интересы, еще более усугубляет неопределенность намерений. Однако неопределенность и зависимость — это два самостоятельных измерения связей ВТ-МПНП с бизнес-средой, ближней зоной которой является НТЦ, роль которого состоит способствовать уменьшению влияния этих измерений, по сути дела порождающих организационное развитие.

Таким образом, можно сделать заключение, что малый инновационный бизнес в России никоим образом не представляет исключительного случая отражения исторических особенностей деградации НИС СССР и возрождения НИС России, а является общемировой, экономической и социальной закономерностью развития инновационных процессов. Это подтверждается на практике примерами из НИС США (Силиконовая Долина и Дорога 128), а в теории — обоснованностью концепции глобальной фабрики. Отдельным выводом следует считать то, что любая организационная форма малого инновационного бизнеса, — административная, программно-целевая или инициативная, — предполагает, в перспективе активного развития, прямого и/или косвенного (фискальная политика и меры совершенствования НИС) участия государства, которое при разработке национальной инновационной политики должно придавать ей научно обоснованные черты регионально-отраслевой дифференциации, чему может способствовать богатый опыт регионального программирования в ПРС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бабинцева Н.С.** Мировая экономика. СПб., Изд-во, СПб Ун-та, 2003
2. Инновационная экономика. М.: Наука, 2001.
3. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности. М.: Наука, 2004.
4. **Кардо-Сысоев А.Ф., Соколов К.С., Толстобров М.Г.** Организационно-территориальное реструктурирование Российского научно-технического комплекса // СПб: ФТИ им. А.Ф. Иоффе РАН, препринт № 1683, 1996.
5. **Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.** Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. М.: Институт экономических стратегий, 2006.
6. **Марьяненко В.П.** Инструменты обеспечения системности развития национальной инновационной системы России // Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике / Под ред. д.э.н., проф. С.А.Дятлова и др. Т.1. СПб: Астерион, 2007.
7. Медведев будет развивать Россию по программе 4И //Аргументы и факты online — 15 февраля 2008 [с экрана]. http://www.aif.ru/article/index/article_id/15938.
8. **Новикова Е.Ю.** Экономический человек: быть и иметь // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. №6. 1996.
9. **Семенов В.П.** Проблемы и пути активизации инновационной и инвестиционной деятельности.// Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2003. № 2 (6).
10. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. СПб.: Питер, 2005.
11. **Твисс Б.** Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
12. **Ходжер Дж. С.** Вдали от центра: роль региональных правительств и исследовательских университетов в новой экономике (американский опыт) // Инновации, 2002, 9–10 (56–57).
13. **Черенков В.И**. Маркетинговая экология // Инновации. 2002. № 9–10
14. **Черенков В.И.** Международный маркетинг. СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2003.
15. **Черенков В.И., Толстобров М.Г.** Малые предприятия в науке и их значение в изменении роли России в международном разделении труда.// Всероссийская научно-практическая конференция (с международным участием): Экономическая реформа в России: проблемы, дискуссии, пути развития. Тезисы докладов секции I: Российский путь реформирования экономики: прошлое настоящее будущее. Екатеринбург: Изд. Уральского Экономического Университета, 1996.
16. **Черенков В.И., Толстобров М.Г.** Стратегия российского высокотехнологичного научно-производственного малого предприятия в системе международного трансфера инноваций. // **Инновации, 2006, №3 (56–57).**
17. **Яковец Ю.В.** Инновационность инвестиций: новый объект экспертизы // Инновации, 2003, 37 (64).
18. **Ambler, T., Styles, Ch.** The Silk Road to International Marketing: Profit and Passion in Global Business // Financial Times — Prentice Hall, London, etc., 2000.
19. **Aveni, d'. R.** Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. New York, The Free Press, 1994.
20. **Baumol, W.J.** The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. – Princeton University Press, Princeton, NJ, 2002.
21. **Buckley, P. J.** International Technology Transfer by Small and Medium Sized Enterprises // Small Business Economics Vol. 9, No. 1, 1997, February.
22. **Buckley, P.J.** The Multinational Enterprise and the Globalization of Knowledge. Palgrave, 2006.
23. **Casson, Mark** (2006) "Networks: A New Paradigm in International Business History?" UK Academy of International Business Conference, Manchester, April 2006.
24. **Hirooka, M**. Innovation Dynamism and Economic Growth: A Nonlinear Perspective. – Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2007.
25. **Lord, M.D., deBethizy, J.D., Wager, M.D.** Innovation that Fits: Moving Beyond the Fads to Choose the RIGHT Innovation Strategy for Your Business. Pearson–Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, etc., 2005.

26. Motohashy. K. Changing National Innovation System of Japan? From Large Firms to Network System. // http:www.mo.rcast.u-tokyo.ac.jp/

27. Ranft, A.L., Lord, M.D. Acquiring New Knowledge: The Role of Retaining Human Capital in Acquisitions of High-Tech Firms.// Journal of High Technology management research. 2000, Vol.11, Issue 2.

28. Robertson, T.S. The New Product Diffusion Process. // American Marketing Association Proceedings — ed. Marvin, B.A. American Marketing Association, Chicago, June 1969.

29. Saxenian A. Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128./ Harvard University Press, USA, Fourth Printing, 1996.

30. http://en.wikipedia.org/wiki/Heinrich_Hertz#_note-huji

Войнова Е.С., Данилов Г.В., Рыжова И.Г.

Операционный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства

В странах с развитой экономикой операционный анализ или CVP-анализ является мощным инструментом для принятия управленческих решений. Как показывают проводимые исследования, этот анализ применяют более 65 % европейских структур бизнеса [1]. Широкое распространение операционного анализа обусловлено актуальностью решаемых задач, в основе которых лежит определение запаса финансовой прочности предприятия.

В настоящее время методика операционного анализа реально применима только для предприятий малого бизнеса. Этот факт обусловлен, прежде всего, тем, что методика основана на ряде допущений [1]:

1. выпускается только один продукт или постоянный набор реализуемой продукции;
2. цены на ресурсы и продукцию остаются неизменными в течение всего периода;
3. предполагается постоянность основных параметров работы предприятия (например, производственная мощность предприятия, система менеджмента и т. п.).

При применении операционного анализа для предприятий выпускающих широкий ассортимент продукции необходимо учитывать изменение ассортиментной структуры выпускаемой продукции по периодам. Для расчета точки нулевой прибыли (ТНП) с учетом ассортимента продукции Ивашкевичем В.Б. [2] была предложена формула (2):

$$S_0 = \frac{Z_{const}}{1 - \sum_{i=1}^{n} \frac{c_i}{p_i} \cdot s_i}; \qquad (1)$$

где S_0 — значение объема производства в ТНП в стоимостном выражении;

s_i — доля i-ого вида продукции в общем выпуске, взятом в стоимостном выражении;

Z_{const} — постоянные затраты;

p_i — цена i-ого вида продукции;

c_i — удельные переменные затраты i-ого вида продукции.

Особенностью формулы (1) является то, что ТНП приводится в стоимостном выражении. При принятии управленческих решений в ряде случаев более информативным является показатель ТНП, рассчитанный с учетом ассортимента продукции и выраженный в физических единицах, например, в физических тоннах. Для этого в формуле (1) вместо цены (p) и удельных переменных затрат (c) необходимо использовать средневзвешенные значения, весом в которых выступает доля вида продукции в общем объеме, измеренном в физических единицах [3].

$$V_0 = \frac{Z_{const}}{\sum_{i=1}^{n} (p_i - c_i) \cdot v_i}; \qquad (2)$$

где V_0 — значение объема производства в ТНП в физических единицах;

v_i — доля i-того вида продукции, определяемая по формуле (4);

$$v_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i}; \qquad (3)$$

Обе формулы (1) и (2) дают один и тот же результат с точностью до единиц измерения продукции, а именно, $S_0 = V_0 \cdot p_{cp}$, где p_{cp} — средняя цена продукции. Для целей операционного анализа предпочтительным будет измерение продукции в физических единицах, полученное по формуле (2). Кроме того, в отличие от формулы (1) расчет ТНП по формуле (2) в ряде случаев позволяет пренебречь влиянием ценового фактора. Действительно, если предположить, что темпы роста цен на продукцию и ресурсы примерно одинаковые, то их влияние на величину ТНП взаимно погашается (4):

$$ТНП_t = \frac{Z_{const(t)}}{(p_t - c_t)} = \frac{k_t \cdot Z_{const}}{(k_t \cdot p - k_t \cdot c)}, \qquad (4)$$

где t — временной фактор;

k_t — базисный темп роста цен на продукцию и ресурсы.

Рассмотрим применение показателя ТНП, рассчитанного по формуле (2), в решении следующих задач: определение нижней границы цен на выпускаемую продукцию, например, в области трансфертного ценообразования и формирование портфеля заказов.

Для решения задачи формирования портфеля заказов в качестве критерия сравнения заказов мы предлагаем использовать новое понятие — ТНП заказа. ТНП заказа — это то значение ТНП, которое будет характеризовать объем выпуска продукции предприятия, если его ассортиментная структура будет совпадать с ассортиментной структурой данного заказа.

При наличии нескольких производственных заказов в портфель необходимо включать заказы в порядке возрастания значения $ТНП_i$. Расчет ТНП для каждого заказа производится по формуле (2). При этом необходимо проверять выполнение двух условий:

1. Значение ТНП заказа должно быть меньше или равно критическому значению ТНП, которое определяется исходя из коэффициента использования производственной мощности и величины желаемого запаса финансовой прочности.

2. Суммарный объем продукции, принятых заказов не превышает величины производственной мощности.

На рис.1 представлена блок-схема бизнес-процесса формирования портфеля заказов.

Описанная процедура формирования портфеля заказов предполагает, что производственные заказы поступают в разное время и необходимо сразу принять решение о включении заказа в портфель.

Предлагаемая методика формирования портфеля заказов была апробирована на заводе, занимающегося термохимической обработкой звеньев приводных цепей. Осо-

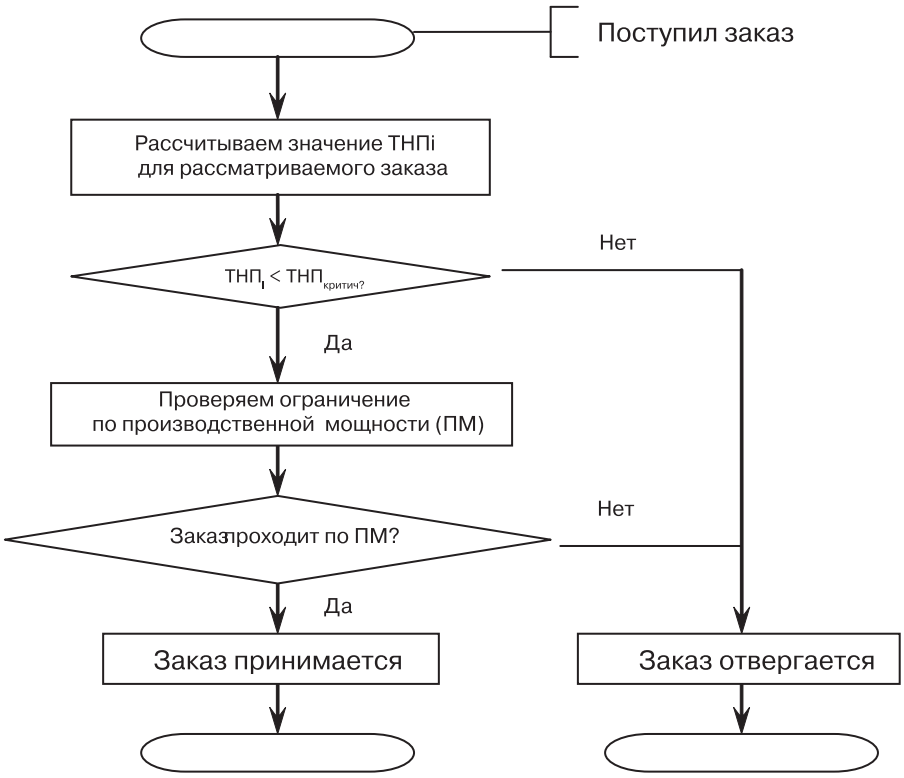


Рис. 1. Блок-схема бизнес-процесса формирования портфеля заказов

бенностью рассматриваемого предприятия является: 1. широкий ассортимент выпускаемой продукции; 2. наличие небольшого количества производственных заказов, каждый из которых включает сравнительно большое количество наименований видов продукции.

При помощи кластерного анализа вся номенклатура выпускаемой продукции предприятия была сгруппирована по трем видам, в разрезе которых проводились все дальнейшие расчеты [3].

В таблице 1 представлены производственные заказы, из которых необходимо сформировать портфель. Принять все заказы одновременно предприятие не может в связи с ограниченной производственной мощностью, которая составляет 720 тн.

В соответствии с блок-схемой бизнес-процесса формирования портфеля заказов (рис. 1) и результатами расчетов, представленных в табл. 1, в портфель заказов необходимо включить заказ № 1 и заказ № 2. Суммарная загрузка производственной мощности составит 97 %. ТНП сформированного портфеля заказов (заказ № 1 и заказ № 2) составляет 541 тн, запас финансовой прочности — 25 %.

Для оперативности принятия управленческих решений по формированию портфеля заказов можно предложить построения специальных номограмм. При этом под номограммой понимается график, предназначенный для вычисления ТНП при различных изменениях структуры выпускаемой продукции.

Построение номограмм производится при помощи формализованной процедуры, реализованной на базе какого-либо приложения электронных таблиц (например, MS Excel), рассчитывающей значение ТНП в физических единицах по формуле (2).

На рис. 2 представлен график зависимости ТНП от ассортимента продукции для исследуемого завода приводных цепей. Сравнивается два варианта формирования портфеля:

1 вариант: r1=0,8; r2=0,2; r3=0.

2 вариант: r1=0,4; r2=0,5; r3=0,1.

Таблица 1

Матрица заказов для завода приводных цепей

Вид продукции	Заказ №1		Заказ №2		Заказ №3		Заказ №4	
	тн	%	тн	%	тн	%	тн	%
Продукция 1	335	91	220	0,68	150	0,45	250	0,74
Продукция 2	15	4	90	0,28	120	0,36	50	0,15
Продукция 3	20	5	15	0,05	60	0,18	40	0,12
Итого	370	100	325	100	330	100	340	100
ТНП	532	*(1)**	551	*(2)*	585	*(4)*	552	*(3)*

* Курсивом в таблице обозначены номера заказов в порядке возрастания ТНП

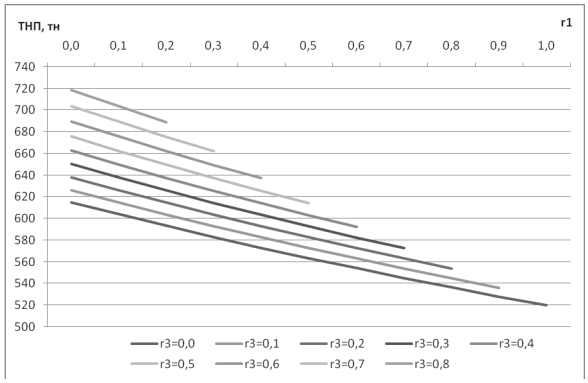


Рис. 2. График зависимости ТНП от ассортимента продукции

Как видно по номограмме (рис. 2), наиболее эффективным является первый вариант формирования портфеля заказов, так как $ТНП_1 = 536$ тн, а $ТНП_2 = 583$ тн.

Как показывает практика, использование номограммы в некоторых случаях позволят ускорить и упростить процесс принятия управленческих решений по формированию портфеля заказов.

Решение следующей задачи — определение нижней границы цен на выпускаемую продукцию — рассмотрим на примере Дробильно-обогатительной фабрики (ДОФ), представляющую собой подразделение металлургического комбината.

Трансфертные цены устанавливаем исходя из обеспечения равной доходности выпуска всех видов продукции для подразделения. Примем, что каждый вид продукции обеспечивает одинаковый удельный маржинальный доход и, следовательно, выпуск каждого вида продукции и их сочетаний в любых пропорциях характеризуется одинаковой величиной ТНП. Удельный маржинальный доход (d_0) и цену продукции ($Ц_i$) находим по формулам:

$$d_0 = \frac{Z_{const}}{ТНП}, \qquad (5)$$

$$Ц_i = d_0 + ci, \qquad (6)$$

где i — номер заказа, $i = 1, \ldots, n$

Однако при определении трансфертных цен необходимо учитывать и другие факторы, например, автономность подразделения, рыночные условия, особенности технологического процесса и др.

При принятии управленческих решений на длительную перспективу, например, обоснование кредитоспособности предприятия и экономическое проектирование производственных объектов, необходимо использовать методы операционного анализа, учитывающие подвижность (изменчивость) ассортиментной структуры выпускаемой продукции.

Учет фактора ассортиментных сдвигов приводит к тому, что вместо ТНП необходимо рассматривать интервал, в котором с заданной доверительной вероятностью будет находиться значение ТНП при различных изменениях структуры выпускаемой продукции. Интервал возможного положения ТНП естественно назвать областью риска, так как финансовый результат (получит предприятие прибыль или убыток) зависит от заранее непредсказуемого изменения ассортиментной структуры выпускаемой продукции.

Таким образом, весь интервал изменения объема производства (V) можно разбить на три области:

1. $V < ТНП_{min}$ — область безусловной убыточности предприятия, где финансовый результат отрицателен независимо от ассортиментной структуры выпускаемой продукции;

2. $ТНП_{min} < V < ТНП_{max}$ — область риска, т. е. область работы предприятия, где финансовый результат существенно зависит от ассортиментной структуры выпускаемой продукции.

3. $V > ТНП_{max}$ — область безусловной прибыльности предприятия, где финансовый результат положителен независимо от ассортиментной структуры выпускаемой продукции.

Для промышленных предприятий наибольший практический интерес представляет расчет границ области риска. Неверный расчет данной области может привести к принятию ошибочных управленческих решений и, как следствие, возникновению убытка.

Предлагается три метода для определения области риска: графический, статистический и аналитический методы.

Определение границ области риска графическим методом рассмотрим на примере строительной фирмы, предлагающей покупателям три вида коттеджей, отличающихся между собой по площади и комфортности.

Отдельно определим точку нулевой прибыли для каждого вида предлагаемых строительной фирмой коттеджей. На рисунке 3 это точки «А», «В» и «С». Соединим точки «А», «В», «С» между собой прямыми линиями и получим треугольник, который мы назовем треугольником ТНП.

Каждая точка, лежащая в пределах треугольника ТНП, соответствует выпуску продукции определенного ассортимента. Для рассматриваемого примера область риска находится в интервале [46; 108].

Графический метод, в силу его громоздкости при большом количестве видов выпускаемой продукции, не может иметь широкого применения. Кроме того, при использовании графического метода в расчет принимаются все теоретические возможные, а практически нереализуемые сочетания видов выпускаемой продукции, что значительно расширяет область риска. Поэтому графический метод используется, прежде всего, для иллюстрации понятия области риска.

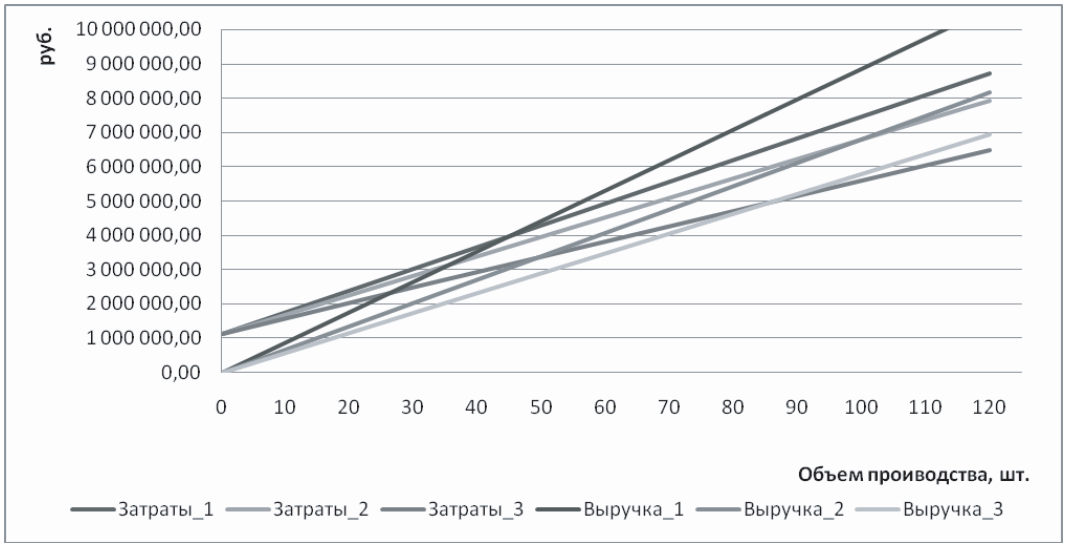


Рис. 3. Графический способ определения области риска

На практике для определения области риска при наличии качественных исходных данных о затратах и выпуске продукции целесообразно применять статистический метод, который при указанном условии дает наиболее точный результат, т. е. наиболее узкую область риска.

Наличие качественных исходных данных для статистического метода определения области риска предполагает выполнение следующих условий:

1. Статистическая устойчивость объекта исследования (т. е. устойчивая работа предприятия без проведения реконструкций, модернизаций и других аналогичных мероприятий в течение периода исследования), которая обеспечивает сопоставимость исходных данных.

2. Достаточно точное деление затрат на постоянные и переменные.

Рассмотрим методику определения области риска статистическим методом на том же примере, что и для графического метода.

Имеются статистические данные о затратах и выпуске продукции за ряд периодов работы предприятия. Методом регрессионного анализа определяются постоянные и удельные переменные затраты. Уравнение регрессии для определения суммарных затрат выглядит следующим образом:

$$y = a + \sum_{i=1}^{n} b_i \cdot x_i \quad , \qquad (7)$$

где a — постоянные затраты;

b_i — себестоимость в части переменных затрат (предельные затраты) для i-ого вида продукции;

n — количество видов выпускаемой продукции.

После выполнения регрессионного анализа для каждого периода вычисляем ТНП по формуле (2). В результате получается ряд значений $ТНП_i$ для $i=1\ldots m$. Предполагаем, что полученный ряд является выборкой значений случайной нормально распределенной величины. Находим по выборке математическое ожидание и другие статистические характеристики для ТНП (рис.4).

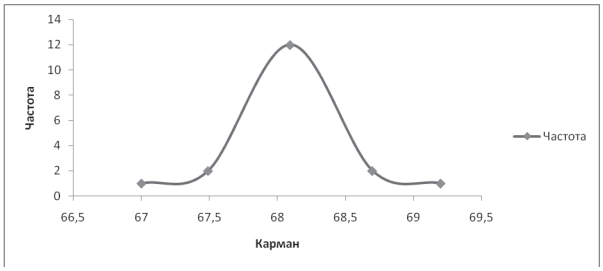


Рис. 4. Распределение ТНП

Задаемся уровнем доверительной вероятности, например, 95 %, и находим область риска, т. е. область в которой с вероятностью 95 % будет находиться значение точки нулевой

прибыли. Для нашего примера области риска соответствуют интервал [67,6; 68,5]. Для сравнения приводим область риска, определенную графическим методом [46; 108], т. е. выполняется условие:

$$ТНП^{граф}_{min} < ТНП^{c}_{min} < ТНП^{c}_{max} < ТНП^{граф}_{max}, \quad (8)$$

где $ТНП^{граф}_{max,min}$ — границы области риска, рассчитанные графическим способом;

$ТНП^{c}_{max,min}$ — границы области риска, рассчитанные статистическим способом.

Использование статистического метода на практике ограничено в связи с трудностями получения качественных статистических данных, отвечающих условиям применения регрессионного анализа. Дополнительные сложности в получении качественных данных связаны с тем, что бухгалтерский учет в России в настоящее время не ориентирован на решение задачи дифференциации затрат на постоянные и переменные (некорректное распределение затрат по периодам; отсутствие документального оформления фактов возникновения экстраординарных затрат, порождающее необходимость корректировки данных и др.).

Во всех случаях, когда невозможно применить статический метод определения области риска, можно использовать аналитический метод.

В общем виде для предприятия, выпускающего n видов продукции, определение границ области риска аналитическим методом может быть представлено задачей математического программирования с нелинейной целевой функцией, а именно:

$$Y = \frac{Q}{\sum d_i \cdot x_i}, \quad (9)$$

где Y — значение объема производства в точке нулевой прибыли в физических единицах;

Q — постоянные затраты;

d_i — маржинальный доход на единицу продукции;

x_i — доля i-того вида продукции, причем $0 < x_i < 1$ и $\sum x_i = 1$.

Требуется найти максимум и минимум функции (9). При использовании данного метода, за счет дополнительных ограничений на структуру выпускаемой продукции, область риска может быть значительно сужена.

Учет условий реального производства в операционном анализе, а именно учет динамики цен и ассортиментных сдвигов, делает возможным решение ряда актуальных управленческих задач, среди которых: формирование портфеля заказов, определение нижнего порога цен (например, в трансфертном ценообразовании), обоснование кредитоспособности предприятия и др. При решении первой задачи (формирование портфеля заказов), достаточно оперировать значением точки нулевой прибыли. При решении последующих задач: трансфертное ценообразование, обоснование кредитоспособности предприятия, экономическое проектирование производственных объектов, необходимо учитывать ассортиментные сдвиги, для чего предлагается использовать область риска, которая содержит точку нулевой прибыли с заданным уровнем доверительной вероятности.

Применение на практике рассматриваемых методов позволит расширить область применения операционного анализа и обоснованность управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Друри К.** Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАННА. 2003. 665 с. Серия «Зарубежный учебник».

2. **Ивашкевич Б.В.** Бухгалтерский управленческий учет: учебник. Москва: Юристъ/ 2003. С. 618.

3. **Рыжова И.Г., В ойнова Е.С., Данилов Г.В.**, «Влияние ассортимента продукции на значение точки нулевой прибыли в операционном анализе». // Материалы международной научной конференции «Татищевские чтения; актуальные проблемы науки и практики» часть II. Г. Тольятти/ 2007. С. 150–155.

Засенко В.Е.

Факторный анализ эволюционного развития торговых сетей на основе статистических закономерностей

Формируя эволюционный подход к исследованию экономических систем в торговле, мы должны вскрыть суть социально-экономического развития отрасли. Развитие хозяйствующих субъектов — это высший тип их движения и изменения, связанный с переходом от одного состояния, от одних факторов, результатов и потенциала, от одних векторов и скоростей к другим, в большей мере соответствующим сохранению гомеостазиса хозяйств и их эффективному функционированию.

Социально-экономическое развитие являет собой единство и взаимопревращение противоположностей, факторов и результатов, субъектов и объектов, борьбы новых и старых составляющих, процесс преодоления противоречий и их замещения новыми. В этом процессе предполагается, с одной стороны, преодоление и устранение прошлого, а с другой — сохранение его как момента более развитого нового состояния хозяйства как функционирующего и эволюционирующего целого. Переход новаций в рутины и наоборот, на наш взгляд, может быть критерием для периодизации ступеней эволюционного развития, определяемых с помощью статистических закономерностей [2].

Старое и новое можно увидеть в любых организационных структурах, функционирующих на базе использования техники, технологии, коммуникации, во взаимоотношениях среди работников с их статусом, обычаями, связями. Для практики представляет интерес определение соотношения между рутинерством и новациями, влияющими на возможности решения поставленных стратегических и тактических задач перед системой, роль этого соотношения в хозяйственной эволюции, начиная от образования и распада системы, ее трансформации.

В работах А. Дынкина, Б. Шпотова, Б. Санто, Б. Твисса и других авторов [1, 3, 4, 5] особое внимание обращается на проблемы борьбы старого с новым в аспекте развития процессов рутинизации и новаторства. Анализ этих работ позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, возникает вопрос о первичности или вторичности новации перед рутиной или наоборот. Во-вторых,очевидно, от решения первого положения будет зависеть периодизация метаморфозы рутин и новаций и превращение этого процесса в непрерывное действие на базе общественного разделения труда, а разделение труда вечно. И последнее, в соответствии с такой трактовкой эволюционного подхода к развитию торговых сетей мы избегаем слишком упрощенного толкования рутины и новации. Рутинерство это плохо. Новации это хорошо.

Внешне представляется, что новация предшествует рутине, превращаясь в нее закрепляясь в ней. Однако рутина выступает основной и плодотворной средой для порожения новации, выделения через отличия от ранее существовавшего, подлежащего изменению. Предел рутинизации свидетельствует о появлении и необходимости инновации. Рутина, редуцируя новацию, воспроизводит через нее новую рутину, которая в свою очередь, рождает новую новацию. Благодаря этой метаморфозе образуется непрерывная цель кругооборотов процессов или оборот факторов и результатов воспроизводства, разрыв которого теоретически возможен лишь тогда, когда рутина не рождает новацию, а последняя не становится рутиной. И это характерно как для всего общественного воспроизводства, так и для всех четырех его стадий — производства, распределения, обмена и потребления.

Например, из статистических материалов следует, что в мире двадцать процентов крупных транснациональных компаний, оснащенных современными инновационными технологиями, создают восемьдесят процентов всей продукции, в то время как на другие предприятия и организации (80 %) приходятся оставшиеся двадцать процентов мировой продукции.

Эта двадцатипроцентная закономерность распространяется на научные и производственные коллективы, в которых двадцать процентов работающих, представляющих наиболее активную часть этих коллективов, владеющих

современными инновациями, создают 80 % продукции, а оставшиеся работники производят только двадцать процентов продукции. Но при этом для создания всей продукции обе части одного целого (и рутины, и новации) должны существовать вместе.

Применительно к нашим исследованиям периодизация ступеней эволюционного развития торговых систем по 20-процентной закономерности может происходить в соответствии с оптимальным эволюционным сечением (Эвс^{опт}), выраженным в пропорции 20: 80 (или 0,25), которое должно свидетельствовать о необходимости смены рутины и переходе к новациям, о смене новаций и переходе к рутинам. То есть с помощью оптимального эволюционного сечения мы получаем возможность количественного определения предела рутинизации и перехода к инновациям.

Жизненный цикл эволюционирования новаций и рутин включает в себя три этапа. Исходный этап предполагает формирование новаций на базе старых рутин. Второй этап представляет собой состояние тех или иных внутрифирменных институтов, которые подтвердили свой инновационный потенциал (в виде двадцатипроцентной закономерности) как источник укрепления конкурентоспособности предприятия, которые достигают оптимального эволюционного сечения в виде соотношения 20:80 (или 0,25). Наконец, третий этап относится к устаревающим институциональным и поведенческим инновационным укладам, отдача от которых постепенно снижается и фактическое эволюционное сечение (Эвс^{ф}) снижается по сравнению с оптимальным (Эвс^{опт}).

Зависимость между фактическим эволюционным сечением (Эвс^{ф}) и оптимальным (Эвс ^{опт}) по периодам эволюционирования рутин и новаций может быть представлена следующим образом:

— Эвс^{ф} >Эвс^{опт}, то это свидетельствует о периоде перехода от рутинизации к зарождению и реализации новаций;

— если Эвс^{ф} <Эвс^{опт}, то это свидетельствует о переходе новаций в рутины;

— если Эвс^{ф} = Эвс^{опт}, то это характеризует достижение оптимального сочетания рутин и новаций, что означает невостребованность эволюционных изменений.

Как для первого, так и для третьего периода будет характерна такая особенность эволюционирования жизненного цикла новаций и рутин — несовпадение жизненных циклов хозяйственных связей, предприятий, продукции, наличия в деятельности предприятий goodwill.

Пренебрежение к эволюционности развития приводит к существенным ошибкам при выборе путей социально-экономического развития страны. Использование системно-эволюционного подхода к вопросам развития фаз воспроизводственного процесса на всех уровнях эволюционного развития в количественных оценках позволяет оценить и выбрать оптимальное направление развития, что не позволяет сделать описательный подход.

Сложная макроэволюционная система может быть представлена как некоторое число подсистем, иерархических эволюционных уровней (n), каждый из которых может быть охарактеризован обобщающим показателем (Э в сеч^{ур}) в виде отношения фактического эволюционного сечения (Эв сеч^{ф}) к оптимальному (Э в сеч^{опт}), что в конечном счете поможет определить степень эволюционности всей системы (Эв сеч ^{фц}).

Математически эту зависимость можно выразить так:

$$\text{Эвсеч}^{\text{фц}} = \sum_{i=1}^{n} \left(\text{Эвсеч ф}i / \text{Эфсеч опт}\right) : n \text{ или}$$

$$\text{Эвсеч}^{\text{фц}} = \left(\sum_{i=1}^{n} \text{Эвсеч}^{\text{ур}\, n} \right) : n ,$$

где: Эв сеч^{фц} — фактическое эволюционное сечение всей системы;

Эвсеч^{фп} — фактическое эволюционное сечение подсистем, иерархических эволюционных уровней;

Эвсеч^{ур} — фактический уровень эволюционного сечения подсистем, иерархических эволюционных уровней;

Эвсеч опт — оптимальное эволюционное сечение для всей системы и ее подсистем, конкретных иерархических уровней (20:80; 0,25);

n — количество подсистем, иерархических эволюционных уровней.

Рассмотрим пример расчета данных показателей и экономическую трактовку полученных результатов, для чего построим в упрощенном варианте график трехуровневой сложной эволюционной системы (макро-, мезо-, микроэволюционная системы) с характеристиками их эволюционных сечений. (Условные цифры приведены в таблице 1).

Таблица 1

Разбиение макроэволюционной системы на иерархические составляющие с фактическими характеристиками их эволюционных сечений.

Уровни исследования	Характеристики эволюционных сечений		
n = 1-макроуровень	18	18 : 82 = 0,22	82
n = 2-мезоуровень	28	28 : 72 = 0,39	72
n = 3-микроуровень	19	19 : 81 = 0,23	81

На микроуровне фактическое эволюционное сечение равное 0,23 (19:81) свидетельствует об отклонении от оптимума (20:80; 0,25) в сторону уменьшения, что свидетельствует о наступлении эволюционного жизненного цикла системы под названием рутинерства, то есть переходе новаций в рутины.

С помощью метода цепных подстановок на микроуровне можно определить влияние двух факторов — объема деятельности и эффективного фактора воздействия на результат, например, численность активных работников, имеющих высокий коэффициент трудового участия в общих результатах на процессы рутинерства в системе. Путем последовательной замены оптимальных показателей эволюционного сечения на фактические показатели эволюционного сечения и нахождения разностей между последующими и предыдущими найденными результатами измерим влияние этих двух факторов.

Эв $сеч^{опт} = 20^{опт} : 80^{опт} = 0,25$.

Э в $сеч^{1} = 19^{ф1} : 80^{опт} = 0,24$.

Э в $сеч^{ф1} = 19^{ф1} : 81^{ф1} = 0,23$.

Э в $сеч^{1}$ — Э в $сеч^{опт} = 0,24 – 0,25 = –0,01$ — влияние эффективного фактора, воздействующего на рутинерство (–0,01).

Э в $сеч^{ф1}$ – Э в $сеч^{1} = 0, 23 – 0,24 = –0,01$ — влияние объема деятельности на процессы рутинерства.

Таким образом, эволюционный рутинерский процесс на микроуровне, как этап жизненного цикла системы, происходит за счет ухудшения влияния активной численности работающих (–0,01) и недостаточного роста объемов деятельности (–0,01).

На мезоуровне эволюционное сечение, равное 0,39 (28:72), свидетельстует об отклонении от оптимума (20:80; 0,25), но в сторону повышения, что характеризует наступление инновационного эволюционного жизненного цикла системы, то есть переход от рутинизации к зарождению и реализации новаций. Также с помощью метода цепных подстановок определим влияние двух факторов — объема деятельности и эффективного фактора воздействия на инновационные процессы в системе. Путем последовательной замены оптимальных показателей эволюционного сечения на фактические показатели инновационного эволюционного сечения и нахождением разностей между найденными величинами определим эти факторы количественно.

Эв $сеч^{опт} = 20^{опт} : 80^{опт} = 0,25$

Эв $сеч^{1} = 28^{ф2} : 80^{опт} = 0,35$

Эв $сеч^{ф2} = 28^{ф2} : 72^{ф2} = 0,39$

Эв $сеч^{1}$ – Э в $сеч^{опт} = 0,35 – 0,25 = 0,1$ — влияние эффективного фактора, воздействующего на инновационную деятельность системы.

Эв $сеч^{ф2}$ – Эв $сеч^{1} = 0,39 – 0,35 = 0,04$ — влияние объемов деятельности на процессы инновации.

Таким образом, эволюционный инновационный процесс на мезоуровне происходит в большей степени за счет влияния численности работников активных (+0,1) и роста объемов деятельности (+0,04).Подобным образом можно производить анализ эволюционных процессов и по другим составляющим системы: фактическое эволюционное сечение всей системы, определяемое по действующим объемам деятельности; эволюционное сечение всей системы, определяемое по иерархическим эволюционным уровням; эволюционное сечение системы, определяемое по разным системным характеристикам, обуславливающих жизненные циклы системы и в роли новации, и в роли рутины. Эффективность использования системно-эволюционного подхода будет зависеть от правильно выбранных системообразующих факторов (показателей), позволяющих оценивать степень эволюционирования инновационно-технологической активности торговых предприятий отрасли.

Федеральная служба статистики предлагает следующий набор показателей, который позволяет оценивать степень инновационной активности предприятий и отраслей: количество инновационно-активных предприятий с выделением видов инноваций; затраты на технологические инновации по их типам в абсолютном выражении; объем инновационной продукции предприятия и т. п.

Исходя из этого, очевидно, для каждой отрасли должна быть отобрана система показателей, характеризующая особенности инновационно-технологического развития. Для торговли методологическими принципами отбора системы показателей, характеризующих уровень инновационно-технологического развития, могут быть:

— принцип непротиворечивости и адекватного отражения сущности инновационно-технологического развития;

— применение стоимостных и натуральных показателей по методу сквозного и вертикального использования;

— для расчета принятых показателей должна использоваться существующая система бухгалтерского и управленческого учета, что обуславливает доступность, достоверность и проверяемость исходных данных;

— применение правил международной статистики, системы национальных счетов, чтобы обеспечить сопоставимость с зарубежными данными;

— количество показателей должно быть минимальным, но достаточно полно отражать инновационно-технологические процессы на предприятии;

— расчет показателей не должен требовать сложных математических методов и быть доступен пониманию практическим работникам.

Использование указанных принципов требует определения основных черт торговых инновационных технологий. Новейшие технологии отличаются комплексной механизацией и автоматизацией торгово-технологических процессов, что приводит к уменьшению численности работающих. Это способствует уменьшению вложений капитала в живой труд, с другой стороны, значительное повышение квалификации торгового персонала в условиях автоматизации вызывает высокую оплату труда. Но как в первом, так и во втором случае, процессы автоматизации и механизации должны вести к росту товарооборота, к росту валового внутреннего продукта.

Отмеченные особенности современного инновационно — технологического развития в торговле позволяют нам предложить более расширенную методику оценки эволюционирования торговых систем с использованием взаимодополняющих показателей, действие которых подчинено 20 %-й закономерности. Использование цепных подстановок позволит определить участие каждого в эволюции инновационно-технологического уровня торговых систем. К таким показателям можно отнести:

— трудоемкость инновационно-технологического товарооборота, (Трит), которая определяется соотношением объема инновационно-технологического товарооборота (Тит) к численности активных работников, принимающих участие в его создании (Чар);

— удельный вес инновационно-технологического товарооборота (Тит) в общем обороте системы (То);

— производительность труда по торговой системе в целом находим как отношение товарооборота общего (То) к численности общей (Чо);

— трудоемкость системы в целом определяем как отношение общей численности (Чо) к товарообороту в целом (То);

— фондоотдача по активной части основных фондов торговой системы определяется как отношение общего товарооборота (То) к активной части основных фондов (Факт);

— удельный вес активной части основных фондов (Факт) к общему объему основных фондов (Фо);

— фондоемкость по товарообороту, созданному активной частью работающих (Тар) на базе использования всех основных фондов торговой системы (Фо).

В общем виде модель системы может быть представлена:

$$\text{Эв сеч} = \text{Чар/Тит} \cdot \text{Тит/То} \cdot \text{То/Чо} \cdot \text{Чо/То} \cdot \text{То/Факт} \cdot \text{Факт/Фо} \cdot \text{Фо/Тар},$$

$$\text{Эв сеч} = \text{Чар/Тар},$$

где: Эв сеч — эволюционное сечение этапов жизненного цикла торговой системы;

Чар/Тит — трудоемкость эволюционно-технологического товарооборота (ТРит);

Тит/То — доля инновационно-технологического товарооборота в общем обороте ($\text{Тув}^{\text{ит}}$);

То/Чо — производительность труда в целом по системе ($\text{ПР}^{\text{общ}}$);

Чо/То — трудоемкость товарооборота системы в целом ($ТР^{общ}$);

То/Факт — фондоотдача по активной части основных фондов (Факт);

Факт/Фо — удельный вес активной части основных фондов ($Фув^{акт}$);

Ф/Та р — фондоемкость по товарообороту, созданному активными работниками (ФЕ т.а р).

В сокращенном виде модель отражения эволюционного сечения этапов жизненного цикла торговой системы на основе семи показателей может быть записана так:

$$Эв\ сеч = Тоит \cdot Тув^{ит} \cdot ПР^{общ} \cdot ТР^{общ} \cdot Факт \cdot \cdot Фув^{акт} \cdot ФЕ\ т.а\ р.$$

Сочетание семи названных показателей не только позволяет преодолеть противоречия отдельно взятого показателя или ограниченность его воздействия, но и обеспечить адекватное отражение фундаментальной сути современного научно-технического прогресса в торговле как ключевого фактора инновационно-технологической модернизации и устойчивого развития отрасли. Предложенная система показателей в полной мере отвечает сформулированным основополагающим принципам. Все показатели «сквозные», сводимы по иерархии, сопоставимы, получают отражение в действующей отчетности.

При этом очевидно, что ключевыми, исходными, адекватно отражающими суть современного движения научно-технического прогресса в отрасли, являются показатели трудоемкости инновационно-технологического оборота и фондоемкости по товарообороту, созданному активными работниками. Данные показатели должны иметь тенденцию к снижению, что будет определять инновационную направленность развития торговой системы. При этом их темпы изменения должны в основном превышать темпы изменения показателей системы, отражающих тенденцию развития. Это такие показатели, как доля инновационно-технологического оборота в общем обороте, производительность труда в целом по системе, фондоотдача по активной части основных фондов, удельный вес активной части основных фондов. Показатель общей трудоемкости может не учитываться, так как в приведенной модели он находит свое отражение в показателе общей производительности труда. Таким образом, данные показатели должны иметь положительную динамику развития, которая должна обеспечить нормальное функционирование системы.

Метод цепных подстановок позволит количественно измерить указанные семь факторов путем сравнения результатов эволюционирования системы, предположим за два года (1 — год, 2 — год) по вышеприведенной схеме.

С точки зрения управления инновационно-технологическим развитием кроме абсолютных значений показателей и их динамики по конкретному объекту необходимо иметь возможность сравнения с уровнем другого объекта или уровнем эталонного предприятия. В этом случае возникает проблема выбора объекта, а также оценки допустимости отклонений. Представляется логичным решение ее на основе следующего подхода: торговые предприятия подотрасли, подотраслевые торговые сети в целом можно сравнивать напрямую, различные подотрасли целесообразно сравнивать с неким средним или медианным уровнем. Эти вопросы могут более подробно рассмотрены при раскрытии вопросов системного моделирования.

Итак, предлагаемая система показателей может служить инструментом планирования и прогнозирования с определенной степенью приближения результатов к возможным оптимальным данным эволюционирования торговых систем — двадцатипроцентной закономерности, главного системообразующего фактора.

Если фактическое эволюционное сечение оказывается меньше оптимального, то наблюдается переход системы в жизненный цикл рутинерства. Использование проведенной выше методики позволит вскрыть основные направления выхода из данного эволюционного процесса.

Исчисление влияния указанных факторов позволит не только прогнозировать необходимое увеличение функционально-стоимостного строения капитала предприятия для достижения оптимального роста реализации, но и рассчитывать для этого размер капитальных вложений. Зная доли активной, пассивной частей основных фондов в общем капитале, можно определить их требуемое возрастание. Добавим к этому затраты на возмещение предполагаемого выбытия основных фондов, получим прогнозную оценку требуемых капитальных вложений.

Показатели производительности труда, трудоемкости, исчисленные по разным основаниям, помогают измерить эффективность использования капитала, затрачиваемого на живой труд, в зависимости от жизненного цикла системы. Все эти предполагаемые последствия предопределяются самой сущностью категории функционально-стоимостного строения капитала, которая тесно связана с техническим строением и показывает замещение живого труда овеществленным.

Этот процесс должен быть управляемым, так как отсутствие управляемости может привести к повышению численности безработицы. Кроме того, возрастание технического, а за ним и функционального строения капитала приводит к снижению рентабельности и, как следствие, к обострению конкуренции. Все это обуславливает необходимость государственного регулирования процессов развития торговли, для чего необходимо строить не одну, а различные модели эволюционных сечений с различными системными характеристиками, обуславливающими эволюционные процессы с набором баланса рутинных и инновационных операций. Например, рассмотрим построение эволюционного сечения с дополнительным фактором — заработной платой:

$$\text{Эв сеч} = \text{Чар/Тит} \cdot \text{Тит/То} \cdot \text{То/Зпл} \cdot \text{Зпл/Чо} \cdot \text{Чо/Факт} \cdot \text{Факт/Фобщ},$$

где: То/Зпл — зарплатоотдача;

Зпл/Чо — средняя заработная плата;

Чо/Факт — показатель трудообеспеченности по активной части основных фондов.

Методика анализа приведенных стоимостных потоков с помощью метода цепных подстановок остается прежней. Новизна приведенной модели заключается в том, что мы можем проследить новые зависимости плюс к имеющимся, а именно, зарплатоотдачу, среднюю заработную плату, показатели трудообеспеченности по активной части основных фондов.

Возможно построение эволюционного сечения с помощью использования издержек обращения, добавленных к прежним показателям первой модели:

$$\text{Эв сеч} = \text{Чар/Тит} \cdot \text{Тит/То} \cdot \text{То/Иоб} \cdot \text{Иоб/То} \cdot \text{То/Факт} \cdot \text{Факт/Фо} \cdot \text{Фо/Тар},$$

где: То/Иоб — издержкоотдача товарооборота;

Иоб/То — уровень издержек обращения к товарообороту.

В данном случае мы можем проследить новые системные характеристики, связанные с издержками обращения. Построение указанных эволюционных сечений можно продолжить. Все будет зависеть от поставленной цели исследования эволюционного процесса.

Выявление процессов инновационизации и рутинизации может быть представлено как усилия временного характера по формированию, поддержанию и преобразованию эволюционных тенденций. Эти временные тенденции будут зависеть от разности между фактическим эволюционным сечением и оптимальным. Чем больше будет эта разница, тем больше будет проходить цикл инновационизации или рутинизации.

Длительность этих процессов может быть представлена в виде необходимого времени для адаптации, планирования и контроля деятельности торговых субъектов, а также для взаимодействия в рамках установившейся институциональной общей торговой среды и поведенческих стереотипов, оказывающих влияние на борьбу между рутинерскими и инновационными процессами в рамках конкретного цикла с целью поддержания гомеостазиса системы.

В контексте меняющихся правил и норм поведения можно говорить не только о жизненных циклах торговых систем, но и о фазах рутинизации и инновации, которые могут по-разному проявляться. Знание очередности их появления позволяет более точно управлять динамичным эволюционным процессом, позволяет узнать на каком этапе развития находится торговая система в конкурентной борьбе на потребительском рынке.

На наш взгляд, определение инновационного и рутинного циклов должно опираться на выявление специальных последовательных фаз их развития. Сюда можно отнести:

— определение исходной стабильности — рутинерской или инновационной;

— постепенное ослабление этой стабильности, в результате чего прежние параметры перестают поддерживать эту стабильность (например, снижение показателей эффективности использования тех или иных видов ресурсов);

— в результате эрозии существующих рутинерских или инновационных процессов наступает нарушение системного порядка между новациями и рутинами;

— затем происходит постепенное восстановление порядка путем предварительного консенсуса в выборе путей развития;

— принятие новой стратегии в направлении использования рутинерских операций и реализации освоения инноваций;

— согласование стратегии с имеющейся реальностью и достижение стабильности рутенерской или инновационной.

Логика смены фаз в циклах жизнедеятельности торговых систем определяется соотношением трех параметров, присущих всякой торговой системе — справедливость, эффективность, законность.

Рассмотрим более подробно структуру инновационного цикла на основе перечисленных шести фаз развития.

На первой, начальной фазе инновационного цикла основные структурные подсистемы, составляющие опору экономического благополучия системы, функционируют в соответствии со сложившимся правовым статусом, нормами преобладающего в действии рутинерства, не испытывая дискомфорта. Начало инновационного цикла, его отправная точка, может получить совершенно различные юридические проявления (ООО, ЗАО и т. д.). Независимо от своего социального и юридического содержания исходная стабильность выражает ситуацию консенсуса новаций и рутинерства, но с преобладанием процессов рутинерства.

Переход ко второй фазе инновационного цикла — эрозия существующих рутинерских порядков означает борьбу различных концепций развития в рамках старых правил игры, но с параллельным формированием альтернативных принципов развития торгового процесса, а также выражающих их институтов (форматизация, сегментация, и т. д.). Все это выражает начало разрушения системного порядка, что воспринимается обществом как поиск новых форм торговли.

Третья фаза инновационного цикла означает прямое столкновение старого и нового, а также институционализацию сторонников обеих позиций (сетевая торговля, киосковая торговля, рыночная торговля). Речь идет не только о радикальном изменении старых правил игры, но и о пересмотре самих легитимирующих оснований торгового порядка. Происходит поляризация торговых ожиданий разной направленности. На этом этапе оформляется противостояние центров, выражающих альтернативное представление о будущем развитии торговли (инновационное, рутинерское). Преодоление возникающего противостояния возможно в виде проведения эволюционных реформ, охватывающих весь спектр проблем воспроизводственного процесса. Зацикливание только на сфере обращения непродуктивно. Важно подчеркнуть и еще одну опасность. Третья фаза оказывается наиболее опасной с точки зрения возможного срыва всех начавшихся преобразований, поскольку ведет к полной мобилизации сил сторонников противостоящих стратегий (концепций), их решительной поляризации и росту агрессивности.

Данная борьба вращается вокруг проблемы выхода из создавшейся ситуации и формулирования процедурных параметров такого выхода. Подобное противостояние не может быть вечным, так как истощает экономику страны.

Осознание обществом неэффективности этой ситуации приводит к четвертой фазе — необходимости достижения консенсуса, исходя из народнохозяйственных интересов.

Решение проблемы консенсуса может быть достигнуто путем компромисса среди конкурирующих сторон (договорная модель) в устной форме, в виде письменного договора или с помощью модели разрыва, решительного подавления противника силой существующей власти. Классическим примером такого подхода является политика по ликвидации малого предпринимательства в торговле Санкт-Петербурга, Вологды, Новгорода и т. д. Хотя анализ данной проблемы с точки зрения циклов и фаз развития позволяет сделать вывод, что речь здесь должна идти исключительно о торгово-технологическом аспекте. Результатом данной фазы должно быть достижение согласия противоборствующих сторон при сохранении различных позиций по содержанию достигнутого соглашения.

Переход к пятой фазе связан с окончательным переходом к инновационному пути развития. Сам переход означает конец противостояния нового со старым. Вновь достигается единство всех трех составляющих торговой стабильности — справедливости, законности, эффективности. Если пятая фаза представляет собой возвращение к стабильности, то важно иметь в виду, в какой мере эта новая стабильность соответствует потребительским ожиданиям, господствовавшим в период противоборства, а в какой — неизбежно корректирует их с позиции нормальности и здравого смысла.

Главное, чтобы в этот период не происходило подавление всех возможных рутинерских и

инновационных процессов как существующих, так и могущих появиться в дальнейшем, которые не принимают по тем или иным причинам существующие правила игры. В результате можно констатировать: чем более эти правила идеологизированы и жестки, тем скорее встанет вопрос об их практической эффективности.

Шестая фаза представляет собой попытку осмыслить эффективность реализации избранных стратегий в контексте реальности. Это осмысление со временем неизбежно обнаруживает конфликт между рутинерством и новациями, а также ставит вопрос об их согласовании. Если правила игры не подвержены жесткой идеологизации, если нет резких непредвиденных изменений реальности, то разрешение конфликта оказывается возможным в рамках отдельных эволюционных изменений в законодательстве, что делает возможным очередную смену фаз инновационного цикла.

Рутинерская цикличность, как мы установили, возникает при уменьшении фактического эволюционного сечения против оптимального и проходит те же шесть фаз эволюционного развития под воздействием трех параметров, присущих всякой торговой системе, — справедливости, законности, эффективности.

Динамическая эволюционная модель торговой цикличности позволяет представить фазы торгового цикла не как круговое движение, а как движение по спирали в гегелевском смысле. Это означает, что фазы циклов при их сходстве есть не простой возврат назад, а такую смену качественных состояний торгового процесса, которая содержит в себе весь опыт предшествующего развития отрасли.

В понимании механизма эволюционного развития отрасли большое значение имеет осознание движущей силы этого процесса. В основу здесь можно положить веберовскую концепцию мотивов социального действия и их смены. Социальные мотивы согласно Веберу могут быть традиционными, аффективными, ценностно-рациональными, и целерациональными.

Использование традиционных мотивов действия для нас не подходит из-за отсутствия каких-либо устоявшихся рыночных норм поведения, каких-либо рыночных привычек, которые поддавались бы простой кодификации. Признавался только пятилетний и годовой цикл развития на основе директивных методов планирования. Все остальные мотивы социального действия мы можем проследить в отрасли.

Например, аффективные (эмоциональные) мотивы поведения были представлены в условиях системного кризиса, когда стремление организовать капиталистическую торговлю на волне растущих ожиданий потребителей, уставших от очередей, пустых полок и т. д., путем некритического заимствования опыта западного ритейла при отсутствии соответствующей инфраструктуры, правового рыночного обеспечения и т. д.

Рациональные аргументы были связаны с реализацией идеи социального государства, либеральной демократии. Правда, от первой идеи в дальнейшем пытались отказаться. В результате не получили развития социально доступные формы торговли для неимущих граждан, малообеспеченных и т. д. Ценностно-рациональное поведение было основано на вере в безусловную самодавлеющую ценность — «рынок, который все расставит». И этой ценности демократы следовали независимо от того, к чему бы она не привела. Результаты такого развития общеизвестны.

В конечном счете возобладали мотивы целерационального действия. Целерационализм предполагает ориентацию только на средства, представляющиеся адекватными для достижения однозначно воспринятой цели. Таким средством, на наш взгляд, является планирование — сознательное целеполагание в развитии всех фаз воспроизводства, в достижении реально поставленных целей с учетом элементов новаций и рутинерства под действием конкурентного отбора.

Реальный торговый процесс предстает как борьба различных стратегий, отстаивающих свое видение моделей развития. Объяснение борьбы представляется возможным в рамках торговой цикличности и ее составляющих - фаз развития. Только при таком теоретическом анализе на высоком уровне обобщения эти явления перестают быть изолированными и противоречащими друг другу и выступают как взаимосвязанные.

Циклы могут накладываться друг на друга или пересекаться, они могут иметь непохожую динамику развития в зависимости от системы и места протекания (различные регионы). Поэтому нужны количественные методы их выявления и измерения, что сделает более предметным их сравнение.

Научный подход здесь будет выражаться в понятиях первоначального торгового порядка

в системе, его разрушении и восстановлении, то есть речь должна идти об эволюционном переходном периоде от одного порядка к другому через кризисы и противоречия. Приоритетной для общества становится задача сделать этот процесс целесообразным, рационально регулируемым и по возможности направленным в интересах потребителей общества. Переход системы в другое качество, таким образом, возможен эволюционным путем и без разрушений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дынкин А.А.** Новый этап НТР: экономическое содержание / Отв. ред. С.М. Никитин. М.: Наука. 1991.

2. **Прангишвили И.В., Пащенко Ф.Ф., Бусыгин Б.П.** Системные законы и законности в электродинамике природе и обществе. М.: «Наука». 2001.

3. **Санто Б.** инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс. 1990.

4. **Твисс Б.** Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика. 1989.

5. **Шпотов Б.** О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидирования // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3. С. 50–55.

Моисеенкова Д.А.

Формирование модели управления предприятием с учетом разнородной информации

Перед отечественными железными дорогами, как и перед любым предприятием или организацией стоит цель оценки эффективности деятельности, в том числе оценки эффективности системы управления.

Перевозка контейнеров осуществляется на всех 17 железных дорогах нашей страны. Операции с контейнерами проводятся на 41 пограничном переходе, 63 стыковых пунктах между железными дорогами, 54 припортовых станциях. Работы с контейнерами выполняются более чем на 17 станциях, имеющих подъездные пути предприятий и на 610 грузовых станциях, имеющих контейнерные площадки для погрузки, выгрузки, сортировки контейнеров, погрузо-разгрузочные механизмы, цехи по ремонту контейнеров. Ежесуточно грузятся более пяти тысяч контейнеров, принадлежащих российским железным дорогам, странам СНГ и Балтии и собственности фирм-перевозчиков [1]. Весь массив информации об операциях, проводимых с контейнерами, обрабатывается с учетом факторов внешней среды, оказывающих влияние на перевозку. Внешней средой для железнодорожного предприятия являются факторы, определяемые экономическими условиями, поведением потребителей, деятельностью конкурирующих организаций, развитием техники, технологии и других составляющих, которые постоянно изменяются. Взаимосвязанные факторы внешней среды оказывают влияние на все, что происходит внутри железнодорожного предприятия [2].

Таким образом, создается модель конкретной ситуации, производится ее оценка, и принимаются решения об управлении и организации перевозок.

Управленческие решения принимаются в сложных динамических условиях. Во-первых, обрабатывается информация или уже о проделанной работе или в режиме реального времени, данные о перевозках имеют статистический, измерительный и/или экспертный вид, отсутствует возможность свертки числовой, текстовой, графической и другой информации в единый информационный поток. Такие знания характеризуется неточностью, нечеткостью и неполнотой. Во-вторых, воздействие субъектов в сфере деятельности предприятия (поставщиков, партнеров, конкурентов и др.) на ситуацию не может быть заранее определено. Первый тип неопределенности можно считать принципиальным и объективным, второй — принципиальным для сфер активной человеческой деятельности и субъективным [6].

Таким образом, возникает задача принятия решений и оценки эффективности управления грузовыми перевозками в многокритериальной среде в условиях риска и неопределенности.

В настоящее время существует достаточно много подходов к созданию методологической основы и технологий обработки информации в условиях неопределенности, в том числе на базе методов искусственного интеллекта [3, 4, 5].

В условиях значительной неопределенности модель сложного объекта и среды его окружения должна изменяться в зависимости от получаемой информации и меняющихся требований, ограничений, целевых функций и критериев выполняемой задачи [6]. В концептуальной форме это можно определить как изменение степени «погружения» модели $G^{(M)}(t)$ в систему объекта $G^{(O)}(t)$ и формально представить в виде отображения (1):

$$G^{(O)}(t) \to G^{(M)}(t), \qquad (1)$$

где $G^{(O)}(t)$ — система динамического объекта $G^{(O)}(t) = Q^{(O)}(t) \cdot R^{(O)}(t)$ со свойствами $Q^{(O)}(t)$, отношениями $R^{(O)}(t)$, меняющимися в зависимости от времени t, а $G^{(M)}(t)$ — система динамической модели $G^{(M)}(t) = Q^{(M)}(t) \cdot R^{(M)}(t) \cdot L^{(M)}(t)$ со свойствами $Q^{(M)}(t)$, отношениями $R^{(M)}(t)$ и ограничениями, допущениями, требованиями $L^{(M)}(t)$ постановки задачи, также меняющимися во времени.

Важной задачей является создание методологических и информационно-технологических разработок, обеспечивающих более полное и глубокое «погружение» модели в систему объекта на основе развития структуры модели в направлении снижения неопределенности.

Одним из успешных примеров создания решений для задач моделирования, мониторинга и оценки деятельности, отражающим указанные выше требования, является регуляризирующий байесовский подход (РБП) [6, 7, 10]. Его преимущества состоят в его способности обеспечивать получение устойчивых оценок и моделей в условиях малых выборок, разнотипной информации, значительной неточности данных и нечеткости знаний о состоянии объекта и влиянии на него внешней среды. В математической постановке задачи моделирования объекта и среды следует рассматривать как некорректные обратные задачи восстановления модельной зависимости по экспериментальным данным, требующие применения регуляризирующих мер для обеспечения устойчивости их решений. Регуляризирующие свойства РБП обеспечиваются введением математического аппарата создания, преобразования и передачи шкал с динамическими ограничениями [6], на которых происходит получение, хранение, преобразование, передача и интерпретация данных, необходимых для формирования моделей. Концепция сложного объекта в рамках РБП предполагает построение конкретной модели объекта и допускает возможность изменения как состава свойств объекта, формирующих модель, так и самих систем представления свойств и отношений. То есть модель легко адаптируется к возможным изменениям, дополнениям и исправлениям.

Для построения модели объекта железнодорожного предприятия в соответствии с требованиями МС ИСО 9000:2000 [8] вся деятельность предприятия была разделена на несколько взаимосвязанных процессов. При перевозке грузов в контейнерах осуществляются следующие процессы:

— выполнение операций перед отправлением грузов;

— выполнение операций при отправлении грузов;

— выполнение операций по прибытию грузов.

Для каждого из этих процессов были определены входы, выходы и показатели, характеризу-

ющие их с разделением по отделам предприятия (для удобства восприятия руководителем).

Показатели оценки процессов выбраны как финансово-бухгалтерские (такие, как дебиторская и кредиторская задолженности, себестоимость ремонта контейнера, производительность, прибыль и рентабельность предприятия), так и показатели качества работы с клиентами и кадрового потенциала (качество услуг, сервис, своевременность поставок, количество имиджевых клиентов, активность и квалификация работников, текучесть кадров, уровень загрузки персонала и др.). Выбранные показатели деятельности являются диагностическими признаками состояния предприятия.

На рис. 1 представлена структура иерархического дерева факторов (показателей) модели. Многочисленные показатели, конечные факторы в иерархии (обозначенные листом с надписями), сгруппированы в интегральные факторы (обозначенные закрытыми папками). Дерево факторов, по сути, представляет собой модель железнодорожного предприятия, специализирующегося на перевозках грузов в контейнерах.

лы [6, 9, 10]. Это объясняется естественностью представления знаний на шкалах, желанием структурировать и классифицировать априорную и апостериорную информацию об объекте. Введение измерительных шкал оказывает регуляризирующее действие при проведении измерений в условиях неопределенности информации об объекте и среде его окружения.

Согласно изменению структуры модели могут изменяться свойства и структура шкалы (носитель, реперы, состав допустимых отношений и др.). Поэтому измерительная шкала может быть названа шкалой с динамическими ограничениями (ШДО). В своей совокупности взаимоувязанные шкалы представляют собой гипершкалу (гиперкуб), которая реализует модель объекта и его внешней среды.

ШДО для измерения и оценки показателей является двумерной шкалой, по одной из осей которой откладываются значения показателя в числовой или лингвистической формах, по другой — степень достоверности (уверенности, возможности) результата. Вид шкалы для показателя «Количество отправленных КТК контейнеров» (КТК — крупнотоннажные

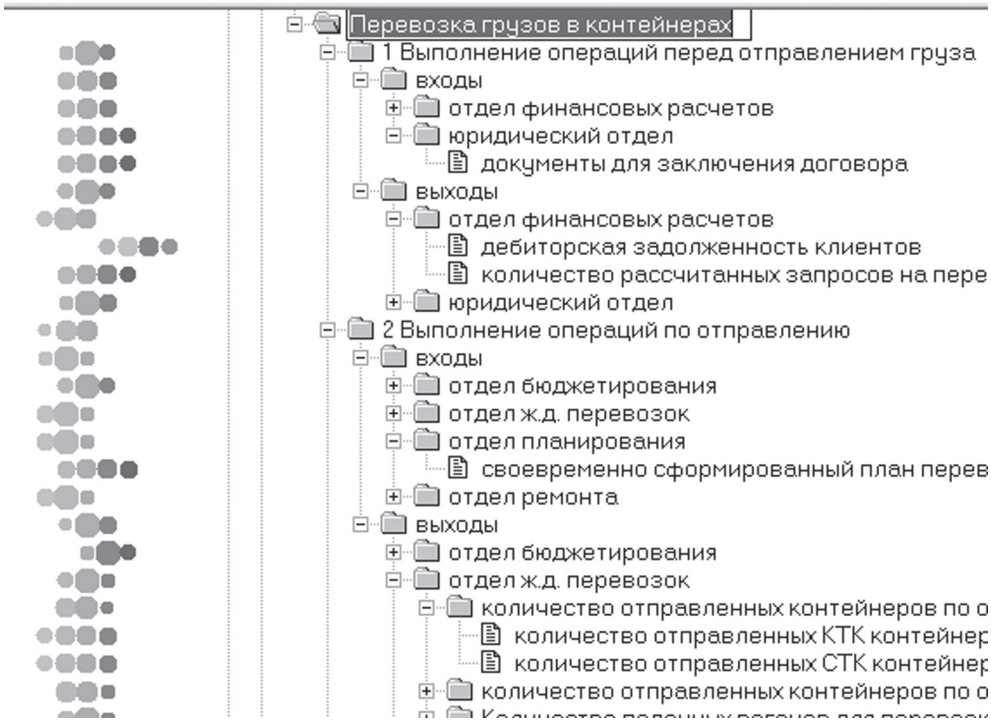


Рис. 1. Иерархическое дерево факторов. Когнитивная графика

Значительное число разработок искусственного интеллекта использует для представления информации об объекте различного рода шка-

контейнеры), характеризующего «Количество отправленных контейнеров к плану» представлен на рис.2.

Рис. 2. Шкала для измерения и оценки показателей

Каждая шкала имеет метрологическое сопровождение в виде показателей точности, надежности, достоверности. При этом под точностью понимается количество реперов (элементов шкалы в виде столбцов). Чем больше точность шкалы, тем больше вариантов значений вероятности состояния показателя во всем диапазоне шкалы.

Надежность результата характеризует устойчивость решения. Показатель надежности основан на уровнях ошибок первого и второго рода и определяется как:

$$V_S = (1 - \alpha_S) \cdot (1 - \beta_S),$$

где α_S — уровень ошибок первого рода (отражающий вероятность отвержения правильного решения на шкале);

β_S — уровень ошибок второго рода (характеризующий вероятность принятия неправильного решения на шкале) [6].

Показателем достоверности каждой гипотезы на шкале служит апостериорная вероятность ее появления. Достоверность всей шкалы при этом принимается равной сумме достоверности всех гипотез, то есть, равна единице. Достоверность самой шкалы при этом принимается сумме достоверности гипотез и соответственно равна единице. Однако во многих случаях из практических соображений с целью удаления малозначащих гипотез на шкале оставляют только набор гипотез, удовлетворяющих некоторому критерию значимости. В таком случае достоверность шкалы определяется как:

$$R = R^a \cdot \sum_{h_j \in H_r} P(h_j),$$

где R — окончательная достоверность решения на шкале;

R^a — достоверность шкалы до удаления не значимых гипотез

H_r — множество значимых гипотез на шкале

На рис. 3 представлен комплекс метрологических характеристик контролируемого показателя «Количество отправленных КТК контейнеров».

Результаты, представленные на рис. 2 являются альтернативными оценками конкретного показателя с соответствующими комплексами метрологических характеристик и представляют собой регуляризированную байесовскую оценку, свойства которой рассмотрены в [7].

За календарный год были оценены показатели (рис. 1), характеризующие деятельность железнодорожного предприятия. Оценивались только конечные факторы. Все оценки определялись по результатам работы предприятия за месяц. Далее производилась свертка информации для групп показателей в укрупненные интегральные факторы.

На последнем этапе производится свертка всех интегральных и конечных факторов в единый интегральный фактор, который характеризует деятельность предприятия железнодорожного транспорта в целом по различным критериям и определенным процессам за некоторый промежуток времени. Для единого

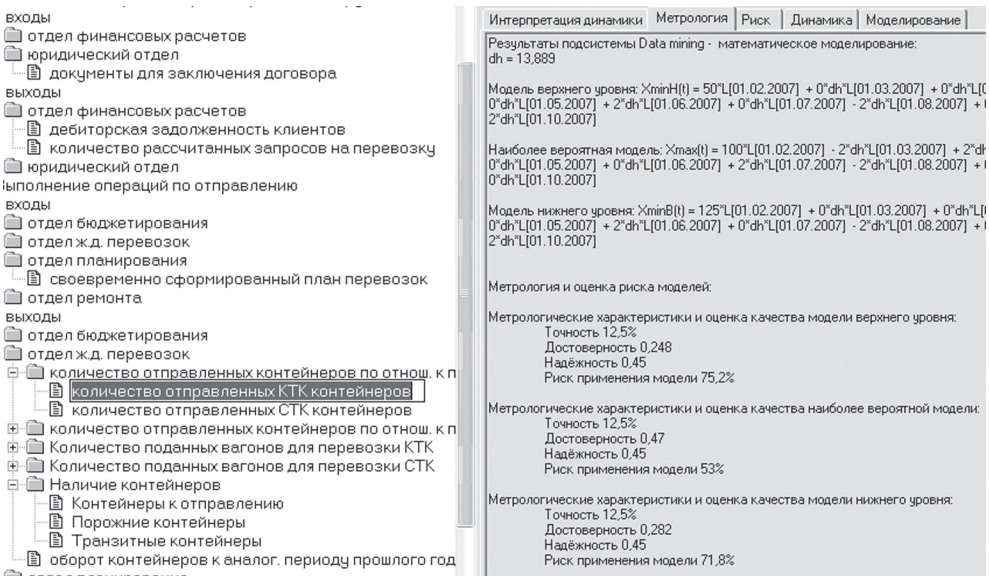


Рис. 3. Комплекс метрологических характеристик контролируемого показателя

интегрального фактора также определяется комплекс метрологических характеристик.

Результаты оценки по каждому из показателей отображены в сводной карте (рис. 1) с помощью когнитивной графики. Цвета кружков (рис. 1) соответствуют цветам составляющих показателей оценки (рис. 2) на диаграмме результатов по каждому фактору, а величина кружков тем больше, чем больше значение показателя в лингвистической шкале оценок (рис. 2). Сводная карта результатов многокритериальной оценки в наглядной форме показывает лицу, принимающему решение, места приложения внимания и усилий в планировании корректирующих и предупреждающих действий по улучшению состояния показателей и процессов в организации.

Поскольку показатели оценивались по результатам работы за месяц в течение года, удается получить динамику состояний для каждого показателя и каждого интегрального фактора по месяцам. На рис. 4. представлена динамика одного из интегральных показателей.

На рис. 4 отображены наиболее вероятная динамика состояния объекта, оптимистичная и пессимистичная динамики. Анализируя динамику интегрального показателя, можно сделать вывод, что в январе оценка деятельности предприятия ниже нормы из-за показателей погрузки, простоя контейнеров, прибыли и количества вновь заключенных договоров. Низкие оценки этих показателей связаны с продолжительными выходными и праздничными днями января, что повлияло как на работу предприятия, так и на деятельность клиентов. Затем наступает состояние стабильности. На 01.07.07. наблюдается скачок по сравнению с нормальным значением оценки деятельности (на графике норма — 100 %). Это объясняется изменением ценовой политики предприятия, введением новых видов услуг и заключением договоров с новыми клиентами. Дальнейшее ухудшение деятельности связано с ошибками работников (человеческий фактор) после введения новых видов услуг и небольшого снижения объемов перевозок после изменения стоимости на услуги. Но после проведенной работы с клиентами и обучения персонала показатели деятельности предприятия улучшились вновь.

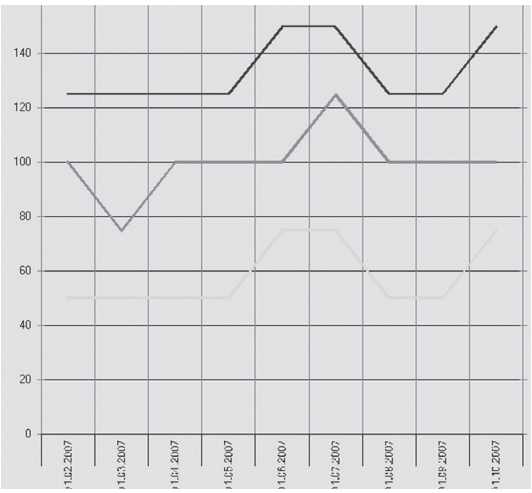


Рис. 4. Динамика интегрального показателя

Выявленные в результате анализа негативные факторы в работе предприятия позволяют руководителю своевременно повлиять на выполнение основных показателей работы. Для этого руководитель планирует и осуществляет корректирующие и предупреждающие действия по улучшению состояния показателей и процессов железнодорожного предприятия. Подобные меры позволяют повысить результативность и эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, в работе представлена модель управления железнодорожным предприятием, рассмотрены основные показатели его деятельности. С помощью информационного комплекса с учетом разнотипной информации были получены устойчивые оценки состояния системы и показаны пути повышения эффективности ее управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дискон: уверенный старт, обязывающие перспективы // Евразия вести. 2006. №5. С. 16–17.

2. **Моисеенкова Д.А.** Задача принятия управленческих решений на железнодорожном транспорте // Известия ПГУПС.: СПб.; 2007, Вып. 4 (13). С. 105.

3. **Прокопчина С.В.** Концепция байесовской интеллектуализации измерений в задачах мониторинга сложных объектов // Новости искусственного интеллекта. 1997. № 3. С. 7–56.

4. **Иванов В.Н., Соболев В.С., Цветков Э.И.** Интллектуализация измерений // Измерение, контроль, автоматизация. Сб. научно-технических обзоров. М.: Информприбор. 1992. № 1. С. 13–20.

5. **Прокопчина С.В.** Байесовские интегрирующие технологии на основе интеллектуальных и мягких измерений // Сб. докладов Междунар. конф. по мягким вычислениям и измерениям «SCM-1999», СПб.: 1999. С. 25–32.

6. **Недосекин Д.Д., Прокопчина С.В., Чернявский Е.А.** Информационные технологии интеллектуализации измерительных процессов. СПб.: Энергоатомиздат. 1995.

7. **Прокопчина С.В.** Управление проектами в условиях неопределенности на основе регуляризирующего байесовского подхода // Сб. докладов Междунар. конф. по мягким вычислениям и измерениям «SCM-2006». СПб.: 27–29 июня 2005. Т.1. С. 36–50.

8. ГОСТ Р ИСО 9000–2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

9. **Тарасов В.Б.** От нечетких множеств к мягким оценкам и синергетическому искусственному интеллекту.//Сб. докладов Междунар. конф. по мягким вычислениям и измерениям «SCM-2005», СПб.: 27–29 июня 2005. Т.1.

10. **Лукьянец А.А. Прокопчина С.В.** Методология поддержки решений в управлении энергоснабжающими организациями на основе регуляризирующего байесовского подхода // Научно-практическое пособие — Томск: Некоммерческий фонд развития региональной энергетики. 2006. С. 196.

Шаныгин С.И.

Иерархическая модель компании как сложной организационно-экономической системы

Основой как создаваемых вновь, так и совершенствуемых формализованных моделей, их фундаментом являются положения теории управления. Сущность таких моделей должна соответствовать положениям действующих нормативных документов, учитывать такие факторы как накопленный опыт ведения дел, уровень развития методов управления, общепринятые способы анализа условий деятельности организации, формы взаимоотношений

с поставщиками, покупателями, партнерами и конкурентами и другие. Иначе говоря, формализованные модели должны постоянно отвечать современным общепринятым взглядам и подходам на принципы функционирования организации, учитывать возможные изменения характера и способов ведения дел.

Этим требованиям должна отвечать любая модель, предназначенная дли обеспечения практической деятельности органа управления организацией. При их реализации достигается единство целей и методологических основ создания моделей, их увязка в отдельные комплексы и единую систему моделей деятельности организации. Завершенная в разработке модель, прошедшая верификацию и адаптированная к особенностям соответствующего рынка, представляет собой результат напряженной совместной деятельности специалистов в различных областях — менеджеров органов управления, специалистов в области математического моделирования, специалистов по практическому использованию моделей. Наиболее ответственным этапом работ является формулирование задач моделирования, результат решения которых представляет собой задание на разработку модели конкретной организации или ее подразделения. Как правило, оно оформляется в виде документа и выпускается органом управления — заказчиком работ.

Задание на моделирование обычно включает две части. В первой из них формулируются основные требования органа управления к разрабатываемой модели. Определяются: целевая направленность модели с указанием перечня вопросов, подлежащих моделированию, среда ее реализации, моделируемые объекты и процессы организации, информационное и лингвистическое обеспечение моделирования, основные факторы, подлежащие учету, допустимые ограничения, степень представительности и детализации результатов и форма их представления, степень участия пользователей в процессе моделирования, а также характеристики программной реализации модели.

Во второй части дается описание типов моделируемых процессов. Эта часть постановки задачи является сжатым, но исчерпывающим изложением основных принципов управления организацией, которые должны быть реализованы в разрабатываемой модели. Эти положения должны отражать существующие взгляды на содержание моделируемых процессов, а также их развитие в ближайшей перспективе с учетом данных об изменении доступности ресурсов и уровня конкуренции, а также подходов к решению задач управления. Необходимость отражения в постановках задач на моделирование перспективных целей организации является очевидной. Крупные комплексные модели разрабатываются в течение длительного времени, переходя из одной версии в другую. Чтобы модели не устаревали к моменту их завершения, целесообразно включать в задание на разработку ближайшую перспективу [2, 3].

Большое внимание в задании на моделирование должно уделяться вопросам связи моделируемой системы с другими системами, которые являются для нее надсистемой, системами, функционирующими параллельно или в последующие периоды времени. Вопросы согласованности моделей различных систем и процессов, распределенных во времени и пространстве, являются существенными во всей работе по созданию комплексных моделей организаций. Учет широкого круга факторов характерных для моделируемой системы, повышает степень достоверности и представительности результатов моделирования. Вместе с тем, детальная проработка в модели всего множества факторов значительно усложняет модель, требует большего числа исходных данных, увеличивает время моделирования, затрудняет анализ результатов и выделение главного в результатах моделирования.

При разработке задания на моделирование важно правильно соразмерить процессы организации, которые представляются в модели с высокой степенью детализации, и процессы, которые представляются с использованием методов аналитической аппроксимации, нормативных данных, приближенных оценок. Как правило, в модели долгосрочных мероприятий организации (стратегических процессов) включаются отдельные моделирующие компоненты, построенные на основе детальных моделей краткосрочных мероприятий. Хорошо проработанное задание является основным исходным документом для начала работ по моделированию.

Математическое моделирование состоит в том, что реальные физические объекты (организация и ее подразделения) и их отношения (все виды процессов, способы решения задач и организация взаимодействия) заменяются подходяще выбранными символьными форма-

лизованными объектами и их отношениями с четко определенными правилами соответствия между первыми и вторыми. Главное в определении содержания модели — воспроизведение с помощью математических зависимостей наиболее существенных закономерностей и количественных отношений, присущих реальным процессам, которые обеспечивают с достаточной для практики представительностью получение необходимых результатов моделирования комплексного процесса функционирования организации.

На пути от исходной постановки задачи до появления конечного продукта модель претерпевает ряд трансформаций, которые связаны с технологическим циклом моделирования. Каждый этап трансформации имеет свои отличительные особенности. По завершению этапа модель имеет определенную форму, которая также является моделью. Общепринято выделять четыре основных вида моделей: лингвистическая, информационная, математическая, программная [1].

Лингвистическая модель организации — описательная модель процессов взаимодействия подразделений организации с другими подразделениями и с внешней средой, представленная на естественном языке в категориях, характерных для предметной области. Постановка задачи на моделирование — первая форма лингвистической модели.

Информационная модель организации — описание массивов исходных данных и результатов, словарей и классификаторов, которые используются для построения конкретной модели организации или ее подразделения. Данная модель представляется в информационных категориях (наименование смысловых и лингвистических переменных, нормативов, критериев, показателей и критериев эффективности) и должна содержать полное описание информационной среды, в которой будет работать будущая модель.

Математическая модель организации — совокупность символьных переменных и их отношений, описывающих моделируемые процессы. Математическая модель представляется в виде формул, методов поиска результата, алгоритмов вычислений и принятия решений.

Программная модель организации — строго формализованные тексты, записанные в символах и по правилам, которые воспринимает среда моделирования рабочего места должностного лица, где реализуется модель. Программная модель — это завершающий этап технологического цикла разработки модели.

Модель организации как завершенный продукт представляет собой соединение всех четырех видов моделей, что находит отражение в отчетной документации модели.

В соответствии с основными этапами процесса управления в концептуальной модели организации можно выделить пять основных подсистем [4]:

1. Подсистема моделей для анализа целей стратегического развития организации и оценки конъюнктуры рынка.
2. Подсистема моделей для выработки стратегии развития организации.
3. Подсистема моделей для разработки и планирования краткосрочных мероприятий организации по каждому направлению ее деятельности.
4. Подсистема моделей для непосредственной подготовки и осуществления запланированных краткосрочных мероприятий организации.
5. Подсистема моделей для обобщения результатов всех направлений деятельности организации и оценки эффективности ее функционирования.

Первая подсистема моделей (см. рис. 1) предназначена для анализа целей организации в сопоставлении с конъюнктурой рынка и тенденциями ее изменения, возможных направлений стратегического развития организации и формирования базы знаний о качестве целей развития организации и предполагаемых результатов долгосрочных мероприятий. Основными результатами моделирования первой подсистемы являются уточненные цели и оценки конъюнктуры рынка, обоснованные направления развития организации.

Вторая подсистема моделей (см. рис. 2) позволяет обосновать состав

Долгосрочных мероприятий организации, рассчитать необходимые для их выполнения ресурсы и спланировать проведение мероприятий. Результатами моделирования являются план долгосрочных мероприятий организации и обоснованное управленческое по реализации выбранной стратегии ее развития.

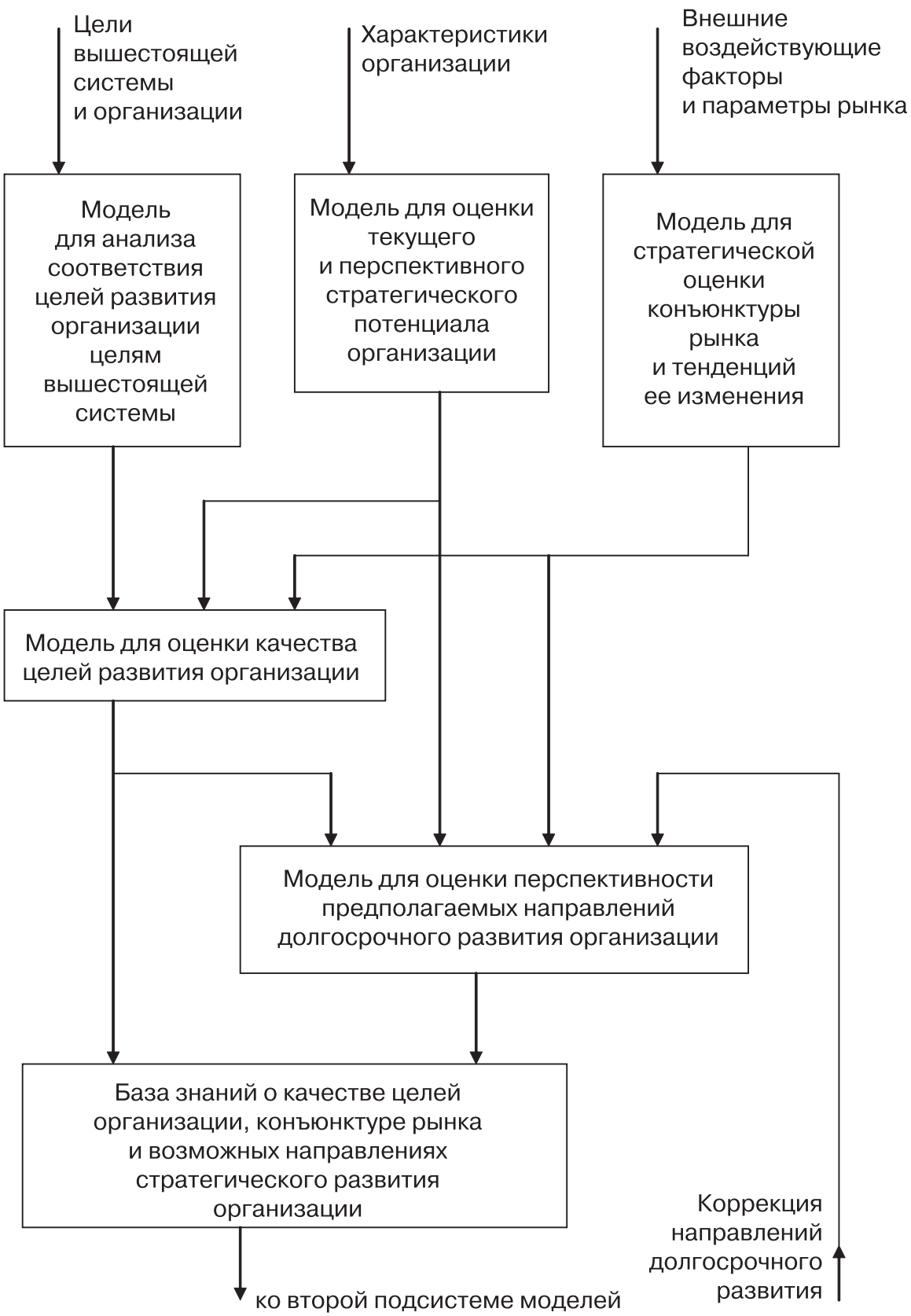


Рис. 1. Подсистема моделей для анализа целей стратегического развития организации и оценки конъюнктуры рынка

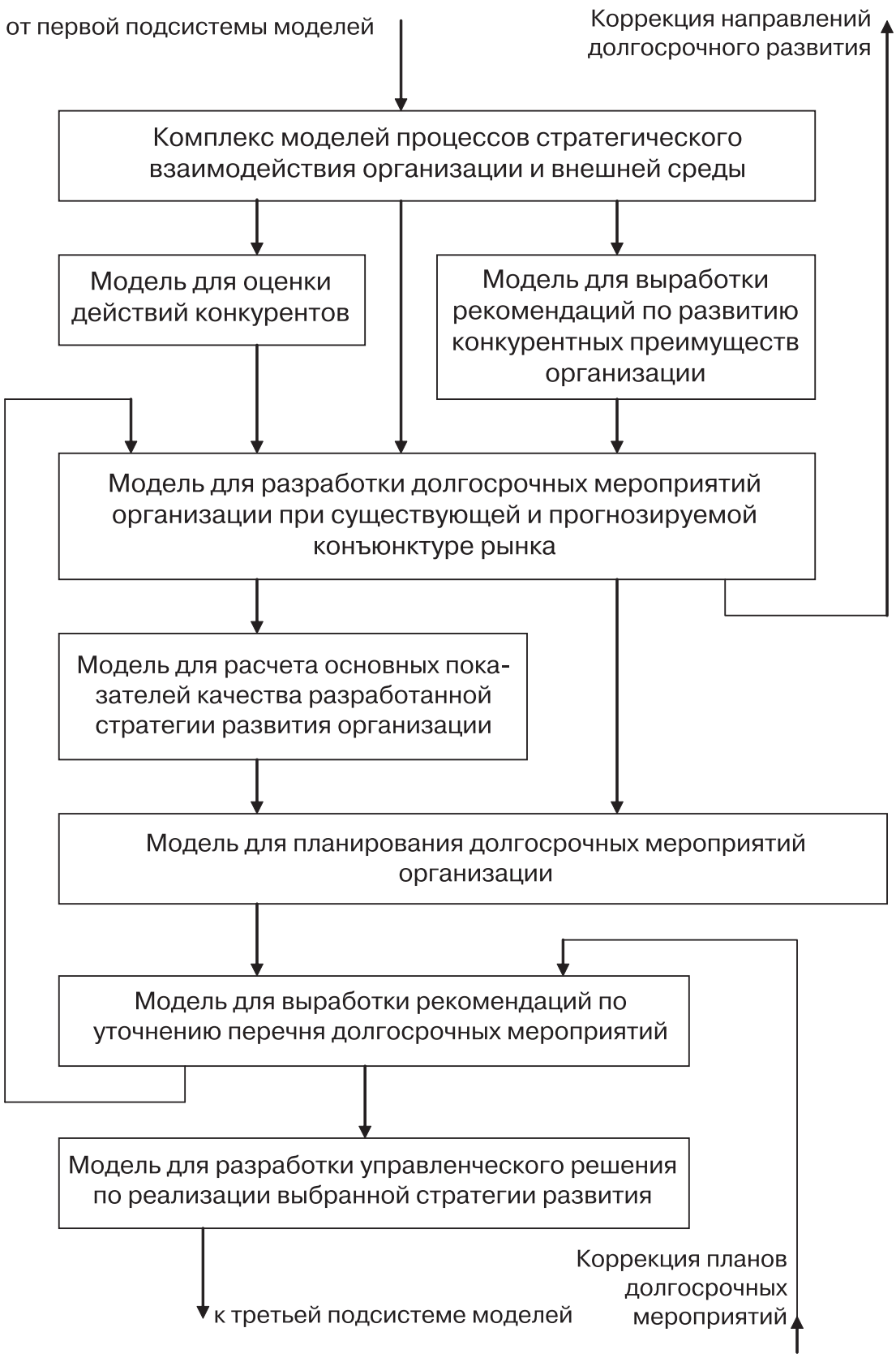


Рис.2. Подсистема моделей для выработки стратегии развития организации

Третья подсистема моделей (см. рис. 3) предназначена для разработки и планирования краткосрочных мероприятий организации по каждому направлению ее деятельности, направленных на реализацию стратегии развития и выполнение запланированных долгосрочных мероприятий. Результатами моделирования являются согласованные планы краткосрочных мероприятий и управленческое решение по каждому из них.

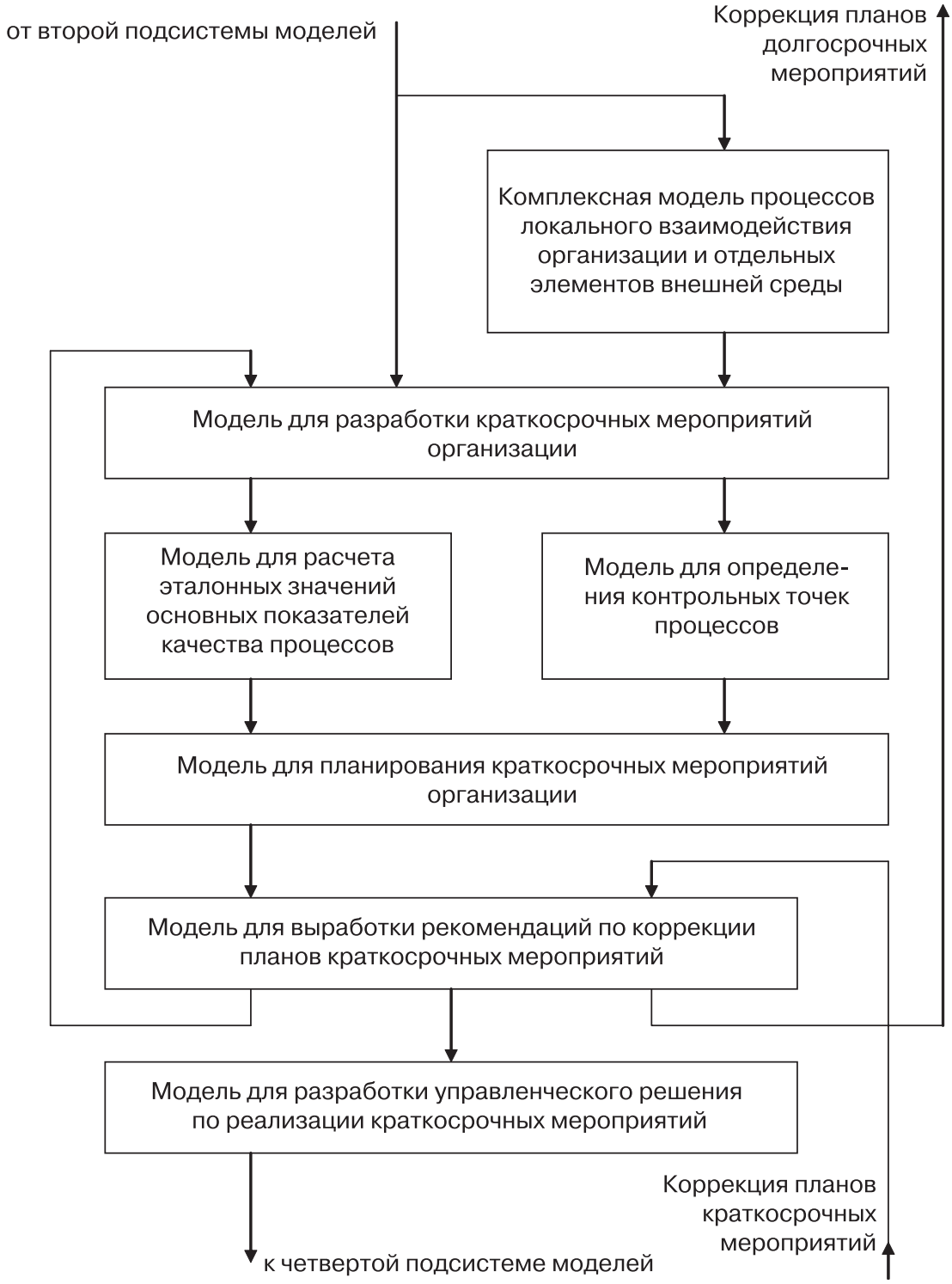


Рис. 3. Подсистема моделей для разработки и планирования краткосрочных мероприятий организации по одному направлению ее деятельности

Четвертая подсистема моделей (см. рис. 4) обеспечивает непосредственную подготовку запланированных мероприятий, ресурсное и иное обеспечение, контроль над процессом и качеством их выполнения, при необходимости — оперативную коррекцию процесса. Результатами моделирования являются возможные последствия осуществления мероприятий и оценки соответствия их целям организации.

Рис. 4. Подсистема моделей для непосредственной подготовки и осуществления запланированных краткосрочных мероприятий организации

Пятая подсистема моделей (см. рис. 5) предназначена для обобщения результатов всех направлений деятельности организации, анализа их на непротиворечивость, расчета значений основных показателей, характеризующих деятельность организации за период времени, анализ целесообразности коррекции направлений ее деятельности. Результатами моделирования являются оценки эффективности функционирования организации, рекомендуемые цели и направления развития организации в последующий период.

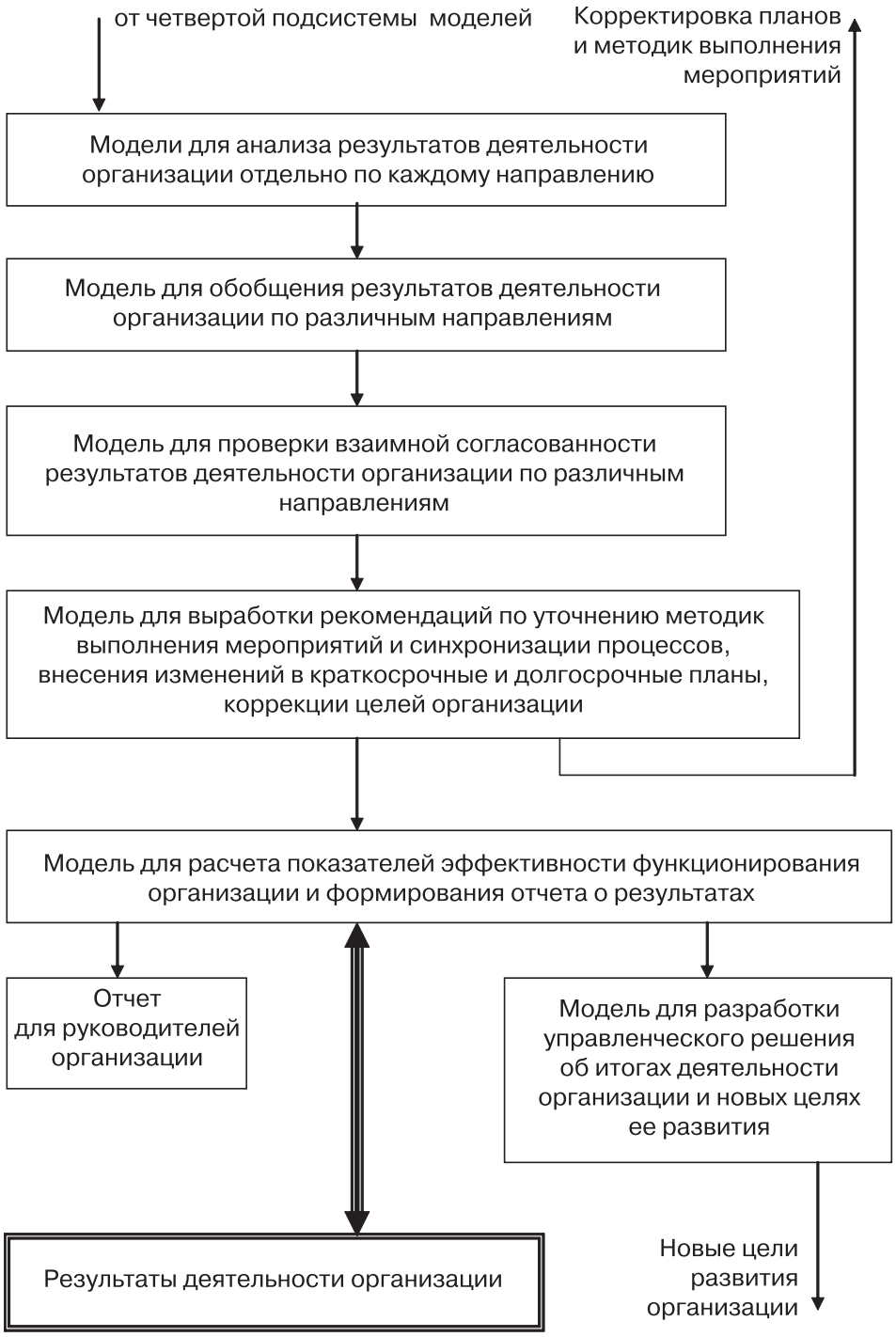


Рис. 5. Подсистема моделей для обобщения результатов всех направлений деятельности организации и оценки эффективности ее функционирования

Согласованность различных видов мероприятий обеспечивается путем организации моделей обратной связи внутри каждой подсистемы.

Синхронизация нижестоящих по иерархии мероприятий достигается за счет точного следования планам вышестоящих мероприятий и наличия обратных связей для внесения корректировок в вышестоящие по иерархии планы организации.

Корректное решение вопроса о том, что и в какой степени учитывать в модели до настоящего времени остается искусством. В арсенале средств представления различных факторов в моделях организаций имеется много возможностей корректного решения этой проблемы. Главной идеей является использование различных по своей формальной природе подходов, позволяющих в более загрубленном виде, но достаточно представительно, учесть наиболее важные факторы системы, не прибегая к чрезмерно детальному их моделированию в рамках создаваемой модели. Правильное решение всех рассмотренных вопросов позволяет создавать комплексные модели, в высокой степени удовлетворяющие требованиям реальных процессов управления организацией и необходимые для практической деятельности руководителей различного уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аврамчук Е.Ф., Вавилов А.А., Емельянов С.В**. и др. Технология системного моделирования. М.: Машиностроение; Берлин: Техник, 1988. С. 520.

2. **Бусленко Н. П.** Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1978. С. 400.

3. **Иванилов Ю. П., Лотов А. В.** Математические модели в экономике. М.: Наука, 1979. С. 304.

4. **Шаныгин С.И.** Концепция построения комплексной системы формализованных моделей деятельности организации. // Научно-технические ведомости СПбГТУ. Экономические науки. 2007. № 4. С. 9–14.

Бобров И.В.

Система показателей для оценки возмещения экономического ущерба от коррозии трубопроводов

В настоящее время наиболее острой проблемой в энергетике является ежегодный огромный ущерб от коррозии материальных средств и, прежде всего, оборудования, машин, передаточных и транспортных средств и др.

Коррозионные повреждения особенно ощутимы на трубопроводном транспорте, так как коррозия приводит к значительным потерям не только металла, но и транспортируемого по трубам теплоносителя, а также к непредвиденным нарушениям в работе предприятий, вызванным перерывами в подаче теплоносителя, газа, нефти и т. д. Поэтому защита подземных трубопроводов от коррозии имеет огромное экономическое значение.

Именно поэтому одной из главных техногенных угроз в современном промышленном производстве специалисты называют коррозию. По имеющимся оценкам [14], только в США общий ущерб от нее оценивался не-

сколько лет назад приблизительно в 100 млрд. долларов в год. Вследствие коррозионных разрушений в мире ежегодно выходят из строя конструкции, в которых заключено столько же металла, сколько дает одна треть мощностей металлургической промышленности. По некоторым данным, примерно каждая третья тонна металла этих конструкций распыляется, то есть около 30 % от общего объема ежегодно производимого металла безвозвратно теряется. По мнению других экспертов, эта цифра еще больше — около 20 %. Считается, что прямые потери от коррозии составляют в среднем около 4–5 % национального дохода промышленно развитых стран [3].

В свою очередь, коррозия трубопроводов бывает причиной крупных катастроф и порождает чрезвычайные ситуации, связанные с гибелью людей.

Все это выдвигает на первый план необходимость разносторонних исследований в области коррозии.

Значение исследований в области коррозии определяется тремя факторами.

Первый из них — экономический — имеет целью уменьшение материальных потерь в результате коррозии трубопроводов, сосудов под давлением, котлов, теплообменного оборудования и т. д.

Второй аспект — повышение надежности оборудования, которое в результате коррозии может разрушаться с катастрофическими последствиями. Например, сосуды высокого давления, паровые котлы, металлические контейнеры для токсичных материалов, лопасти и роторы турбин, мосты, детали самолетов и автономные автоматизированные механизмы. Надежность является важнейшим условием при разработке оборудования для различных энергетических объектов.

Третьим аспектом является сохранность металлического фонда. Мировые ресурсы металла ограничены, а потери металла в результате коррозии ведут, кроме того, к дополнительным затратам энергии и воды. Не менее важно, что человеческий труд, затрачиваемый на проектирование и реконструкцию металлического оборудования, пострадавшего от коррозии, может быть направлен на решение других общественно полезных задач.

Экономический фактор, на наш взгляд, является главной движущей силой большинства прикладных исследований в области коррозии, поскольку затраты на возмещение коррозионных потерь в коммунальном хозяйстве исчисляются многими миллиардами рублей в год. При отсутствии в настоящее время единой методики экономической оценки ущерба, наносимого коррозией трубопроводам тепловой сети, данная проблема является особенно актуальной и требует своего решения.

В первую очередь, необходимо отметить, что современный уровень методологических проработок в области определения экономического ущерба, характеризуется отсутствием единой общепризнанной методики его расчета, что неизбежно приводит к разногласию характеристик последствия ущерба, которые снижают оперативность и эффективность принимаемых решений, а также препятствует его объективной оценке. К настоящему времени выполнен ряд работ [1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13] направленных, главным образом, на оценку ущерба:

- ✓ причиняемого загрязнением окружающей среды;
- ✓ от техногенных катастроф горнопромышленного характера;
- ✓ от чрезвычайных ситуаций;
- ✓ жизни и здоровью физических или юридических лиц от аварий.

Нашей задачей является разработка методических основ по экономической оценке ущерба, причиняемого коррозией, с учетом рекомендаций, содержащихся в вышеперечисленных разработках.

Основные методические сложности в решении данной задачи можно свести к следующему:

- ✓ отсутствие общепризнанного понятия термина «ущерб»;
- ✓ отсутствие общепризнанной структуры комплексного экономического ущерба;
- ✓ отсутствие общепризнанной терминологии и категориального аппарата стоимостной оценки ущерба;
- ✓ слабая методическая проработка расчета статей комплексного экономического ущерба;
- ✓ отсутствие нормативной и законодательной базы расчета комплексного экономического ущерба.

Как следствие всего этого при определении экономических последствий аварии на Чернобыльской АЭС, которую проводили ведущие ученые страны, оценки составили от 150 млрд руб. до 250 млрд руб., то есть с разницей в 100 млрд руб. [1].

Однако у всех методических подходов имеется одно общее — их в общем виде можно разделить на укрупненные и локальные. Первые предусматривают расчет ущерба как сумму отдельных составляющих ущерба для различных объектов воздействия: населения, основных фондов промышленности, сельскохозяйственных угодий и т. д. Они позволяют найти величину экономического ущерба, возникающего в результате постоянно действующего загрязнения, и не предназначены для случаев аварийных сбросов. На практике в основном прибегают к методике укрупненного расчета.

Локальные методики являются сложными и трудоемкими и дают хорошую точность, однако, лишь при наличии надежных исходных фактических данных.

В существующей литературе не дается четкого определения ущерба и в его рамках рассматриваются такие его виды как материальный (экономический), социальный, ущерб здоровью граждан, ущерб окружающей среде, возможный, фактический, предотвращенный и т. д. В настоящее время задача исследователей состоит в разработке методических рекомендаций по оценке (возмещению) экономического ущерба от коррозии трубопроводов. В качестве примера при проведении исследований использовались оценки и проводился анализ тепловой сети ГУП «Топливно-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» — предприятия, являющимся одним из крупнейших поставщиков тепловой энергии в Санкт-Петербурге. Поэтому отметим, что в статье рассматривается вопрос оценки экономического ущерба от коррозии только трубопроводов тепловой сети.

Отличительной чертой системы теплоснабжения является допустимость кратковременного снижения качества теплоносителя. Учитывая эту особенность систем энергоснабжения, в аварийных ситуациях можно подавать потребителям тепло с пониженными параметрами или в меньшем количестве.

В процессе анализа и оценки экономических последствий нарушения или прекращения теплоснабжения необходимо определить ущерб от коррозии, который несут не только производители (энергогенерируемые организации), но и разных уровней потребители этой энергии в результате нарушения теплоснабжения.

Составляющие общего экономического ущерба можно разделить на две группы:

✓ системные (прямые) потери ущерба от коррозии;

✓ косвенные потери ущерба от коррозии.

Системный (прямой) ущерб обусловлен:

✓ заменой прокорродировавшей конструкцией;

✓ списанием основных средств в результате коррозии оборудования (ущерб от ликвидация не полностью амортизированных ОФ);

✓ ущерб из-за изменения срока службы;

✓ затратами с утечкой теплоносителя во время аварии;

✓ затратами со сливом теплоносителя;

✓ затратами на восстановление технологического процесса;

✓ затратами с изменением режима работы сети.

Косвенный ущерб обусловливается:

✓ ущербом от недополученной прибыли энергоснабжающей организацией;

✓ ущербом от недопоставки теплоносителя потребителям разных категорий;

✓ экологическим ущербом;

✓ ущербом жизни и здоровья людей.

Таким образом, методические рекомендации по возмещению экономического ущерба от коррозии должны включать совокупность показателей по оценке и возмещению финансовых потерь от пагубного действия коррозии. При этом прямой или системный ущерб состоит из суммы дополнительных затрат, которых удалось бы избежать при отсутствии технологического отказа на тепловых сетях.

Системный (прямой) ущерб рассчитывается как совокупность затрат по следующей формуле:

$$У_{пр} = С_з + С_{ост} + С_{изм} + С_{ут} + С_{сл} + С_{вос} + С_{реж}, \quad (1)$$

где: $С_з$ — затраты, от замены прокорродировавшей конструкции;

$С_{ост}$ — затраты, связанные с ликвидацией не полностью амортизированных основных фондов;

$С_{изм}$ — затраты в связи с изменением срока службы оборудования (сооружения);

$С_{ут}$ — затраты, связанные с утечкой теплоносителя во время аварии;

$С_{сл}$ — затраты, связанные со сливом теплоносителя;

$С_{вос}$ — затраты, на восстановление технологического процесса

$С_{реж}$ — затраты, связанные с изменением режима работы сети;

Затраты, связанные с заменой прокорродировавшей конструкции, рассчитываются по формуле:

$С_з = С_{АВР} + С_н$, (2)

где: $С_{АВР}$ — затраты на аварийно-восстановительные работы, руб.;

$С_н$ — стоимость новой конструкции (сооружения), руб.;

Затраты, связанные со списанием основных средств в результате коррозии оборудования (ущерб от ликвидация не полностью амортизированных ОФ):

$$С_{ост} = П - \frac{А(1+\alpha)}{100}, \quad (3)$$

где: П — первоначальная стоимость оборудования (сооружения), руб.;

А — амортизационные отчисления за период эксплуатации, руб.;

α — доля поврежденного оборудования (сооружения), %.

Затраты в связи с изменением срока службы оборудования (сооружения):

$$С_{изм} = Р_{об}\left(\frac{1}{Т_ф} - \frac{1}{Т_н}\right), \quad (4)$$

где: $P_{об}$ — стоимость оборудования (сооружения), руб.

$T_ф$, $T_н$ — срок службы фактический и нормативный соответственно, лет.

Затраты с утечкой теплоносителя во время аварии:

$С_{ут} = Ц^{т/э}_{с/с} \cdot Q + Ц^{э/э} \cdot P \cdot t$,(5)

где: $Ц^{т/э}_{с/с}$ — себестоимость 1 Гкал, руб/Гкал;

Q — количество теряемого тепла, Гкал.;

$Ц^{э/э}$ — стоимость 1 кВт/час (согласно тарифам на электроэнергию), руб./кВт*час;

P — мощность сетевых насосов, Вт;

t — время работы сетевых насосов с момента аварии и до момента их отключения, час.

Затраты, связанные со сливом теплоносителя:

$$С_{сл} = Ц^{т/э}_{с/с} \cdot Q, \quad (6)$$

где: $Ц^{т/э}_{с/с}$ — себестоимость 1 Гкал, руб/Гкал;

Q — количество теряемого тепла, Гкал;

Затраты, связанные с восстановлением технологического процесса:

$$С_{вос} = Ц^{т/э}_{с/с} \cdot V\rho c\Delta t, \quad (7)$$

где: $Ц^{т/э}_{с/с}$ — себестоимость 1 Гкал, руб/Гкал;

V — объем теплоносителя, м^3;

ρ — плотность теплоносителя, кг/м^3;

c — теплоемкость теплоносителя, ккал/кг*^{0}С;

Δt — температура нагрева воды при восстановлении процесса.

Затраты, связанные с изменением режима работы сети:

$$С_{реж} = q_р \cdot Ц^{т/э}_{с/с} = q_н \frac{t_р - t_{ос}}{t_н - t_{ос}} Ц^{т/э}_{с/с}, \quad (8)$$

где: $q_р$ — расчетные удельные потери тепла, ккал/м*час;

$q_н$ — нормативные удельные потери тепла, ккал/м*час;

$Ц^{т/э}_{с/с}$ — себестоимость 1 Гкал, руб/Гкал;

$t_р$ — средняя температура сетевой воды за расчетный период, ^{0}С;

$t_н$ — средняя температура сетевой воды при нормативном температурном графике, ^{0}С;

$t_{ос}$ — температура окружающей среды, ^{0}С.

Как показывает практика, выполняемые расчеты отражают обычно лишь прямой ущерб, хотя величина косвенного зачастую превосходит прямой в несколько раз. Однако в некоторых работах [87] прямой ущерб отражается поправочным коэффициентом, который увеличивает прямой ущерб на 20–30%. Данный недостаток заключается в отсутствии единого набора показателей, трудностями в прогнозе косвенного ущерба и обобщения исходных данных.

Для оценки (возмещения) косвенного экономического ущерба от коррозии нами предлагается использование следующих показателей.

$$У_к = У_{пр} + У_{нед} + У_{эк} + У_з, \quad (9)$$

где: $У_{пр}$ — ущерб от недополученной прибыли;

$У_{нед}$ — ущерб от недопоставки теплоносителя потребителям;

$У_{эк}$ — экологический ущерб;

$У_з$ — ущерб здоровью и жизни человека.

Ущерб от недополученной прибыли теплоснабжающей организации:

$$Увыр = (Ц^{т/э}_{тар} - Ц^{т/э}_{с/с})Q, \quad (10)$$

где: Q — количество недопоставленного тепла, Гкал;

$Ц^{т/э}_{тар}$ — отпускная стоимость 1 Гкал по утвержденным тарифам, руб/Гкал;

$Ц^{т/э}_{с/с}$ — себестоимость 1 Гкал, руб/Гкал.

Ущерб от недопоставки теплоносителя потребителям:

$$У_{нед} = \sum_{i=1}^{n} V_i C_i K_{pi} + Ц^{э/э} Pt + \sum_{i=1}^{n} S_i, \qquad (11)$$

где: V_i — объем i-ой не произведенной продукции, шт.;

C_i — стоимость i-ой не произведенной продукции, руб.;

K_{pi} — коэффициент резерва (запаса) i-ой продукции (рассчитывается как соотношение складского запаса i-го вида продукции и спроса на данный вид продукции);

$Ц^{э/э}$ — стоимость 1 кВт/час электроэнергии по установленным тарифам для населения, руб/кВт*час;

P — мощность электронагревательного прибора, Вт;

t — время использования прибора, час;

S — страховки и компенсации по договору поставки, руб.

Экологический ущерб:

$$У_э = STC + Р_{бл}, \qquad (12)$$

где: S — площадь загрязненной территории, м^2;

T — срок вывода из оборота загрязненной территории, год;

C — стоимость работ по очистке загрязненной территории, руб/м^2 * год;

$P_{бл}$ — затраты на благоустройство территории, руб.

Ущерб здоровью и жизни человека:

Здесь необходимо отметить, что отсутствует даже признание всей научной общественности необходимости оценки стоимости жизни по морально-этическим соображениям. Многие специалисты считают, что жизнь человека его здоровье являются бесценными. Однако пренебрегать данным, наносимым коррозией, ущербом на наш взгляд было бы нецелесообразно. И в качестве рекомендаций предлагается следующее выражение:

$$У_з = К_n Р_n + К_{постр} Р_{постр}, \qquad (13)$$

где: $К_n$ — количество погибших в результате влияния коррозии, чел.;

$К_{постр}$ — количество пострадавших в результате влияния коррозии, чел.;

$Р_n$ — выплаты членам семей погибших в результате коррозии, руб.;

$Р_{постр}$ — выплаты членам пострадавших семей в результате коррозии, руб.

В современных условиях принципиально важным становится соблюдение прав потребителя. Поэтому для нормального взаимодействия производителей и потребителей важен принцип финансовой ответственности производителя за теплоснабжение потребителя. Однако этот принцип может быть воплощен в жизни только тогда, когда будет создан инструмент для анализа и оценки последствий нарушения теплоснабжение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Вакарёв А.А.** Методические проблемы экономической оценки последствий реструктуризации // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Труды II Международной научно-практической конференции. 15–17 мая 2001 г. СПб.: Нестор. 2001.
2. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. М.: Экономика. 1986.
3. **Касьяненко В**. Скупой платит дважды // НефтьГазПромышленность. 2006. № 2.
4. Качество теплоснабжения городов / Е.П. Кузнецов, Н.В. Кобышева, Т.А. Дацюк, Ю.И. **Мусийчук, В.А. Васильев, С.Е. Голубев, В.А. Таратин.** СПб.: ПЭИПК. 2004. С. 295.
5. **Мазур И.И., Иванцов О.М., Молдаванов О.И.** Конструктивная надежность и экологическая безопасность трубопроводов. М.: Недра. 1990. С. 264. ISBN 5-247-00709-3.
6. Методика расчета надежности магистральных газопроводов. М.: 1980. С. 51.

7. **Пахомов В.П., Игнатьев М.Н., Литвинов А.А**. Методические положения оценки ущерба от техногенных катастроф горнопромышленного характера: Научный доклад. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. С. 60.

8. РД 03-626-03

9. **Федоров Е.И., Мелибсев И.М.** К вопросу оценки надежности трубопроводов на основе накопленного опыта. Труды ВНИИСТа «Оценка надежности магистральных трубопроводов». 1987. С.18.

10. **Харитонов В.А.** Основные положения проектирования надежности трубопроводных систем нефти и газа с учетом экономического риска / Инновационная информация нефтегазового строительного комплекса и смежных с ним областей и сфер деятельности, сб. трудов. М.: 2003. Вып. 1. ISBN 86384-69-X.

11. **Цыганков А.П., Балацкий О.Ф., Сенин В.Н.** Технический прогресс — химия — окружающая среда. М.: Химия. 1979. С. 296.

12. Экономика природопользования / Под редакцией Ревазова М.А. М.: 1992.

13. Экономический ущерб и платежи за загрязнение окружающей природной среды: Учебное пособие / Под ред. Ю.И. Азимова, Е.А. Силкина. Казань: Изд-во КФЭИ. 1998. С. 128.

14. A review of differing approaches used to estimate the cost of corrosion (and their relevance in the development of modern corrosion prevention and control strategies). Bhaskaran. R, Palaniswamy. N, Rengaswamy. N.S, Jayachandran. M. // Anti-Corrosion Methods and Materials. 2005. 52. № 1. P. 29–41.

Панкова Н.В.

Влияние факторов глобализации на государственную политику в сфере высшего образования

Мировой опыт, в том числе и наш отечественный, свидетельствует о том, что только та страна, только то государство могут рассчитывать на экономический рост и процветание, которые главным приоритетом государственной политики признают заботу о развитии образования и науки.

Под влиянием научных достижений, в результате возникновения новейших высокопроизводительных технологий и производств в развитых странах кардинально меняются структура совокупного работника и структура совокупного рабочего, т. е. в общей структуре работников, занятых в народном хозяйстве, уменьшается доля лиц в сфере непосредственного материального производства, а в самом материальном производстве возрастает доля людей, занятых интеллектуальным трудом.

Центральным вопросом реформирования образования выступает необходимость решительной смены направленности проводимой в стране политики, укрепление в общественном сознании представления об образовании как ведущем, определяющем и по существу единственном факторе достижения стратегических целей становления нового общества.

Основная задача при разработке стратегии развития системы образования состоит в том, чтобы предложить обществу и государству взвешенную, научно обоснованную, отражающую реальные противоречия и проблемы, потребности и возможности, концепцию дальнейшего развития отечественной системы образования.

Реорганизация системы управления в области высшего образования должна базироваться на разработке реалистичной государственной экономической стратегии, нацеленной на обеспечение интересов отрасли с точки зрения осуществления структурной перестройки, повышения социально-экономической эффективности образовательного процесса, развития кадрового потенциала, повышения конкурентоспособности российского высшего образования.

На формирование государственной политики в сфере образования оказывают влияние как факторы внутренней среды (российские), так и факторы глобализации (Болонский процесс, вступление России в ВТО).

В широком смысле слова основные внутренние интересы России в Болонском процессе связаны с тем, что он непосредственно влияет на общий комплекс проводимых экономических, социальных и административных реформ. Болонский процесс оказывает прямое воздействие на реформу высшего образования, реформы рынка труда (структурирование и дифференциация рынка требуют дифференциации рабочей силы, т. е. предложения трех степеней компетентности — бакалавра, магистра и доктора) и реформу общественного сектора (создание независимых университетов и ассоциаций). Косвенно Болонский процесс оказывает воздействие на бюджетную реформу (модернизация системы финансирования высшего образования и повышение ее финансовой устойчивости) и административную реформу (сокращение регулирующей роли государства в сфере высшего образования) [2].

В частности, Болонский процесс является индикатором трех основных глобальных тенденций, оказывающих влияние на Россию.

Во-первых, можно говорить о более широком процессе, формирующем мировой интеллектуальный климат, — международной академической мобильности.

Во-вторых, Болонский процесс является частью зарождающейся экономики знаний.

В-третьих, появление Болонского процесса тесно связано с изменениями сложившихся моделей власти и влияния в современном мире.

Внутренние интересы России в приложении к Болонскому процессу связаны с общим комплексом задач в области модернизации, стоящих перед Россией сегодня. Они включают:

• реформу высшего образования, нацеленную на приведение высшей школы России к стандартам и требованиям информационного века и мирового рынка;

• повышение конкурентоспособности российской экономики, обеспечение устойчивого экономического роста, освобождение российской зависимости от экспорта природных ресурсов и переход к экономике знаний, производящей товары и услуги с высокой добавленной стоимостью;

• либерализацию, перевод на рыночные рельсы и дерегулирование экономической и социальной сфер в России, ограничение избыточного влияния государства, освобождение общества от патернализма и паразитического отношения к государству;

• общественный плюрализм, развитие независимых общественных институтов (университетов, академических ассоциаций), гражданского общества и «третьего сектора»;

• сохранение национально-культурной и образовательной идентичности, традиций российской высшей школы;

• воспитание нового поколения элиты, которая станет российской по наследию и культурной принадлежности и глобальной по уровню компетенции и перспективам.

Основным противоречием современного мира является противоречие между силами глобализации (интеграция, гомогенизация, унификация) и силами идентичности, представленными различными национальными государствами, культурными сообществами и группами идентичности. Взаимосвязь этих двух сил отражается в отношении России к Болонскому процессу. С одной стороны, Болонский процесс — это проявление глобализации, и Россия заинтересована в использовании предоставляемых возможностей и глобальных перспектив. С другой стороны, России нужно сохранить свою культурную и образовательную идентичность: к примеру, многие из прославленных российских научных школ изучают, скорее, абстрактные и теоретические, нежели прикладные методы. Таким образом, структуру российских интересов и возможностей можно охарактеризовать внутренним напряжением между стандартизацией и традицией. Это напряжение можно рассмотреть в двух ракурсах:

• в плане политических действий оно может принять вид адаптации или сопротивления;

• в плане политических результатов оно имеет внутренние и внешние аспекты проявления.

Применяя эти категории, ряд авторов [2, 4] предлагают четыре возможных политических результата взаимосвязи российских интересов и Болонского процесса:

• Во внутренней сфере адаптация к Болонскому процессу может привести к модернизации высшего образования, дерегулированию в широком смысле и либерализации всего комплекса социально-экономических реформ.

• Во внешней сфере адаптация к Болонскому процессу окажет интеграционное и гармонизирующее воздействие на отношения между ЕС и Россией; Россия сможет сохранить ядро своей национальной культуры и образовательной идентичности и заявить о своих национальных традициях на широком европейском пространстве.

• Напротив, сопротивление и оппозиция в отношении Болонского процесса могут привести к стагнации во внутриполитической сфере, т. е. расширению регулирования, бюрократизации и этатизму в высшем образовании, а также во всей сфере реформ.

• Во внешней сфере это может привести к изоляции, консерватизму и закрытости системы образования в стране.

Ни изоляция от Болонского процесса, ни навязывание внешних стандартов российскому высшему образованию не имеют политического будущего. Вместо этого Россия и Европа должны добиваться интеграции в сфере высшего образования. Это означает двусторонний процесс взаимного учета интересов, причем Россия не только адаптирует свои внутренние системы в соответствии с болонскими стандартами, но также переведет свои национальные традиции на язык совместного общения и станет равным партнером на европейском пространстве высшего образования [4].

Наряду с Болонским процессом важнейшей тенденцией, оказывающей влияние на государственную политику в области высшего образования в современных условиях, является вступление России в ВТО.

Рассмотрим возможные позитивные и негативные последствия вступления в ВТО для российской высшей школы [1, 3, 4, 5, 6].

Самый важный положительный момент для российского образования — увеличение возможностей для прямого выхода российских вузов на зарубежные рынки образовательных услуг, в частности путем открытия филиалов и представительств за рубежом. Однако воспользоваться ими в обозримом будущем смогут только самые крупные и известные вузы России.

К другим позитивным последствиям, на наш взгляд, можно отнести:

— ускорение процесса интеграции российских вузов в мировое образовательное пространство;

— некоторый приток финансовых и материальных ресурсов в образование, повышение уровня оплаты труда преподавателей (возможно, это коснется только преподавателей, привлекаемых в филиалы зарубежных вузов);

— усиление воздействия рыночных механизмов, в частности повышение значимости требований заказчиков, рынка труда (в т. ч. международного);

— «обмен» (скорее всего — односторонний) современными программами обучения, системами обеспечения качества и менеджментом;

— интенсификация и повышение уровня освоения иностранных языков;

— знакомство с другим отношением к учебному процессу, с другими требованиями к уровню знаний студентов, к квалификации и труду ППС, к материально-технической базе;

— мощный импульс законотворческой деятельности по вопросам образования;

— демонтаж жесткой вертикали «образовательной власти», которая тормозит инновационно-предпринимательские действия вузов.

Главные потенциальные опасности для российского образования являются не очень осязаемыми, но крайне важными по своим стратегическим последствиям. Чисто рыночное отношение к образованию не принесет ему пользы, сделает предметом купли-продажи, а не общественным благом, основой развития собственной национальной культуры. Рыночные ценности в условиях ограниченного государственного финансирования способны изменить миссию учебных заведений, усилить расслоение общества.

Следующая группа негативных последствий связана с возможным (после вступления в ВТО) спадом производства (особенно — его высокотехнологичных видов) и ростом безработицы, ведущими к проблемам с трудоустройством выпускников современных специальностей и с престижностью высшего образования. Это, в свою очередь, может привести к снижению общего интеллектуального, научного и культурного уровня страны. К тому же может усилиться расслоение общества, поскольку существующее имущественное расслоение будет дополнено интеллектуальным.

Кроме того в ближайшей перспективе российской высшей школе следует ожидать следующих конкретных «минусов » от появления иностранных вузов в России после ее вступления в ВТО:

— снижения государственных инвестиций, которые могут восприниматься иностранными вузами как политика протекционизма;

— значительного оттока российских абитуриентов и части студентов из российских вузов;

— демпинговой стоимости обучения (по крайней мере в первое время);

— оттока из российских вузов квалифицированных преподавателей и перспективных молодых выпускников;

— превращения значительной части наших вузов фактически в филиалы иностранных вузов, осуществляющие начальное высшее образование;

— сокращения числа российских вузов, осуществляющих постградуальное обучение (т. е. обучение в магистратуре и аспирантуре), и значительного уменьшения числа выпускников на уровне магистра и кандидата наук.

Из приведенного сравнения видно, что без принятия дополнительных мер по защите интересов отечественного образования прогнозируемые негативные последствия для российской высшей школы могут оказаться значительно весомее позитивных.

Рассмотрим задачи российской высшей школы в связи с вступлением России в ВТО. Принятие правил ВТО на фоне «вялой» модернизации национальной системы образования может привести к значительным негативным социально-экономическим последствиям. Для их минимизации российской академической общественности вместе с работодателями и государственными органами управления необходимо проанализировать условия конкуренции, складывающиеся на международном и на российском рынках образовательных услуг, и выработать меры по оптимизации конкурент-

ных условий и защите российских национальных интересов в области образования.

В свете вступления России в ВТО на первый план выходят следующие задачи: изменение российского законодательства об образовании; реальное улучшение финансирования вузов (в первую очередь — увеличение государственной поддержки как вузов, так и непосредственно самих обучающихся); повышение автономности вузов и расширение сфер их деятельности; повышение качества обучения; более широкое привлечение академической общественности и работодателей к управлению образованием и обсуждению реформ.

Однако, несмотря на потенциальные опасности вступления России в ВТО, автор считает, что российская система высшего образования должна быть одной из самых устойчивых европейских моделей, опирающихся на долгую университетскую традицию. В России сегодня осознают необходимость модернизации образования и осуществляют разработку ее стратегии; активно внедряются новые практики управления университетами, постепенно изменяющие облик системы образования; применяются практики эффективного стимулирования исследовательской деятельности, а также стратегии интернационализации высшего образования. К тому же показательны негативные последствия модернизации и пути их преодоления.

Сегодня отличительным признаком академического образования является доминирующая ориентация на фундаментальную научно-исследовательскую деятельность и теоретическую подготовку, которая является также важной частью школьного и довузовского обучения. Необходимо, чтобы в большинстве университетов научно-исследовательская деятельность считалась решающим компонентом академической карьеры.

В России, на наш взгляд, реальной «точкой отсчета» модернизации образования стало выявление серьезных противоречий между возможностями системы образования и социально-экономическими общественными потребностями. Именно поэтому так важны истинные приоритеты высшего образования: специализация обучения, введение общетеоретической, неутилитарной составляющей в вузах, ориентированных на специальное обучение, обеспечение баланса между обучением и научно-исследовательской деятельностью, сохранение «социально-культурной», мировоззренческой функции университетов как институтов социализации. Прямым следствием такого рода рекомендаций должно стать, во-первых, резкое расширение сектора университетского образования, а во-вторых, сохранение государственного сектора высшего образования. Такая «бинарная» система, сохраняя традиционную автономию университетов, позволит адаптировать высшую школу к современным потребностям общественного развития.

Безусловно, главная цель образовательной политики любого государства — это обеспечение опережающего развития качества человека, под которым понимается его соответствие природной среде, культуре, обществу, экономике, технологиям, профессиональной деятельности, государству с учетом происходящих изменений как по независимым от общества причинам, так и по антропогенным причинам. В этом случае действует принцип: качество образования в широком смысле отражается в качестве человека и принимается теоретическое положение, что модель качества человека не только результат целенормативного (педагогического) проектирования, а качество человека адекватно качеству его бытия, детерминируемого спецификой цивилизации, историческими условиями ее генезиса.

В концептуально-теоретических основах решения проблемы качества высшего образования в России можно выделить, как общий «концептуально-научно-методологический блок», включающий феномен образования, так и «специализированный концептуально-методологический блок», компонентами которого выступают теоретико-методологические основы государственных образовательных стандартов, методология и организация мониторинга качества высшего образования на федеральном уровне, уровне УМО вузов и в вузах, методология и организация систем управления качеством в образовательных системах, квалиметрия человека и образования.

Концепцию государственной политики в области качества высшего образования и механизмов ее реализации следует рассматривать как систему доктрины, основных принципов, положений, программ, определяющих цели, направления, основания, условия и механизмы реализации политики в области качества высшего образования.

На наш взгляд, проект «Концепции государственной политики в области качества

высшего образования и механизмов ее реализации» должен включать: исходные мировоззренческие основания государственной политики в области качества высшего образования; научно-методологические основания государственной политики в области качества высшего образования; нормативно-правовые основания государственной политики в области качества высшего образования в России; доктрину качества высшего образования в России; цели и направления государственной политики в области качества высшего образования; модель качества человека; программу повышения качества воспитания в системе высшего образования; целевую программу повышения уровня образованности выпускников высшей школы в области русского языка и истории России; целевую программу повышения уровня качества математической подготовки в системе высшего образования в России; целевую программу повышения уровня качества педагогического образования в России; целевую программу повышения уровня качества медицинского и валеологического образования в России; целевую программу повышения качества инженерного образования в России; целевую программу развития научного комплекса по проблемам качества высшего образования; организационные мероприятия по созданию «всеобуча качества» в системе высшего образования России; критерии государственной образовательной политики в области качества высшего образования.

При этом главным критерием политики качества в области образования России служат средние годовые (или средние по 5 годам) темпы прироста среднего образовательного ценза населения России (в годах обучения). На наш взгляд, к социальным критериям качества высшего образования, через которые оценивается государственная политика в сфере качества высшего образования следует отнести: массовость высшей школы; равную доступность высшего образования для разных социальных страт населения и темпы ее прогрессивной динамики по годам; отсев в вузах; доля бесплатного образования в системе высшей школы и темпы ее изменения.

К внутренним критериям качества высшего образования на федеральном уровне необходимо отнести: качество научного потенциала высшей школы (структура, соотношение докторов и кандидатов наук, состав научных школ, уровень и объем научных исследований, включая фундаментальные научные исследования); качество материально-технической, лабораторной базы высшей школы; обобщенные данные по успеваемости студентов (данные госаттестации выпускников вузов и мониторинга качества обучения); качество учебников, информационного обеспечения и библиотек в вузах (с учетом динамики морального устаревания содержания); качество образовательных программ; обобщенные данные комплексных оценок качества обучения и воспитания в вузах на их соответствие требованиям государственных образовательных стандартов по результатам работы комиссии по аттестации и аккредитации вузов.

Внедрение «систем управления качеством в вузах» можно определить как новый механизм управления качеством на федеральном уровне, а само «управление качеством в вузе» рассматривать как новую парадигму управления в вузах в целом, и как новый «вектор» государственной политики в сфере качества высшего образования.

В этой связи можно предложить комплекс мер по становлению «единой системы механизмов государственной политики в сфере качества высшего образования» на период 2008–2012 гг. включающий:

- организацию всеобуча высшего руководства вузов: ректоров и проректоров в области систем управления качеством и мониторинга качества в форме «школ-семинаров»;
- введение механизма Премии по качеству Министерства образования;
- обоснование и разработку нового типа стандартов — государственных стандартов на системы управления качеством в образовательных учреждениях;
- проведение эксперимента по введению механизма сертификации систем управления качеством в вузах;
- развитие и институционализацию на федеральном уровне системы мониторинга качества высшего образования;
- продолжение исследований по опережающим образовательным стандартам в сфере высшего образования;
- создание механизма гарантированного обеспечения и обновления материально-технической базы высшего образования;
- внедрение системы социальных стандартов функционирования высшей школы;

• гармонизацию государственных образовательных стандартов ВПО и профессиональных стандартов Минтруда;

• разработку и внедрение механизма конкурса среди вузов России на лучшую систему воспитания;

• разработку и реализацию системы «Целевых программ».

Таким образом, в статье на основе анализа влияния факторов глобализации рассмотрены вопросы формирования государственной политики России в сфере высшего образования, выделены глобальные тенденции Болонского процесса для российского образования, а также отражены позитивные и негативные последствия для российского высшего образования при вступлении России в ВТО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бердашкевич А.** Страсти по ВТО (Материалы круглого стола на тему «Последствия присоединения России к ВТО в сфере образовательных услуг», состоявшегося 08.06.2004 г. в Государственной думе РФ). http://www.become.ru/articles/

2. **Гребнев Л.** Болонский процесс в России: проверка на доверие?// Высшее образование в России. 2007. № 1. С. 44–51.

3. **Захаревич В., Попов В., Терешков В.** Российское образование и вступление России в ВТО: возможные последствия// Высшее образование в России. 2006. № 4. С. 20–27.

4. **Медведев С.** Болонский процесс, Россия и глобализация// Высшее образование в России. 2006. № 2. С. 31–36.

5. Российское и общеевропейское образовательное пространство: организационно-экономические проблемы интеграции// Университетское управление: практика и анализ. 2004. № 5–6 (33). С. 12–52.

6. **Сенашенко В., Ткач Г.** Болонский процесс и качество образования// ALMA MATER Вестник высшей школы. 2003. № 8. С. 8–14.

Фаткина Н.Л.

Инновационные персонал-технологии в системе бизнес-образования

За последние годы в стране была достигнута макроэкономическая стабильность, что позволило сделать существенные шаги в развитии социальной инфраструктуры. Были созданы благоприятные условия для реализации социально-экономической политики, и ее главная задача, как это следует из выступления Президента Российской Федерации, — это «инвестиции в человека». Самыми приоритетными стратегическими направлениями в настоящее время становятся *здравоохранение, жилье, сельское хозяйство и образование*. “Именно эти сферы определяют качество жизни людей и социальное самочувствие общества. И, в конечном счете, решение именно этих вопросов прямо влияет на демографическую ситуацию в стране и, что крайне важно, создает необходимые стартовые условия для развития так называемого человеческого капитала” — подчеркнул Президент Российской Федерации [10].

В национальном проекте “Образование” намечены первоочередные меры по совер-

шенствованию всей системы образования, при этом, в той части национального проекта, где речь идет о подготовке управленческого корпуса, предусмотрено создание нового формата бизнес-школы XXI века, способной готовить высококвалифицированные управленческие кадры, необходимые для работы в условиях неопределенности на развивающихся рынках.

В настоящее время российская экономика испытывает дефицит грамотных управленцев. По данным ректора института МИРБИС, С.И.Савина, в ближайшие годы стране потребуется более двадцати миллионов высококвалифицированных специалистов и руководителей [7, с. 4]. Перед системой бизнес-образования поставлена задача готовить управленческие кадры нового поколения, чтобы они были способны в условиях глобализации достойно представлять интересы России на мировых рынках. При этом особое значение придается новым формам обучения и переподготовки высшего управленческого персонала. С этой целью в национальном проекте "Образование" обозначено новое направление, связанное с инновационными образовательными программами. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2008 года более 57 инновационных образовательных программ уже получили субсидии из федерального бюджета на их внедрение в учебный процесс.

Исходя из поставленных национальным проектом "Образование" задач, в настоящей статье предлагается фактически еще одна образовательная программа, нацеленная на развития личностного потенциала менеджеров, в первую очередь, организаторских способностей и других профессиональных качеств. Основная идея состоит в том, чтобы соединить в процессе обучения менеджеров *деловой тренинг*, организованный по известным образцам программы MBI, с *социально-психологическим тренингом*, включив, таким образом, в образовательный процесс инновационные персонал-технологии. При таком условии появляется возможность наилучшим образом в ролевых играх в Т-группах тренировать личностные качества менеджеров, навыки эффективного взаимодействия и компетентного общения. Сценарии ролевых игр посвящены решению проблемных ситуаций типа преодоления организационных конфликтов, лидерства, командообразования, управления временем и т.п.

В связи с этим следует заметить, что в действующей системе менеджериальной подготовки управленческих кадров, как в бакалавриате и магистратуре, так и в системе послевузовского обучения, основное внимание уделяется передаче знаний и усвоению слушателями в аудиторных занятиях простейших практических умений и навыков руководства, однако вопрос о необходимости достижения других, не менее важных дидактических целей обычно даже не возникает.

Напомним, что перед системой целей образования, помимо передачи знаний и освоения слушателями практических навыков и профессиональных умений, стоят такие дидактические цели, как формирование умений учиться и самообучаться, усвоение методологии познания, развитие общих и специфических способностей, эмоциональное, духовное и социальное развитие. Распространенный у нас в вузах и бизнес-школах информационно-рецептурный подход к образованию ориентирован в основном на передачу знаний академического характера. Здесь на первое место ставится изучение концептуальных воззрений соперничающих научных школ, усвоение специальных методов анализа и решения хозяйственных проблем. Непомерно много времени уходит на усвоение экономико-математических методов моделирования, но реальные проблемы бизнеса редко когда совпадают с теми учебными хозяйственными ситуациями, которые предлагаются для решения из учебных пособий по менеджменту, финансам или маркетингу.

Как показали результаты проведенного нами обследования, школы бизнеса, тиражируя в разных вариантах модули известной программы «Мастер делового администрирования» (MBI), пока еще не способны выдавать такую «штучную продукцию», как талантливый организатор-предприниматель или искусный менеджер. Организация обучения административному управлению, бизнесу и менеджменту во многих учебных заведениях и бизнес-школах строится по давно заведенному порядку на основе образовательного стандарта и с одобрения УМО. В соответствии со стандартами создаются учебные планы, программы научных дисциплин и модели специальностей, в которых подробно прописывается, что должен знать и уметь будущий специалист. Однако в этих документах не прописано, чем, собственно, придется заниматься тому или этому специалисту, а

главное, ни в каких нормативных инструкциях ни слова не сказано о том, чем труд менеджера отличается от труда представителей остальных пяти с половиной тысяч видов профессий.

А ведь, не получив ответа на принципиальные вопросы о природе, роли, содержании, значении и сущности труда управленческого персонала, нельзя ни планировать процесс обучения, ни вести сложную кадровую работу по профессиональному отбору, подготовке, аттестации, выдвижению, переподготовке и повышению квалификации работников управления. Следовательно, для того, чтобы правильно организовать труд менеджеров, рекомендовать им наилучшие приемы руководства, задать критерии качества и эффективности труда, оценить стиль и методы руководства, обучить их сложнейшему искусству работы с людьми, необходимо, прежде всего, определить, в чем заключается сущность и содержание этой профессиональной деятельности.

Как показано в работе [4], действительным предметом труда руководителя, является не информация, не управленческие решения, не приказы и распоряжения и даже не функции управления, как это представлено в известных учебниках по теории стратегического менеджмента и управлению персоналом, а *совокупность управленческих, организационных и межличностных отношений,* — имеются в виду отношения данного должностного лица к вышестоящему руководству, подчиненным, коллегам, клиентам, партнерам, в том числе, отношения к порученному делу и, что чрезвычайно важно, но обычно упускается из виду, к самому себе. Это положение следует из того очевидного факта, что сущность руководства заключается в том, чтобы, управляя совместной деятельностью, «делать дело чужими руками и, что важнее и намного труднее, — чужими головами» [4]. Понятно, что не так уж трудно «управлять чужими руками» во всех видах физического труда. Но как задействовать ради достижения коллективных целей интеллектуальный потенциал подчиненных, т.е. заставить эффективно работать «чужие головы», — это задача под силу только настоящему руководителю.

Все виды управленческой деятельности, несмотря на их многообразие, имеют в своей основе процессы межличностных взаимодействий людей в структуре социальных зависимостей, пронизывающих организацию как социальную систему. Это и есть тот общий стержневой момент, который присутствует во всех видах организаторской деятельности бизнесменов и менеджеров. Следовательно, профессиональной основой всякой организаторской деятельности служат различные формы делового общения между людьми в их совместной деятельности. Однако обучение деловому общению занимает недопустимо малое время в учебных планах подготовки менеджеров в образовательных учреждениях системы бизнес-образования, не говоря уже о студенческих факультетах вузов.

Таким образом, в программах подготовки менеджеров следует учитывать природу руководства совместной деятельностью людей: если в основе руководства лежит межличностное общение, то следует признать, что формирование навыков компетентного общения и умений эффективно взаимодействовать с людьми, направлять их деятельность и управлять организационным поведением столь же важно, как и теоретические знания основ управления.

Как показывает практика хозяйствования, именно этих практических навыков организаторской деятельности и не хватает многим руководителям всех рангов. В стенах учебного заведения их учили управлять факторами экономической деятельности: природными ресурсами, капиталом, финансами, инвестициями, инновациями, но не преподали им в полной мере секреты управления людьми. Это тем более недопустимо, что примерно 80% студентов по окончании экономического вуза быстро становятся руководителями, и тут же они обнаруживают, что ни знаний основ руководства, ни опыта организаторской деятельности у них нет [7].

Организаторская деятельность, т. е. работа с людьми, — это сплав науки и искусства, она требует от менеджеров и бизнесменов особых психологических качеств, навыков и умений делового общения. В организаторской деятельности заученные приемы ремесла и приобретенные опытным путем профессиональные навыки органично сочетаются с элементами творческого подхода к исполнению функций руководства. Высокого уровня мастерства в руководстве можно достичь лишь при наличии природных задатков, организаторских способностей и, наконец, таланта. Кроме того, как и в любом виде исполнительского искусства, необходимы постоянные тренировки практических навыков и умений. Именно поэтому

бизнес-образование деловых людей нельзя поместить в тесные рамки поточной системы, рассчитанной на передачу официально одобренного набора знаний. Действующая система высшего образования совершенно не учитывает того принципиального факта, что ни теоретические основы творческой деятельности, ни приемы ремесла, составляющие фундамент практического менеджмента, нельзя формализовать и затем преподать их слушателям в процессе аудиторных занятий в виде готовых рецептов или рекомендаций, годных на все случаи жизни. Несмотря на все старания, тот формализованный набор теоретических знаний и приемов ремесла, который преподносится слушателям в учебных заведениях, не может заменить, как пишет М.Полани, так называемое личностное, неявное знание, — оно передается лишь в непосредственном общении наставника и учащегося [6].

Приступая к созданию нового формата бизнес-школы XXI века, предстоит заняться реформированием сложившейся за последние годы всей системы бизнес-образования. Вероятно, здесь придется начинать с отказа от преобладающего в учебных программах информационно-рецептурного подхода и обратиться к методологии деятельностно-проблемного подхода, что потребует изменения содержания и организации всего учебного процесса.

Информационно-рецептурный подход ориентирован на усвоение учащимися тщательно отобранных структурированных сведений и простейших умений, причем во всех учебных пособиях либо подразумевается, либо откровенно оговаривается, что рекомендуемые практикам управления методики дадут результат только при «прочих равных условиях».

Рецептурные методы обучения в системе бизнес-образования не эффективны просто потому, что нельзя решать новые управленческие проблемы старыми взятыми из учебников методами, которые когда-то, быть может, и приносили успех. Хотя, как показывает наш опыт преподавания, сами слушатели бизнес-школ в своем большинстве охотно воспринимают рецепты и даже просят советов и инструкций, как им действовать в типовых проблемных ситуациях, но никто не придает значения такому обстоятельству: а при каких же «прочих равных условиях» тот или иной рецепт даст желаемый результат. Ведь теория ничего не говорит о конкретных условиях, а практика свидетельствует о том, что каждая хозяйственная ситуация уникальна, просто потому, что уникальны по своей природе участвующие в ней люди. Поэтому только личный опыт и системное мышление позволяет менеджеру ориентироваться в бесконечном разнообразии комбинаций условий и факторов экономической деятельности,

Деятельностно-проблемный подход как раз и преследует цель развития системного мышления. Он ставит перед учащимися более высокие, но и несравненно более сложные цели — овладение философией научного знания, методологией познания социальных и экономических процессов. Именно методология деятельностно-проблемного подхода должна быть положена в основу инновационных персонал-технологий. Здесь уместно напомнить мнение Дж. М. Кейнса о том, что экономическая теория не есть набор готовых рекомендаций, это скорее метод, чем учение, образ мышления, интеллектуальный инструмент, который помогает тому, кто овладел им, приходить к разумным заключениям [3].

Преимущество деятельностно-проблемного подхода в том, что учащиеся овладевают практическими навыками и умениями непосредственно в процессе деятельности параллельно с усвоением необходимых теоретических знаний. Для этого подхода характерен акцент на самообучение, здесь на передний план выходят задачи развития такого интеллектуального качества, как креативность. Образование, согласно П. Сенге, "…заключается в обучении тому, как нам в нашей собственной жизни создавать и поддерживать творческое напряжение" [8, с. 149]. К этому следует добавить: руководитель должен придать смысл существованию своей организации и своим подчиненным, воодушевлять и вдохновлять их на достижения целей организации [5; 9]. Для этого нужно позаботиться о развитии так называемого *эмоционального интеллекта.* Еще Н. Энкельман заметил: "В наших школах и университетах переоценивается значение интеллекта, а значение развития личностных качеств недооценивается, если не совсем отрицается" [9, с. 209]. По данным Д. Гоулмана, лишь 20 % успеха в карьере менеджера достигается за счет интеллектуального развития, тогда как 80 % — за счет такого личностного качества, как эмоциональное развитие [1].

Кроме того, еще одна цель бизнес-образования — это учить менеджера собственной

идентичности, т.е. учить тому, как расти и в каком направлении, что хорошо и что плохо. А это значит, что учебные программы должны учитывать ценностные аспекты обучения. Согласно О.Тоффлеру, всему образовательному процессу нужно придать ценностной смысл [11].

Наше предложение сводится к тому, чтобы в известные активные методы обучения, помимо психодиагностики, ролевых игр, персонального консультирования и психокоррекции, включить психологический тренинг, дополнив его лонгитюдными исследованиями отдаленных результатов обучения слушателей бизнес-школ и центров подготовки менеджеров. Добавим и такую инновационную черту используемых нами персонал-технологий, как учет требований андрагогики [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э**. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс. 2005.
2. **Змеев С.И.** Основы андрагогики: Учебное пособие для вузов. М.: Флинта: Наука. 1999.
3. **Кейнс Дж.М.** Общая теория занятости, процента и денег. М.: Инлитиздат. 1948.
4. **Петросян Д.С.** Теория современного менеджмента. М.: Прометей. 1993.
5. **Питерс Т., Уотерман Р.В** поисках эффективного управления. М.: «Прогресс». 1986.
6. **Полани М.** Личностное знание. М.: «Прогресс». 1985.
7. **Савин С.Л.** Приоритетные задачи российского бизнес-образования /ж-л «Бизнес-образование». 2001. №2 (11).
8. **Сенге П.М.** Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 1999.
9. **Энкельман Н.Б.** Власть мотивации. Харизма, Личность. Успех. М.: АО «Интерэксперт». 1999.
10. htt:/national.invur.ru.
11. http://text.net.ru

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АСТРАТОВА Галина Владимировна — *заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга Института экономики и управления Российского государственного профессионально-педагогического университета, доктор экономических наук, профессор.*

АБРАМОВА Елена Анатольевна — *соискатель кафедры менеджмента и маркетинга Института экономики и управления Российского государственного профессионально-педагогического университета.*

АГАЕВ О.Р. Оглы — *аспирант кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений.*

БАЖЕНОВА Виктория Викторовна — *доцент кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

БАРАНОВА Ирина Владимировна — *ассистент кафедры социальной работы и экономики туризма Ленинградского областного института экономики и финансов.*

БОБРОВ Илья Вениаминович — *аспирант кафедры менеджмента и права Санкт-Петербургского государственного технологического университета растительных полимеров.*

БОНДАРЕНКО Сергей Михайлович — *аспирант кафедры статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета.*

БРЕЖНЕВА Ирина Борисов*на — старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

БУТАКОВА Олеся Александровна — *аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.*

ВЕРШИЛО Юлия Михайловна — *аспирантка кафедры социологии и управления персоналом Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.*

ВИНОГРАДОВА Марина Викторовна — *доцент кафедры менеджмента Российского государственного университета туризма и сервиса, кандидат экономических наук, доцент.*

ВОЙНОВА Евгения Сергеевна — *преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

ГЛАЗКОВА Ирина Юрьевна — *аспирант кафедры мировых информационных ресурсов и электронного бизнеса Ставропольского государственного университета.*

ГРИКО Николай Петрович — *докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

ДАНИЛОВ Геннадий Владимирович — *доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова, кандидат экономических наук.*

ДЕГТЕРЕВА Виктория Анатольевна — *доцент кафедры государственного и муниципального управления Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.*

ЗАБОРОВСКАЯ Ольга Витальевна — *заведующая кафедрой социальной работы и экономики туризма Ленинградского областного института экономики и финансов, доктор экономических наук, доцент.*

ЗАСЕНКО Вилена Евгеньевна — *заместитель декана учетно-экономического факультета Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.*

ИГНАТЬЕВА Ирина Вениаминовна — *соискатель кафедры философии Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

КАКАВА Лаша Омарьевич — *доцент кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

КИСЕЛЕВА Ольга Владимировна — *доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук.*

КОЛИБАБА Владимир Иванович — *профессор кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

КОРЕЗИН Александр Сергеевич — *доцент кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

КОРОЛЕВА Светлана Дмитриевна — *заместитель декана финансового факультета Дальневосточного государственного университета менеджмента и бизнеса.*

КУЗНЕЦОВ Дмитрий Николаевич — *старший преподаватель кафедры информационных систем Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.*

КУРБАНОВ Ленар Марсилевич — *аспирант кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности Ижевского государственного технического университета.*

КУРИЛО Анна Евгеньевна — *старший научный сотрудник Института экономики Карельского научного центра РАН, кандидат экономических наук, доцент.*

МАРКОВА Инна Сергеевна — *доцент кафедры менеджмента и организации производства Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

МАРЬЯНЕНКО Виктор Павлович — *доцент кафедры общеэкономической теории Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.*

МЕЩЕРЯКОВА Людмила Александровна — *доцент кафедры финансового менеджмента и банковского дела Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.*

МОИСЕЕНКОВА Диана Александровна — *аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Петербургского государственного университета путей сообщения.*

НАЙДИЧ Юрий Григорьевич — *соискатель кафедры менеджмента и маркетинга Института экономики и управления Российского государственного профессионально-педагогического университета.*

НОСОВ Александр Леонидович — *заведующий кафедрой экономики и управления Вятского государственного университета, доктор экономических наук.*

ПАНКОВА Нина Владимировна — *соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры прогнозирования и планирования экономических и социальных систем Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

ПАТРУШЕВ Дмитрий Николаевич — *докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

ПАШИГОРЕВА Галина Ивановна — *заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, доктор экономических наук, профессор.*

ПЕРЕВЕРЗЕВА Татьяна Алексеевна — *доцент кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.*

ПЛЕСЛОВ Анатолий Алексеевич — *старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства Новосибирского государственного университета экономики и управления, кандидат экономических наук.*

ПОЛЯКОВА Елена Валериевна — *докторант кафедры экономики и управления в машиностроении Саратовского государственного технического университета.*

ПРОТЧЕНКО Петр Семенович — *профессор кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

ПУСТЫЛЬНИК Петр Наумович — *доцент кафедры основ производства Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, кандидат экономических наук, кандидат технических наук.*

РОСЛЯКОВ Антон Владимирович — *аспирант Вятского государственного университета.*

РЫЖОВА Ирина Геннадьевна — *старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.*

САЖИНА Светлана Семеновна — *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

САМОК Светлана Георгиевна — *аспирант кафедры экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета.*

СИНЮТИНА Валентина Александровна — *заведующая кафедрой бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности Ижевского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

СОСУНОВА Людмила Сергеевна — *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

СЫСОЕВ Евгений Олегович — *старший преподаватель кафедры промышленного и гражданского строительства Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.*

ТОЛСТОБРОВ Михаил Геннадьевич — *исполнительный директор ООО «Импульсные системы», кандидат физико-математических наук, кандидат экономических наук.*

ФАТКИНА Наталия Леонидовна — *доцент кафедры социологии Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, кандидат социологических наук.*

ХВАТОВА Татьяна Юрьевна — *доцент кафедры международного менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат технических наук.*

ХОРОШИЛОВА Ольга Владимировна — *докторант кафедры экономики, производственного менеджмента и организации машиностроительного производства Воронежского государственного технического университета.*

ЧЕРНЫШЕВА Ольга Владимировна — *соискатель кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института.*

ЧУВАШЛОВА Марина Владимировна — *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

ШАНЫГИН Сергей Иванович — *доцент кафедры статистики Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института, старший научный сотрудник, кандидат экономических наук.*

ЫХАНБАЙ Хижабагийн — *директор департамента лесной политики и координации Монголии, кандидат экономических наук.*

ЯБРОВА Ольга Александровна — *заведующая кафедрой организации и управления предприятиями общественного питания Красноярского государственного торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.*

ЯМПОЛЬСКИЙ Юрий Петрович — *доцент кафедры экономики и финансов Ивановского государственного химико-технологического университета, кандидат экономических наук.*

АННОТАЦИИ

Какава Л.О. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.

Разработка методов воздействия на хозяйствующие субъекты в условиях перехода к рыночной экономике требует достаточно точного определения сущности и соотношения понятий управления и регулирования применительно к субъектам рынка. Эти вопросы рассматриваются в данной статье.

Хватова Т.Ю., Игнатьева И.В. УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК УНИВЕРСАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ: КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ.

В статье рассматриваются отличительные черты различных подходов к управлению знаниями в кросс-культурном аспекте. Делается вывод, что управление знаниями, несомненно, получит дальнейшее развитие в России, но только не как изолированная модель, а модель, основанная на интеграции всех существующих подходов к управлению знаниями.

Засенко В.Е., Переверзева Т.А. КОНКУРЕНЦИЯ И КВАЗИКОНКУРЕНЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ ТОРГОВОГО РИТЕЙЛА.

Введя две дефиниции – рыночная конкуренция, квазиконкуренция, авторы с помощью количественных методов пытаются измерить степень конкурентности потребительского рынка.

Пустыльник П.Н. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОФАКТОРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ.

В работе исследована эволюция системы управления сложной многофакторной экономической системой с учетом развития разных подсистем (управление, производство и сфера обслуживания) на трех уровнях экономической системы. Объектом исследования выбрана система управления производством продукции.

Астратова Г.В., Абрамова Е.А., Найдич Ю.Г. К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ».

Представлено авторское видение категории «интеллектуальные услуги» и свойств интеллектуальных услуг. В данной связи выделены и описаны четыре блока свойств, характеризующих услуги: общеэкономическая составляющая; маркетинговая составляющая; информационная составляющая; уникальная составляющая.

Виноградова М.В. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАКРО- И МИКРОСИСТЕМАМИ.

В статье рассмотрены особенности стратегического управления микро- и макросистемами, так как именно они определяют подходы к формированию стратегических планов развития социально-экономических систем различного уровня. Предложены признаки формализации отличительных и специфических особенностей стратегического управления социально-экономическими системами, к которым отнесены системность, управляемость, время реализации, основа принятия управленческого решения и характеристика показателей.

Грико Н.П. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЧАСТНО-ОБЩЕСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА.

Переход от государственного административного планирования к частно-общественному связан с фундаментальными изменениями произошедшими в экономике и обществе нашей страны. В статье показано, что частно-общественное партнерство становится жизненно необходимым для его обеих составляющих из-за нереальности полного частного или государственного (муниципального) финансирования относительно крупных проектов.

Патрушев Д.Н. ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.

В статье рассматриваются вопросы формирования промышленной политики российской экономики. Показано, что государственная промышленная политика должна стать составной частью государственной политики социально-экономического развития страны, представляя собой систему законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и действий по управлению развитием промышленности.

Яброва О.А. ОЦЕНКА ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ И РЕЗУЛЬТАТЫ.

Представлен инструментарий количественного анализа пространственного распределения туристско-рекреационных ресурсов России по данным официальной статистики. Построены типологии регионов по уровню развития емкостного потенциала рекреаций и инвестиционной привлекательности. Результаты могут быть использованы при разработке инвестиционных проектов, при обосновании управленческих решений в области государственного регулирования туристско-рекреационной сферы.

Заборовская О.В., Дегтярева В.А., Баранова И.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

В статье рассмотрены основные тенденции развития сферы услуг в современной экономике. Показаны особенности развития сферы услуг применительно к формирующемуся постиндустриальному обществу.

Королева С.Д. РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК БАНКОВСКИХ КАРТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.

Рассмотрены проблемы регионального рынка банковских карт в России, проанализирована ситуация на Дальнем Востоке. Сделаны выводы по перспективам развития регионального рынка банковских карт.

Какава Л.О. СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ КАК ОБЪЕКТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНИЯ.

В статье подчеркивается, что практически все страны мира в определенные периоды своего развития, так или иначе, использовали инструменты промышленной политики для решения проблем важных для национальной экономики отраслей и секторов. Исходя из этого опыта, автор утверждает, что и в постиндустриальной экономике будут использоваться те или иные инструменты промышленной политики.

Маркова И.С. РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ТУРИЗМА КАК ИНСТРУМЕНТА ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНА В АТЭС.

В статье автор предлагает туристскую модель интеграции российского Дальнего Востока в экономику стран-членов Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Модель предполагает сохранение уникальной природы дальневосточного региона и превращение его в обширную зону отдыха и уникального туризма.

Агаев О.Р. Оглы ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА АЛЮМИНИЯ.

В статье рассмотрены современные проблемы повышения эффективности экспорта алюминия. Показаны роль и значение государства в процессе устранения отмеченных проблем.

Пашигорева Г.И., Бутакова О.А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРОЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.

В статье рассмотрены проблемы функционирования жилищно-коммунального комплекса России в современных условиях. Показано, что для успешных преобразований требуется единство в понимании путей выхода из кризиса, концентрации и скоординированности усилий всех уровней власти при решении сформулированных задач.

Росляков А.В., Носов А.Л. ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ.

В статье рассмотрен подход по формированию региональной телекоммуникационной системы на основе логистических методов.

Ыханбай Х. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ И ПАСТБИЩНЫМИ РЕСУРСАМИ МОНГОЛИИ.

В статье предложена система организационных мер по устойчивому управлению лесными и пастбищными ресурсами Монголии. Показаны общие черты и взаимосвязь в управлении и использовании лесных и пастбищных ресурсов, уровень их деградации и истощения.

Предложенный механизм организационных стимулов действует совместно с экономическими стимулами, в основу положено создание местных сообществ по управлению пользованием лесными и пастбищными ресурсами.

Ыханбай Х. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ И ПАСТБИЩНЫМИ РЕСУРСАМИ МОНГОЛИИ.

Статья посвящена результатам эксперимента по внедрению в реальных условиях Монголии системы организационных и экономических мер по устойчивому управлению лесными и пастбищными ресурсами Монголии на базе местных сообществ.

Кузнецов Д. Н. МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Предлагается подход к моделированию механизма формирования цены на промышленном предприятии. Приводится логика и инструментарий построения моделей системы ценообразования разных уровней для формирования и определения цены на продукцию предприятия.

Протченко П.С. ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Раскрыт состав себестоимости продукции судостроительного предприятия. Проведен анализ типового перечня факторов снижения себестоимости продукции и выделены факторы, типичные для судостроительной отрасли промышленности.

Курбанов Л.М., Синютина В.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА.

Рассмотрены проблемы оценки эффективности альтернативных вариантов финансирования инвестиций в основные фонды действующих предприятий. Предложены процедуры и методика анализа эффективности инвестиционного проекта с использованием лизинга для практического применения в сфере предпринимательства.

Плеслов А.А. ВЛИЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ФАКТОРА НА СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Выявлена роль и влияние инфраструктуры на состояние производственной среды предприятия в рамках его промышленной площадки. Определена особая системообразующая функция инженерной инфраструктуры как фактора, определяющего состояние производственной среды. Актуализированы проблемы сохранения и развития инфраструктуры и производственной среды предприятий.

Корезин А.С. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТРАНСПОРТА.

В статье дано обоснование методического подхода к организации и совершенствованию процессов комплексного управления рисками на предприятии транспорта на основе реализации принципов всеобщего менеджмента качества.

Хорошилова О.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.

В статье систематизированы факторы, влияющие на организацию внутрифирменного планирования и разработаны рекомендации по распределению функций стратегического и тактического планирования за структурными подразделениями промышленных предприятий.

Протченко П.С. НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТА В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

Организация и нормирование труда современного промышленного предприятия представлены в системе обеспечения роста производительности, производства и труда. Приведен алгоритм внедрения достижений НТП в производство. Дана взаимосвязь показателя выполнения норм, их качества и производительности труда.

Баженова В.В. ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРОИЗВОДСТВА.

Предлагается диагностическая система моделирования механизма применения инноваций для промышленного производства. Приводится логика и инструментарий построения алгоритмов для определения рентабельности использования производственного потенциала предприятия. Представлены взрывные качества инновационных преобразований и их моделирование S — образной кривой.

Полякова Е.В. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.

Рассмотрены теоретические основы исследования роли социального капитала в инновационной деятельности. Приведены рекомендации по формированию социального капитала в инновационных системах.

Сысоев Е.О. ФОМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИНЦИПОВ ПРИ ВАХТОВОМ СПОСОБЕ ОСВОЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

Рассматривается система принципов вахтового способа организации туда, используемая для успешного освоении инвестиций. Конкретезируетя сущность принципов с позиций реально складывающихся экономических отношений участников инвестиционно-строительного комплекса.

Колибаба В.И., Ямпольский Ю.П., Самок С.Г. ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ.

В статье приводится анализ особенностей формирования, оценки эффективности и реализации инвестиционных проектов в электроэнергетике. Сформулированы принципы классификации инвестиционных проектов в электроэнергетике.

Сосунова Л.С., Сажина С.С. БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ.

Рассмотрены возможности организации по оптимизации налоговых платежей. На конкретных примерах с помощью использования различных способов начисления показано влияние величины амортизационных отчислений на финансовые результаты организации.

Чернышева О.В. ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭВОЛЮЦИОНИРУЮЩЕЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ.

Рассмотрены основные результаты исследований проблем выявления причин банкротства торговых предприятий. Предложен новый подход к построению прогнозной модели вероятности банкротства.

Брежнева И.Б., Глазкова И.Ю., Мещерякова Л.А. ПРОГНОЗНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на структуру доходной части регионального бюджета, зависимость доходов бюджета от налоговых поступлений. Определена зависимость уровня налоговых изъятий от действующей системы налогов и их разграничения по уровням бюджетной системы, дана оценка потенциальной возможности на региональном уровне повысить налоговые изъятия с целью увеличения поступлений доходов в бюджет.

Бондаренко С.М. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ АКТИВОВ БАНКА.

Рассмотрены проблемы анализа эффективности инвестиционных проектов, оптимизации сформированного портфеля активов в коммерческих банках России. Предложены процедуры и методика проведения анализа эффективности инвестиционных проектов и способы оптимизации портфеля активов для практического применения в банковской сфере.

Киселева О.В., Чувашлова М.В. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.

Рассмотрены проблемы становления управленческого учета в отечественной практике. Предложены варианты взаимодействия управленческого и финансового учета на примере российских предприятий.

Вершило Ю.М. ВЛИЯНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

Рассмотрена проблема преобладания влияния лояльности персонала на показатели экономической эффективности работы внутреннего структурного подразделения коммерческого банка над влиянием вне-

шних условий конкурентной среды. Рассчитаны потери прибыли коммерческого банка от недостаточно высокого уровня лояльности персонала.

Курило А.Е. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ.

В статье рассмотрены проблемы, тормозящие развитие малого предпринимательства на региональном уровне. На примере Республики Карелия представлен спектр препятствий, с которыми приходится сталкиваться малому предпринимательству в процессе своей деятельности. Автором предложены пути их преодоления и улучшения сложившейся ситуации.

Грико Н.П. ЧАСТНО-ОБЩЕСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО И РАЗВИТИЕ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.

При инициировании инвестиционных проектов, ориентированных на развитие городских территорий и городского хозяйства необходимо увязать насущные потребности капиталовложений в городское хозяйство с возможностями окупить эти затраты, упорядочив их в рамках проектов развития отдельных территорий, увеличить отдачу на единицу вложений бюджетных средств.

Маркова И.С. РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И ДОБЫЧА ЗОЛОТА.

В статье предлагается новый вид туризма, который будет способствовать укреплению межрегиональных и международных связей, оживлению деловой активности, положительно повлияет на рост занятости населения и окажет положительное воздействие на изменение структуры территории.

Толстобров М.Г., Марьяненко В.П. МЕСТО И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИМПЕРАТИВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Определены место и три базовые формы малого бизнеса в национальной инновационной системе (НИС). Рассмотрены модель научно-технического центра, специфика венчурного финансирования и необходимый вклад государства. С использованием концепции «глобальной фабрики» и опыта НИС США подчеркнута необходимость постоянного существования малого инновационного бизнеса и его территориальной концентрации.

Войнова Е.С., Данилов Г.В., Рыжова И.Г. ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЕАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА.

Рассматриваются методы и модели многопродуктового операционного анализа применительно к условиям реального производства: учитываются динамика цен и изменение ассортиментной структуры продукции по анализируемым периодам работы предприятия. Формулируются задачи и предлагаются методы их решения.

Засенко В.Е. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ.

Предложен вариант использования принципа 80:20 для характеристики этапов эволюционирования торговых сетей.

Моисеенкова Д. А. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ С УЧЕТОМ РАЗНОРОДНОЙ ИНФОРМАЦИИ.

В статье представлена модель управления железнодорожным предприятием. Описаны шкалы для измерения и оценки показателей деятельности предприятия.

Шаныгин С.И. ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОМПАНИИ КАК СЛОЖНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.

Предложена комплексная иерархическая модель функционирования организации на основе экономических подходов. Рассмотрены особенности начальных этапов процесса моделирования как наиболее значимых.

Бобров И.В. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ КОРРОЗИИ ТРУБОПРОВОДОВ.

Раскрыта проблема отсутствия единой методики по возмещению экономического ущерба от коррозии. Рассмотрены главные факторы исследования в области коррозии. Предложены методические рекомендации по возмещению экономического ущерба от коррозии трубопроводов.

Панкова Н.В. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОЛИТИКУ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.

В статье рассматривается формирование государственной политики в сфере высшего образования в условиях глобализации, выделяются глобальные тенденции Болонского процесса для российского образования и позитивные и негативные последствия для российского высшего образования при вступлении России в ВТО.

Фаткина Н.Л. ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ.

В статье изложены проблемы современной системы образования России. Представлены подходы по ее совершенствованию, в том числе путем применения инновационных персонал-технологий.

ANNOTATION

Kakawa L.O. MARKET ECONOMY STATE REGULATION: THEORETICAL AND METHODICAL ASPECTS.

Working out of methods of influence on economic subjects in the conditions of transition to market economy demands enough exact definition of essence and a parity of management concepts and regulation, with reference to subjects of the market. These questions are considered in given article.

Khvatova T.Yu., Ignatyeva I.V. KNOWLEDGE MANAGEMENT AS UNIVERSAL CONCEPT: CROSS-CULTURAL ASPECT.

In clause distinctive features of various approaches to management of knowledge in cross-country-cultural aspect are considered. The conclusion is done, that management of knowledge, undoubtedly, will receive the further development in Russia, but only not as the isolated model, and the model based on integration of all existing approaches to management by knowledge.

Zasenko V. E, Pereverzevoj T.A. THE COMPETITION AND THE QUASICOMPETITION AS COMPONENTS TRADING RITAIL.

Having entered two definitions – a market competition, a quasicompetition, authors by means of quantitative methods try to measure degree of competition of the consumer market.

Pustylnik P.N. ECONOMIC-ORGANIZING ASPECT OF MANAGEMENT MULTIPLE-FACTOR OF BUSINESS SYSTEM.

In the present article investigate the evolution of control system complex multiple-factor of business system taking into account evolution different subsystem (management, production and services sector) on tree business system level. Subjects of inquiry select control system of output of products.

Astratova G.V., Abramova T.A., Naydich Yu.G. TO THE QUESTION ON THE ECONOMIC MAINTENANCE «INTELLECTUAL SERVICES».

In the article is proposed author's definition of the "intellectual service" as a new economic category view of intellectual service's attributes. In this link is separated and descript 4 blocks of attributes: generally economical component; marketing component; information component; unique component.

Vinogradova M.V. FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT MAKRO- AND MICROSYSTEMS.

In clause features of strategic management микро-and are considered by macrosystems as they define approaches to formation of strategic plans for development of social and economic systems of a various level. Attributes of formalization of distinctive and specific features of strategic management by social and economic systems to which are carried sistems, controllability, time of realization, a basis of acceptance of the administrative decision and the characteristic of parameters are offered.

Griko N.P. CONCEPTUAL QUESTIONS OF PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP.

Transition from the state administrative planning to private-public is connected with fundamental changes occurred in economy and society of the country. The private-public partnership becomes vital for its both components because of unreality of full private or state (municipal) financing concerning large projects.

Patrushev D.N. FORMATION OF CONCEPTUAL BASES OF INDUSTRIAL POLICY.

In clause questions of formation of industrial policy of the Russian economy are considered. It is shown, that the state industrial policy should become a component of a state policy of social and economic development of the country, representing system of legislative, administrative, financial and economic state decisions and actions on management of development of the industry.

Yabrova O.A. EVALUATING DISTRIBUTION OF RUSSIAN TOURIST-RECREATIONAL RESOURCES: TOOLS AND RESULTS.

The tools for quantitative statistical analysis of Russian regional tourist-recreational resources were worked out. Typologies of Russian regions were set up according to investment potentials and recreational capacity. The results contribute to investment planning and governmental regulation of tourism and recreation.

Zaborovskaya O.V., Degtyareva V.A., Baranova I.V. TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SPHERE OF SERVICES IN POSTINDUSTRIAL ECONOMY.

In clause the basic tendencies of development of sphere of services in modern economy are considered. Features of development of sphere of services with reference to a formed postindustrial society are shown.

Koroleva S.D. THE REGIONAL MARKET OF BANK CARDS IN THE FAR EAST: PROBLEMS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT.

In the article the problems of the regional market of bank cards in Russia were considered, the situation in the Far East was analyzed. The conclusions have been made in the field of development prospects in the regional market of bank cards.

Kakawa L.O. STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE ECONOMY AS OBJECT OF AN INDUSTRIAL POLICY AT VARIOUS LEVELS OF MANAGEMENT.

In given article it is underlined, that practically all countries of the world during the certain periods of the development, anyhow, used methods of industrial policy for the decision of important problems in branches and sectors of national economy. Proceeding from this experience, the author confirms, as in postindustrial economy those or other methods of anindustrial policy will be used.

Markova I.S. DEVELOPMENT OF FAR EASTERN TOURISM AS THE MEANS OF REGION'S APEC INTEGRATION.

The tourist model of Russian Far East integration into the economy of Asian-Pacific Economic Collaboration member countries is offered in this article. The model supposes the saving of unique Far Eastern nature and turning it into the vast recreation and tourism area.

Agaev O.R.Ogly OF THE PROBLEM OF INCREASE OF EFFICIENCY OF THE RUSSIAN EXPORT OF ALUMINIUM.

In clause modern problems of increase of efficiency of export of aluminium are considered. The role and value of the state during elimination of noted problems are shown.

Pashigoreva G. I, Butakova O. A. FORMATION OF THE CONTROL SYSTEM BY HOUSING-AND-MUNICIPAL SPHERE OF MODERN ECONOMY.

In article problems of functioning of a housing-and-municipal complex of Russia in modern conditions are considered. It is shown that for successful transformations the unity in understanding of ways of an overcoming the crisis, concentration and concentrations efforts of all levels of the power is required at the decision of the formulated problems.

Rosljakov A.V., Nosov A.L. FORMATION OF REGIONAL TELECOMMUNICATION SYSTEM ON THE BASIS OF LOGISTICAL APPROACHES.

In article the approach on formation of regional telecommunication system on the basis of logistical methods is considered.

Ykhanbai H. THE BASIC COMPONENTS OF THE ORGANIZATION OF STEADY MANAGEMENT OF WOOD AND PASTURABLE RESOURCES OF MONGOLIA.

In clause the system of organizational measures on steady management of wood and pasturable resources of Mongolia is offered. The general features and interrelation in management and use of wood and pasturable resources, a level of their degradation and an exhaustion are shown. The offered mechanism of organizational

stimulus operates together with economic stimulus, in a basis creation of local communities on management of using of wood and pasturable resources is necessary.

Ykhanbai H. ESTIMATION OF AN ECONOMIC EXPERIMENT ON PERFECTION OF MANAGEMENT BY WOOD AND PASTURABLE RESOURCES OF MONGOLIA.

Clause is devoted to results of experiment on introduction in real conditions of Mongolia of system of organizational and economic measures on steady management of wood and pasturable resources of Mongolia on the basis of local communities.

Kuznetsov D. N. THE MODELING OF PRICING MECHANISM FOR MANUFACTURING.

The paper proposes an approach to modeling of pricing mechanism for manufacturing. It offers pricing system models constructing guidelines and toolset for price formation of the products manufactured.

Protchenko P.S. FACTORS OF DECREASE IN THE COST PRICE OF PRODUCTION OF THE SHIP-BUILDING ENTERPRISE.

The structure of the cost price of production of the ship-building enterprise is opened. The analysis of the typical list of factors of reduction in the cost price of production is lead and the factors typical for a ship-building industry are allocated.

Kurbanov L.M., Sinyutina V.A. THEORETICAL AND METHODICAL ASPECTS OF THE ESTIMATION OF USE OF LEASING.

Problems of economic estimation of efficacy of the alternative variants of capital financing of functioning enterprises are considered. Procedures and a technique of analysis of an investment project with use of leasing for practical application in sphere of business are offered.

Pleslov A.A. INFLUENCE OF THE INFRASTRUCTUAL FACTOR ON A CONDITION OF THE INDUSTRIAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE.

The role and influence of an infrastructure on a condition of the industrial environment of the enterprise within the limits of its industrial platform are revealed. The special system building function of an engineering infrastructure as the factor defining a condition of the industrial environment is certain. Problems of preservation and development of an infrastructure and the industrial environment of the enterprises are staticized.

Korezin A. S. ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF RISK MANAGEMENT IN A TRANSPORT COMPANY.

The article brings up the problem of organizing and improving corporate risk management processes in a transport company by implementing quality management principles.

Khoroshilova O.V. ORGANIZATION OF INTRAFIRM PLANNING.

The article is connected with factors influenced intrafirm planning organization and also with recommendations of strategic and tactical functions distribution among divisions of industrial enterprises.

Protchenko P.S. RATIONING OF WORK AND ITS PAYMENT IN SYSTEM OF THE ORGANIZATION OF MANUFACTURE.

The organization and normalization of work of the modern industrial enterprise are presented in system of maintenance of growth of productivity, manufacture and work. The algorithm of introduction of achievements STP in manufacture is resulted. The interrelation of a parameter of performance of norms, their quality and labour productivity is given.

Bazhenova V.V. DIAGNOSTIC APPROACH TO MASTERING OF INNOVATIVE PRODUCTION TRANSFOREMATIONS.

The diagnostic system for model building of innovative application in the industrial production is offered. Logics and frame of algorithm development for determination of production profitability of potential output are listed. Explosive qualities of innovative transformations and its model building of S-shaped curve are presented.

Polyakova E.V. THE SOCIAL CAPITAL AND INNOVATIVE ACTIVITY OF ECONOMIC SUBJECTS.

In this article the social capital's role in innovative activity is considered. Recommendations are given on the social capital creation in the innovation systems.

Sysoev E.O. PRINCIPLES SYSTEM CREATION IN ROTATIONAL METHOD OF CAPITAL INVESTMENT ASSIMILATION.

The subject of discussion is principles system in rational method of labor organization, which is used for successful capital investments assimilation. The subject-matter of principles with regard to really forming economic contacts of investment-building complexes are concretized.

Kolibaba V.I., Yampolskiy Y.P., Samok S.G. SPECIAL FEATURES OF MAKING INVESTMENT AND FINANCIAL DECISIONS IN ELECTRO-ENERGETICS.

In the article the analysis of the special features of formation, estimation of effectiveness and realization of investment projects in electro-energetics is given. The principles of the classification of investment projects in electro-energetics are formulated.

Sossunova L.S., Sazhina S.S. BUSINESS AND TAX ACCOUNTING OF DEPRECIATION CHARGES.

This article focuses on optimizing tax payments. Different ways of charging are exemplified to illustrate how the rate of depreciation charges impacts on a company's financial performance.

Chernisheva O. V. REVEALING PROBLEMS OF BANKRUPTCY CAUSES OF TRADE ENTERPRISES IN CONDITIONS OF A DEVELOPING THE MARKETING ENVIRONMENT.

The basic results researches of problems revealing the reasons of bankruptcy in trade enterprises are considered. The new approach to construction is offered to forecasting probability bankruptcy model.

Brezhneva I. B., Glazkova I. U., Mescheryakova L. A. PREDICTIVE MODEL OF FORMATION OF PROFITABLE BASE OF THE REGIONAL BUDGET.

In article the factors influencing structure of a profitable part of the regional budget, dependence of incomes of the budget on tax revenues are considered. Dependence of level of tax withdrawals on operating system of taxes and their differentiation on levels of budgetary system is defined; the estimation of potential possibility at regional level to raise tax withdrawals for the purpose of increase in receipts of incomes in the budget is given.

Bondarenko C.M. THE ANALYSIS OF EFFICIENCY AND WAYS OF OPTIMIZATION OF THE PORTFOLIO OF ACTIVES OF BANK.

Problems of the analysis of efficiency of investment projects, optimisation of the generated portfolio of actives in commercial banks of Russia are considered. Procedures and a technique of carrying out of the analysis of efficiency of investment projects and ways of optimisation of a portfolio of actives for practical application in bank sphere are offered.

Kiselyova O. V., Chuvashlova M.V. OF THE PROBLEM OF THE ORGANIZATION OF INTERACTION OF THE ACCOUNTING AND ADMINISTRATIVE ACCOUNT IN ECONOMIC PRACTICE.

Are considered problems of formation of the administrative account in domestic practice. Variants of interaction of the administrative and financial account on an example of the Russian enterprises are offered.

Vershilo U.M. PERSONAL LOYALTY INFLUENCE ON A COMMERCIAL BANK WORK EFFECTIVENESS.

Problem of a personal loyalty effect domination on a commercial bank inner structural subdivision work economic effectiveness figures over competitive milieu external conditions influence is considered. Commercial bank losses of a profit from a personal loyalty insufficiently lofty level are calculated.

Kurilo A.E. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN REPUBLIC OF KARELIA.

In the article are considered problems is braking development of small entrepreneurship at a regional level. There is some spectrum of obstacles which small entrepreneurship can face during the activity in the Republic of Karelia. The author also offers ways of their overcoming and improvement of the usual situation.

Griko N.P. PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP AND DEVELOPMENT OF CITY TERRITORIES.

At initiation of investment projects, focused on development of City territories and municipal economy, it is necessary to co-ordinate pressing needs of capital investments in municipal economy with possibilities to pay back these expenses. These expenses have to be ordered within the limits of development projects of separate territories, also it is necessary to increase the payback per unit of budgetary funds investments.

Markova I.S. TOURISM DEVELOPMENT IN THE FAR EAST AND THE GOLD MINING.

In this article a new type of tourism which will provide strengthening of interregional and international links, reviving the business activity, will positively influence the increasing of population employment's rate and changing the territory structure is described.

Tolstobrov M.G., Marianenko V.P. PLACE AND ORGANIZATIONAL FORMS OF SMALL BUSINESS FOR IMPLEMENTING OF INNOVATION IMPERATIVE OF RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT.

The place and three basic forms of the small business involved in the national innovation system (NIS) are defined/ A model of scientific-technical center, some peculiarities of venture financing, and necessary government contributions are described. Using the "global factory" concept and USA NIS experiences the need to have permanently geographically concentrated innovation small businesses is highlighted.

Voinova E.S., Danilov G.V., Ryzhova I.G. THE OPERATION ANALYSIS AND ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS IN THE COURSE OF REAL LIFE MANUFACTURE PROCESS.

The article dwells upon methods and models of the multifunctional operation analysis in the course of real life manufacture process: included are price fluctuation and the goods structure changes, during the considered enterprise production periods. Tasks and their decision methods are offered.

Zasenko V. E. THE FACTORIAL ANALYSIS OF EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF TRADING NETWORKS ON THE BASIS OF STATISTICAL REGULARITIES.

The variant of use of a principle 80:20 for the characteristic of stages developments trading networks is offered.

Moiseenkova D.A. FORMATION OF MODEL OF OPERATION OF BUSINESS C BY THE ACCOUNT OF THE DIVERSE INFORMATION.

In the article model of railway enterprise is illustrated. The scales for measurements and estimates of indexes are described.

Shanigin S.I. HIERARCHICAL MODEL OF THE COMPANY AS DIFFICULT ORGANIZATIONAL-ECONOMIC SYSTEM.

The complex hierarchical model of functioning of the organisation on the basis of economic approaches is offered. Features of the initial stages of process of modelling as the most significant are considered.

Bobrov I.V SYSTEM OF INDICATORS FOR THE ESTIMATION OF COMPENSATION OF THE ECONOMIC DAMAGE FROM CORROSION OF PIPELINES.

This article stresses the lack of unified methodology for restitution of economic losses attributed to the effects of corrosion. The main aspects of scientific studies of corrosion are also analyzed. The author introduces the guidelines to restitution of corrosion-caused of pipeline economic losses.

Pankova N.V. THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION'S FACTORS ON THE STATE POLICY IN THE SPHERE OF HIGH EDUCATION.

In the article the formation of the state policy in the sphere of high education in the conditions of globalization are considered, global tendencies of Bolonsky process for Russian education and positive and negative consequences for Russian high education by the entrance of Russia in WTO are emphasized.

Fatkina N.L. INNOVATIVE THE PERSONNEL-TECHNOLOGY IN SYSTEM BUSINESS-FORMATION.

In clause states problems of a modern education system of Russia. Approaches on its perfection, including by application innovative the personnel-technologies are presented.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ
№ 3–1 (58)’ 2008
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Телефон редакции 297-18-21
E-mail: economy@spbstu.ru

Научный редактор д-р экон. наук, канд. техн. наук, *профессор А.В. Бабкин*
Менеджер по работе с клиентами *А.В. Велецкая*
Ответственный секретарь, выпускающий редактор *А.А. Тарасова*
Корректор *Н.Н. Севрук*
Компьютерная верстка *Е.Г.Фортиной, Н.В. Стасеевой*

Директор Издательства Политехнического университета А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 04.06.2008. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 35,25. Уч.-изд. л. 35,25. Тираж 400. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.