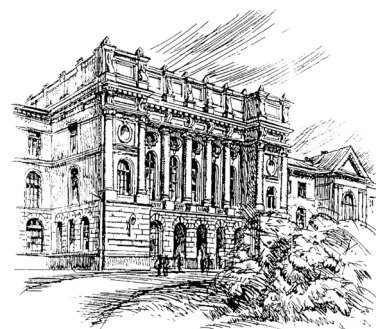


4 (61)/2008



# Научно-технические ведомости СПбГПУ

## Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию  
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

## Редакционная коллегия

### Главный редактор

#### **Васильев Юрий Сергеевич**

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

### Зам. гл. редактора

#### **Рудской Андрей Иванович**

*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*

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

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

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

## Члены редколлегии

#### **Арсеньев Дмитрий Германович**

*доктор технических наук, профессор,  
первый проректор СПбГПУ*

#### **Башкарев Альберт Яковлевич**

*доктор технических наук, профессор,  
директор инновационно-инвестиционного  
комплекса СПбГПУ*

#### **Боронин Виталий Николаевич**

*доктор технических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ*

#### **Глухов Владимир Викторович**

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

#### **Дегтярева Раиса Васильевна**

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

#### **Иванов Александр Васильевич**

*доктор технических наук,  
начальник Управления  
информационных ресурсов СПбГПУ*

#### **Ильин Владимир Иванович**

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

#### **Козлов Владимир Николаевич**

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

#### **Кузнецов Дмитрий Иванович**

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

#### **Лопота Виталий Александрович**

*чл.-кор. РАН, доктор технических наук,  
профессор, 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*

## СОДЕРЖАНИЕ

### Материалы конференции

#### “Инновационная экономика и промышленная политика региона”

<b>Кочетов В.В.</b> Теоретические основы экономического развития и управления.....	9
<b>Белоусов А.В.</b> Инновационная направленность инвестиционной политики как основа экономического роста промышленности.....	16
<b>Мингалева Ж.А., Максименко И.И.</b> Научный и образовательный потенциал инновационного развития национальной экономики.....	21
<b>Сурнина Н.М., Печура О.В.</b> Этноэкономика как феномен инновационного регионального развития.....	28
<b>Наумов В.Н.</b> Принципы стратегического маркетингового управления промышленным предприятием.....	32
<b>Николаевская О.А., Киселева В.А.</b> Реализация стратегии предприятия на основе системы управления стоимостью.....	37
<b>Титов В.В.</b> О разработке налоговой системы как механизме стимулирования роста эффективности производства на промышленных предприятиях.....	41
<b>Харитоновна Е.Н.</b> Управление социально ответственной деятельностью промышленных предприятий как способ повышения конкурентоспособности.....	48
<b>Зубков А.Ф., Гусынина Ю.С., Наумов Р.В.</b> Выбор предприятия в системе контрактации заказов.....	53
<b>Рахманова М.С.</b> Архитектура сети принятия решений в системе управления знаниями научно-промышленных комплексов.....	56

### Теоретические основы экономики и управления

<b>Переверзева Т.А.</b> Регулирование институциональных изменений в экономике: концентрация, диверсификация, интеграция.....	63
<b>Канапухин П.А.</b> К вопросу о природе экономических интересов.....	66
<b>Корнейчук В.Б.</b> Модель мультипликатора в теории креативного благосостояния.....	70

### Региональная и отраслевая экономика

<b>Базжина В.А., Сапова Я.Р.</b> Анализ методик оценки инвестиционного климата региона.....	74
<b>Ростова О.В., Сулоева С.Б.</b> Этапы управления инвестиционным процессом в регионе.....	78
<b>Подколзина И.М., Томилина И.А.</b> Государственное регулирование регионального рынка зерна.....	85
<b>Засенко В. Е.</b> Основные тенденции развития сегментации потребительского рынка.....	90
<b>Громенко О.А., Бойко А.П.</b> Основы моделирования взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности.....	95
<b>Каховская Е.Е., Каширская Л.В.</b> Влияние отраслевых особенностей на изменение терминологий в учете себестоимости.....	101

### Экономика и управление в энергетике

<b>Смирнова Н.К.</b> Эффективность финансово-экономического управления единой национальной электрической сетью.....	104
<b>Чекалин В.С., Маркин В.В.</b> Обоснование организационной структуры системы стратегического управления энергоэффективностью в регионе.....	109
<b>Волкова И.О., Шишкова Т.А.</b> К вопросу об интеграции систем менеджмента электроэнергетических компаний .....	117
<b>Лесных Ю.Г., Ефремов А.Н.</b> Проблемы корпоративного управления в электроэнергетике и обеспечение энергетической безопасности .....	122
<b>Мошкалёв Д.С.</b> Сравнительная экономическая эффективность проектов продления срока эксплуатации атомных энергоблоков .....	125

### Экономика и менеджмент предприятия

<b>Ализаде Р.Ю., Гурнович Т.Г., Торопцев Е.Л.</b> Формирование эффективной конкурентной стратегии устойчивого развития предприятия хлебопродуктового комплекса .....	131
<b>Новожилов А.С.</b> Диагностика системы управления предприятием как основа для принятия решений.....	138
<b>Рыгалин Д.Б.</b> Алгоритм отбора проектов в инновационно-технологическом центре .....	144
<b>Молчаненко С.А.</b> Синергия вспомогательных сервисных служб совместного предприятия.....	149
<b>Киселев В.В., Медников М.Д.</b> Анализ изменений взаимоотношений в каналах распределения предприятий .....	154
<b>Балашева О.С.</b> Оценка эффективности управленческих решений на основе анализа стоимости деловой репутации компании.....	159
<b>Байбеков А.Ш.</b> Исследование реализации принципов организации непрерывного производства на предприятиях химической отрасли.....	165
<b>Смола Н.В.</b> Особенности деловой этики в структуре кадрового менеджмента предприятия.....	172

### Инновации и инвестиции

<b>Глухов В.В., Сергеев А.И.</b> Анализ показателей эффективности инвестиционных проектов.....	176
<b>Таничев А.В.</b> Критерии эффективности инновационно-инвестиционной деятельности.....	182
<b>Клейн Е.Д.</b> Инновационные подходы в построении системы управления персоналом .....	190
<b>Ощепков В.М.</b> Учет фактора стоимости бизнеса и нематериальных активов в инновационной политике предприятия .....	194
<b>Соболева К.А.</b> Анализ теорий косвенного влияния инвестиций на развитие экономики.....	198
<b>Яненко Е.М.</b> Инновационное обеспечение формирования комплекса услуг торгового предприятия.....	203
<b>Новиков А.О., Бабкин А.В.</b> Инновационная система предприятия: состояние и перспективы развития.....	208

### Финансы, налоги и бухгалтерский учет

<b>Истомина М.М.</b> <i>Ипотечное кредитование как инструмент повышения доступности жилья</i> .....	219
<b>Оганян М.А.</b> <i>Особенности определения выручки для целей составления отчетности по МСФО</i> .....	227
<b>Пискунова С.В., Журавлева Е.П.</b> <i>Исследование баланса региональных бюджетных интересов</i> .....	235
<b>Попова Ж.Б., Каширская Л.В.</b> <i>Осуществление государственного контроля и аудита в бюджетных учреждениях</i> .....	240
<b>Резванова Л.М.</b> <i>Сущность и необходимость механизма секьюритизации ипотечных активов</i> .....	243
<b>Шильдт А.П.</b> <i>Анализ объектов и элементов управленческого учета</i> .....	248
<b>Пискунова С.В., Таточенко Т.В.</b> <i>Моделирование системы баланса бюджетных интересов</i> .....	253

### Риск-менеджмент

<b>Гнатив К. И., Медников М. Д.</b> <i>Риск как научная категория: определения, классификация, содержание</i> .....	258
<b>Корезин А.С.</b> <i>Специфика планирования в системе корпоративного риск-менеджмента</i> .....	264

### Экономическая безопасность

<b>Магон М.И.</b> <i>Адаптивный подход в управлении экономической безопасностью развития организации</i> .....	270
<b>Зенина Т. Е.</b> <i>Экономическая безопасность муниципальных образований: направления по минимизации угроз в финансовой сфере</i> .....	277

### Экономика и управление в образовании

<b>Виноградова Е.Б., Сиваков В.Л.</b> <i>Многоканальное финансирование высшего образования</i> .....	282
<b>Бонюшко Н.А., Туманов К.М.</b> <i>Основы стратегического управления качеством в вузе</i> .....	284
<b>Козлова Н.А.</b> <i>Проблемы применения терминологии в индустрии международного образовательного туризма</i> .....	289
<b>Ахтямов М.К.</b> <i>Модели взаимодействия бизнеса и университетов: проблемы и перспективы</i> .....	294

## CONTENTS

### On conference materials “Innovative economy and the industrial policy of region”

<b>Kochetov V.V.</b> <i>Theoretical bases of economic development and management</i> .....	9
<b>Beloysov A.V.</b> <i>The innovative orientation of the investment policy as the basis of economic growth of the industry</i> .....	16
<b>Mingaleva Z.A., Maksimenko I.I.</b> <i>The role of scientific and educational potential in innovative development of national economy</i> .....	21
<b>Surnina N.M., Pechura O.V.</b> <i>Ethnoeconomy as a phenomenon of innovational regional development</i> .....	28
<b>Naumov V. N.</b> <i>Principles of strategic marketing management of the industrial enterprise</i> .....	32
<b>Nikolaevskaya O.A., Kiseleva V.A.</b> <i>Value based management is powerful strategic tool</i> .....	37
<b>Titov V.V.</b> <i>About development of tax system as mechanism of stimulating production efficiency increase on industrial enterprises</i> .....	41
<b>Kharitonova E.N.</b> <i>Management of social responsibility of the business as one of the factors of increase of competitiveness of the industrial enterprises</i> .....	48
<b>Zubkov A.F., Gusynina J.S., Naumov R.V.</b> <i>Enterprise choice in system of contracting of orders</i> .....	53
<b>Rakhmanova M. S.</b> <i>Architecture of the network of decision-making in the control system of knowledge of scientifically-industrial complexes</i> .....	56

### Theoretical bases of economy and management

<b>Pereverzeva T.A.</b> <i>Regulation state of changes in economy: concentration, the diversification, integration</i> .....	63
<b>Kanapukhin P.A.</b> <i>To a question about nature of economic interests</i> .....	66
<b>Korneichuk B.V.</b> <i>The multiplier model in the creative welfare theory</i> .....	70

### Regional and branch economy

<b>Bazzhina V.A., Sapova Y.R.</b> <i>Valuation methods of investment climate of region</i> .....	74
<b>Rostova O.V., Suloeva S.B.</b> <i>The stages of investment management process in region</i> .....	78
<b>Podkolzina I.M., Tomilina I.A.</b> <i>State regulation of the regional market of grain</i> .....	85
<b>Zasenko V. E.</b> <i>The basic tendencies of development of segmentation of the consumer market</i> .....	90
<b>Gromenko O.A.</b> <i>Methodological footing of modelling of cooperation between customs and participants of economic activity</i> .....	95
<b>Kakhovskaya E.E., Kashirskaya L.V.</b> <i>The influence of peculiarities on the terminology change with prime cost accounting</i> .....	101

### Economy and management in power

<b>Smirnova N.K.</b> <i>Increase of effectiveness in the financial and economic management of the united national electrical network</i> .....	104
--	-----

<b>Chekalin V.S., Markin V.V.</b> <i>Basis of the organizational structure of strategic administration by energy-efficiency in the region</i> .....	109
<b>Volkova. I.O., Shishkova T.A.</b> <i>About a question of management systems integration of the electropower companies</i> .....	117
<b>Lesnikh J.G., Efremov A.I.</b> <i>The corporate governance in power engineering and providing economy security</i> .....	122
<b>Moshkalev D.S.</b> <i>The comparative cost efficiency of nuclear power plant lifetime extension projects</i> .....	125

### **Economy and management of the enterprise**

<b>Alizade R.Yu., Gurnovich T. G., Toroptcev E. L.</b> <i>Effective competition strategy formation of sustainable development of the bread-products complex enterprise</i> .....	131
<b>Novozhilov A.S.</b> <i>Management system diagnostic as a base of decisions&amp;commitments</i> .....	138
<b>Rygalin D.B.</b> <i>The algorithm of project's selection in the innovation technologies center</i> .....	144
<b>Molchanenko S.A.</b> <i>Synergy of auxiliary service divisions of integrated enterprise</i> .....	149
<b>Kiselev V.V., Mednikov M.D.</b> <i>A study of changes in producer's relations within distribution channel</i> .....	154
<b>Balashova O.S.</b> <i>The efficiency evaluation of management decisions on basis of the analysis of goodwill value</i> .....	159
<b>Baybekov A.S.</b> <i>Research of realization of principles of the organization of process production at the enterprises of chemical branch</i> .....	165
<b>Smola N.V.</b> <i>Features of business ethics in structure of personnel management of the enterprise</i> .....	172

### **Innovations and investments**

<b>Gluhov V.V., Sergeev A.I.</b> <i>The analysis of indicators of efficiency of investment projects</i> .....	176
<b>Tanichev A.V.</b> <i>Measures of efficiency of innovation-investing activities</i> .....	182
<b>Klein E.D.</b> <i>The innovation approaches of building of the hr-management system on the enterprises</i> .....	190
<b>Oshcepkov V.M.</b> <i>The account of the factor of cost of business and non-material actives in the innovative policy</i> .....	194
<b>Soboleva K.A.</b> <i>The analysis of theories of indirect influence of investments on economy development</i> .....	198
<b>Yanenko E.M.</b> <i>Innovative maintenance of formation of a complex of services of trade enterprise</i> .....	203
<b>Novikov A.O., Babkin A.B.</b> <i>Innovative system of the enterprise: the condition and development prospects</i> .....	208

### **The finance, taxes and book keeping**

<b>Istomina M. M.</b> <i>Hypothecary crediting as the tool of increase of availability of habitation</i> .....	219
<b>Oganyan M.A.</b> <i>The basic principles of revenue accounting for the purposes of compilation procedure according to ifrs</i> .....	227
<b>Piskunova S.V., Zhuravlyova E.P.</b> <i>Research of regional budgetary interests balance in system of its realization</i> .....	235
<b>Popova Z.B., Kashirskaya L.V.</b> <i>Providing of the state control and audit in the budget institution</i> .....	240

<b>Rezvanova L.M.</b> <i>Essence and necessity of mechanism sekjuritizatsii of hypothecary actives</i> .....	243
<b>Shildt A.P.</b> <i>The analysis of objects and elements of the administrative account</i> .....	248
<b>Piskunova S. V., Tatochenko T.V.</b> <i>Modelling of balance system of budgetary interests</i> .....	253

#### **Risk-management**

<b>Gnativ K.I., Mednikov M.D.</b> <i>Scientific category of risk: definition, classification, matter</i> .....	258
<b>Korezin A.S.</b> <i>The specific traits of planning in corporate risk management</i> .....	264

#### **Economic safety**

<b>Magon M.I.</b> <i>Adaptive approach in management of economic safety of development of the organization</i> .....	270
<b>Zenina T.E.</b> <i>Economic safety of municipal formations: directions on minimization of threats in financial sphere</i> .....	277

#### **Economy and management in education**

<b>Vinogradova E.B., Sivakov V. L.</b> <i>Multichannel financing of higher education</i> .....	282
<b>Bonuyshko N.A., Tumanov K.M.</b> <i>Bases of strategic quality management in high school</i> .....	284
<b>Kozlova N. A.</b> <i>Problems of application of terminology in the industry of the international educational tourism</i> .....	289
<b>Achtaymov M.K.</b> <i>Model of interaction of business and universities: problems and prospects</i> .....	294



## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

*«Аппарат производственной функции, по мнению многих исследователей, является пока наиболее надежным и тонким инструментом изучения ряда экономических проблем технического прогресса. Точнее следовало бы сказать – наименее грубым, ибо современное состояние науки о техническом прогрессе, его механизмах и экономических последствиях в целом еще лишь приближается к черновому наброску» [3].*

### 1. Актуальность темы

Конец XX века охарактеризовался великим противоречием мировой цивилизации. Когда развитые страны с высокотехнологичной промышленностью при недостатке ресурсов открыли век информационной цивилизации, в России «реформы» воплотились в обвал народного хозяйства, обнищание населения, криминал и территориальные конфликты. За краткий период могучее евроазиатское государство развалилось и стало превращаться в экспортера природных ресурсов. Ее техническая база – машиностроение, свернуло производство и устарело. В стране импорт продовольствия и других товаров задавил национальное производство, которое осложняется холодным климатом, снижающим урожайность полей и требующим большой энергоемкости продукции.

Россия с ее интеллектуальным капиталом и ресурсами может успешно развиваться с помощью научно-методического обеспечения в соответствии с социально-инновационным курсом Правительства.

### 2. Экономические проблемы развития России

Проблемы развития ослабленной России характеризуются внешними и внутренними условиями, от которых зависят внешние угрозы безопасности.

*Географические условия* вызывают необходимость первичного развития транспортной инфраструктуры отдаленных регионов и последующего их экономического роста (транспортная теорема С.Б. Переслегина) [12, с. 52–57]. Иначе

регионы без связи с центром найдут сбыт продукции в приграничных странах, а в процессе расширения производства приютят иностранцев; Россия превратится в малую страну без богатых ресурсов.

*Климатические условия* отражаются на урожайности земель и на энергоемкости производства. В отличие от большинства стран Россия является северной страной, где средняя сумма температура воздуха за период с температурой больше 10°C в два с лишним раза ниже, чем в ЕС, Азии и США. Суровый климат не позволит нашей экономике обеспечить конкурентоспособность выше западной [2].

*Социально-экономические обстоятельства* (расчленение СССР, беспредельная приватизация, развал народного хозяйства, низкая зарплата, износ оборудования, отсутствие стратегии развития) усугубили проблему выживания страны. По сравнению с западными странами, обеспечившими рост экономики со значительной долей государственной собственности, Россия стала страной неправильной экономической ориентации, нацеленной на частный рыночный производ с долей государственной собственности менее 3 %. Возрождение экономики страны должно начинаться с социального развития, без чего не может быть ни производства, ни экономики. Сегодня меняется ориентация в сторону социально-экономического развития благодаря Правительству.

### 3. Состояние экономической теории

Так как экономическая теория есть наука о производственных отношениях при ограниченных ресурсах, то основой ее является теория производства.

*«Теория производства* охватывает экономические процессы, связанные с изготовлением (созданием) материальных благ, прежде всего – количественные отношения между благами, вовлекаемыми в процесс производства («вход»), и благами, получаемыми в результате этого процесса («выход»)» (15. Беа, с. 641).

Инструментарием теории являются производственные функции, которые должны раскрывать количественные закономерности преобразования ресурсов в продукцию. Поэтому о состоянии теории производства можно судить по его отражению производственными функциями.

Однако макроэкономистам известны недостатки эмпирических производственных функций, например, Кобба-Дугласа (зависимость выпуска продукции от затрат труда и капитала), Лукаса (человеческий капитал), Ромера (обучение на опыте), Рамсея-Касса-Купманса (оптимизация взаимодействующих хозяйств), лауреата Нобелевской премии Р. Солоу (связь технического прогресса, роста населения и сбережений), аналитические функции В.В. Леонтьева (межотраслевой баланс ресурсов) и А.М. Матлина (трехресурсная функция с обратной связью) [4, 10, 13, 14]. Сопоставление понятия теории производства (количественные отношения между вовлекаемыми ресурсами и получаемыми благами) с производственными функциями (ПФ) показало, что они не соответствуют теории производства, так как не отражают основных натуральных видов ресурсов (труда, материалов, энергии, орудий труда) и их количественной экономической связи с результатом производства [15].

Другим недостатком эмпирических ПФ является несводимость стоимостных показателей к однозначному критерию роста производительности совокупного труда, необходимому для объективной оценки эффективности развития производства.

Кроме того эти функции не обеспечивают обратной регулирующей связи по отклонениям достигнутого результата производства от, необходимой для управления развитием производства путем распределения физических расходов производственных ресурсов, которым практически занимаются технические специалисты, начиная с прогнозирования и разработки технико-экономических требований, технических и проектных заданий по техническому перевооружению, расширению и реконструкции предприятия.

Четвертый недостаток производственных функций проявляется в невозможности объективных международных сопоставлений эффективности иностранных предприятий стоимостными методами.

Д.С. Львов [11, С. 93, 94] писал: «Разрывы между экономической теорией, ее модель-

ным аппаратом и реальностью должны стать предметом пристального анализа и широкого обсуждения. Необходимо более тесное сопряжение экономической теории со смежными науками».

Поэтому теория производства и экономическая теория еще не получили своего завершения, необходимого для управления развитием производства.

#### 4. Формализованная диагностика развития производства

Выявленные и сформулированные ниже противоречия являются стимулом и основным фактором решения обнаруженных проблем.

Экономическое противоречие управления развитием производства

Цель – рост эффективности, обеспечивающий рост дохода путем удовлетворения его спроса. Критерием эффективности развития должна быть целевая функция, отражающая рост эффективности преобразования ресурсов в продукцию. Методы оценки и прогнозирования производства не связаны с критерием эффективности его развития. Рост отражается отношением нового значения эффективности к базовому, а действующие методы нацелены на абсолютный прирост дохода, не сопоставимый с индексом эффективности. При несопоставимости критериев отсутствует обратная однозначная связь по отклонениям выходного значения критерия от входного, обеспечивающая регулирование ресурсопотребления. Так возникла необходимость создания такой теории, которая обеспечит разработку нормативного метода развития производства и создания конкурентной продукции [5, 7, 9].

Информационное противоречие технического прогресса между необходимостью и возможностью получения релевантной информации (информационный голод конкурента) проявляется [6, 9]:

- в несопоставимости комплексов отечественных и иностранных стоимостных показателей;
- в недостаточности исходных данных для достоверной оценки экономичности и качества обычными методами и
- в несвоевременности публикации информации с точки зрения разработчика новой техники.

*Несопоставимость* стоимостных показателей иностранных аналогов обусловлена различиями в стоимости ресурсов и в струк-

турах издержек производства. Например, наибольшую цену минеральные ресурсы могут иметь в Японии, а наименьшую – в просторной России.

*Недостаточность* публикуемой информации очевидна. Выставочные проспекты и каталоги не отражают затрат на изготовление и на эксплуатацию техники. Сравнительную экономичность даже для стационарных машин, обладающих кроме массы и мощности двигателей еще и паспортной производительностью, невозможно оценить стоимостным методом.

*Несвоевременность* публикации информации о проектах изделий с позиции конкурентоконструктора. Конструкторская информация выпускается в свет после создания изделия и в недостаточном объеме.

Поэтому необходимы разработка и применение индексного параметрического метода расчета сравнительной полезности и экономичности продукции.

### 5. Концепция экономической теории (9)

При оценке и прогнозировании эффективности развития базой ее сравнения служат современные общественные требования, выступающие в роли норматива (*принцип социальности*).

Теория должна дать универсальный способ определения эффективности иерархических элементов производственной системы на основе единого критерия (*принцип системности*).

Такая теория является нормативной в отличие от дескриптивной.

Сущность концепции нормативной теории заключается в том, что с целью обеспечения управляемости прогресса ее нормативной основой являются: социально-экономический заказ и прогрессивный норматив значения единого критерия эффективности развития на всех уровнях управления производством.

### 6. Структурный анализ производства

Структурный анализ производственной системы и ресурсопотребления на любом уровне управления показал, что качественный состав ресурсов одинаков. Поэтому для реализации функций управления *необходимы единый критерий эффективности, унифицированные методы и показатели ресурсопотребления, обеспечивающие обратную корректирующую связь* [9].

С целью унификации предложена гипотеза пропорциональности экономических показателей техническим параметрам производства, позже

подтвержденная экспериментальными расчетами себестоимости продукции стоимостным и параметрическим методами с погрешностью 0,4–4,7 %.

На основе принятого принципа пропорциональности сформулирована закономерная взаимосвязь социально-экономических и технических параметров производства и соответствующая теорема затрат:

*Если себестоимость продукции разложить на стоимости основных видов ресурсов, то она равна сумме произведений удельных расходов ресурсов (м, т, э, с) и их цен (а<sub>i</sub>):  $c = ma_0 + \varepsilon a_3 + ta_T + sa_C$ .* Таким путем получена ресурсная структура технологической себестоимости продукции. Отсюда следствие: *себестоимость продукции может быть определена по основным техническим параметрам производства, экономически связанным ресурсной структурой, которая представлена характеристическим уравнением.*

*Характеристическое уравнение производства*

Если себестоимость или издержек принять за единицу ( $c = 1$ ), то ее ресурсная структура примет вид

$$d_0 + d_T + d_3 + d_M = 1,$$

где  $d_0$ ,  $d_T$ ,  $d_3$ ,  $d_M$  – доли затрат соответственно на амортизацию основного капитала; на оплату труда; на энергию и топливо; на сырье и материалы. Это равенство характеризует ресурсный тип производства. Например, при  $d_T > d_0 + d_3 + d_M$  или  $d_T > 0,5$  производство является трудоемким или наукоемким (маломеханизированный труд или создание микроэлектронных изделий). Оно становится уравнением при определении недостающей группы затрат.

### 7. Принципы теории управления

Очевидно, что непосредственное управление процессами разработки и производства, обеспечивающее взаимосвязанное и оперативное регулирование его характеристик, возможно при условии обратной связи, т. е. корректировки входных регулируемых параметров по фактическим отклонениям выходного значения от заданного (запланированного) значения главного показателя процесса. Поэтому математические методы планирования и оценки должны быть однородными.

Схема предусматривает обязательное поэтапное решение пяти задач: от планирования до регулирования управляемых параметров. Такая обязательность отражается логическим произведением булевой алгебры пяти функций процесса управления:

УПРАВЛЕНИЕ = ПЛАНИРОВАНИЕ ^ ОРГАНИЗАЦИЯ ^  
 ^ КОНТРОЛЬ ^ ОЦЕНКА ^ РЕГУЛИРОВАНИЕ

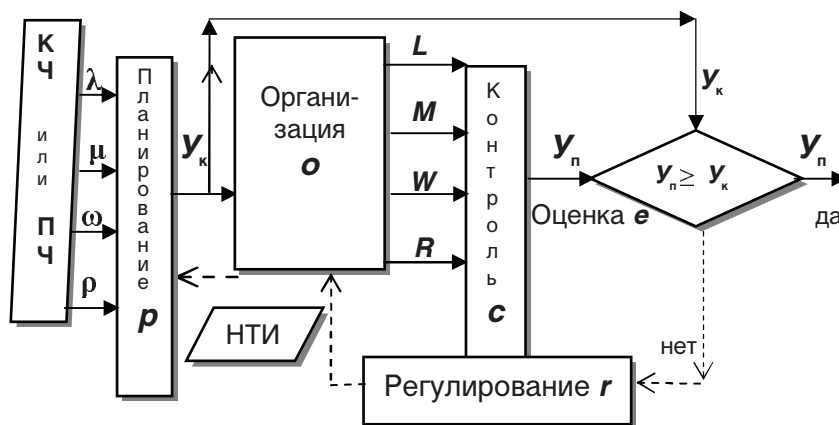


Рис. 1. Функции управления  
 ————— — прямая связь, ——— — обратная связь.  
 НТИ — научно-техническая информация

или та же формула в буквенных обозначениях

$$y = p \circ o \wedge c \wedge e \wedge r,$$

где  $p$  – планирование;  $o$  – организация;  $c$  – контроль;  $e$  – оценка;  $r$  – регулирование.

В таком уравнении все аргументы ( $p, o, c, e, r$ ) могут принимать значения 1 или 0.

Данное уравнение означает, что если хотя бы один из его членов отсутствует (например,  $c = 0$ ), то управление не осуществимо (наличие контроля или другой функциональной операции обозначается единицей).

На рис. 1 показаны лишь некоторые частные параметры:

КЧ – контрольные числа (точнее прогнозные числа необходимой экономии *отечественных* ресурсов); ПЧ – прогнозные числа снижения ресурсоемкости аналогичной *зарубежной* технологии и продукции; НТИ – научно-техническая информация;  $\lambda$  – намечаемое снижение трудоемкости на период внедрения или создания объекта (изделия, продукта, процесса);  $\mu$  – намечаемое снижение фондоемкости;  $\omega$  – намечаемое уменьшение энергоемкости;  $\rho$  – намечаемое снижение материалоемкости продукции;  $y_k, y_n$  – уровни эффективности процесса – контрольный и проектный;  $P$  – производительность процесса или технологических машин;  $L$  – численность исполнителей процесса производства;  $R$  – расход материалов при производстве продукции.

Представленную схему можно рассматривать как условную модель процесса управления, т. е.

преобразования производственной информации. При этом процесс производства представлен блоками организации и контроля, для которых входом информации является  $y_k$ , а выходом –  $y_n$ . Эти блоки отражают процессы производственного или проектного обеспечения заданного уровня эффективности.

Кратко рассмотрим объекты управления по функциям, указанным на схеме.

*Объектами планирования* являются:

- номенклатура продукции и составных ее частей на предприятиях и в подразделениях;
- объемы производства продукции;
- размеры необходимых ресурсов;
- сроки подготовки производства продукции;
- себестоимость продукции;
- процессы производства продукции и пр.

К основным *задачами* планирования относятся:

- определение состава и сроков производства работ;
- распределение работ между технологическими подразделениями и производственными службами;
- установление оптимальной последовательности и рационального сочетания работ по технологической подготовке производства (ТПП) для достижения наименьшей продолжительности периода подготовки производства и пр.

Планирование работ должно обеспечивать наименьшие затраты времени, труда и средств на

всех стадиях жизненного цикла продукции. Это требование становится особенно важным при организации быстро развивающихся отраслей производства наукоемкой продукции.

*Организация* (составная часть управления) ТПП и производства включает формирование и совершенствование организационной структуры служб, взаимодействующих в соответствии с организационными положениями нормативно-технической документации предприятия. Организационная структура служб предприятия определяет их административное деление и состав специалистов.

В организационных положениях указываются решаемые задачи, ответственные исполнители, их обязанности и взаимодействие; принятие управленческих решений по оптимизации ресурсопотребления.

Организация основывается на использовании типовых функций информационной модели ТПП, структурной схемы и организационных положений, содержащихся в стандартах Единой системы ТПП (ЕСТПП).

*Контроль* выполнения работ по ТПП проводят для выявления отклонения фактических показателей от плановых и для сбора информации, необходимой для оценки и регулирования процессов ТПП и производства.

Проведение контроля требует определения:

- перечня показателей;
- периодичности контроля каждого параметра, определяющего качество и экономичность продукции;
- методов контроля показателей и принятия решений;
- методов и порядка сбора информации о характере и причинах отклонений.

Контроль проводится периодически в процессе работы, и после окончания каждого ее этапа. Периодичность контроля и перечень параметров, подлежащих контролю, устанавливаются предприятием, подразделением или службой, осуществляющими ТПП.

*Оценка* результатов работ производится для принятия решения о регулировании или аттестации (сертификации) процессов производства.

Оценке подлежат:

- показатели качества разработанной продукции;
- показатели эффективности (в том числе технико-экономического уровня) технологических и производственных процессов.

При лучших проектных показателях по сравнению с плановыми объект разработки признается

прогрессивным и представляется к испытаниям для аттестации, а при худших показателях производится корректировка (техническое регулирование) принятых решений.

*Регулирование* обеспечивает выполнение работ в соответствии с плановыми (или заданными) показателями. Оно реализует обратную связь, корректирующую по отклонениям процесс управления.

Регулирование может проводиться двумя способами:

- путем корректировки принимаемых решений по преобразованию ресурсов для достижения плановых значений показателей,
- путем уточнения плановых значений показателей, если возможные технические, производственные или внешние экономические решения исчерпаны в настоящее время и если конъюнктура рынка сбыта продукции позволяет это сделать.

В процессе регулирования необходимо учитывать:

- затраты ресурсов на реализацию принимаемых решений,
- влияние принимаемых решений на работу смежных подразделений и служб,
- влияние этих решений на последующий ход процесса ТПП и производства.

## 8. Модель эффективности развития

При разработке модели учтены социальные требования к продукции и производству (удовлетворение спроса, выпуск качественной продукции, улучшение условий труда, охрана окружающей среды, развитие сферы услуг) и общие требования к методам расчетов (объективность, однозначность, международная сопоставимость вариантов, учет физического расхода ресурсов и их цен, возможность управления прогрессом, простота оценки).

Качество техники как сложной продукции может оцениваться аналитическим методом. Для развития производства и систем машин по заданной эффективности в работе использованы принципы:

*нормирования* исходных требований к создаваемой технике на основе прогнозов необходимости в ней (для проектирования),

*соизмерения* обобщающих показателей общественной необходимости и научно-технической возможности создания прогрессивной техники (для нормирования),

*унификации* технико-экономических расчетов на всех стадиях создания техники (для соизмерения).

*Критерий эффективности [7–9]* является общим и сквозным для всех уровней управления, отражающим рост производительности живого и прошлого труда, совмещенного в процессе производства: отношение обобщающих показателей эффективности вариантов или обратным отношением удельных затрат

$$V = q_n/q_6 = c_6 k_n / c_n k_6 = k/3,$$

где  $k_{n/6}$  – показатель качества новой и базовой продукции;  $k, z$  – уровни натурального качества и удельных затрат.

Показатель  $У$  назван уровнем: качества, эффективности, конкурентоспособности или технико-экономическим уровнем в зависимости от цели и базы оценки. Базой может быть стандарт, заменяемый, рыночный или мировой аналог. При  $У > 1$  новый вариант эффективнее базового, а при  $У < 1$  убыточен. Тогда необходим анализ и разработка мер для повышения уровня.

*Технологическая функция развития* выведена двумя способами: делением прежней себестоимости продукции на новую и по логическим условиям К. Маркса роста производительности совокупного труда, по которым доля прошлого труда увеличивается, так, что доля живого труда в еще большей степени уменьшается (путем решения четырех алгебраических выражений [9]). Вначале получена аналитическая индексная двухфакторная функция, данным массы и мощности машины и определенной производительности. Для разрешения информационного противоречия (отсутствие срока службы и расхода материалов) использован индексный метод, соответствующий  $\pi$ -теореме Букингема, по которой уравнение, однородное относительно размерностей, можно преобразовать в соотношение, содержащее набор безразмерных комбинаций величин.

Результатом вывода явилась четырехресурсная технологическая функция (ТФ), экономически связывающая технические параметры технологии производства с основными стоимостными и социальными показателями ресурсов, труда и выпуска продукции с учетом ее качества [9, с. 266, 277]:

$$Y = \pi k \xi (m u_0 d_0 / t + l u_{тг} d_{тг} / k_{yt} + w u_3 d_3 + u_M r d_M),$$

где  $\pi k \xi$  – произведение реляторов (индексов) технической производительности, надежности новой техники и качества производимой ею продукции, отражающее рост полезного эффекта эксплуатации новой техники;  $\xi$  – оператор обратной связи, отражающий простейшую модель воспроизводства;  $m, l, w, r$  – реляторы массы оборудования, труда, мощности двигателей, расхода материалов в новом варианте производства;  $t$  – релятор срока

службы новой техники;  $k_{yt}$  – коэффициент учета условий труда (эргономичности) в новом варианте,  $u_0, u_{тг}, u_3, u_M$  – индексы цен ресурсов нового варианта производства.

На основе четырехресурсной ТФ решается множество задач: оценка, анализ, прогнозирование, нормирование, планирование, конкурентное ценообразование, нормативное проектирование разных видов продукции и ее частей, процессов производства и эксплуатации на разных уровнях управления (от народного хозяйства, отрасли, предприятия до рабочего места) при неполной публикуемой информации.

ТФ отличается от стоимостных двухфакторных ПФ тем, что с целью управления развитием производства с помощью обратной связи она отражает ресурсную структуру производства в безразмерной форме. ТФ явилась ядром технико-экономических расчетов эффективности развития производства и конкурентности продукции, обеспечивающим решение множества разных задач.

*Система технико-экономических расчетов (СТЭР)*

Модели решения разных задач развития (оценки, анализа, прогнозирования, нормирования эффективности или конкурентности, конкурентного ценообразования) любых объектов (процессов производства машин, автоматов, механизмов, ручного труда), сведены в таблицы «объекты – ресурсы» СТЭР. ТФ можно представить деревом СТЭР, у которого, отсекая ветви ненужных ресурсов для эксплуатации неполноресурсных объектов (от машин до ручного труда), получают необходимые для них производные разновидности базовой (четырёхресурсной) ТФ. Документальный состав СТЭР включает нормативно-методические документы по функциям управления производством и разработкой техники гарантированной эффективности. СТЭР зарегистрирована Международной регистрационной палатой МАИ при ООН «для ее реализации на инвестиционных рынках стран всего мира под обязательства, подписываемые в контракте-соглашении с собственником сертификата-лицензии» [6].

## 9. Основные характеристики технического прогресса

*Экономические характеристики*

- ТЭУ ( $Y_{та}$ ), отражающий влияние свойств техники на экономические последствия ее эксплуатации;

- уровень конкурентности ( $Y_{кc}$ ) продукции;
- экономический эффект, равный

$$\Xi = (Y-1)z_n P_{нз},$$

где  $z_n$  – удельные приведенные хозрасчетные затраты;  $P_{нз}$  – годовая эксплуатационная производительность процесса;

- коэффициент эффективности производственных затрат, многократно превышающих амортизацию капитальных вложений потребителя,

$$e = Y - 1 = EK/3.$$

- уровень качества продукции, производимой оцениваемой техникой, или оборудования ( $k$ ), отражающего потери сырья и материалов;
- рост производительности рабочих ( $p_t$ ).

### Технологические характеристики

Технологические характеристики в виде удельных (технико-экономических) показателей ресурсоемкости производства отражают состав натуральных затрат, определяющих себестоимость продукции. Соответствующие индексы ресурсоемкости характеризуют ее изменение в результате развития технологии производства. Эти индексы входят в состав ТФ. Таких технологических характеристик четыре.

Таблица 1

#### Технологические характеристики производства

Показатели производства		
функциональные	развития	
	удельные	индексы
Фондоемкость	м	$\mu,$
Трудоемкость	т	$\lambda,$
Энергоемкость	э	$\omega,$
Материалоемкость	с	$\rho.$

Соответствующие им обратные показатели эффективности использования ресурсов являются и характеристиками их экономии, т. е. сокращения их потребления и снижения отходов производства в окружающую среду.

### 10. Приложения нормативной экономической теории развития (9)

Прогнозирование социально-экономического развития страны, отрасли, предприятия и производства конкурентной продукции проводится на основе расчета ТЭУ относительно существующего состояния национального и зарубежных аналогов. В зависимости от состояния отрасли

производства ТЭУ можно прогнозировать и по заданному уровню интенсивности ресурсопотребления.

Методология технико-экономических исследований проектных решений предусматривает систематизацию и формализацию параметрического (ПА), динамического анализа ресурсопотребления (ДА) и функционально-стоимостного анализа (ФСА) с помощью таблиц СТЭР. ПА учитывает параметры затрат, прочности, надежности, долговечности. Анализ на основе единого индикатора совершенства  $y > \text{или} < 1$  повысить качество и сократить затраты труда.

Система нормативного проектирования техники заданной эффективности (новое направление инженерной деятельности) разработана на основе системы унифицированных методов оценки, анализа и прогнозирования. При этом проводятся: выбор экономических параметров процессов эксплуатации техники; машин, их частей и конструкционных материалов, методов и режимов их обработки с учетом требований экономичности, прочности и надежности.

Алгоритмы и программы нормативного проектирования на ранних стадиях разработки конкурентных объектов могут служить первой основой систем автоматизированного проектирования (САПР), в том числе и при недостатке исходной публикуемой информации об аналогах.

### Выводы

1. Область применения Технологической функции и СТЭР определяется десятком задач: оценки, анализа, прогнозирования, нормирования эффективности и конкурентоспособности производства и продукции, ценообразования, нормативного проектирования и конструирования любой продукции, деталей машин и конструкционных материалов, методов и режимов их обработки на разных уровнях управления: от народного хозяйства, отраслей и ... рабочего места.

2. Технологическая функция использована при разработке 22 научно-методических документов в промышленности, Основных направлений экономического и социального развития СССР на 1986-1990 годы и на период до 2000 года, в ряде НИИ и КБ, в учебном процессе АНХ СССР и МГТУ им. Н.Э. Баумана.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Баликов В.З.** Общая экономическая теория: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В.З. Баликов. – 5-е изд., стер. М.: изд-во ОМЕГА-Л; Новосибирск: Сиб. соглашение. 2006. 732 с.
2. **Болотова Л.С.** Выступление на межакадемической конференции «Стратегический прогноз на природные социальные катастрофические события на 2003–2013 гг.» 5.11.03 г. в Академии проблем безопасности, обороны и правопорядка в кн. Б.А. Астафьев Стратегический прогноз на основе Генома Мира: Теория и практика. М.: Институт холодинамики, 2005. С. 126–130.
3. **Браун М.** Теория и измерение технического прогресса. М.: Статистика. 1971.
4. **Клейнер Г.П.** Производственные функции. Теория, методы, применение. М. 1986. 239 с.
5. **Кочетов В.В.** Формализация и использование публикуемой информации в расчетах эффективности новой техники. Научно-техническая информация. Серия 1. Организация и методика информационной работы. 1979. № 6, с. 1–6.
6. **Kochetov V.V.** System of Technical and Economical Calculations (STEC). International Intellectual Novelty Registration Chamber. Certificate–License. Registr. # EIW 000086, March 20, 1996.
7. **Кочетов В.В.** Сущность нормативной теории эффективности //Проблемы машиностроения и автоматизации. 1996. № 1–2, с. 56–63.
8. **Кочетов В.В.** Теория и практика обеспечения конкурентоспособности как фактор социально-экономического развития России: Доклад //годовое собрание. Секция «Ноосферные знания и технологии» РАЕН, 9 апреля 2004 г. 18 с.
9. **Кочетов В.В. и др.** Инженерная экономика: Учебник / В.В. Кочетов, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко; Под ред. А.А. Колобова, А.И. Орлова. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2005. 668 с.
10. **Львов Д.С.** Экономика развития / Д.С. Львов. М.: «Экзамен», 2002. С. 93, 94.
11. **Матлин А.М.** План, цена и эффективность производства. М.: Экономика. 1970. 255 с.
12. **Переслегин С.Б.** Самоучитель игры на мировой шахматной доске /Сергей Переслегин. М.: АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2005. 619 с. (Philosophy).
13. **Райхлин Э.Н.** Основы экономической теории. Экономический рост и развитие / э. Райхлин. М.: Наука, 2001. 319 с.
14. **Туманова Е.А., Шагас Н.Л.** Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 400 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).
15. Экономика предприятия: Учебник для вузов. / Под ред. Ф. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера. Пер. нем. М.: ИНФРА-М, 1999. XVI. 928 с.

*Белоусов А.В.*

## ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Провозглашение курса на создание экономики инновационного типа означает необходимость теоретического и методического обоснования механизма разработки и реализации национальной инновационно-инвестиционной стратегии. Следует отметить, что сегодня нет недостатка в рекомендациях, касающихся прогнозов приоритетного развития тех или иных отечественных производств, мер их государственной поддержки. По мнению одних специалистов, эти приоритеты могли бы составить формат новой промышленной политики России. По мнению других, многие из рекомендаций приоритетных направлений – прямой результат отраслевого лоббизма, материализуемого в различных целевых программах развития отечественных отраслей.

В программе структурной модернизации Правительства РФ четко прописаны приоритеты развития элементов несовершенной рыночной инфраструктуры, преодоления структурных барьеров, препятствующих развитию конкурентной среды, реструктуризации естественных монополий, монопольных рынков и др. Что касается приоритетов развития собственно реального сектора, то здесь позиция властей очень осторожна – определены только функциональные приоритеты, создающие основу для устойчивого экономического роста: импортозамещение, закрепление на внешних рынках российской высокотехнологичной продукции, повышение инновационной направленности развития производства, поддержка отраслей “новой” экономики и т.п.



Можно, конечно, критически оценивать различные попытки выстраивания промышленных приоритетов, но не следует отрицать очевидное – стремление практиков придать экономической политике государства более осмысленный и целенаправленный характер, способный обеспечить не только быстрое посткризисное восстановление национального хозяйства, но и формирование его современного облика, занятие Россией достойного места в мировой системе координат.

В действительности же, проблема выбора экономически обоснованных приоритетов инвестиционной политики гораздо сложнее, чем это видится, на первый взгляд, из споров экономистов либерального и ортодоксального толка. Ведь речь идет о формировании нового конкурентоспособного облика российской экономики, путей ее посткризисного восстановления и эффективной международной специализации, о задачах создания конкурентоспособных производств, занимающих устойчивые рыночные “ниши” в мировой системе хозяйствования.

Главная сложность заключается в том (и в этом едины многие специалисты), что в настоящих условиях невозможно точно предугадать зоны будущей специализации страны в системе мирового разделения труда. Характерной особенностью экономического развития в эпоху постиндустриальных вызовов выступает, как справедливо отмечается рядом специалистов, сужение временных горизонтов технологического и инновационного прогнозирования. Новый формат мировой экономики не позволяет с высокой степенью вероятности предсказать как прорывные направления, так и лидеров постиндустриального развития. При этом очевидно, что вероятность попасть в число последних гораздо выше у тех стран, которые концентрируют значительные ресурсы на перспективных направлениях инновационно-технологического “прорыва”.

Учитывая значительное отставание по многим индикаторам российской промышленности от мирового уровня, состояние ее производственного аппарата, рыночной инфраструктуры, речь идет о громадных инвестиционных ресурсах, требуемых для реконструкции моральной и физически устаревших мощностей. Поэтому и цена поспешной государственной инновационной политики может оказаться исключительно значимой.

Перед Россией сегодня остро стоит проблема выбора путей и интеграции в мировую эконо-

мическую систему, но она не одинока перед индустриальными вызовами. Сужение горизонтов технико-технологического прогнозирования, опасность оказаться в числе аутсайдеров постиндустриального прорыва не менее остро стоит и перед многими развитыми странами. Другой аспект, что России предстоит участвовать в конкурентной борьбе за инновации и инвестиции с более низкого старта. Несмотря на достигнутые высокие темпы роста, уровень 90-х гг. еще не превзойден.

Необходимость участия государства в финансировании наиболее затратной части инновационных процессов не вызывает сомнения. Поддерживая фундаментальные исследования государство создает запас новых научных и технологических идей, которые, не будучи востребованными сегодня национальными компаниями, могут быть применены в случае резкого изменения внутренней или внешней рыночной конъюнктуры (появление нового конкурента на рынке, изменение ценовых параметров, введение запретительных пошлин на ввоз каких-либо товаров и пр.). Формирование такого запаса «перспективных знаний» предполагает, прежде всего, поддержку сферы фундаментальных исследований, финансирование которых во всех развитых странах осуществляется преимущественно государством. Как известно, фундаментальные исследования являются достаточно капиталоемкими и требуют высоких затрат при малом коммерческом эффекте. Западные специалисты считают, что до коммерческой реализации доходит только 20-50 % фундаментальных разработок.

Создание государством условий для свободного доступа национальных компаний к результатам фундаментальных исследований является важным по значению и значительным по стоимости вкладом в повышение их конкурентоспособности. Это тем более важно в условиях современной конкурентной борьбы, когда усиление стратегических позиций национального бизнеса на мировом рынке зависит от необходимости производить новые товары на стыке различных областей знаний. Российский национальный научный комплекс сегодня в состоянии поддерживать высокий уровень фундаментальных и прикладных исследований в сфере биологии, химии, информационных технологий. На стыке этих исследований могут появиться новые технологии, способные создать особые конкурентные преимущества национального бизнеса и укрепить его позиции на мировом рынке.

Четкое разделение функций различных секторов экономики, их стратегическое значение всегда берется за основу формирования структуры расходов на исследования и разработки.

Внутренние затраты на исследования и разработки (в расчете по паритету покупательной способности национальных валют) составили в 2004 г. млн. долларов: США – 312,5, Японии – 112,7, Германии – 58,7, Франции – 35,7, Великобритании – 33,7. В России – 16,5, т.е. меньше чем в США в 20 р., Японии – в 7 раз, в Германии – в 3,5 раз, Франции – в 2,4 раза.

Анализ доли внутренних затрат на исследования и в валовом внутреннем продукте показал, что в России она примерно в 2 раза ниже соответствующего показателя в других странах. В 2004 г. она составляло в США – 2,68 %, Германии – 2,49 %, Франции – 2,16 %, Канаде – 1,93 %, России – 1,17 % [1, с. 88].

Структура внутренних затрат на исследования и разработки в России также отличается от других стран и по источникам финансирования. Доля госсектора составляла в 2004 г.: в Германии – 30,4 %, США – 31,0 %, Великобритании – 31,3 %, Франции – 39,0 %, России – 60,6 %. Предпринимательский сектор инвестирует большую долю внутренних затрат, чем госсектор, а именно: Германия – 67,1 %, США – 63,7 %, Великобритании – 43,9 %, Франции – 50,8 %, в России – 31,4 %

Существенно различаются по объему ассигнования на исследования и разработки из средств госбюджета. В 2004 г. они составили в млрд. дол.: США – 126,4, Японии – 27,0, Франции – 18,8, Германии – 18,0, Великобритании – 13,4, в России – 9,0.

При этом численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России практически в два раза превышает аналогичную численность в других странах. В 2004 г. она составляла в эквиваленте полной занятости тыс. человеко-лет в России – 973,4, в Германии – 472,5, Франции – 346,1. Справедливо будет отметить, что только в Японии этот показатель колеблется за 1995–2004 в объеме 925,0 – 882,0. В тоже время численность исследователей на 10000 занятых в России составляет 74 чел и почти не отличается от показателей других странах, в Германии – 70, Франции – 78, США – 96, Японии – 10,4.

При этом число патентных заявок на изобретения в России существенно (в 2–3 р.) ниже других стран: В России – 120,4 тысяч, США – 381,7, Великобритании – 284,9, Франции – 182,0, Японии – 486,9, Германии – 310,7. Международная

торговля технологиями в России характеризуется значительно меньшим объемом экспорта, импорта технологий и преобладанием импорта над экспортом примерно в 2,1 р. Баланс платежей за технологии отрицательный (–439,8 млн. дол.) Для сравнения, положительный баланс США (28,72 млн. дол.), Великобритании (16,1 млн. дол.) [1, с. 87–88].

Структура исследований и разработок в российской промышленности явно не отвечает потребностям ее глубокой реструктуризации; значительная часть исследований осуществляется в утяжеленных отраслях промышленности (в металлургической, химической, машиностроении). На мировом рынке в реализации продукции этих отраслей лидерами являются государства с дешевой рабочей силой, прежде всего, страны Юго-Восточной Азии. Видимо поэтому большинство развитых стран постепенно сворачивают многие традиционные отрасли и переходят к формированию стратегии по созданию новых наукоемких отраслей на стыке различных областей знаний, в информационные технологии.

Государство должно создавать рыночные стимулы для формирования национальными частными компаниями собственной инновационной стратегии развития, позволяющей получить коммерческий эффект, снизить потенциальные инвестиционные риски. Фактически, многие частные компании склонны “недоинвестировать” свои средства в перспективную деятельность, связанную с разработкой, приобретением и адаптацией новых технологий в производство. Это вызвано несколькими причинами.

Во-первых, инновационные инвестиции требуют высоких затрат на модернизацию производства, приобретение нового оборудования, сбор и анализ информации, проведение фундаментальных и прикладных исследований, подготовку специалистов, разработку сопутствующих технологий. Во-вторых, компании-инноваторы получают лишь часть общего коммерческого дохода от реализации результатов исследований, в среднем около 30 % общего дохода от внедрения новой технологии. В-третьих, внедрение новых технологий, как правило, всегда связано с высокими рисками. Среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, на инвестиционные риски обратили внимание 35 % промышленных организаций в 2000 г. и 24 % – в 2004 г.

В России частные предприниматели не играют решающей роли в отборе и адаптации технологий в производство. Практически отсутствует

зависимость между увеличением объема продаж частными компаниями и ростом финансирования осуществляемых ими исследований и разработок, хотя основой инновационной политики является именно частное инвестирование сферы технологий.

Государство стремится стимулировать и сами компании к инвестированию средств в инновационную деятельность. При этом государство (в зависимости от специфики страны, характера изменений рынка, уровня достигнутого технологического развития и пр.) использует различные виды стимулов.

Следует отметить, что доля бюджетных средств в структуре инвестиций в основной капитал довольно значительна. Так, в целом, по РФ в 2006 г. в структуре инвестиций в основной капитал бюджетные средства составили 19,8 %, в том числе из федерального бюджета – 6,9 и бюджета субъектов – 12,0. [3, с. 402]. Финансовые вложения организаций в научные исследования и разработки составляли в 2003 г. – 39,5 млрд. руб., 2004 г. – 26,7; 2005 г. – 33,5; 2006 г. – 33,8. Долгосрочные вложения соответственно – 18,7; 2,6; 2,7; 3,2. Краткосрочные – 20,7; 24,0; 30,7; 30,6 млрд. руб. Налицо неустойчивая динамика всех и долгосрочных финансовых вложений. Только краткосрочные вложения стабильно растут, составляя 80–90 % всех финансовых вложений. [2, с. 76–80].

К недостаткам российской инновационной политики необходимо отнести недостаточное финансирование на уровне регионов. В среднем за последние годы из бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов на технологические инновации выделялось менее 0,4 % (в 1995 г. – 2 %). Инновационная политика отдельных регионов не имеет четкой направленности на решение конкретных экономических проблем, реструктуризацию экономики с учетом инновационных факторов. На Западе локальные факторы играют определяющую роль в формировании направлений технологической политики и соответственно в определении стратегических ориентиров частных компаний. Именно локализация и регионализация технологической политики на начальной стадии инновационной деятельности позволяют определить перспективную специализацию, сформировать принципы отбора (селекции) технологий, которые могут быть адаптированы к условиям локального производства, разработать соответствующую политику в области подготовки и переподготовки кадров.

Рассмотрим решение проблемы на примере Санкт-Петербурга. Петербург – это 252 научных института, 49 академических организаций, 12 государственных научных центров и 191 отраслевое научное подразделение. Эти данные только по работающим сегодня структурам, которые не распроданы и не закрыты. Это 8 % всех российских студентов и 13 % всех, кто получает последипломное образование, 15 % всех аспирантов и докторантов страны, 172 тысячи научных сотрудников, в том числе – свыше 5 тысяч докторов и 18 тысяч кандидатов наук.

В инновационных отраслях города работают 3 тысячи малых и средних предприятий. Доля высокотехнологичных отраслей в объеме промышленного производства достигает 33 % – самый высокий для России показатель. Однако только 29 % обследованных экспертами компаний города внедрили новшества, являющиеся инновациями для рынка. В то же время 24 % предприятий Петербурга за последние три года не внедрили ни одной инновации.

Соцопрос АСИ показал, что более половины петербуржцев (55,8 %) считают, что городская экономика находится на подъеме, процветание связывают с реализацией стратегических инвестпроектов; каждый третий ждет, что его материальное положение в ближайший год улучшится. Такое положение социологи оценивают как “экономическое чудо городского масштаба”, “революцию ожиданий”.

Основой инновационного развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга является системный подход к формированию инновационных направлений промышленной политики региона с учетом существующих возможностей и мировых тенденций. Поэтому основной задачей является создание единого инновационного цикла в рамках инновационной системы промышленности Санкт-Петербурга.

В “Плане мероприятий по развитию промышленного потенциала Санкт-Петербурга на 2005–2007 годы”, утвержденном постановлением Правительства Санкт-Петербурга было предусмотрено: для обеспечения высоких темпов и устойчивого роста экономики Санкт-Петербурга промышленный комплекс должен стать более динамичным и адаптирующимися к внешним условиям, восприимчивым к научно-техническому прогрессу. По существу это означает, что инновационная составляющая признается основой развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга, а промышленность остается “локомотивом городской экономики”.

Вместе с тем, затрагивая проблемы промышленной политики Санкт-Петербурга, губернатор города в послании депутатам Законодательного собрания Санкт-Петербурга в 2006 г. признала, что в 2005 году промышленный комплекс Санкт-Петербурга показал заметно более скромные темпы роста, чем годом раньше. Повлияли проблемы структурной перестройки, обострившаяся конкуренция на внешних и внутренних рынках, негативные последствия слишком резкого роста курса рубля, затормозившие экспорт.

В 2007 г. городское правительство приняло постановление “Об основах инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008–2011 годы”, будет подготовлена комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2008–2011 годы.

Переход на инновационное развитие требует реструктуризации действующих производств. Для необходимого перераспределения ресурсов должны применяться средства государственного регулирования, направленные на стимулирование движения инноваций из научно-технического комплекса в промышленный комплекс региона.

Поэтому цель промышленной политики Санкт-Петербурга на перспективу формулируется как ставка на рост доли продукции высоких технологий через радикальную модернизацию действующих производств, развитие высокотехнологичных, наукоемких производств, (выпуск машин и оборудования, судостроение, производство космических и летательных аппаратов, гидравлических и паровых турбин и т. д.).

В настоящее время сфера ответственности Правительства Санкт-Петербурга в развитии инновационной составляющей промышленного комплекса Санкт-Петербурга сосредоточена в следующих направлениях: создание территорий инновационного развития; формирование благоприятного инвестиционного климата; кадровое обеспечение инновационной деятельности в промышленности; содействие развитию инновационной инфраструктуры; продвижение продукции высокотехнологичной промышленности на рынки сбыта; информационная поддержка инновационного развития промышленности.

Можно предположить, что реализация данных направлений принесет ожидаемый мультипликативный эффект при активной координации действий города с федеральными и международными программами поддержки развития высокотехнологичного бизнеса, что позволит избежать фрагмен-

тарности и разрозненности действий, повысить инвестиционный рейтинг Санкт-Петербурга.

В условиях либерализации национальных и мирового рынков, совершенствования механизмов хозяйствования и управления инструменты прямого финансирования отходят на второй план. Наш прошлый опыт свидетельствует, что использование “традиционных” инструментов со стороны исполнительной власти (субсидирование отдельных секторов экономики, налоговые льготы отраслям и пр.) чревато не только значительными злоупотреблениями, но что самое главное – не дает необходимого эффекта.

В развитых странах отмечается заметное сокращение общих объемов субсидирования промышленности. Общей тенденцией является оказание адресной государственной поддержки, ориентированной на решение узловых задач промышленного развития и повышение национальной конкурентоспособности. В структуре государственной финансовой поддержки промышленности растет доля ассигнований на содействие экспорту, проведение НИОКР, региональное развитие, и значительно уменьшаются расходы на общие инвестиционные субсидии. В отличие от традиционного субсидирования капитальных затрат более широко стало применяться возмещение текущих производственных расходов, связанных с инновационной и экспортной деятельностью, оказывающих прямое воздействие на параметры национальной конкурентоспособности.

Сокращение объемов прямого инвестиционного субсидирования происходит и в России, но не в результате продуманной и целенаправленной государственной политики, а по причине резкого уменьшения бюджетных средств, которые можно было бы использовать на инвестиционные цели. В этих условиях разработка новых и, прежде всего, рыночных механизмов и инструментов поддержания конкурентоспособности отечественных производителей становится еще более актуальной и выходит на первый план.

Однако приходится признать, что в проведении экономической политики в настоящее время фискальные краткосрочные задачи постоянно довлеют не только при решении задач освобождения российского капитала от пут административно-правовых, налоговых, таможенных и других регламентов, новых и доставшихся России от прежней системы хозяйствования, но и при любых попытках “оформить” видение перспектив развития национальной экономики. Достаточно вспомнить новое налоговое

законодательство. При общем снижении налогового бремени отмена льготного режима налогообложения реинвестируемой прибыли для большинства предприятий реального сектора активно реализующих инвестиционные программы.

Одна из ведущих ролей в системе государственного регулирования, направленного на повышение конкурентоспособности российской экономики может быть отведена заключению инвестиционных соглашений между государством и крупными инвесторами (по типу применяемых в мировой практике “квазиконтрактов”). В них должны фиксироваться результаты согласованных государством и инвесторами конкретных (комплексных) мероприятий по реализации крупных инвестиционных проектов, имеющих народнохозяйственное значение, а также взаимные обязательства сторон. Принципиально важно, что подобного рода контракты, по опыту западных стран, целесообразно заключать при

осуществлении именно крупных инвестиционных проектов. Для иллюстрации: заключенный во Франции “квазиконтракт” увязывал интересы государства и автомобильной промышленности; последняя брала на себя обязательство экспортировать до 2/3 автомобилей, произведенных сверх намеченных плана.

В рамках этих соглашений одновременно должны фиксироваться обязательства со стороны контрактантов. В части обязательств государства это могут быть конкретные мероприятия, направленные на поддержку данного проекта, например, на привлечение внешних инвестиций под государственные гарантии, или же меры по созданию благоприятного таможенного, налогового или амортизационного режима для оговариваемого контрактом проекта. Не исключено также и прямое (на долевой основе) инвестиционное финансирование государства данного проекта.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Группа восьми в цифрах. 2006, Стат.сб./ Росстат. М., 2006.
2. Инвестиции в России. 2005. Стат.сб./ Росстат. М., 2005.
3. Россия в цифрах. 2007. Стат. сб. / Росстат. М., 2007.

*Мингалева Ж.А., Максименко И.И.*

## НАУЧНЫЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Активизация инновационной деятельности всех субъектов национальной экономики ставится сегодня в качестве главной задачи в рамках национальных стратегий развития в тех регионах и странах мира, которые всерьез обеспокоены перспективами своего экономического роста, созданием задела для будущего поступательного развития. При этом особое внимание уделяется анализу условий и факторов, стимулирующих инновационную деятельность, либо препятствующих ей.

Среди обширного набора факторов, условий и элементов инновационной деятельности особое место занимают знания и связанные с ними научный и образовательный потенциалы. На первый взгляд, факторы знания кажутся менее важными с точки зрения их препятствия инновациям, чем, например, нехватка финансовых средств или отсутствие собственной научно-исследовательской

базы. Однако исследование, проведенное в 27 европейских странах, показало достаточно высокую значимость этих факторов, а также позволило выявить национальные особенности инновационного развития. При этом речь идет не о знании вообще, а именно о “факторах знания”.

Евростатом выделяются четыре фактора знаний, влияющих на успешность инноваций [1, р. 137]:

- наличие/нехватка квалифицированного персонала;
- наличие/нехватка информации относительно технологии;
- наличие/нехватка информации относительно рынков;
- трудности/легкость заключения сотрудничества с партнерами.

Оценка роли и значения этих факторов имеет важное значение для идентификации проблем и перспектив инновационного развития (см. табл. 1).

Таблица 1

Факторы, препятствующие инновационной деятельности (%), 2007

Страны	Нехватка квалифицированного персонала	Нехватка информации относительно технологии	Нехватка информации относительно рынков	Трудности заключения сотрудничества с партнерами
Бельгия	14,0	3,6	5,4	5,5
Болгария	8,7	6,0	6,0	11,0
Чехия	10,0	2,7	4,2	3,9
Дания	7,5	2,7	3,4	3,1
Германия	5,0	2,1	4,0	3,8
Эстония	24,0	4,0	3,7	5,4
Ирландия	18,8	5,0	13,9	4,8
Греция	24,1	17,0	17,2	24,5
Испания	16,2	11,8	9,2	12,7
Франция	15,0	4,2	5,6	10,0
Италия	10,4	4,8	4,8	10,0
Кипр	15,1	5,0	4,1	9,7
Латвия	22,5	40,0	35,0	29,0
Литва	14,2	7,5	8,0	8,1
Люксембург	12,8	1,0	2,6	5,0
Венгрия	7,8	2,3	4,0	5,0
Мальта	9,4	2,5	9,3	5,2
Нидерланды	7,5	4,0	4,0	3,1
Австрия	10,4	4,6	4,8	8,1
Польша	7,7	5,0	5,0	0,0
Португалия	25,0	34,6	32,0	21,4
Румыния	14,6	7,5	0,0	15,8
Словения	20,0	5,0	9,0	11,0
Словакия	8,7	2,5	4,0	7,9
Финляндия	9,7	4,5	5,1	7,3
Швеция	9,5	3,0	4,0	5,0
Великобритания	11,0	4,2	5,0	0,0
Исландия	14,0	0,0	4,8	10,0
Норвегия*	6,4	2,5	2,5	2,2

\* данные за 2004 г.

Как показали результаты инновационного опроса в большинстве стран Европы, фактор “нехватки квалифицированного персонала” выделяется как наиболее важный из всех в большинстве стран. В Португалии каждое из четырех инновационных предприятий представило “нехватку квалифицированного персонала” как очень важный пункт (25 %). Инновационные предприятия в Эстонии и Греции также превысили 24 %-ую отметку по этой проблеме. Значима эта проблема также в Латвии (22,5 %) и Словении (20,0 %). Однако в Германии и десятке других западноевропейских стран данная проблема не стоит: менее 5 % не-

мецких инновационных предприятий страдают от недобора кадров, в Норвегии – 6,4 %, в Дании и Нидерландах – 7,5 %, в Польше – 7,7 %, в Венгрии – 7,8 %, в Болгарии – 8,7 %, на Мальте – 9,4 %, в Швеции – 9,5 %, в Финляндии – 9,7 % (т.е. у всех этих стран 10- % рубеж не преодолен),

По двум другим факторам знания – “нехватка информации относительно технологии” и “нехватка информации относительно рынков” – первое место занимают Латвия (40,5 % и 35,0 % соответственно) и Португалия (34,6 % и 32,0 %). Еще в двух странах этот показатель превысил 10 % – в Греции 17,2 % и 17 % соответственно, в

Испании – 11,8 % и 9,2 %. В Ирландии нехватку информации относительно рынков испытывают 13,9 % предприятий. В остальных странах эти показатели не достигли даже 10 %.

Последний фактор знания – “трудность в обнаружении партнеров сотрудничества для инновации” – весьма специфичен. Сотрудничество – один из ключевых компонентов передачи знания, доведения его до инновации. Самый высокий процент проблем, связанных с этим фактором зарегистрирован в Латвии (29 %), Греции (24 %) и Португалия (21 %), хотя они имеют большие возможности для сотрудничества. В большинстве других стран процент предприятий, которые считают трудность в заключение сотрудничества с партнерами существенным барьером, препятствующим инновации, довольно низкий. Более того, в некоторых государствах не наблюдается никаких трудностей с подготовкой сотрудничества, поскольку большое число инновационных предприятий уже активно сотрудничают с различными организациями. В Германии, например, только несколько инновационных предприятий объявили, что отсутствие сотрудничества препятствовало инновациям. Такое разное отношение к этому вопросу в каждой стране связано с рядом моментов, в частности с традиционными связями между различными институтами инновационной системы, а также с

наличием различных источников инновационного знания (информации).

В соответствии с методикой, применяемой Евростатом, выделяется четыре группы источников инновационных знаний (информации), которые, в свою очередь, формируются из совокупности более узких элементов (см. рис. 1) [1, р. 124].

Не останавливаясь подробно на анализе всех источников инновационной информации, рассмотрим более детально особенности построения сети передачи знания от системы образования в бизнес, поскольку именно система образования в значительной степени обеспечивает бизнес кадрами и информацией.

Как уже отмечалось, ключевую роль в системе инноваций составляет передача знаний. Создание знаний является главной целью высшего образования. Однако, чтобы знания были полезными, они должны быть применены в той сфере жизнедеятельности человека, где они являются значимыми – т. е. знания должны быть переданы туда, где они принесут пользу конкретному индивиду, субъекту или обществу. Каналов передачи знаний от системы высшего образования в окружающий мир множество. Основными являются:

– деятельность дипломированных специалистов;

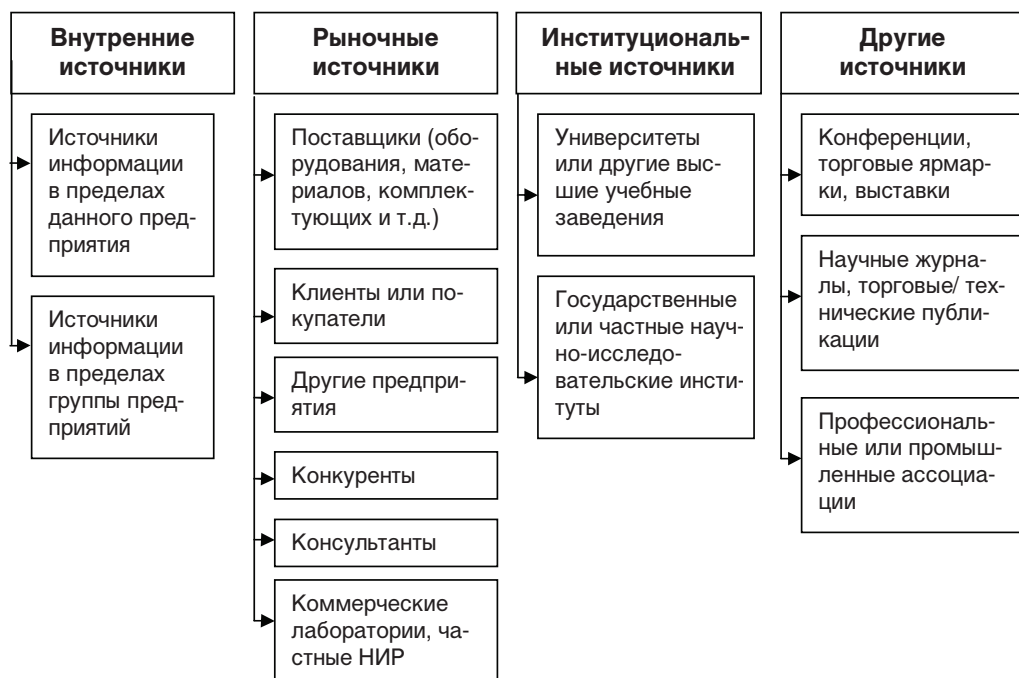


Рис. 1. Классификация источников информации для инноваций

– публикации в академических, научных, технических и пр. изданиях;

– дополнительное обучение (переподготовка кадров и т. д.).

Работа дипломированных специалистов считается основным каналом распространения вузовских знаний. Однако многие маленькие фирмы не могут нанимать специалистов и испытывают проблемы с кадрами, что и было проиллюстрировано выше.

Другим широко распространенным способом прямой передачи знаний из сферы образования в бизнес является дополнительное обучение (переподготовка кадров, повышение квалификации и т. д.), что и предлагают промышленным компаниям высшие учебные заведения.

Наконец, знания передаются, когда издаются результаты работы научно-исследовательских институтов, вузов, отдельных ученых и исследователей и т. д.

Исследование степени взаимодействия бизнеса с университетами (вузами), с государственными и/или частными научно-исследовательскими институтами, а также анализ практики привлечения инновационных знаний от них показало их невысокую роль в формировании инновационной активности в большинстве европейских стран (см. табл. 2).

Как видно из табл. 2, даже при относительной важности университетов и других вузов в качестве источников знаний в большинстве европейских стран (в 17 из 27 стран-членов ЕС порог важности

Таблица 2

**Использование источников знания для инновационной деятельности, в том числе на основе договоров сотрудничества (%), 2007**

Страны	Удельный вес в стране в целом		Наличие договоров сотрудничества с бизнесом	
	Университеты или другие вузы	Государст. или частные НИИ	Университеты или другие вузы	Государст. или частные НИИ
Бельгия	13,0	9,0	2,3	0,5
Болгария	6,0	4,0	0,8	0,2
Чехия	13,0	12,5	2,0	0,7
Дания	14,0	12,0	1,5	нд
Германия	8,5	4,0	2,0	0,8
Эстония	8,5	11,5	1,1	0,3
Ирландия	10,0	11,0	1,8	0,6
Греция	6,5	2,6	3,6	0,3
Испания	4,8	5,0	2,0	2,3
Франция	10,0	7,5	2,2	1,9
Италия	4,9	2,0	нд	нд
Кипр	2,7	2,3	0,7	0,3
Латвия	14,0	12,5	1,3	1,4
Литва	12,0	9,5	1,6	1,5
Люксембург	10,0	8,0	1,2	1,0
Венгрия	14,0	5,0	3,8	0,7
Мальта	4,0	4,0	нд	2,1
Нидерланды	12,5	9,0	1,4	1,9
Австрия	10,0	5,2	нд	нд
Польша	6,0	8,0	1,8	4,1
Португалия	7,5	4,9	2,6	1,1
Румыния	4,0	4,2	1,3	нд
Словения	19,0	13,0	нд	нд
Словакия	14,8	11,5	0,6	0,5
Финляндия	34,0	26,5	нд	нд



Окончание табл. 2

Страны	Удельный вес в стране в целом		Наличие договоров сотрудничества с бизнесом	
	Университеты или другие вузы	Государст. или частные НИИ	Университеты или другие вузы	Государст. или частные НИИ
Швеция	17,5	12,0	2,5	0,5
Великобритания	10,0	13,2	2,3	0,5
Исландия	5,0	13,8	0,8	0,2
Норвегия	14,8	16,3	2,0	0,7

в 10 % превышен, а в 5 странах приближается к 15 % и выше), тем не менее использование информации от этих источников и наличие долгосрочного сотрудничества с ними на договорной основе невысоко, устойчивых взаимосвязей между бизнесом и системой образования в контексте инновационной деятельности до сих пор не существует.

Отсутствие институциональных источников среди наиболее значимых в области межфирменного сотрудничества показывает, что в Европе связь между наукой и промышленностью крайне слаба и должны быть предприняты целенаправленные и активные меры по ее усилению.

Поэтому в настоящее время главной целью инновационной политики в Европе является создание прочных связей между фирмами и университетами. “Мы должны усовершенствовать передачу знаний, чтобы ускорить процесс исследований и развития новых товаров и услуг. Для этого европейские университеты и другие исследовательские институты должны стремиться к развитию навыков и расширению использования ресурсов по эффективному взаимодействию с бизнесом и другими субъектами рынка” [2, 412]. Данные выводы базируются, в том числе, на результатах комплексной оценки роли и значения университетов и других высших учебных заведений, а также государственных и частных научно-исследовательских институтов в формировании инновационного климата в отдельных странах Европы была проведена в процессе четвертого инновационного исследования стран-членов ЕС (CIS 4, 2004).

Одной из целей национальных правительств и институтов ЕС является создание “эффекта домино” на основе развития финансирования исследовательских программ в университетах и государственных учебных заведениях. “Главная преграда – непоследовательные, и часто неадекватные правила и подходы по регулированию прав интеллектуальной собственности (IPR) устанавливаем-

ые государством. Комиссия выявила эффективные методы и модели распространения знаний между государственным исследовательским сектором и индустрией, которые будут поощрять дальнейшие действия по сотрудничеству между ними как в ЕС, так и во всем мире” [2, 412]. Обширные и успешные государственные исследования позволят стимулировать исследовательскую деятельность в частном предпринимательском секторе.

Еще более эффективным способом связать науку и промышленность являются коммерческие исследования под руководством университетов. Исследования, на которые “в университет или лабораторию пришел официальный запрос от представителей рынка” позиционируются как наиболее важные. Это поможет исследователям продвинуть свои идеи и изобретения на мировой рынок. Но для этого необходима постоянная и эффективная взаимосвязь между общественным и частным секторами, а прибыль, полученная от коммерческой деятельности должна помочь финансировать государственные исследования.

Как было отмечено на совместном заседании 4 апреля 2007 г. Еврокомиссии, Европарламента, Европейского комитета по экономике и социальному развитию и соответствующих региональных комиссий по проблеме совершенствования передачи знаний в Европе между исследовательскими институтами и промышленностью “в последние десять лет связь между государственным исследовательским сектором и промышленностью постепенно увеличивается. Вполне возможно, что она перейдет от одиночных договоров на исследование до многосторонних совместных договоров или выльется в форму структурированного товарищества” [3, р. 449]. Больше всего в создании долговременных и прочных форм взаимодействия заинтересованы акционеры компаний, поскольку это “позволит увеличить воздействие конкретного исследования на разные стороны функциониру-

ния бизнеса через создание новых товаров, новых рабочих мест, а иногда и новых структурных подразделений фирмы” [Там же].

Результаты анализа и сформулированные Комиссией основные направления европейской политики в этой области являются отправной точкой создания обще европейской структуры передачи знаний, создания единого игрового поля и более благоприятного климата для трансферта знаний в инновации. Комиссией были разработаны и представлены “принципы административной работы, которые могут помочь исследовательским институтам идентифицировать точки взаимодействия и общие интересы с промышленными предприятиями и выявить взаимно выгодные способы передачи знаний. Данные принципы приобретут статус документа в процессе работы специально созданной рабочей группы, включающей представителей бизнеса и ученых” [Там же].

Одной из наиболее перспективных и эффективных форм передачи знаний является сотрудничество. “Инновационное сотрудничество” заключается в “активном взаимодействии с другими предприятиями или некоммерческими организациями в области инноваций. У таких партнеров нет потребности получения коммерческой выгоды, однако прослеживается активное участие и заинтересованность в перспективных направлениях развития” [1, р. 127]. Однако, как уже отмечалось удельный вес европейских инновационных предприятий, работающих на основе сотрудничества с различными субъектами все еще невысок (см. рис. 2).

Как видно из рис. 2 наиболее активны в области сотрудничества северные и восточные страны Европы: самый высокий процент предприятий промышленности, взаимодействующих с различного типа партнерами имеет Литва (56 %), затем идут Словения, Финляндия, Швеция и Дания.

И, наоборот, в южных странах сотрудничество развито очень слабо: в Италии только 13 % инновационных предприятий имеют контракты с другими субъектами экономики в области передачи знаний, в Германии – 16 %, в Австрии и Румынии – по 17 %, в Испании – 18 %.

На первый взгляд может показаться удивительным, что Италия, одно из развитых государств в ЕС, находится в конце списка. Как это можно объяснить? На самом деле, существуют несколько аспектов этой проблемы: структурный, экономический, культурный и исторический.

В Италии до сих пор распространен малый семейный бизнес. Размер таких предприятий и специфика менталитета их собственников и объясняют

низкий процент инновационных предприятий в стране (36 %). Только у больших предприятий или групп предприятий есть капитал, который они могут вложить в научно-исследовательскую работу, но их очень мало. Кроме того, в течение долгого времени в Италии государственное финансирование научно-исследовательских работ поддерживалось намного хуже, чем в других европейских странах.

Из-за особенностей системы образования и низких расходов на научно-исследовательскую деятельность число исследователей в Италии также относительно низко по сравнению с другим европейцем страны. Для продвижения прикладных исследований необходимы фундаментальные исследования и экспериментальное развитие. В течение долгого времени исследования проводятся по давно установленной программе, а новые перспективные направления исследований нуждаются в значительных инвестициях. Однако, исследование и нововведение – долгосрочные процессы и их результаты не скоро станут доступными. Поэтому, в условиях усиления конкуренции, итальянским предприятиям необходимо активизировать процесс принятия решений о развитии сотрудничества с научно-исследовательскими структурами и более активно вкладывать капитал в инновации.

С другой стороны, предпоследнее место по уровню инновационного сотрудничества в приведенном списке занимает Германия, однако факторы, вызвавшие низкий уровень сотрудничества в Германии совсем иные, чем в Италии. По сравнению другими странами-членами ЕС в Германии самая высокая доля инновационных предприятий, а особенности структуры национальной экономики, развитый крупный бизнес, наличие различных типов предпринимательства способствуют тому, что германские предприятия активно финансируют различные научно-исследовательские фонды: в 2005 г. из 20 групп, инвестирующих научно-исследовательскую деятельность, семь были из Германии и только две из Италии.

Подводя краткий итог вышесказанному, нужно отметить, что одним из ключевых аспектов функционирования инновационной составляющей в рамках национальной (региональной) экономики является создание эффективных каналов передачи знания (информации) между ее субъектами и, прежде всего, между сферой создания новшества (нового знания) и секторами его практического применения (промышленностью, сферой услуг, торговлей и т.д.), а также налаживания эффективного сотрудничества между всеми субъектами инновационной деятельности.

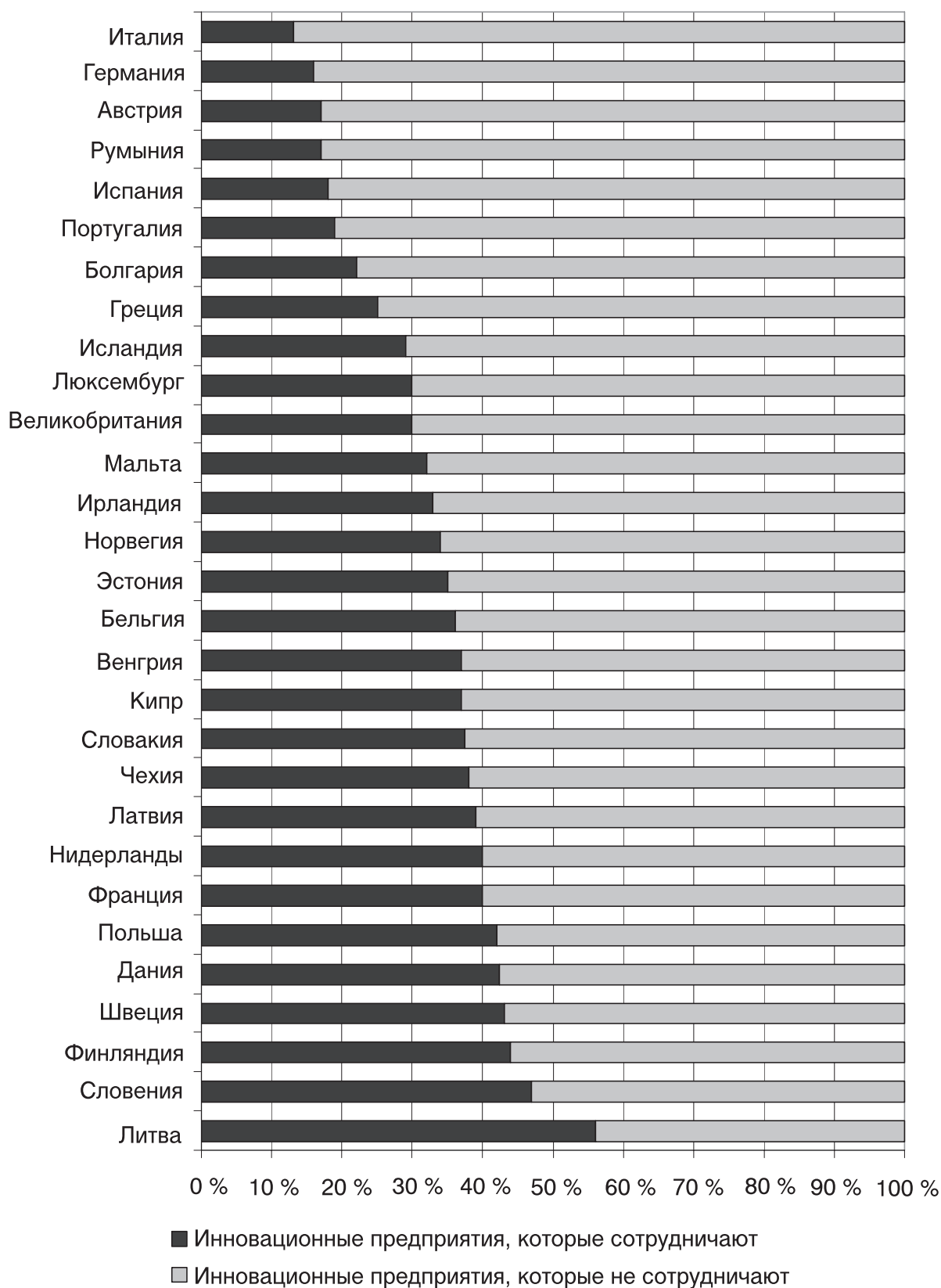


Рис. 2. Соотношение инновационных предприятий, осуществляющих и не осуществляющих сотрудничество с различными партнерами в области инноваций в целом (2007)

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Science, technology and innovation in Europe. Statistical books. Eurostat. 2008. P. 124.
2. The European Research Area: New Perspectives. GREEN PAPER. Brussels, April 2007. Com (2007) 161 final. P. 412.
3. Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: embracing open innovation – Implementing the Lisbon agenda // Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European economic and social Committee and the Committee of the regions. Brussels, 4 April 2007. P. 449.

*Сурнина Н.М., Печура О.В.*

## ЭТНОЭКОНОМИКА КАК ФЕНОМЕН ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>

Этнические аспекты тех или иных процессов являются предметным полем различных наук, исследующих жизнедеятельность народонаселения. С естественно-биологической стороны этническими особенностями человека занимаются археология, антропология, биология, география, эргономика, психология и др. Общественно-экономические грани человеческого бытия изучают философия, история, социология, демография, экономика, этнология и др. Исследователями издревле отмечалась дифференциация в психотипах, социально-демографическом поведении, склонностях к определенным видам производства, условиях быта, стандартах уровня жизни, выборе занятий людей, относящихся или идентифицирующих себя с различными этническими (и религиозными) общностями. Глубокие исторические корни имеют как этнические стереотипы, так и достаточно объективные представления о честности протестантов, трудолюбии некоторых азиатских народов и русских старообрядцев, немецкой педантичности, жизнерадостности латиноамериканцев и т. д. Не вдаваясь далее в антропологические и биологические особенности рас и наций, следует отметить, что процессы этнизации экономики все еще остаются недостаточно исследованными не только в русле традиционного хозяйства, но и в контексте различных конструктов новой экономики (неоэкономики). На данном этапе практически отсутствуют работы по комплексности неоэкономики и этноэкономики,

механизмов их территориальной диффузии и количественной характеристики этноэкономических отношений.

Весьма актуальными представляются проблемы формирования единого социально-экономического пространства на фоне активизации миграционных процессов, образования экономических ниш и формирования анклавных рынков труда актуализировали научно-методологическую потребность исследования их особенностей, закономерностей и механизмов с целью более эффективного и устойчивого развития регионов. Все вышесказанное свидетельствует о необходимости разработки научно обобщенной, обоснованной и подготовленной к практическому применению концепции этноэкономики и этноэкономического развития регионов с учетом тенденций геоэкономического, макроэкономического и мезоэкономического уровней.

Этнические особенности хозяйствования европейских народов отмечались еще А. Смитом. М. Вебером, Х. Шрайдером, В. Зомбартом понимались вопросы экономической социологии и антропологии. Вебер полагал, что экономическая ориентация субъектов есть результат традиции или рациональности, отмечал специфику потребления разных этнических и религиозных групп и моральные основы их экономической деятельности. Х. Шрадер говорил о различных типах торговой и производственной мотивации у различных религиозных групп. В. Зомбарт рассуждал об удаче в торговле у конкретных этниче-

<sup>1</sup> Исследование выполнено при поддержке гранта РФНФ (проект №08-02-00244а «Императивы и нарративы этноэкономики в локальных цивилизациях»).

ских групп. С. Роузфилд, исследуя сравнительную экономику стран мира, заметил, что существуют и развиваются экономики, которые нельзя адекватно описать, опираясь только на англо-американские предпосылки, и необходимо учитывать влияние на принципы классической экономической теории местных культуры и власти. Именно этническая культура видоизменяет стандартные правила ведения хозяйства и приводит к появлению экономических систем с существенно различными свойствами. И. Лайт, Р. Уолдинг изучали экономические стратегии мигрантов в принимающих странах, использующие “этнические” ресурсы (идентификация и самоидентификация человека, в том числе и религиозная, в чуждом социально-экономическом пространстве с определенной этнической группой) в экономическом поведении и формировании анклавных рынков труда. Мыслители-футурологи (Шпенглер О., Тойнби А., Бродель Ф., Сорокин П.) продвигают идеи тенденций будущего, которые можно свести к периодической смене временно устойчивых локальных цивилизаций, в которых проявляются особенности исторического развития, культуры, системы ценностей отдельных составляющих человечества.

Ряд отечественных ученых в своих работах также отмечали те или иные особенности этнического отношения к миру и деятельности. Л.Н. Гумилев останавливался на формировании и пассионарности этносов под влиянием ландшафтов, хронологизируя циклы и фазы этнического развития. С.Г. Струмилин постулировал прохождение народов путем экономического развития в одном и том же направлении, но у одних народов это движение производится медленнее, а у других – скорее в зависимости от исторических и природно-географических особенностей экономического характера народов. Ю. Яковец, исследуя цикличность социально-экономических процессов, выявил усиление фрагментации мегацивилизаций, образование на их основе локальных цивилизаций.

Несмотря на выявление разными науками роли этнокультурных факторов в различных областях жизнедеятельности человечества, термин “этноэкономика” стал входить в научный обиход лишь в 80-х гг. прошлого века.

Данная дефиниция до сих пор отличается множественной трактовкой, имеет различную наполненность, дискуссионным является и предмет этноэкономики. Останавливаясь на дискурсе понятия, можно отметить, что в узкой форме этноэкономику на микроуровне рассматривают:

– во-первых, как экономическое поведение домашних хозяйств, отличающееся минимальными материальными и интеллектуальными ресурсами (О.Н. Демидова, [1]), мелкий семейный бизнес, этническое предпринимательство (С.В. Симонов [2]);

– во-вторых, как “семейные сети”, создающиеся исключительно на базе семейно-родственных отношений для осуществления традиционной экономической деятельности (А. Олейник [3]);

– в-третьих, это проявление особых этнических традиций в рамках отдельного предприятия (Н.Н. Лебедева, О.А. Ломовцева [4]);

– в-четвертых, рассматривается развитие традиционных народных промыслов, в которых серьезная роль отводится домохозяйствам (М.А. Бородовская [5]).

На мезоуровне парадигма этноэкономики характеризуется учеными в следующих вариантах:

1) территориально-локализованный исторически сложившийся на базе хозяйственного уклада этноса сегмент экономики, характеризующийся господством традиционных, преимущественно аграрных форм хозяйственной деятельности, натуральных и мелкотоварных форм производства, с доминированием ручного труда, неразвитостью обмена, замкнутостью домохозяйств, использованием кустарных ремесел, надомного труда, “отходничества” и др. (Ю.С. Колесников [6]);

2) относительно самостоятельная сфера общественного воспроизводства, функционирование и развитие которой определяется в первую очередь этническим фактором (В.Н. Овчинников [7]);

3) конкретная совокупность объективных и специфических субъективных факторов экономики этнорегиона, сложившихся в ходе исторического развития народов и задействованных в хозяйственной деятельности (Д.А. Нуратинов [8]);

4) территориально локализованная форма организации предпринимательства в традиционных видах трудовой деятельности автохтонного населения, сочетающая производственно-трудовую функцию с домохозяйственно-бытовым укладом жизнедеятельности коренного сельского населения (Л.А. Узденова [9]).

В более широком смысле этноэкономика выступает:

– во-первых, как наука о взаимовлиянии традиций, обычаев, культуры, психологии, идеологии, религиозных воззрений различных этносов, а также уровня развития производительных сил и производственных отношений, причем с методологической точки зрения более правильно гово-

ритель о взаимосвязи экономических и этнических процессов при некотором приоритете экономических (К. Павлов [10]);

– во-вторых, как концентрированное выражение приспособленности этносов к окружающей среде (С.П. Макаров [11]);

– в-третьих, в качестве одного из наиболее естественных способов реализации глобализационных процессов, основанного на использовании многообразных форм национальных трудовых традиций (О.В. Иншаков [12]);

– в четвертых, этноэкономика определяется как экономическая наука развития национальностей в постиндустриальный период;

– в-пятых, это этноэкономика нового типа, в отличие от традиционных экономик, основанных на аграрном производстве, не тяготеющие к модели примитивного гомеостаза, ориентированные не на максимизацию прибыли, а на качество жизни и его совершенствование (Е. Холмогоров). “...эти экономики ориентированы на создание таких инфраструктуры, системы производств, линейки потребительских товаров, сетей экономических и околоэкономических отношений, которые в наибольшей степени соответствуют представлениям о мире народов, выстроивших эту этноэкономическую систему, адаптированы под наиболее удобные для них алгоритмы действия, ориентированы на наиболее психологически приемлемые для них группы товаров” [13];

– в-шестых, этнический фактор в экономике формирует этноэкономические системы – органичный симбиоз этнонациональных компонентов и основных постиндустриальных атрибутов, являющийся переходным периодом от постиндустриализма к неэкономике (Э. Кочетов [14]).

Но присутствуют и специфические концепции этноэкономики, в частности под ней понимаются экономические стратегии мигрантов (этнические экономико-социальные сети), “анклавные” рынки труда (этническое своеобразие труда), контроль этнических диаспор за определенными секторами экономики (в том числе и криминальная этноэкономика), экономический национализм с выраженной этнократической компонентой (государственная этноэкономика).

Таким образом, этимология данной категории распространяется от консервативного традиционного (в т. ч. и аграрного) мелкотоварного хозяйства, а также индустриальных производств или рыночно-транзакционных услуг до новационных постиндустриальных компонентов хозяйствования.

Целью *этноэкономики*, по нашему представлению, является уравнивание крайних полюсов всеобщего универсализма и радикального традиционализма, устранение противоречий между универсальной экономикой (концепции неэкономике, цифровой экономики, Интернет-экономики, экономики знаний и др.) и традиционными этнокультурами.

Различные этнические институты, этническая самобытность и уникальность должны лежать в основе будущей конкурентоспособности этноса и территорий его расселения. А мультикультурность региона неизбежно будет одним из его основных экономических ресурсов, поскольку экономические отношения ближайшего будущего, как технологически традиционные, так и соответствующие новой экономике, пронизываются креатосферными аспектами человеческой деятельности (творческими, коммуникационными, личностными и др.).

Экономические процессы, обогащаясь и преломляясь через творческую, коммуникативную, новационную и внедренческую деятельность человека, создают в результате феномен этноэкономики, отличающийся неразрывным симбиозом экономической деятельности как традиционного, так и нового качества и приращением культурно-духовных ценностей. Механизмы саморазвития на современном этапе в системе “человек – территория – экономика” во многом кроются в подсистеме компоненты “человек” и связаны с процессами не только образования населения, но и сохранения, развития и творческого применения этнокультурного наследия.

Междисциплинарный, многоаспектный и многоуровневый характер проблемы этноэкономики обуславливает необходимость использования совокупности различных научных макроподходов, которые в применении к теме исследования способствуют выявлению тех или иных этноэкономических параметров. В частности:

– социосинергетический подход позволяет формализовать влияние (взаимовлияние) социо-культурных образцов на экономические отношения и технологический базис, а также рассмотреть сочетание в этноэкономике традиционной, предпринимательской и инновационной деятельности;

– когнитивный подход, глубоко изучающий процесс познания, обеспечивает установление сопутствующих и обеспечивающих процессов этноэкономики, т. е. идентификацию всего нечеткого множества импульсов, способствующих

традиционному и новационному производству;

– геокультурный (культурологический) подход определяет новый уровень взаимопроникновения и взаимодействия универсального и индивидуального, геокультуры и этнокультуры, человеческого эгрегора и топоса;

– цивилизационный и эволюционно-стадийный подходы рассматривают встроенность этноэкономик в мировое историческое развитие и способствуют конкретизации этноэкономики как более гармоничной, адекватной, гуманной и устойчивой формы экономических отношений этапа неэкономии;

– геоэкологический подход ориентирует на согласованность (гарминизацию) в системе “человек – социум – природа – экономика”;

– ноосферный подход позволяет установить творческий, духовный аспект этноэкономики, выявить ее связь с экономикой высших образцов, питающейся культурно-психологическими ценностями человечества, с “нравственной” [15] экономикой.

В то же время этноэкономике как проявление ноосферы невозможно изучать в отрыве от территориальных сообществ. В этом ключе важно применение к этноэкономике пространственно-регионального и локального подходов.

Таким образом, современной этноэкономике присущи черты не только традиционного экономического уклада, обладающего достаточной устойчивостью, эндо- и экзогармоничностью, целевыми установками на целостное развитие человека, но

и способности к адаптации, к восприятию и переработке инноваций в силу различных креативных возможностей этносов и их восприимчивости к обучению и непрерывному образованию.

Этноэкономика впитывает в себя различные новации, но, выступая в качестве глубинного каркаса экономики региона, отторгает деструктивные нововведения, противоречащие устойчивому, гармоничному воспроизводству сложившегося этносообщества.

В условиях глобализации, когда унификации и стандартизации подвергаются практически все стороны общественной жизни, причем зачастую не всегда обоснованно и оправданно, ни в коей мере не ослабевает значение регионального фактора социально-экономического развития и, особенно, этнических особенностей производства и потребления. Складывающиеся глобальное экономическое, информационное, геополитическое пространства сталкиваются с этнической фрагментацией мирового развития, адаптирующейся к интеграции или конфронтации с ней. Этнические традиции могут выступать в качестве катализатора или образовывать инфраструктуру для формирования инновационных импульсов практически во всех видах деятельности человека.

Этнические маркеры должны учитываться при разработке региональных стратегий, выступать в качестве экономических регуляторов сбалансированного движения по инновационной траектории развития территорий.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Демидова О.Н. Особенности развития малых предприятий в Российской Федерации / Автореферат на соискание уч. степени к. э. н. М., 2005.
2. Симонов С.В. Новые тенденции занятости в современной экономике / Автореферат на соискание уч. степени к. э. н. Саратов, 2004.
3. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 132–149.
4. Лебедева Н.Н., Ломовцева О.А. Социальный капитал и модернизация этноэкономики Юга России // Общественные науки и современность. 2006. № 2. С. 109–117.
5. Бородовская М.А. Предпринимательство как фактор экономической политики проблемного региона (на материалах Карачаево-Черкесской Республики) / Автореферат на соискание уч. степени к. э. н. Ростов-на-Дону, 2005.
6. Колесников Ю.С. Этноэкономика в судьбах модернизации Юга России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1. № 2. С. 19–24.
7. Овчинников В.Н. Этноэкономический уклад в теоретических координатах неформальной экономики // Экономический вестник РГУ. 2005. Том 3. № 2. С. 14–17.
8. Нуралинов Д.А. Роль этнокультурного фактора в развитии экономики региона (на примере Дагестанской области конца XIX-начала XX века) / Автореферат на соискание уч. степени к. э. н. М., 2004.
9. Узденова Л.А. Экономические механизмы развития предпринимательской деятельности в сфере этноэкономики региона / Автореферат на соискание уч. степени к. э. н. Ростов-на-Дону, 2006.
10. Павлов К. Национальные особенности экономического поведения // Человек и труд. 2003. № 10. С. 36–38.
11. Макаров С.П. Российское хозяйство через призму этноэкономики // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. Ломоносова. 2006. № 6.

12. Восьмой Всероссийский симпозиум “Стратегическое планирование и развитие предприятий” // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 2. С.147–151.

13. **Холмогоров Е. В** защиту фюфудьи // Новые хроники. Русский проект. Май 2007. [http://nov-](http://nov-chronic.ru/dsr9.htm)

[chronic.ru/dsr9.htm](http://nov-chronic.ru/dsr9.htm).

14. **Кочетов Э.** Научная стратегия развития (ее фундаментальные опоры и ориентиры) // Общество и экономика. 1998. № 4–5. С. 3–18.

15. **Львов Д.С.** Из выступлений. 2007. Июнь // [www.ortodox.ru](http://www.ortodox.ru).

*Наумов В.Н.*

## ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Конкуренция на промышленном рынке приводит к тому, что все большее признание и значение приобретают те аспекты работы предприятий, которые связаны с рыночной деятельностью.

В этой связи у многих российских компаний появился интерес к стратегическому управлению на принципах маркетинга, который имеет четкое целевое назначение – связать технологические и интеллектуальные ресурсы предприятия с потребностями рынка. Многие исследователи [2, 3, 6, 7, 12] считают, что стратегический маркетинг является базовой функциональной сферой деятельности компании, определяющей миссию, ценностные установки, стратегические перспективы развития новых технологий и освоение новых рынков. Важность стратегического маркетинга для реализации долгосрочной политики предприятия подтверждается многими практиками и учеными. Так, по мнению А.А. Браверманна, наличие у компании маркетинговой стратегии поднимает

ее капитализацию в среднем на 18% [8]. При этом в таких отраслях, как торговля, транспорт, связь, этот показатель держится на уровне 21–22%, в машиностроении, правда, он существенно ниже – 11%.

Ж.-Ж. Ламбен высказывая мнение о ведущей роли стратегического маркетинга, отмечает, что на практике компании ограничиваются только операционным маркетингом, оставляя стратегический маркетинг “в сфере благих намерений” [6]. Это обстоятельство в большой степени относится ко многим российским предприятиям, которые стратегическое маркетинговое управление не используют совсем или применяют в очень ограниченном объеме. Для изучения данной проблемы автором проведены исследования путем опроса специалистов среднего и высшего звена управления российских предприятий, на которых стратегический маркетинг не используется. Данные обработки ответов респондентов приведены в таблице.

Таблица

**Причины отсутствия стратегического маркетинга на российских предприятиях**

№ п/п	Причины	Частота упоминания в ответах	Относительная частота упоминания, %	Ранжирование ответов по ABC-анализу	Доля ответов по категориям А,В,С, %
1	Недостаточная квалификация руководителя	66	22	А	67
2	Неквалифицированный персонал	45	15	А	
3	Ориентация на производство	24	8	А	
4	Маркетинг в целом не является стратегическим направлением	24	8	А	



Окончание таблицы

№ п/п	Причины	Частота упоминания в ответах	Относительная частота упоминания, %	Ранжирование ответов по ABC-анализу	Доля ответов по категориям А,В,С, %
5	Отсутствие информация о рынке	21	7	А	
6	Получение краткосрочной прибыли	21	7	А	
7	Отсталая система управления	18	6	В	22
8	Малые размеры компании	18	6	В	
9	Отсутствие долгосрочных целей	15	5	В	
10	Не накоплен достаточный опыт	15	5	В	
11	Экономия на затратах на маркетинг	12	4	С	11
12	Недостаток финансовых средств	12	4	С	
13	Слабая конкуренция на рынке	9	3	С	
14	Всего, %	300	100		100

Для выделения наиболее важных причин отсутствия внимания к стратегическому маркетингу ответы ранжировались с помощью ABC-анализа. В основную группу “А”, которая составляла 67% всех указанных ответов, вошли шесть причин, среди которых на первом месте стоит отсутствие достаточной компетенции сотрудников компании и, особенно, их руководителей. Следующие три причины – ориентация на производство, недостаточное внимание к маркетингу и слабое знание рыночной ситуации. Наконец, шестой весомой причиной отсутствия стратегического маркетинга на предприятиях является ориентация их собственников на получение краткосрочной прибыли. Неспособность руководства многих компаний реализовывать стратегии подтверждаются также данными о том, что, например, в США 70–90% компаний терпят неудачу при осуществлении своих долгосрочных программ [5]. Ошибки являются платой за “экономия” средств, необходимых на организацию в компании структуры стратегического маркетинга.

В тоже время следует отметить, что стратегическое управление в последнее время получило новый импульс, когда собственники компаний, почувствовав снижение рентабельности своего бизнеса, стали больше обращать внимание на маркетинг и на его роль в формировании произ-

водственной программы, ценовой политики, в продвижении и построении каналов сбыта.

Стратегическое маркетинговое управление неразрывно связано с постановкой в компании системы стратегического менеджмента, который в понимании таких известных ученых, как И. Ансофф, А.Дж. Стрикленд, А. Томпсон охватывает все сферы деятельности предприятия, начиная от формирования глобального направления развития бизнеса, получения и распределения ресурсов и заканчивая повышением рыночной стоимости компаний. При этом роль стратегического маркетинга указанными исследователями в решении подобных задач компаний не рассматривается, хотя очевидно, что это взаимодействие играет важную роль, особенно в тех аспектах, которые связаны с их рыночной деятельностью. Как считает Т. Йеннер, основная проблема исследования роли маркетинга заключается в отсутствии общепризнанной теории стратегического менеджмента [4]. Исследователь подходит к изучению принципов взаимодействия маркетинга и стратегического менеджмента с позиций индустриально-экономической и ресурсной парадигм. Согласно индустриально-экономической парадигме вклад маркетинга в стратегию компании состоит в оценке рынка с точки зрения его рентабельности. Важное место отводится таким специфически маркетинговым

концепциям, как сегментирование рынка, завоевание на нем устойчивых позиций.

В противоположность индустриально-экономической парадигме ресурсный подход основывается на том, что внутренние ресурсы компании рассматриваются в качестве факторов успеха и служат базой для формирования стратегий [4, 11]. За развитие ресурсов отвечает стратегический менеджмент, определяющий, какие имеются ресурсные возможности предприятия для обеспечения конкурентных преимуществ.

Если рассматривать маркетинг и менеджмент с точки зрения иерархии принятия решений, то стратегический маркетинг находится, с одной стороны, “под стратегическим менеджментом”, а, с другой стороны, является методологической базой рыночно-ориентированного управления развитием компании. Эту мысль фактически подтверждает П. Дойль, который считает маркетинг неотъемлемой частью менеджмента и рассматривает его как управленческий процесс, направленный на максимизацию доходов акционеров посредством развития отношений компании с ценными покупателями и создания конкурентных преимуществ [3]. В таком контексте можно говорить о конвергенции целей стратегического менеджмента и стратегического маркетинга. В тоже время нужно указать и на

дивергентность данных стратегических функциональных областей деятельности предприятия. Так, задачи, находящиеся в компетенции стратегического менеджмента, связаны с выбором направления развития компании, распределением ресурсов по этим направлениям и организацией исполнения решений. Фокус же внимания стратегического маркетинга направлен на внешнюю среду, в которой работает компания. Например, J. Lynch в 1994 году высказал следующее: “Если стратегический менеджмент обеспечивает целевые рамки, объединяющие деятельность организации, то эффективный маркетинг, в свою очередь, обеспечивает внешнее ориентированное проникновение, которое освещает эту стратегию” [13].

Роль стратегического маркетинга состоит в том, чтобы обеспечить «сцепление» предприятия с рыночной средой, путем согласованной работы, прежде всего, с подразделениями, занятыми новыми разработками, НИОКР (рис. 1).

Как видно из рис. 1 стратегический маркетинг функционально проникает во все уровни управления, служит аналитическим центром для претворения стратегических рыночных целей компании в жизнь. Для формирования маркетинговых стратегий сначала необходимо утвердить корпоративные стратегии развития предприятия.



Рис. 1. Взаимодействие стратегического маркетинга с внешней и внутренней средами предприятия

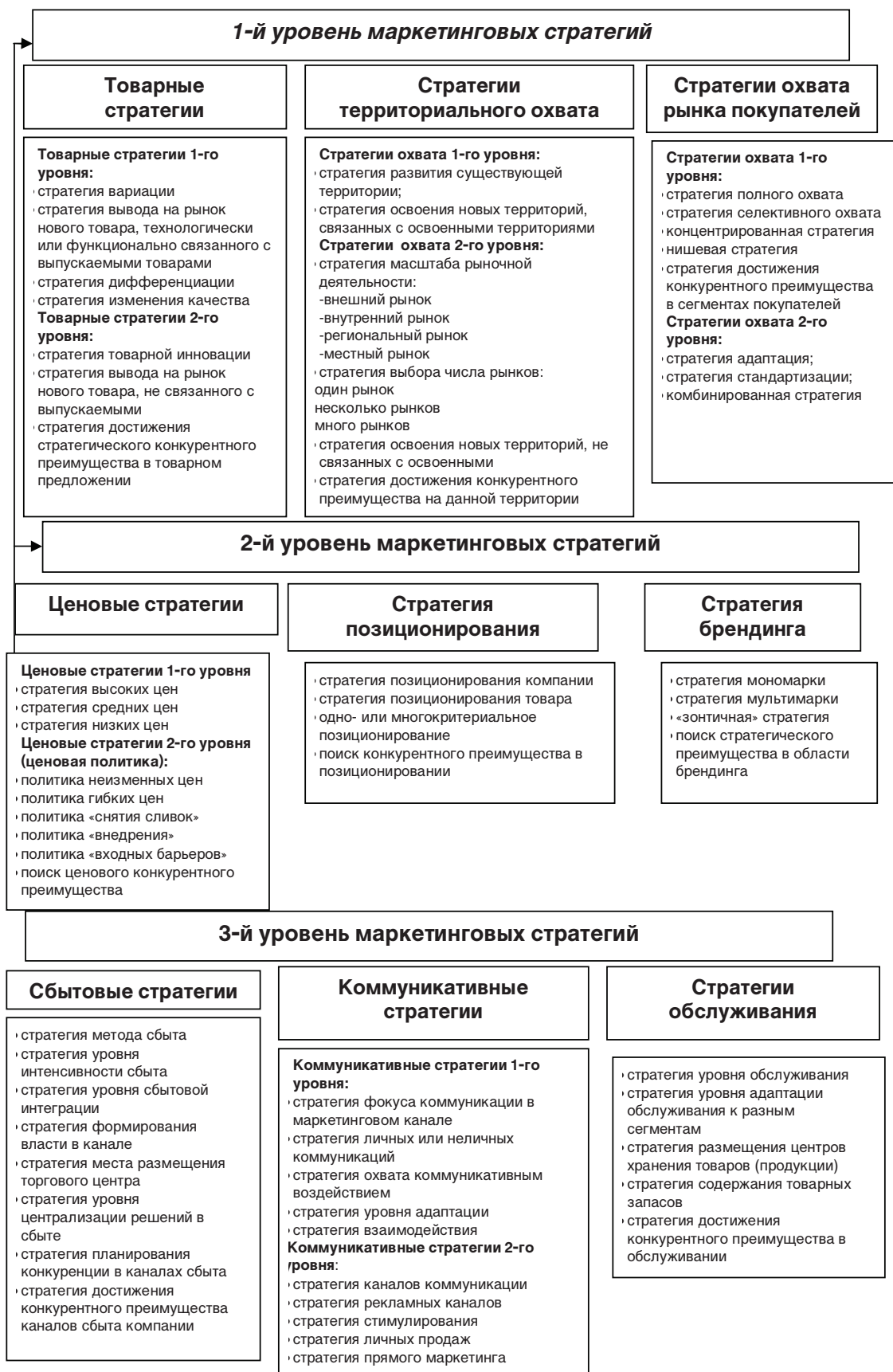


Рис. 2. Архитектура маркетинговых стратегий

Особенно это важно для крупных диверсифицированных предприятий, число которых в России постоянно увеличивается. Как предупреждает О'Шонесси в случае недостаточной продуманности любого из элементов маркетинг-микса или плохой их скоординированности стратегия может привести к неудаче [10]. Тем самым авторитетный специалист по маркетингу подчеркивает актуальность и важность построения определенной иерархии маркетинговых стратегий. На рис. 2 представлена архитектура всего комплекса маркетинговых стратегий, позволяющая создать алгоритм принятия решений при разработке стратегического плана маркетинга.

Из рис. 2 видно, что маркетинговые стратегии разбиты на три базовых уровня, а каждый уровень состоит из трех блоков. Некоторые из блоков, в свою очередь, состоят из двух уровней стратегий. На первом базовом уровне находятся товарные стратегии, стратегии территориального охвата и стратегии охвата рынка покупателей. Проводя анализ стратегий первого базового уровня, компания имеет возможность выбрать направление своего роста в координатах "товар-рынок-географический масштаб деятельности". На этом иерархическом уровне активно взаимодействуют между собой стратегический менеджмент и стратегический маркетинг: первый задает общее направление движения компании, то есть стратегические цели, а второй предлагает стратегические варианты их реализации. На втором уровне располагаются ценовые стратегии, а так же стратегии позиционирования и брендинга. Основная задача разработки стратегий второго уровня – конкретизировать рыночное предложение компании, чтобы товар и сама компания заняли определенное положение с некоторым конкурентным преимуществом. Наконец, на третьем уровне находятся стратегии, обеспечивающие реализацию поставленных перед компанией задач. Сюда мы отнесли блоки, состоящие из сбытовых, коммуникативных и стратегий формирования каналов обслуживания. Выбирая товаро-рыночные стратегии, предприятие должно принять первое важное решение: идти от существующего на рынке спроса или, имея новую технологию, развивать новый спрос. При выборе первого варианта сначала выбираются

рынки, потенциально привлекательные для предприятия, а затем формируется товарная стратегия, соответствующая характеру спроса. Во втором случае разрабатывается товар, а затем определяется рыночная стратегия по развитию спроса на него. И та и другая стратегия имеют свои достоинства и недостатки. Результаты исследований, что 60–80% удачных мировых новинок имеют рыночное происхождение, то есть выпускаются в развитие существующего спроса, а остальные 20–40% всех выведенных на рынок товаров были придуманы в лабораториях, имевшие оригинальные технологии [6].

И. Ансофф обращает внимание на то, что вектор стратегического развития может быть направлен на расширение или изменение товарного портфеля компании путем производства товаров на базе существующей технологии или связанной технологии, либо применяя новую технологию. При этом покупатели могут быть те же, что и ранее, похожие на них или новые [1].

Таким образом, последовательно выбирая маркетинговые стратегии, компания будет иметь основу стратегического плана маркетинга. Одна из проблем состоит в соблюдении условий комплексности стратегий, чтобы они не противоречили друг другу.

### Выводы

Новые рыночные реалии, состоящие в усилении действия неблагоприятных экономических, ресурсных и конкурентных факторов, приводят к необходимости стратегического подхода в поиске путей развития компаний. Концепция стратегического маркетингового управления становится не просто модной фразой, а реальной необходимостью. В тоже время исследования показали, что существует много причин, по которым стратегический маркетинг не используется многими российскими предприятиями. Основная причина – менталитет их собственников и руководителей, предпочитающих решать краткосрочные финансовые задачи в ущерб долгосрочным целям. Эта парадигма заставляет пересмотреть и уточнить роли, которые играют в принятии рыночных решений стратегический менеджмент и стратегический маркетинг, а также разработать модель их взаимодействия.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер, 1999. 416 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. СПб: Питер, 2007. 736 с.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на сто-

имость / Пер. с англ. СПб: Питер, 2001. 480 с.

4. **Йеннер Т.** Интеграция маркетинга и стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 6, с. 106–111.

5. **Каплан Р., Норгон Д.** Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальных результатов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 512 с.

6. **Ламбен Ж-Ж.** Стратегический маркетинг. Европейская инициатива: Пер. с фр. СПб.: Наука, 1996. 589 с.

7. **Мак-Дональд М.** Стратегическое планирование маркетинга. / Пер. с англ. СПб: Питер, 2000. 320 с.

8. **Маркетинговые стратегии роста прибыльности и стоимости бизнеса** : практика крупных российских

компаний / под ред. А. А. Браверманна. М.: Экономика, 2006. 319 с.

9. **Наумов В.Н., Бертош М.** Маркетинговые стратегии транснациональных корпораций // Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2000, № 4 (28), с.26–34.

10. **О’Шонесси.** Конкурентный маркетинг. Стратегический поход / Пер. с англ. СПб: Питер, 2002. 864 с.

11. **Хамел Г., Прахалад К.и др.** Стратегическая гибкость / Пер. с англ. СПб: Питер, 2005. 381 с.

12. **Юлдашева О.У.** Промышленный маркетинг: Учебное пособие. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. 196 с.

13. **Lynch J.E.** Only connect: the role of marketing and strategic management in the modern organization. Journal of Marketing Management 10, 1994.

*Николаевская О.А., Киселева В.А.*

## РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ

Развитие рынков капитала, возникновение качественно новых процессов в российской экономике, усложнение организационной структуры бизнеса, нарастающий динамизм и изменчивость

внешней среды, при сохранении базовых принципов финансового менеджмента требуют поиска инновационных подходов управления и разработки новых критериев эффективности (рис. 1.)

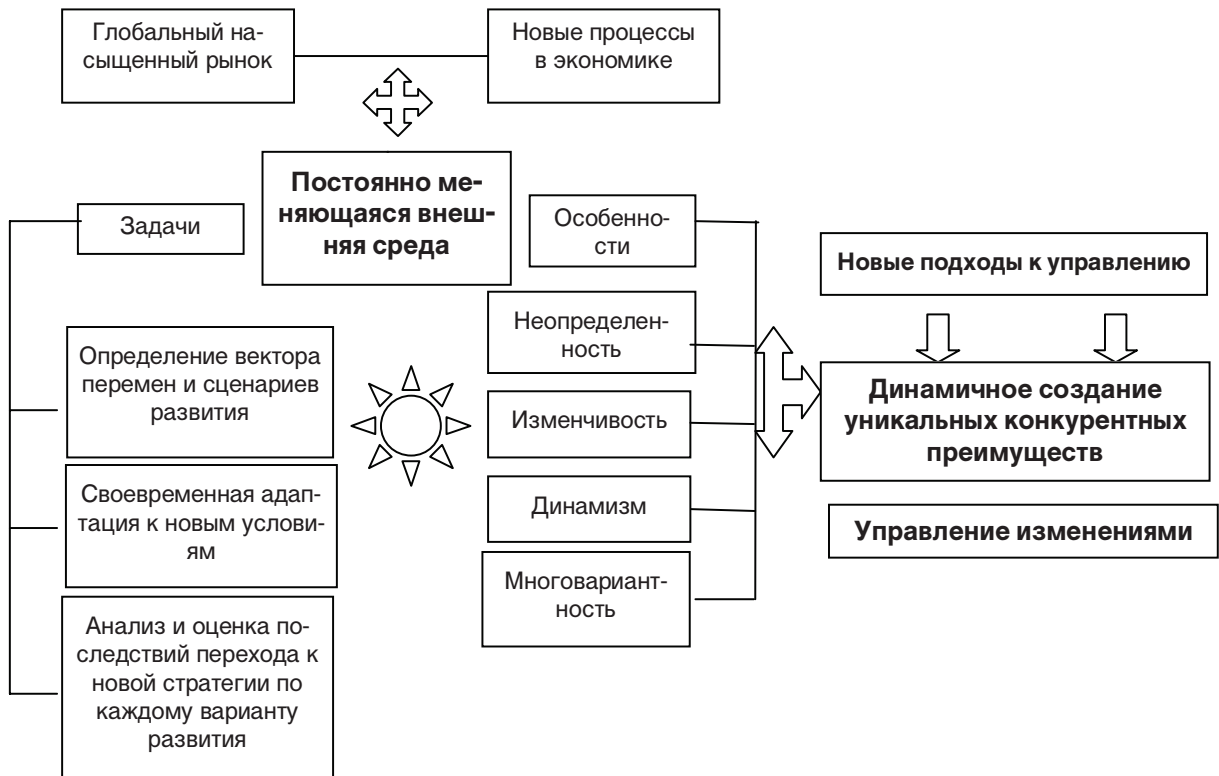


Рис. 1. Необходимость применения новых подходов в управлении

Отвечая требованиям рыночной среды, на рубеже 90-х годов появилась новая концепция управления компанией – **Value Based Management (VBM)**, или менеджмента, ориентированного на стоимость.

В ходе исследования, выполненного **Price Waterhouse** в 1997 г. выяснилось, что основным приоритетом у финансовых директоров в компаниях по всему миру считалась максимизация ценности для акционеров.

Доминирование стоимостной концепции управления в процессе эволюции подходов к управлению, главным образом объясняют четыре основные тенденции: создание перспективными компаниями уникальных конкурентных преимуществ, динамическое развитие успешных предприятий, управление изменениями, соответствие реалиям глобального насыщенного рынка.

В основу концепции управления стоимостью были положены базовые принципы стоимостной оценки, сформировавшиеся более ста лет назад в трудах маржиналистской школы. Дальнейший этап развития менеджмента, основанного на стоимости, был связан с работой Ирвинга Фишера, который в 1930 гг. доказал, что стоимость компании является лучшим способом разрешения “конфликта интересов”. Эмпирическое обоснование стоимостная оценка получила в работах М. Миллера и Ф. Модильяни, которые в 1967 г. доказали, что стоимость компании зависит от суммы денежных потоков, которые можно получить от владения бизнесом. Этот вывод подтверждается эмпирически: коэффициент корреляции денежного потока и стоимости компании превышает 90%, в то время как коэффициент корреляции прибыли и стоимости составляет не более 8%.

В 1990 гг. появились практические формы реализации управления на основе стоимости, прежде всего в разработках передовых консалтинговых фирм (**Stern Stewart, Mc Kinsey, KMPG, Alkar, Holt, Price Waterhouse Coopers, BCG** и т.д.). Следует отметить, что прошло более пятидесяти лет, прежде чем стоимостная концепция перешла из круга теоретических исследований в плоскость практического применения.

На рубеже веков принципы стоимостного подхода нашли отражения и в практике крупных российских компаний. К примеру, можно назвать такие компании, как “Вымпелком”, “Росно”,

“Вимм-Биль-Данн”, “Нижфарм”, “Росбизнесконсалтинг”, “Мосэнерго”, “Норильский никель”, “Лукойл”.

Однако, подходы к управлению стоимостью, демонстрирующие высокую эффективность за рубежом оказываются не применимы для российской действительности и требуют глубокой адаптации. Связано это не только с особенностями экономики переходного периода и степенью развитости фондового рынка и рынка капитала, а также и с российским менталитетом, особенностями взаимоотношений собственников и управленческих команд, значимости административного ресурса и ключевыми компетенциями.

Стоимостный подход в управлении может быть реализован с помощью системы управления стоимостью компании.

Система управления стоимостью представляет собой комплексный инструмент принятия стратегических решений, который учитывает как факторы стратегического развития, так и потенциал возможностей внутренней среды (рис. 2).

Управление стоимостью бизнеса выступает инструментом контроля и мониторинга исполнения стратегии компании, а также механизмом ее реализации. Стратегия, ориентированная на рост стоимости бизнеса основана на экономической бизнес-модели компании, позволяющей анализировать эффективность создания стоимости. Данная бизнес-модель представляет собой систему, состоящую из следующих элементов: организационно-функциональной модели, организационно-технологической модели, процессно-ролевой модели, финансово-аналитической модели, модели структур данных, модели роста и развития потенциала создания стоимости предприятия.

Основная задача менеджмента может быть решена с помощью внедрения тех инструментов управления, которые соответствуют требованиям современной рыночной среды, учитывают многовариантность, динамизм и неопределенность внешнего окружения, а также влияние факторов из различных плоскостей деятельности компаний (финансовых и нефинансовых).

Таким образом, задача системы управления стоимостью – обеспечить взаимодействие организации с внешней средой, которое позволило бы ей поддерживать развитие деятельности на должном уровне, обеспечивая конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Отличительными особенностями системы управления стоимостью в процессе реализации стратегии являются:

<sup>1</sup> Данные консалтинговых фирм Price Waterhouse и Mc Kinsey

## МАТРИЦА ПЕРВИЧНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА



Рис 2. Первичный стратегический анализ в контексте управления стоимостью

1. *Согласование интересов разных “заинтересованных групп”*. основополагающее стремление к созданию (наращиванию) стоимости позволяет учитывать интересы как акционеров (собственников), менеджмента и инвесторов, так и персонала организации. Благодаря своей универсальности, критерий стоимости соединяет воедино различные аспекты деятельности компании.

2. *Использование в системе управления достижений, как теории финансового менеджмента, так и стратегического менеджмента*. Современная система управления, отвечающая требованиям внешней среды, должна учитывать не только стремление к повышению стоимости бизнеса, а

также принимать во внимание, с одной стороны, широкий круг финансовых и нефинансовых целей, с другой стороны использовать сценарный анализ. Такой анализ позволяет разрабатывать несколько вариантов развития окружающей среды и ее динамики, выделять ключевые моменты исследуемого объекта, всесторонне анализировать каждый из полученных вариантов, изучить его структурные особенности и, что самое важное, последствия его реализации.

3. *Значительная зависимость от внешней среды*. Постоянно меняющаяся внешняя среда характеризуется возрастающим динамизмом, неопределенностью и многовариантностью. Подоб-

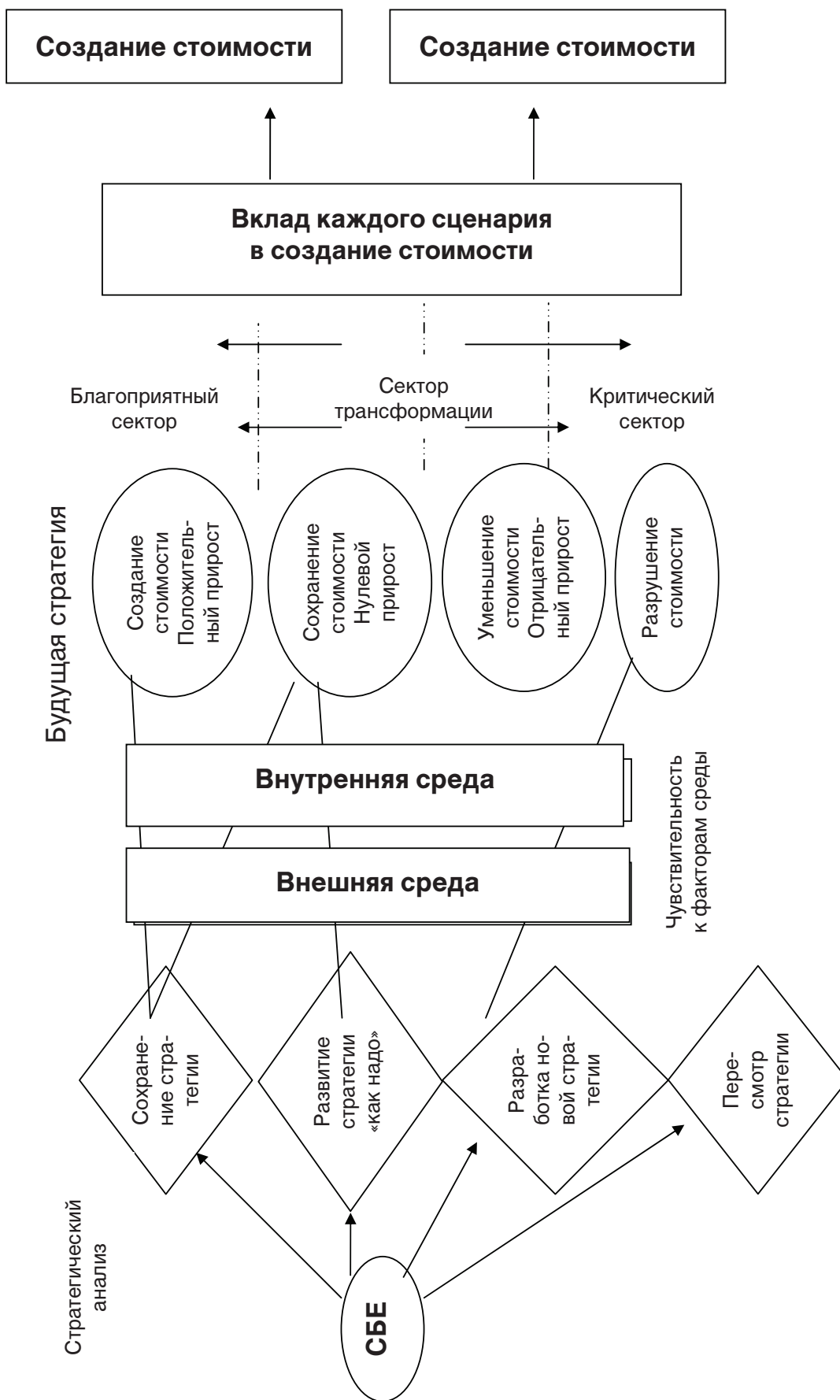


Рис. 3. Матрица сценарного стратегического анализа



ные условия заставляют российские предприятия акцентировать внимание не на ретроспективных данных, а стремиться максимально предугадать возможные сценарии развития и разработать стратегии перехода к новым условиям (рис. 3).

4. *Смещение центра внимания внутрь компании.* Ключевым фактором успеха в “новой” экономике является: процесс создания конкурентных преимуществ, реализация потенциала скрытых возможностей компаний и успешная адаптация (переход) к изменяющимся условиям внешней среды. В современных условиях важен вопрос не о том, какими активами Вы располагаете, а насколько эффективно используете капитал и реализуете имеющиеся возможности роста.

5. *Определение вектора управленческих воздействий и учет динамических способностей системы.*

Поскольку критерием эффективности системы управления стоимостью является ее максимизация, то система менеджмента предприятия должна обязательно учитывать «скрытые» возможности (неосознанные активы), потенциал создания стоимости

(стремление к максимизации) и развитие динамических способностей наращивания стоимости.

В результате внедрения системы управления стоимостью компания получает комплексный инструмент управления, создающий устойчивый потенциал долгосрочного развития позволяющий найти оптимальное соотношение между факторами, создающими стоимость и возможностями внешней среды.

Целью системы управления стоимостью в контексте реализации стратегии является комплекс действий, включающий в себя реализацию стратегических преимуществ компании, перманентный поиск возможностей повышения эффективности создания стоимости, развития его потенциала при различных сценариях и управление долгосрочным ростом компании.

Систематическое управление стоимостью позволяет достигнуть компании устойчивого положения на рынке в долгосрочной перспективе, совместив при этом приоритетность стратегического планирования и эффективное управление текущей хозяйственной деятельностью компании.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Брейли Р., Майерс С.** Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2006. 1120 с.
2. **Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.** Стоимость компании: оценка и управление. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2006. 576 с.
3. **Теплова Т.В.** Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. Москва: Вершина, 2007. 272 с.
4. **Волков Д.Л.** Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании // Российский журнал менеджмента. Том 3, № 2, 2005. С. 3–42.
5. **Rappaport A.** 1996. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. Free Press: N. Y.

Титов В.В.

### О РАЗРАБОТКЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК МЕХАНИЗМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Текущий этап становления экономики России связан с активным процессом поиска институциональных механизмов, способствующих повышению эффективности производства на промышленных предприятиях. В такой ситуации очень важно оптимизировать построение институциональной среды, влияющей на развитие промышленных предприятий, фирм и корпораций.

Важнейшим институциональным механизмом для уровня промышленного предприятия является система налогообложения. Здесь рассмотрен новый подход к этой проблеме. Центр тяжести налоговых отчислений предлагается перевести на плату за использование материальных ресурсов в производстве, на налог на имущество и подоходный налог, отменив налог на прибыль, НДС, единый социальный налог. Это создаст предпосылки бо-

лее эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, оборотных активов, основных средств, инвестиционных ресурсов. В этом случае единый социальный налог формируется в большей степени за счет отчислений от заработной платы физических лиц. Только тогда предприятия не будут заинтересованы в скрытии реальной оплаты труда. При этом система построена таким образом, чтобы достигался баланс интересов предприятий и государства. Уровень налоговых отчислений не должен уменьшаться. Этого можно добиться только за счет дополнительного роста объемов инвестиций в производство, продаж продукции, снижения затрат. В исследовании представлены сравнительные результаты моделирования работы предприятия при существующей и предлагаемой системах налогообложения.

Исследования основаны на применении модели оптимизации функционирования и развития предприятия. В модели учтены не только воспроизводственные, финансово-экономические процессы, а и ограничения, отражающие институциональную среду. В этом случае любой вариант экономических институтов получит оценку эффективности их влияния на конечные результаты работы предприятия. В данном случае речь идет об оптимизации институциональной среды, связанной с системой налогообложения промышленных предприятий.

В настоящее время система [1] допускает двойное налогообложение (например, налог с прибыли и еще НДС с этой же прибыли), что может привести с ростом объемов продаж и эффективности производства к еще большему увеличению налоговых отчислений. Становится невыгодно эффективно работать. Так, при экономии материальных затрат на один рубль сейчас приходится 38 копеек перечислять в бюджет (потеря 18 % НДС и налог с оставшейся прибыли – 20 копеек), табл. 1. Обилие всевозможных условий, которые сопровождают каждый вид налогов, затрудняют работу предприятия и налоговых органов.

Из-за неоднократного налогообложения одной и той же базы при повышении эффективности производства общая сумма налогообложения может расти быстрее роста объемов продаж. Именно поэтому предприятия стараются не показывать всю прибыль, часть зарплаты выдают без оформления документов. Уменьшение ставки подоходного налога с физических лиц до 13 % существенно увеличило только доходы хорошо оплачиваемых работников.

Таким образом, стабилизация экономического положения промышленных предприятий, а 30–35

% их в стране убыточна, рост деловой активности и эффективности производства существенным образом зависят от системы налогообложения. Эффективно работающие предприятия несут основную налоговую нагрузку. Действующая система представляет из себя набор налоговых механизмов зарубежных стран [1–3]. Работать с ней трудно, законодательство не всегда трактуется однозначно. Многие предприятия, учитывая жесткий налоговый прессинг, поступают проще – уходят из налогооблагаемого экономического пространства в сферу теневой экономики.

Однако главное – не в сложности налогообложения. Необходимо иметь такое налогообложение, которое способствовало бы повышению эффективности производства, было бы достаточно просто, обеспечивало бы поступление в бюджеты разных уровней определенных финансовых средств. Важно, чтобы система налогов приводила к экономии ресурсов, эффективному использованию инвестиций. В основе такой системы необходимо иметь следующий принцип – при увеличении эффективности производства налоговая нагрузка должна относительно уменьшаться. Предприятия в этом случае будут стремиться попасть в область наименьшего налогообложения. В настоящее время такая попытка сделана. В рамках единого социального налога (ЕСН) при достижении определенного уровня оплаты труда (в ближайшее десятилетие недостижимого) уменьшается ставка налогообложения. Уменьшение ставок НДС, ЕСН, налога с прибыли (в таком направлении работает Министерство финансов РФ) действительно уменьшает налоговый пресс, но не изменяет тип кривой роста налогов – по-прежнему темпы роста налоговых отчислений будут расти с увеличением объемов продаж и эффективности производства, а на предприятиях не будет средств в необходимых объемах для инвестиций.

В рассматриваемом исследовании речь идет только об уровне промышленного предприятия. При наличии модели функционирования предприятия [3] можно дать оценку тем или иным предложениям по совершенствованию налоговой системы. Специально для данного исследования оптимизационная модель функционирования и развития предприятия [3], использованная для стратегического планирования развития реального машиностроительного предприятия [4], доработана [2, 3] для изучения влияния налоговой системы на работу предприятия. Учтены также инвестиционные проблемы конкретного предприятия, взятого за объект исследования.

Развитие предприятия рассматривалось за пятилетний период 2001–2005 гг. Обновить информацию не представляется возможным. Основные мероприятия (нововведения) на заводе связаны с реконструкцией и расширением мощностей, которые должны обеспечить рост объемов продаж продукции в связи с увеличением спроса на нее. Задать на пятилетний период все множество мероприятий (ремонт того или иного оборудования, покупка и установка нового оборудования) практически невозможно. Такую подробную информацию не предоставило и предприятие. В данной ситуации в модели отражались мероприятия по выпуску новой продукции (уже подготовленной к производству), расширения и создания необходимых мощностей. Так как на рассматриваемом предприятии на планируемые периоды основной проблемой являлось воссоздание существовавших мощностей, то этот процесс в модели представлен следующим образом. На основе данных предприятия были заданы удельные капитальные вложения на прирост дополнительных мощностей. Так как за единицу времени принят год, то в течение одного такого периода использовались единые нормативы (но разные по видам мощностей) удельных капитальных вложений на единицу прироста мощности того или иного вида. Это позволило сохранить нелинейный характер затрат инвестиций на прирост мощностей, но остаться в рамках задачи линейного программирования. Примерно также происходит и на предприятии. Технические службы предприятия оценивают объем работ по годам с учетом того, что рост мощностей и повышение качества продукции требуют прироста инвестиций во все возрастающих размерах. Речь не идет об инфляционном процессе. Именно замещение морально и физически изношенного оборудования приводит к такому процессу.

Сказанное позволило представить в модели использование производственных возможностей

предприятия, ввод и выбытие мощностей за счет реализации мероприятий, нововведений при их финансировании из чистой прибыли. Таким образом, основные ограничения в модели связаны с учетом использования финансовых ресурсов и наращивания мощностей. Инвестиции определяются величиной чистой прибыли и частью амортизационных отчислений. Прирост оборотных активов финансируется за счет чистой прибыли и может быть использован краткосрочный кредит, но погашаемый также из чистой прибыли, что сокращает объем капитальных вложений.

При долгосрочном планировании, когда учитывается инвестиционный процесс, важно выйти на максимальный чистый денежный поток (чистая прибыль плюс амортизационные отчисления минус объем инвестиций) с учетом дисконтирования. Тогда функцию цели деятельности предприятия можно представить как максимизацию чистого дисконтированного дохода (ЧДД), который находится на основе расчета чистых денежных потоков. Именно показатель ЧДД в наибольшей степени учитывает воспроизводственный процесс и соответствует глобальному показателю – максимизации стоимости предприятия на рынке.

Итак, в первую очередь было осуществлено моделирование функционирования предприятия за пятилетний период с 2001 по 2005 гг. с учетом существующей системы налогообложения. Объемы налоговых отчислений были рассчитаны по 5 наиболее важным видам налогов: с прибыли, НДС, ЕСН, подоходный, на имущество.

Для понимания действия существующей налоговой системы на экономику предприятия рассмотрим два сценария. Первый основан на экономии материальных ресурсов (при неизменных условиях работы предприятия), второй – на экономии затрат заработной платы. Результаты сценарных расчетов представим в табл. 1.

Таблица 1

**Налоговый эффект для предприятия от реализации экономических мероприятий**

Последствия	Мероприятия	Экономия материалов на 1 тыс. руб.	Экономия заработной платы на 1 тыс. руб.
Уменьшение возврата НДС		-0.18 тыс. руб.	
Увеличение прибыли		0.82	1.26 тыс. руб.
Налог с прибыли		-0.197	-0.302
Возврат НДС при использовании прибыли на покупку оборудования		$0.623 * 0.18 = 0.112$	$0.958 * 0.18 = 0.172$
Сокращение ЕСН			0.26
Увеличение (сокращение) налоговых отчислений		- 0.265 - 0.377 (без инвестиций)	0.13

Экономия материальных ресурсов ведет к потере возврата НДС и росту налоговых отчислений. Рост НДС (в примере это  $0.18 - 0.112 = 0.068$  тыс. руб.) придется восполнять из прибыли. При этом возврат НДС при покупке основных средств из полученной прибыли может затянуться на года. Поэтому, как показано в табл. 1, при экономии ресурсов на 1 тыс. руб. придется перечислить от 0.265 (включая налог на полученную прибыль) до 0.377 тыс. руб. налогов. Увеличение материальных затрат (при тех же объемах продаж) приведет к сокращению налоговых отчислений.

При экономии расходов заработной платы, наоборот, происходит снижение и налоговых от-

числений. В рассматриваемом примере экономия затрат на 1 тыс. руб. приведет к сокращению от 0.13 до 0.3 тыс. руб. налоговых отчислений.

На предприятии при росте объемов продаж происходит относительное снижение как материальных затрат, так и расходов заработной платы. Рост заработной платы, снижение материальных затрат приводит к опережающим темпам роста (относительно роста объемов продаж) налоговых отчислений.

Использование модели функционирования предприятия для расчетов оценки существующих налоговых отчислений представим в табл. 2.

Таблица 2

**Уровень налоговой нагрузки на предприятие по результатам моделирования при существующей системе налогообложения**

Показатели, млн руб. \ годы	2001	2002	2003	2004	2005
Объем реализации с НДС	534.3	720.8	802	841	882.6
Объем реализации без НДС	449	605.7	674	718.8	754.4
Прибыль до налогообложения	84.7	123.8	141	150	164
Налог на прибыль	29.6	29.7	33.8	36	39.3
Прибыль предприятия	55.1	94.1	107	114	124.7
Затраты заработной платы	66.1	84.8	91.5	97.7	103.4
ЕСН	23.5	30.2	32.6	34.8	26.9
НДС	32.6	43.3	50	48.9	51.6
Налог на имущество	4.2	5.8	7.6	9.2	10.7
Подходный налог (с физических лиц)	8.6	11	11.9	12.7	13.4
Общая налоговая нагрузка	98.5	120	136	141.6	141.3

Расчеты велись в постоянных ценах 2001 г. При моделировании учтено, что с 2002 г. ставка налога на прибыль была уменьшена с 35 % до 24 %, а ставка НДС с 2004 г. уменьшена до 18 %. В расчетах учтено изменение ЕСН с 2005 г. Это повлияло на характер динамики общей массы налоговых отчислений по годам. Объем реализации продукции с НДС прогнозировался за пятилетие на уровне 3.813 млрд. руб., поступления чистой прибыли – до 495 млн руб., ЧДД – 115.4 млн руб. При этом производственные возможности завода не обеспечивали удовлетворение платежеспособного спроса в 2001–2002 гг. из-за дефицита инвестиций из чистой прибыли.

Основные изменения, которые предлагаются по совершенствованию налоговой системы, сводятся к уменьшению ставок НДС, ЕСН и налога на прибыль. Естественно, что такие мероприятия будут способствовать повышению эффективности производства. Моделирование позволяет дать оценку таким изменениям.

Предположим, что реализуется предложение о снижении (на что Правительство РФ никак не может решиться) НДС на 1 %. При этом предполагается, что и спрос на продукцию в ценах предприятия возрастет на 1 %. Сокращение ставки НДС на 1 % выгодно для предприятия: объем реализации возрастает на 1.46 %, прибыль растет на 1.026 %. ЧДД возрастает на 2.4 %. Объем НДС сокращается на 0.4 %, а в целом сокращение налоговой нагрузки предприятия составит только 0.27 %. Таким образом, в целом сокращение ставки НДС для предприятия будет выгодно, а поступления в бюджет сократятся, но незначительно.

Уменьшение ставки ЕСН на 1 % выгодно для предприятия: объем реализации возрастает на 0.4 %, прибыль и ЧДД возрастают на 0.8 %. Объем ЕСН сокращается на 3.7 %, однако в целом объем налогов увеличится на 0.28 %. Таким образом, в целом сокращение ставки ЕСН будет выгодно и предприятию и бюджету.

Сокращение ставки налога на прибыль для предприятия более выгодное мероприятие. Это позволяет направить больше финансовых ресурсов на его развитие. Так, снижение ставки только на 1 % приводит к росту ЧДД на 7.3 %, объема продаж – на 3.5 %, прибыли – на 11.2 %. Растут и налоговые отчисления. По сравнению с базовым вариантом, представленным в табл. 2, прирост мог бы составить 2.6 %. Таким образом, сокращение налога на прибыль – это перспективное направление совершенствования налоговой системы.

Другим предлагаемым направлением изменения налоговой системы является замена НДС налогом с продаж. Сразу следует сказать, что это трудно реализовать методически и практически. При отмене НДС необходимо увеличить оптовые цены на продукцию предприятий – возрастет прибыль предприятия. В тоже время, все материальные затраты возрастут из-за роста цен и введения налога с продаж, что увеличит себестоимость продукции и уменьшит прибыль. Следовательно, необходимо достигнуть в базовом году баланса налоговых поступлений (при существующей системе и для измененной). В базовом году НДС и налог на прибыль составили 62.2 млн руб. Примерно такая же величина должна быть и от налогов с продаж и прибыли.

В первом приближении поставим в соответствие величину НДС в базовом варианте объему налога с продаж. Схема замены здесь должна быть следующей. Норматив ставки налога с продаж определим для первого года моделирования, когда итоговая величина НДС составляла 32,6 млн руб. Объем продаж в новых

ценах, умноженный на ставку налога с продаж, должен быть равен 32,6 млн руб. Однако при этом предприятию нужно компенсировать налог с продаж и рост цен при покупке материальных ресурсов для производства, оплате работ и оборудования в капитальном строительстве из чистой прибыли (рост объема инвестиций до необходимого уровня из-за увеличения уровня затрат на капитальные вложения). При этом налог на прибыль должен быть 29,6 млн руб. Это можно сделать только при увеличении цен предприятия на его продукцию.

Таким образом, построив систему из двух уравнений можно определить предварительно налог с продаж и долю роста цен на продукцию предприятия. Получились следующие оценки: налог с продаж – 6 %, рост цен на продукцию предприятия – 19.3 %. Остается этот механизм расчетов реализовать с помощью модели и дать оценку эффективности данного направления изменения системы налогообложения. Расчеты показали, что сумма налогов для первого года моделирования превысила величину 98.5 млн руб. на 10 млн руб. Так, прибыль из-за операционного рычага возросла более чем на 19.3 %, увеличились и другие показатели. Поэтому далее были сделаны следующие итерации. Вполне естественно прирост цен оставить на уровне 18 %. Новые цены будут как бы включать в себя НДС. Уровень налога с продаж (НП) был снижен до 4 %. В этом случае мы получили сопоставимые с исходными расчетами (табл. 2) результаты, представленные в табл. 3.

Как показали расчеты, при замене НДС налогом с продаж объем реализации за пятилетие

Таблица 3

**Уровень налоговой нагрузки на предприятие по результатам моделирования при существующей системе налогообложения, но при замене НДС налогом с продаж**

Показатели, млн руб. \ годы	2001	2002	2003	2004	2005
Объем реализации с НП	576.6	752.3	824.6	874.4	913.2
Объем реализации в новых ценах	554.4	723.4	792.9	840.8	878.1
Прибыль до налогообложения	111.5	149.8	166.1	175.7	188.7
Налог на прибыль	39.02	35.97	39.87	42.17	45.3
Прибыль предприятия	69.6	109.2	121.5	128.8	138.7
Затраты заработной платы	67.9	85.4	91.4	97.2	102.8
ЕСН	24.18	30.3	32.5	34.62	26.73
Налог с продаж	22.17	28.93	31.72	33.63	35.12
Налог на имущество	4.45	6.6	8.67	10.48	12.24
Подоходный налог (с физических лиц)	8.83	11.07	11.88	12.64	13.36
Общая налоговая нагрузка	98.65	112.9	124.6	133.5	132.7

вырос на величину НДС (было 883 млн руб. с НДС, стало 878 млн руб.). Из-за роста объема продаж и реализации продукции увеличилась прибыль, но при этом возросли и удельные затраты капитальных вложений, что не позволило увеличить мощности по сравнению с вариантом расчетов, представленном в табл. 2. ЧДД возрос на 22 %. Положительным аспектом ввода налога с продаж станет рост заинтересованности предприятий в экономии затрат, в которые будет входить и налог с продаж. Однако дополнительный рост цен на продукцию из-за налога с продаж может привести к снижению спроса и объемов продаж. Кроме этого, как видно из данных табл. 3, налоговая нагрузка на предприятие снизилась, что недопустимо с точки зрения поступления средств в бюджет.

Таким образом, введение налога на продажи вместо НДС в действующую систему налогообложения – это достаточно сложная проблема. Результаты моделирования, представленные в табл. 3, показывают, что стимулирующего воздействия на рост эффективности производства НП не окажет и приведет к снижению отчислений в бюджет.

Мы же рассмотрим более эффективный, на наш взгляд, подход к изменению системы налогообложения. Идея предложений по новой системе налогообложения для промышленных предприятий заключается в сокращении количества видов налоговых отчислений и переходе к принципам относительного уменьшения бремени налогов с ростом эффективности производства.

Элементы новой системы налогообложения встраиваются в модель функционирования предприятия, а затем проводятся практические расчеты. Такие исследования позволят сравнить существующую систему с предложенной (табл. 4), оценить ее эффективность.

Итак, отмена НДС не приведет, как уже показано, к снижению цен на продукцию. Она же продается сейчас с НДС. Кроме этого, уровень существующих цен необходимо оставить, так как только это позволит компенсировать налоговые поступления от НДС (который предлагается отменить). Конечный потребитель от этого ничего не потеряет. Таким образом, цены предприятия увеличиваются на величину НДС, так как НДС должен быть компенсирован другими налогами.

Далее “вводится” налог на использование ресурсов, материальных и трудовых,  $w(\text{рес})$ , например 18 %, т.е.  $w(\text{рес}) = 0.18$ ,  $w(\text{зпл}) = 0.1$ . Эти налоговые отчисления включаются в себестоимость продукции. Уровень оплаты труда должен быть повышен в  $(1 + w(\text{есн})) / (1 + w(\text{зпл}))$  раз. Это необходимо сделать, чтобы часть существующего единого социального налога “передать” в подоходный налог (налог с физических лиц). Тогда при  $w(\text{зпл}) = 0.1$   $w(\text{подох})$  будет около 0.294 (т.е. 29.4 % вместо 13 %). Выплата дивидендов также будет облагаться налогом в 29.4 % (сейчас 24 % с прибыли, а затем 9 % с дивидендов). Это не уменьшит получение чистой заработной платы относительно существующих доходов физическими лицами. Следует поднять налог на имущество до 3 %.

Ставки предлагаемой системы налогообложения могут быть другими – главное обеспечить в базовом, переходном году получение налоговых доходов не меньше, чем при существующей системе, сохранить достигнутый уровень оплаты труда. Отсюда последовательность формирования ставок будет следующей. Сначала фиксируется параметр  $w(\text{зпл})$ , затем определяется  $w(\text{подох})$ . При  $w(\text{зпл}) = 0.1$  уровень выплаты заработной платы составит  $1.356 / 1.1 = 1.2327$ . Если  $w(\text{подох}) = 0.294$ , то  $1.2327 * (1 - 0.294) = 0.87$ ,

Таблица 4

**Уровень налоговой нагрузки на предприятие по результатам моделирования при предлагаемой системе налогообложения**

Показатели, млн руб. \ годы	2001	2002	2003	2004	2005
Объем реализации	558.9	756.9	844.7	890.1	936.3
Прибыль предприятия	68.4	106.9	126.1	136.6	147.9
Затраты заработной платы	83.6	106.6	115.1	123.6	144.5
Налог на заработную плату	8.3	10.7	11.5	12.4	0
Подоходный налог	24.6	31.3	33.8	36.3	42.5
Материальные затраты	331.2	430.2	462.7	481.3	500.3
Налог на использование материальных ресурсов	59.6	77.4	83.3	86.6	90
Налог на имущество	6.9	10.4	13.6	16.4	19.3
Общая налоговая нагрузка	99.4	129.8	142.2	151.7	151.8

т. е. остается тот же реальный уровень выплат, что и при действующей ставке налога с физических лиц, равной 13 %. Далее определяются для базового года абсолютные величины налоговых отчислений относительно выплачиваемой заработной платы, налог с имущества. После этого подбирается коэффициент  $w(\text{рес})$ , в нашем случае он равен 0.18, который позволит в базовом году получить объем налоговых отчислений не меньше заданной величины (в расчетах это 98.5 млн руб.).

Используя указанные новые параметры налоговых отчислений, проведем расчеты с помощью модели функционирования предприятия. Объем реализации продукции на объекте исследования мог бы быть увеличен до 3.99 млрд. руб. (на 180 млн руб. за пять лет) за счет более интенсивного ввода мощностей, инвестиции – из прибыли. Объем прибыли, которая остается на предприятии, возрос бы с 495 до 558.5 млн руб. Особенно это было важно в 2001–2002 гг., когда резко возрос спрос на продукцию. Отсутствие налога на прибыль привело бы к более быстрому ее росту при увеличении объема продаж. Так, в 2001 г. чистая прибыль составляла 55 млн руб. Только из этой суммы можно было сформировать инвестиционный фонд (плюс амортизационные отчисления). При предлагаемой системе налогообложения объем привлечения прибыли возрос бы до 68.4 млн руб. Как показано в табл. 4, происходит ускоренное накопление прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Этот рост обеспечил бы необходимый прирост мощностей и продаж продукции, повышение эффективности производства (рост ЧДД на 20 %), увеличение уровня оплаты труда, привел бы к росту налоговых отчислений по сравнению с существующими объемами.

С 2005 г. существенно изменилась налоговая нагрузка на предприятие в связи с изменением ставки ЕСН с 35.6 % до 26 %. Эта ситуация учтена во всех вариантах расчетов. Как видим, это не

приведет к уменьшению налоговой нагрузки, но и роста ее не будет.

Таким образом, реализация подобной налоговой системы позволила бы упростить сборы налогов. Вся налоговая база может быть подтверждена документально. Невыгодным становится дробление технологических цепочек производства, так как каждый переход комплектующих будет облагаться налогом на использование ресурсов. Однако и сейчас этот недостаток существует. На комплектующие, материал, входящие в изделие, еще раз добавляется прибыль. Подобный недостаток в налогообложении будет способствовать в еще большей степени экономии материальных ресурсов, развитию интеграционных производств.

В России с трудом идет процесс снижения инфляции. Корни инфляции находятся в сфере материального производства, его низкой эффективности, плохой организации. При достижении цен внутри страны до уровня мировых низкая эффективность производства (в том числе из-за низкого качества продукции, высокой ее материалоемкости и энергоемкости при производстве) на многих предприятиях приведет их на грань банкротства. Вот почему имеет смысл ввести антизатратный налоговый механизм. Он будет способствовать переходу предприятий на ресурсосберегающие технологии, позволит предприятиям повышать их конкурентные преимущества на рынке за счет относительного снижения налоговой нагрузки при повышении эффективности производства. При этом появляется возможность существенно увеличить инвестиционные ресурсы предприятий, что позволит интенсифицировать инновационно-инвестиционный процесс.

Следует отметить, что по-прежнему нельзя отказываться от налогов на землю, использование природных ресурсов, акцизов, транспортного налога. Остается проблема рентного налогообложения и др.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004. 634 с.
2. **Титов В.В.** Влияние налоговой системы на эффективность деятельности предприятия // Финансы, № 2, 2006. С. 42–46.
3. **Титов В.В.** Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. 256 с.
4. **Титов В.В.** Стратегия развития промышленного предприятия в современных условиях // Стратегический менеджмент: концепция управления фирмой в современных условиях России / Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2003. С. 5–17.

Харитоновна Е.Н.

## УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Формирование социального государства, совершенствование развития рыночных отношений в России, введение принципиально нового экономического законодательства, соответствующего мировой практике, повышение самостоятельности и ответственности экономических субъектов обуславливают необходимость исследования механизмов управления социально ответственной деятельностью промышленных предприятий.

Учитывая актуальность поставленной проблемы, автором предпринята попытка сформировать методологию внутрифирменного управления социально-ответственной деятельностью промышленных предприятий в рамках интересов всех заинтересованных сторон: государства, персонала предприятия и его собственников, окружающего сообщества и партнеров по бизнесу, которая в качестве конечной цели ставит задачу повышения конкурентоспособности промышленного предприятия и рост его капитализации.

Под социально ответственной деятельностью промышленных предприятий большинство исследователей понимает все те аспекты деятельности организаций, которые каким-либо образом (прямым или косвенным) связаны с социумом и людьми. Следует подчеркнуть, что промышленные предприятия изначально являются социально-ориентированными системами, поскольку даже в условиях материалоемкого производства до 20,0 % их текущих расходов приходится на социально ответственную деятельность.

На основании положений концепции “устойчивого развития” [1] автор предлагает классифицировать социально-ответственные расходы в целях получения дополнительных управленческих возможностей на прямые и косвенные (в том числе, первого и второго порядка), как в основной, финансовой и инвестиционной деятельности, так и в разрезе основных бизнес – процессов, а также экологической и социальной деятельности.

При этом целесообразно рассматривать семь взаимосвязанных направлений социально-ответственной политики хозяйствующего субъекта, включающей в себя политику в области добросовестного взаимодействия с партнерами;

политику в области качества продукции, товаров, работ, услуг; экологическую политику; кадровую, налоговую, социальную, а также дивидендную политику (рисунок).

Обобщив сформированные в экономической науке категории и понятия, в соответствии с которыми чаще всего исследуются экономические явления, автор предложил основные направления видов социально-ответственной деятельности промышленных предприятий, а также необходимые для управления ими основные характеристики социально-ответственных расходов промышленных предприятий (табл. 1).

Кроме указанных характеристик социально-ответственных расходов целесообразно их исследовать по следующим направлениям:

- характер расходов (текущий или капитальный);
- состав затрат (комплексные или одноэлементные затраты);
- источник финансирования (выручка, себестоимость, прибыль до налогообложения или чистая прибыль);
- регулярность осуществления (единовременно или регулярно (ежемесячно, ежеквартально или ежегодно – в зависимости от вида расходов));
- степень государственного регулирования (от низкой до высокой или отсутствие государственного регулирования).

В целом, величина и направление расходов по социально-ответственной деятельности промышленных предприятий позволяют заинтересованным сторонам судить о степени социальной ответственности бизнеса.

В соответствии с предложенными характеристиками целесообразно проведение классификации, экономической оценки и моделирования социально-ответственной деятельности промышленных предприятий (в частности, социально-ответственных расходов) по четырем направлениям:

- соответствие миссии и целям организации;
- общие классификационные признаки;
- взаимоотношения с заинтересованными сторонами;
- достижение целей формирования отчетности.





Рисунок. Иерархическая структура уровней социально-ответственной деятельности промышленных предприятий

Результатом социально ответственной деятельности промышленных предприятий выступают следующие виды доходов (1):

$$I_{SRB} = I_{DIP} + I_{TQM} + I_{Eco} + I_{Soc}, \quad (1)$$

где  $I_{SRB}$  (*income, social responsibility of the business*) – доходы промышленных предприятий, связанные с социально ответственной деятельностью;  $I_{DIP}$  (*income, diligent interaction with partners*) – дополнительные доходы промышленных предприятий от осуществления своей политики добросовестного взаимодействия с партнерами (например, доходы от полученных от поставщиков скидок);  $I_{TQM}$  (*income, total management of a quality*) – дополнительные доходы промышленных предприятий от осуществления своей политики в области качества продукции, товаров, работ, услуг (например, доходы от продажи патентов);  $I_{Eco}$  (*income, ecological*) – доходы промышленных предприятий от осуществления своей экологической политики (например, доходы от экологических объектов);  $I_{Soc}$  (*income, social*) – доходы промышленных предприятий от осуществления своей социальной политики (например, доходы от социальных объектов).

Как показали проведенные автором исследования, социально ответственной деятельности соответствуют следующие виды расходов (2):

$$SRB = E_{DIP} + E_{TQM} + Inv_{TQM} + E_{Eco} + Inv_{Eco} + W + SG + WT + T + E_{Soc} + Inv_{Soc} + Div, \quad (2)$$

где  $SRB$  (*social responsibility of the business*) – расходы промышленных предприятий, связанные с социальной ответственностью бизнеса;  $E_{DIP}$  (*expenses, diligent interaction with partners*) – текущие расходы промышленных предприятий для осуществления политики в области добросовестного взаимодействия с партнерами;  $E_{TQM}$  (*expenses, total management of a quality*) – текущие расходы промышленных предприятий для функционирования системы менеджмента качества;  $Inv_{TQM}$  (*investments, total management of a quality*) – инвестиции промышленных предприятий в систему менеджмента качества;  $E_{Eco}$  (*ecological expenses*) – текущие “экологические” расходы промышленных предприятий;  $Inv_{Eco}$  (*ecological investments*) – “экологические” инвестиции промышленных предприятий;  $W$  (*wage*) – расходы промышленных предприятий на оплату труда персонала;  $SG$  (*social guarantees*) – расходы промышленных предприятий на “социальный” пакет и развитие своего персонала;  $WT$  (*wages tax*) – уплата налогов и сборов промышленными предприятиями во внебюджетные фонды;  $T$  (*tax*) – уплата налогов и сборов промышленными предприятиями в бюджет;  $E_{Soc}$  (*social expenses*) – текущие “социальные” расходы промышленных предприятий;  $Inv_{Soc}$  (*social investments*) – “социальные” инвестиции промышленных предприятий;  $Div$  (*dividends*) – дивиденды промышленных предприятий.

Таблица 1

Основные характеристики социально ответственной деятельности промышленных предприятий

№ п/п	Наименование вида деятельности	Доходы в бухгалтерском учете	Расходы в бухгалтерском учете	Последствия		Основные заинтересованные стороны	Вид развиваемых социальных ресурсов
				Материальные	Нематериальные		
1	Политика в области добросовестного взаимодействия с партнерами	Доходы от покупателей от поставщиков скидок	Текущие расходы на осуществление политики добросовестного взаимодействия с партнерами	Увеличение объемов продаж	Имидж бизнеса, лояльность покупателей и клиентов	Бизнес – партнеры, государство, окружающее сообщество, персонал, собственники	Внешние и внутренние ресурсы
2	Политика в области качества продукции, товаров, работ, услуг	Доходы от продажи патентов	Текущие расходы системы менеджмента качества Инвестиции в систему менеджмента качества	Увеличение объемов продаж	Имидж бизнеса, лояльность покупателей и клиентов	Бизнес – партнеры, государство, окружающее сообщество, персонал	Внешние и внутренние ресурсы
3	Экологическая политика	Доходы от экологических объектов	Текущие «экологические» расходы «Экологические» инвестиции	Утилизация отходов, минимизация выбросов	Имидж бизнеса, охрана окружающей среды	Бизнес – партнеры, государство, окружающее сообщество, персонал	Внешние и внутренние ресурсы
4	Кадровая политика	–	Заработная плата Расходы на «социальный» пакет и развитие персонала	Повышение производительности труда	Привлечение новых кадров, лояльность персонала	Персонал	Внутренние социальные ресурсы
5	Налоговая политика	–	Уплата налогов и сборов во внебюджетные фонды Уплата налогов и сборов в бюджет	Регрессионная ставка по ЕСН, реструктуризация	Имидж бизнеса	Государство, персонал	Внешние и внутренние ресурсы
6	Социальная политика	Доходы от социальных объектов	Текущие «социальные» расходы «Социальные» инвестиции	Налоговые льготы, реструктуризация	Имидж бизнеса	Государство	Внешние социальные ресурсы
7	Дивидендная политика	–	Дивиденды	Развитие социальной инфраструктуры Привлечение дополнительного акционерного капитала	Имидж бизнеса, привлечение новых кадров, лояльность персонала	Государство, персонал, окружающее сообщество Собственники	Внешние и внутренние ресурсы

Для управления социально ответственной деятельностью промышленных предприятий необходима объективная оценка указанной деятельности [2], которая включает в себя четыре взаимосвязанных этапа:

- определение абсолютной величины социально ответственных расходов промышленных предприятий;
- расчет относительных коэффициентов, подтверждающих их динамику<sup>1</sup>;
- расчет относительных показателей, отражающих степень соответствия фактического уровня социально ответственных расходов эталонным (базовым) значениям<sup>2</sup>;
- определение уровня социальной ответственности промышленного предприятия с учетом мнения заинтересованных сторон.

Оценка социально ответственной деятельности промышленных предприятий является одним из ключевых инструментов “социального контроллинга”, представляющего собой основу управления указанной деятельностью в целях максимального удовлетворения социальных ожиданий всех заинтересованных сторон при ограниченности имеющихся ресурсов.

Развитие социального контроллинга, использующего современные информационные системы и технологии, связано с использованием следующих инструментов:

- бюджетирования социально ответственной деятельности;
- системы сбалансированных показателей с учетом дополнительных проекций<sup>3</sup>, предложенных автором: “экологическая” и “социальная ответственность бизнеса”;
- моделирования процесса создания социальной стоимости хозяйствующего субъекта как части его рыночной стоимости;

<sup>1</sup> В числителе дроби – сумма социально ответственных расходов определенного вида, в знаменателе дроби – численность персонала промышленного предприятия, выпуск продукции (в натуральном и стоимостном выражении), выручка-нетто от продажи продукции, товаров, работ, услуг, чистая прибыль и другие аналогичные показатели.

<sup>2</sup> В качестве эталонного (базового) значения могут быть приняты такие параметры, как “планируемые (по бюджету предприятия)”, “лучшие по отрасли”, “средние по отрасли”, “нормативные” (при наличии) и т. п.

<sup>3</sup> Традиционно в системе сбалансированных показателей используется четыре проекции: “финансы”, “маркетинг (клиенты)”, “внутренние бизнес-процессы” и “обучение и рост (персонал)” [3].

- социального учета;
- нефинансовой (социальной) отчетности;

Следует подчеркнуть, что достижение целей социально ответственного поведения промышленных предприятий должно осуществляться с учетом согласования мнений всех заинтересованных сторон о величине социально ответственных расходов организаций.

В целях формирования достоверной и своевременной информации о социально ответственной деятельности промышленных предприятий автор предлагает, опираясь на опыт российской и международной практики финансового (бухгалтерского) учета, организовать комплексную систему ведения социального учета и подготовки публичной нефинансовой (социальной) отчетности, как самостоятельного направления хозяйственного учета.

Автором предложено отражать в финансовой (бухгалтерской) отчетности промышленных предприятий их социально ответственные расходы, а также “социальные нематериальные активы”, что не только повысит прозрачность информации о социально ответственной деятельности, но и увеличит капитализацию бизнеса за счет роста стоимости его чистых активов, рассчитанных по законодательно утвержденной методике [4].

В целом, увеличение стоимости нематериальных активов за счет “социальных” нематериальных активов при прочих равных условиях приводит к увеличению стоимости чистых активов общества.

Расчеты, осуществленные на основании публичной финансовой (бухгалтерской) отчетности одной из крупнейших российских металлургических компаний подтвердили целесообразность отражения в отчетности “социальных” нематериальных активов. Так, в случае отражения в отчетности “социальных” нематериальных активов стоимость чистых активов организации к концу исследуемого периода возросла на 2,84 %, что также может положительно сказаться на капитализации компании (табл. 2).

Исследуя основные направления корпоративной социальной ответственности, автор отмечает несомненную их взаимосвязь со степенью капитализации бизнеса. Так, ряд социально ответственных расходов промышленных предприятий увеличивает стоимость их интеллектуального капитала и повышает капитализацию, однако, отсутствие комплексной системы социального учета не позволяет отслеживать и фиксировать указанные конкретные изменения.

Таблица 2

**Анализ чистых активов крупнейшей металлургической компании России с учетом появления “социальных” нематериальных активов, млрд. руб.**

№ п/п	Наименование показателей	По состоянию на 31.12.2005 г.	По состоянию на 31.12.2006 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп прироста
1	Активы, принимаемые к расчету (А)	118,38	123,22	4,84	4,09 %
2	Пассивы, принимаемые к расчету (L)	30,71	28,74	-1,97	-6,41 %
3	Чистые активы	87,67	94,48	6,81	7,77 %
4	<b>“Социальные” нематериальные активы</b>	1,23	1,11 <sup>4</sup> + 1,57	1,45	117,89 %
5	Чистые активы с учетом “социальных” нематериальных активов	88,90	97,16	8,26	9,29 %
6	Темп прироста стоимости чистых активов ((п. 5 – п.3) / п.3)	+1,40 %	+2,84 %	1,44 %	x

Поскольку особое значение при предоставлении любой информации имеет ее прозрачность и достоверность, а также соответствие определенным нормам и стандартам, нефинансовая (социальная) отчетность обязательно должна подвергаться процедуре аудиторской проверки.

Большинство специалистов, занимающихся социальным аудитом [5], отмечают три его разновидности:

- “аудит соответствия” нормам социального законодательства (фактически разновидность юридического аудита);
- “аудит эффективности” социальной политики предприятия и мотивации его персонала;
- “аудит социальной стратегии”, который должен найти ответ на вопрос о том, располагает ли предприятие человеческими ресурсами, способными реализовать стратегические цели предприятия.

По мнению автора, целесообразно рассматривать “четвертую компоненту социального аудита”: “аудит социальной конкурентоспособности”, когда организация не только выполняет минимальные обязательства перед своими социальными партнерами, а является лидером по отрасли в решении ряда социальных вопросов.

В качестве комплексной методики социального аудита (в рамках подтверждения достоверности нефинансовой (социальной) отчетности экономического субъекта), может быть предложен следующий перечень основных этапов социального аудита:

- аудит политики промышленного предприятия в области добросовестного взаимодействия с партнерами;

- аудит политики промышленного предприятия в области качества продукции, товаров, работ, услуг;
- аудит экологической политики промышленного предприятия;
- аудит кадровой политики промышленного предприятия;
- аудит налоговой политики промышленного предприятия;
- аудит социальной политики промышленного предприятия;
- аудит дивидендной политики промышленного предприятия;
- аудит формирования и представления нефинансовой (социальной) отчетности промышленного предприятия.

Следует отметить, что в рамках социального аудита первоначально исследуются частные вопросы по различным его разделам, а затем производится комплексная оценка социальной ответственности бизнеса.

Для проведения социального аудита целесообразно использовать стандартный перечень аудиторских процедур (инвентаризация, осмотр, наблюдение, технологический контроль, подтверждение, просмотр документов, пересчет арифметических итогов, формальная проверка документов, встречная проверка и аналитические процедуры) и рабочие документы аудитора, которые по своей сущности не отличаются от рабочих документов аудитора при проверке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Таким образом, активное управление социально ответственной деятельностью промышленных

<sup>4</sup> 1,11 млрд. руб. – остаток “социальных” нематериальных активов (с учетом срока амортизации – 10 лет).

предприятий на основе организации социального контроллинга, учета и аудита позволяет перейти на качественно новый уровень организации их менеджмента, а также взаимодействий со всеми заинтересованными сторонами, начиная от госу-

дарства, персонала экономических субъектов и их собственников, до окружающего сообщества и бизнес – партнеров, повышая долгосрочную конкурентоспособность бизнеса и его капитализацию.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Эндрес А., Квернер И. Экономика природных ресурсов, 2-е изд. СПб.: Питер. 2004. 256.: ил. (Серия “Учебник для вузов”).

2. Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н. Экономическая оценка социальной деятельности металлургического предприятия. М.: Издательство “Учеба” МИСиС. 2006. 170 с.

3. Баланс между стратегией и контролем / Пер. с англ.

Н.-Г. Олве, К.-Й. Петри, Ж. Рой, С. Рой. СПб.: Питер. 2005. 320 с.

4. Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденный приказом Министерства финансов РФ и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 г. № 10н/03-6/пз.

5. Couret A., Igalens J. L’audit social, Coll. “Que sais-je?”, PUF, 1988.

Зубков А.Ф., Гусынина Ю.С., Наумов Р.В.

## ВЫБОР ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРАКЦИИ ЗАКАЗОВ

При формировании портфеля заказов, как правило, объявляется конкурс для предприятий, способных их выполнить. Оценка конкурсной комиссии для определения конкретного предприятия и выделения ему тендера основывается на анализе потенциала данного предприятия, количественно характеризующегося числовыми характеристиками.

Рассматриваемые числовые характеристики носят случайный характер, поэтому необходим вероятностный подход к получению оценок, дающих возможность конкурсной комиссии принять оптимальное решение.

Основным количественным показателем является время, отводимое на операции по получению заказа и его выполнение. Операции экономической системы можно представить определенным набором состояний и матрицей состояний, показывающей переходы системы из одного состояния в другое. Данная матрица представлена табл. 1 и является классической для любой системы.

Таблица 1

Матрица состояний

Состояния	1	2	3	4	5
1	–	$P_{12}$	–	–	$P_{15}$
2	–	–	$P_{23}$	–	$P_{25}$

Состояния	1	2	3	4	5
3	–	–	–	$P_{34}$	$P_{35}$
4	–	–	–	–	$P_{45}$
5	$P_{51}$	–	–	–	–

Традиционно работу предприятия можно описать следующими состояниями:

1. **Объявление конкурса (тендера) на выполнение заказа.**

2. **Подготовка и подача документации для участия в конкурсе.**

3. **Объявление результатов конкурса.**

4. **Выполнение производственной задачи, соответствующей объявленному конкурсу, прием выполненного заказа.**

5. **Ожидание объявления нового конкурса.**

Графически это можно представить с помощью размеченного графа состояний системы, который показывает временные характеристики и условия перехода из состояния в состояние. Граф состояний представлен на рисунке 1.

Переход из одного состояния модели в другое характеризуется временными параметрами:

$t_p$  – время, отведенное для принятия решения об участии в конкурсе;

$t_d$  – время подготовки документации для участия в конкурсе;

$t_c$  – время выполнения производственных операций в системе;

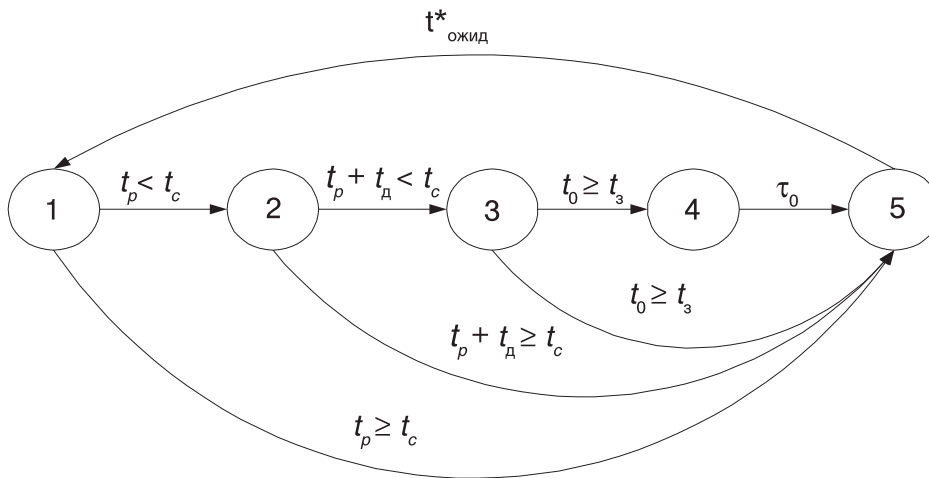


Рис. 1. Граф состояний системы

$t_3$  – время, требуемое на выполнение заказа;  
 $t_0$  – время, определенное в данной системе на выполнение заказа, которое определяется по формуле  $t_0 = t_c - (t_p - t_d)$ ;  
 $t^*_{\text{ожид}}$  – время ожидания объявления нового конкурса.

Условиями перехода из одного состояния модели в другое будут следующие:

1. Если  $t_p < t_c$ , то система переходит из 1 состояния во 2. В противном случае ( $t_p \geq t_c$ ) в состояние 5.

2. Во 2 состоянии имеем композицию двух случайных параметров  $t_p, t_d$ . Если  $t_p + t_d < t_c$ , тогда система переходит из 2 состояния в 3. В случае, если  $t_p + t_d \geq t_c$ , в состояние 5, т. е. времени на выполнение заказа не хватает.

3. Если  $t_0 \geq t_3$ , происходит переход из 3 состояния в 4. Если  $t_0 < t_3$ , переход в 5 состояние.

4. Переход из состояния 4 в состояние 5 характеризуется временем устранения недостатков ( $\tau_0$ ).

5. Из состояния 5 система переходит в состояние 1 через некоторое время ожидания объявления нового конкурса.

Получим вероятности перехода системы из одного состояния системы в другое на основе гипотезы о показательном законе распределения непрерывной случайной величины  $T$  – времени функционирования предприятия в рамках выполнения заказа.

Используя формулу полной вероятности событий для непрерывной случайной величины, определим вероятность  $P_{12}$  перехода системы из состояния 1 в 2. Это есть вероятность, формирующаяся функцией плотности распределения времени  $t_c$  всей системы и вероятности того,

что время, отведенное для принятия решения об участии в конкурсе, будет меньше, чем время выполнения производственных операций в системе:

$$P_{12} = \int_0^{\infty} f(t_c) P(t_p < t_c) dt_c = \int_0^{\infty} \lambda_c e^{-\lambda_c t_c} (1 - e^{-\lambda_p t_c}) dt_c.$$

Вычислим данный несобственный интеграл:

$$\begin{aligned} P_{12} &= \int_0^{\infty} \lambda_c e^{-\lambda_c t_c} (1 - e^{-\lambda_p t_c}) dt_c = \\ &= \int_0^{\infty} (\lambda_c e^{-\lambda_c t_c} - \lambda_c e^{-(\lambda_c + \lambda_p) t_c}) dt_c = \\ &= \lim_{b \rightarrow \infty} \left[ -e^{-\lambda_c t_c} + \frac{\lambda_c}{\lambda_c + \lambda_p} e^{-(\lambda_c + \lambda_p) t_c} \right]_0^b = \\ &= 1 - \frac{\lambda_c}{\lambda_c + \lambda_p} = \frac{\lambda_p}{\lambda_c + \lambda_p}. \end{aligned}$$

Получим:

$$P_{12} = \frac{t_c}{t_p + t_c}.$$

Вероятность перехода системы из состояния 2 в состояние 3 и из состояния 3 в 4 определяется аналогично на основе понятия плотности распределения композиции случайных величин.

$$\begin{aligned} P_{23} &= \int_0^{\infty} \lambda_c e^{-\lambda_c t_c} \left( -\frac{\lambda_d}{\lambda_d - \lambda_p} e^{-\lambda_p t_c} + \right. \\ &\left. + \frac{\lambda_p}{\lambda_d - \lambda_p} e^{-\lambda_d t_c} + 1 \right) dt_c = \frac{t_c^2}{(t_d + t_c)(t_p + t_c)}, \end{aligned}$$

$$P_{34} = 1 - P_{35} = 1 - \frac{t_3}{t_0 + t_3} = \frac{t_0}{t_0 + t_3}.$$

Рассмотрим работоспособность модели на конкретном примере.

Определим вероятность перехода системы из состояния **2** в состояние **3** при  $t_c = 12$  месяцев и различных значениях  $t_p$  и  $t_\partial$ . Это дает возможность определить область отказа в получении тендера данным предприятием и область, которая позволяет сравнить потенциальные возможности данного предприятия с какими-либо другими из рассматриваемых предприятий.

Полученные значения вероятностей приведены в табл. 2.

Состояния **3**, **4** являются определяющими для выполнения производственного заказа. Определим вероятность нахождения системы в состоянии **4**, то есть непосредственно в состоянии производства. Данное состояние сложное и определяется условием:  $P_4 = P_{23} \cdot P_{34}$ .

Используя временные характеристики, получим

$$P_4 = \frac{t_c^2}{(t_\partial + t_c)(t_p + t_c)} \cdot \frac{t_0}{t_0 + t_3}.$$

Проведя преобразование, имеем:

$$P_4 = \frac{1 - \frac{t_p}{t_c} - \frac{t_\partial}{t_c}}{\left(\frac{t_\partial}{t_c} + 1\right) \cdot \left(\frac{t_p}{t_c} + 1\right) \cdot \left(1 - \frac{t_p}{t_c} - \frac{t_\partial}{t_c} + \frac{t_3}{t_c}\right)}.$$

Обозначим:  $K_\partial = \frac{t_\partial}{t_c}$  – коэффициент подготовки

документации и оценки производственных

фондов;  $K_p = \frac{t_p}{t_c}$  – коэффициент принятия решения об участии в конкурсе.

При условии, что  $K_\partial = K_p$  получим коэффициент предпочтения на выдачу тендера

$K_{пр} = K_{расч} \cdot t_c$

$$K_{расч} = \frac{1 - 2K_\partial}{(K_\partial + 1)^2 \cdot (1 - 2K_\partial + t_3)}.$$

Для различных значений  $K_\partial$  и  $t_c = \text{const} = 12$  месяцев получим количественные значения коэффициента предпочтения, при условии, что  $K_\partial$  и  $K_p$  – соизмеримы. Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 2

Значения вероятностей  $P_{23}$  при  $t_c = 12$  месяцев

$t_\partial$ , месяц	$t_p$ , месяц										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	0,85	0,79	0,74	0,69	0,65	0,62	0,58	0,55	0,53	0,5	0,48
2	0,79	0,73	0,69	0,64	0,61	0,57	0,54	0,51	0,49	0,47	
3	0,74	0,69	0,64	0,6	0,56	0,53	0,51	0,48	0,46		
4	0,69	0,64	0,6	0,56	0,53	0,5	0,47	0,45			
5	0,65	0,61	0,56	0,53	0,5	0,47	0,45				
6	0,62	0,57	0,53	0,5	0,47	0,44					
7	0,58	0,54	0,51	0,47	0,45						
8	0,55	0,51	0,48	0,45	Область отказа в						
9	0,53	0,49	0,46	получении тендера							
10	0,5	0,47									
11	0,48										

Таблица 3

Значения коэффициента предпочтения  $K_{np}$

$K_0$	$t_3$ , месяц				
	8	9	10	11	12
0,08	0,96	0,87	0,79	0,72	0,66
0,17	0,68	0,61	0,55	0,50	0,46
0,25	0,45	0,40	0,37	0,33	0,31
0,33	0,27	0,24	0,22	0,20	0,18
0,42	0,12	0,11	0,10	0,09	0,08
0,50	0	0	0	0	0

Полученные количественные значения коэффициента предпочтения  $K_{np}$ , для нашего примера, показывают, что при времени требуемом на выполнение заказа  $t_3 = 8$  месяцев и времени подготовки, составляющем 8% от времени выполнения заказа

$K_{np} = 0,96$  (96%), при условии, что  $t_3 = 9$  месяцев  $K_{np} = 0,87$  и т. д. При увеличении времени выполнения заказа  $t_3$  коэффициент предпочтения  $K_{np}$  может понизиться до 0,08 (8%). То есть предпочтительнее для получения тендера будет рассмотрение предприятий, у которых  $K_{np} \geq 50\%$ .

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Разработанная математическая модель позволяет количественно оценивать потенциальные возможности предприятий, участвующих в конкурсе, и определить предприятие, выигравшее конкурс.

2. Сравнительные оценки различных видов работ предприятия дают возможность формировать его экономическую политику и оптимизировать производственную деятельность.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бережная Е.В., Бережной В.И.** Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2002. 386 с., ил.  
 2. **Деркаченко В.Н., Зубков А.Ф.** Методы социально-экономического прогнозирования: Учебник. Пенза: Изд-во Пенз. гос. технол. акад. 2008. 192 с.  
 3. **Теория вероятностей и математическая статистика:** Учеб. пособие для студентов вузов / В. Е. Гмурман.

М.: Высш. шк., 2003. 478 с, ил.  
 4. **Фомин Г.П.** Математические методы и модели в коммерческой деятельности: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 616 с.: ил.  
 5. **Хачатрян С.Р., Пинегина М.В., Буянов В. П.** Методы и модели решения экономических задач: Учебное пособие/ С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В. П. Буянов. М.: Изд-во "Экзамен". 2005. 384 с. (Сер. "Учебное пособие для вузов").

*Рахманова М.С.*

## АРХИТЕКТУРА СЕТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

### Введение

Важнейшим ресурсом современного предприятия, способным значительно повлиять на повышение его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, являются знания. Организации постоянно находятся под влиянием таких факторов, как глобальная конкуренция, ускорение процессов по внедрению нововведений и принятию решений, повышению производительности труда сотрудников и переход к услугам и продуктам, основанным на интеллектуальном капитале. Эти факторы подталкивает организации к внедрению принципов управления знаниями для систематизации работы с интеллектуальными ресурсами.

Актуальность применения концепции управления знаниями на практике присуща организациям, действующим в различных предметных областях – от производства до научных исследований. Причем для научно-производственных организаций промышленности управление знаниями, по мнению специалистов, становится одной из ключевых составляющих успешного и устойчивого развития, так как работа подобных организаций основана на проектном принципе и связана с созданием инноваций различных типов. Кроме того, в условиях перехода к парадигме открытых инноваций, предполагающей, что компании используют интеллектуальные результаты как из внутренних так и из внешних источников,



концепция управления знаниями приобретает все большую значимость для формирования конкурентных преимуществ организаций.

В статье объектом рассмотрения является научно-промышленный комплекс (НПК) – предприятие, в рамках которого реализуется весь жизненный цикл изделия – от выявления и прогнозирования потребностей рынка до поставки потребителю нужной ему продукции, а также специфические бизнес-процессы, направленные на активную диффузию полученных новых знаний.

Цель статьи – выявить место системы управления знаниями в системе управления НПК как сложного управляемого объекта, в котором производятся инновации в виде материальных продуктов и новых знаний, определить архитектуру корпоративной сети принятия решений в системе управления знаниями НПК.

### Проблема управления знаниями в НПК

Анализ проблемы управления знаниями в НПК может состоять из изучения следующих аспектов:

- Что в НПК является знаниями?
- Кто в НПК обладает знаниями?
- Кто в НПК обладает знаниями о знаниях?
- Как знания создаются, передаются, обновляются и хранятся?
- Как организован доступ к знаниям?
- Какая часть имеющихся знаний в НПК используется, востребована и доступна?
- Какие знания потребуются в будущем?
- Сколько стоят знания и как оценить их ценность для НПК?

Для целей нашего исследования мы будем пользоваться следующим определением знания. *Знания* – основные закономерности предметной области, позволяющие человеку решать конкретные производственные, научные и другие задачи, а также стратегии принятия решения в этой области [1]. Таким образом, под знанием будем понимать информацию, необходимую лицу, принимающему решения (ЛПР), для принятия управленческих решений.

Отметим некоторые особенности знания как объекта управления.

- Многообразие форм носителей и представления знаний – персонал, корпоративные регламенты и стандарты, справочники и массивы данных с неявно выраженными знаниями, математические модели и программные продукты и т. д.

- Сложность оценки априорной истинности (достоверности) знаний и их релевантности решаемым проблемам.

- Иерархический характер структуры знаний.
- Широкий спектр распределения знаний по критерию достоверности – от экспертных оценок и суждений до строго доказанных научных положений (моделей, алгоритмов).

- Динамический и сетевой характер процессов использования знаний в процедурах принятия решений.

- Необходимость непрерывного совершенствования всей совокупности знаний по всем фазам их жизненного цикла – создание, преобразование, применение, развитие, ликвидация.

Чтобы повысить конкурентоспособность научно-промышленного комплекса, необходимо повысить его динамичность, то есть снизить время реакции организации на потребности рынка и повысить способность предвидеть их. Это может быть достигнуто путем:

- интеграции знаний в единую систему и обеспечение бизнес-процессов управления знаниями;
- формирования модели представления знаний;
- адаптации и корректировки бизнес-процесса для обеспечения работы на принципах управления знаниями.

*Проблемы приобретения и накопления знаний, их структуризация и совершенствование, эффективное использование знаний как информационного ресурса в процедурах принятия решений составляют основное содержание понятия “управление знаниями”.*

Актуальность применения концепции управления знаниями в организациях промышленности связана с необходимостью создавать и постоянно укреплять *инновационные способности*, являющиеся важным фактором устойчивой конкурентоспособности предприятий.

Поэтому главной функцией НПК является интеграция и управление знаниями. В рамках инновационного процесса управление знаниями представляет собой совокупность следующих действий [6]:

- извлечение знаний из внешних и внутренних источников (elicitation);
- интеграция знаний в единую систему (integration);
- формализация знаний, приведение их в нужный формат (codification);

- поиск знаний, необходимых в конкретной ситуации (detection);
- оценка знаний с точки зрения достоверности, актуальности, значимости (assessment);
- передача знаний посредством распределенных технологических решений (transfer of knowledge);
- ротация носителей знаний, поиск и удержание ключевых сотрудников в организации (transfer of knowledge holder);
- хранение и использование знаний (nurturing);
- мотивация и создание стимулов для обмена знаниями между сотрудниками (motivation).

По мнению Р. Ганта, именно *интеграция знаний в единую систему*, а не знания как таковые, является источником трудно копируемых конкурентных преимуществ компании в условиях динамически изменяющейся внешней среды. Интеграция знаний, будучи эффективной, масштабной и гибкой, обеспечивает создание непрерывных инноваций [4]. Таким образом, целесообразно рассмотреть особенности НПК как центра генерирования новых знаний.

#### **Специфика НПК как центра генерирования новых знаний**

Основной особенностью НПК как хозяйствующего субъекта экономики является инновационная направленность его деятельности. Это значит, что данный вид предприятий является основным производителем и потребителем технологических инноваций.

В официальной статистике под технологическими инновациями понимаются конечные результаты инновационной деятельности, получившие воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности [5].

Таким образом, основным результатом инновационной деятельности НПК являются:

- новые или усовершенствованные продукты или услуги,
- новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства,
- новые знания как продукт.

Для развития инновационного потенциала требуется осознанная работа с главным стратегическим ресурсом НПК – знаниями и построение системы управления знаниями для

обеспечения необходимых процессов управления знаниями. Для определения места системы управления знаниями (СУЗ) в общей системе управления НПК воспользуемся методологией системного анализа сложных управляемых объектов [7].

Для определения структуры системы управления сложным материальным объектом, каким является НПК, обратимся к классической теории управления [8], в которой с позиций системного подхода сформулирован принцип изоморфизма управляющих структур. Основными функциональными модулями этой структуры представляются:

- модуль сбора и обработки информации о текущем состоянии объекта управления (МСОИ),
- модуль принятия решений (МПР),
- модуль управления (МУ).

Данные модули являются потребителями информационно-знаниевых потоков, на основе которых происходит целенаправленное движение в пространстве состояний объекта управления. Модули сбора и обработки информации и принятия решений располагаются в контуре обратной связи системы управления и предназначены для анализа текущего состояния управляемого объекта, сравнения данного состояния с желаемым (синонимы нормативное, эталонное состояние), выработки альтернативных управляющих воздействий, их ранжирования и выбора наилучшего. Модуль реализации управления предназначен для непосредственного воздействия на объект с целью корректировки его текущего состояния в направлении желаемого.

Таким образом, в отличие от материального объекта управления, взаимодействие компонентов которого осуществляется посредством материальных потоков, *система управления работает с информационными потоками, отражающими состояние и поведение материального объекта в каждый момент времени.*

Объединяя системную модель НПК как материального объекта и модель системы управления им, получим системную модель НПК как многоуровневого управляемого материального объекта. Для этого дополним плоскую модель третьим измерением, отражающим информационные аспекты управления объектом.

Тогда в обобщенном виде НПК как сложный управляемый объект можно представить объемной моделью, состоящей из вложенных информационных кубов, опирающихся на материальную плоскость (рис. 1). Основание каждого куба

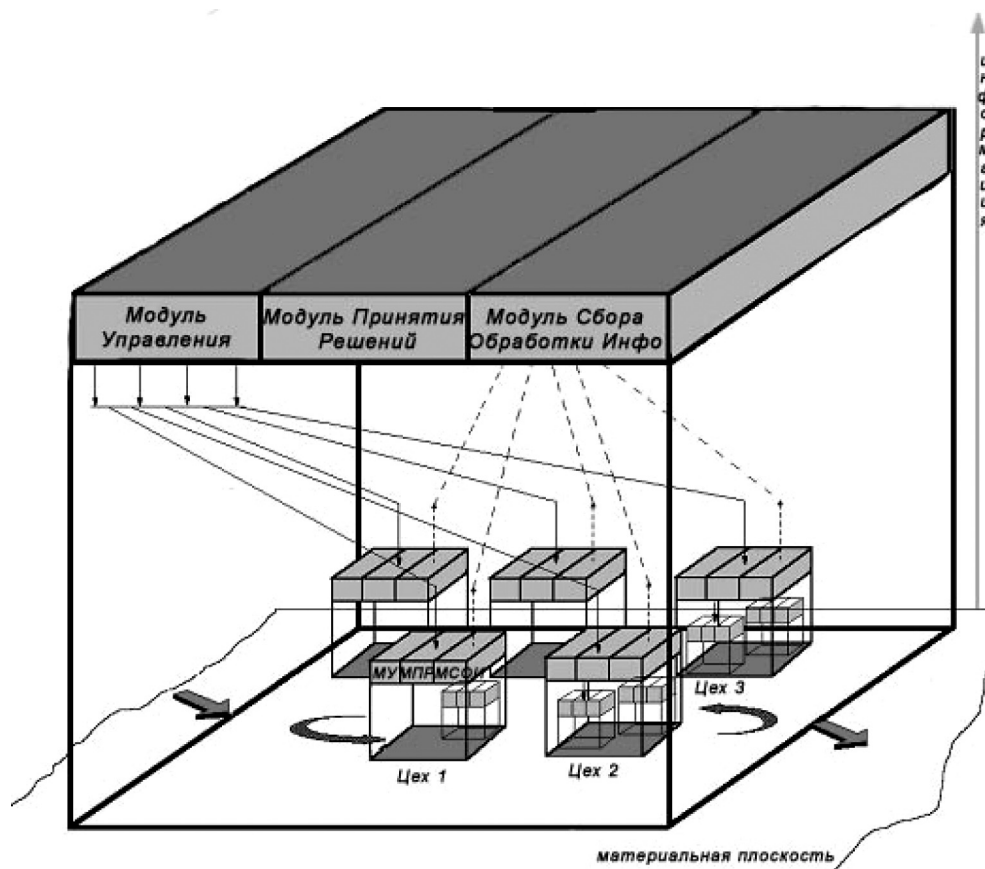


Рис. 1. Системная модель НПК как многоуровневого управляемого объекта

как фрагмент материальной плоскости определяет системные границы объекта рассмотрения (наибольший куб – НПК) и составляющих его компонент (например, транспортный отдел, отдел сбыта, литейный цех, складское хозяйство, отдел по исследованию рынка), делая акцент на материальную (т. е. **объективную**) природу объекта управления. Третье измерение модели, вертикальная информационная ось, представляет собой субъективную составляющую модели и отражает степень детализации, полноты и определенности информации, используемой для принятия решений в рамках каждого компонента объекта рассмотрения. *Введение данного “виртуального” направления позволяет рассматривать получившиеся объемы как совокупность данных, информации и знаний, предназначенных для целенаправленного управления всем объектом в целом через управление его компонентами.*

Таким образом, НПК как сложный социально-экономический объект представляется в модели иерархией объемов, каждый из которых включает:

- фрагмент материальной плоскости,
- ограниченный информационно-знаниевый объем, в пространстве которого происходит целенаправленное изменение состояний объекта управления.
- систему управления, структурно изоморфную по отношению к уровням иерархии и предназначенную для обеспечения целенаправленного поведения рассматриваемого фрагмента объемной иерархии.

Следует заметить, что чем меньше по объему и соответственно ближе к материальной плоскости располагается наблюдаемый компонент системной модели, тем более детерминированным, полным и определенным является объем информации и знаний, используемый для целей управления данным объектом. Примером такой управляемой подсистемы может быть, например, рабочее место участка механообработки, рабочее место участка оснастки и пр. Соответственно, управление всем объектом, отраженным в модели наибольшим объемом, предполагает использование агрегированных информационных ресурсов (показателей),

абстрактных знаний и процесса принятия решений в условиях неполноты и неопределенности информации.

**Корпоративная сеть принятия решений:  
роль и архитектура**

Отметим, что целью моделирования в рамках данной работы является определение архитектуры системы управления знаниями и ее места в общей системе управления НПК как сложным многоуровневым социально-экономическим объектом. На предыдущем шаге моделирования мы определили место и роль информационно-знаниевых ресурсов в модели системы управления НПК. Поставщиками и потребителями этих ресурсов являются модули системы управления (МСОИ – модуль сбора и обработки информации, МПР – модуль принятия решений, МУ – модуль управления) смежных уровней иерархии. Задачей следующего этапа является раскрытие функций преобразования данного вида ресурса в целях управления.

Условная проекция объемной модели на произвольную плоскость показана на рис. 2. В данном представлении был сделан переход от исходной вложенной иерархии компонентов объекта к традиционной развернутой иерархии с сохранением их взаимосвязей, что позволяет лучше конкретизировать ее основные составляющие, а именно

функции модулей системы управления и соответствующие информационно-знаниевые ресурсы.

В системе управления компонента  $i$ -го уровня иерархии модуль сбора и обработки информации накапливает, анализирует и агрегирует информационные потоки (восходящие пунктирные стрелки как количественные и качественные показатели состояний) соответствующих компонентов ( $i+1$ ) уровня. Агрегированные показатели состояния компонентов поступают в модуль принятия решений, где сравниваются с нормативными (эталонными) значениями, в случае необходимости диагностируется проблема, ищутся и оцениваются варианты ее решения. Принятое к исполнению решение передается в модуль управления, где разрабатывается и осуществляется программа его реализации. Управляющие воздействия (нисходящие сплошные стрелки) направлены на изменение поведения (и соответственно, состояния) компонентов ( $i+1$ ) уровня путем определения нормативных (эталонных) значений показателей их состояния.

Для конкретизации функций модулей системы управления рассмотрим типовую схему процесса, ориентированного на поддержку принятия решений в сложных проблемных областях [3], адаптированную для целей исследования и представленную на рис. 3. Очевидно, что данная схема

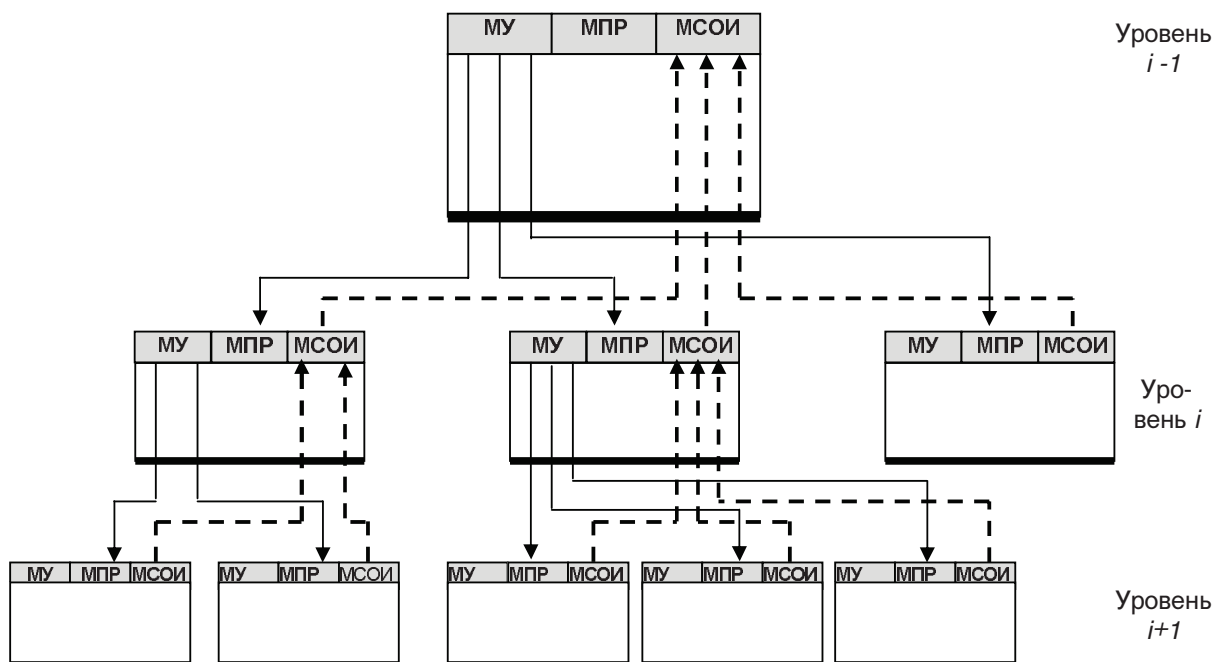


Рис. 2. Проекция системной модели НПК как многоуровневого управляемого объекта на концептуальную плоскость

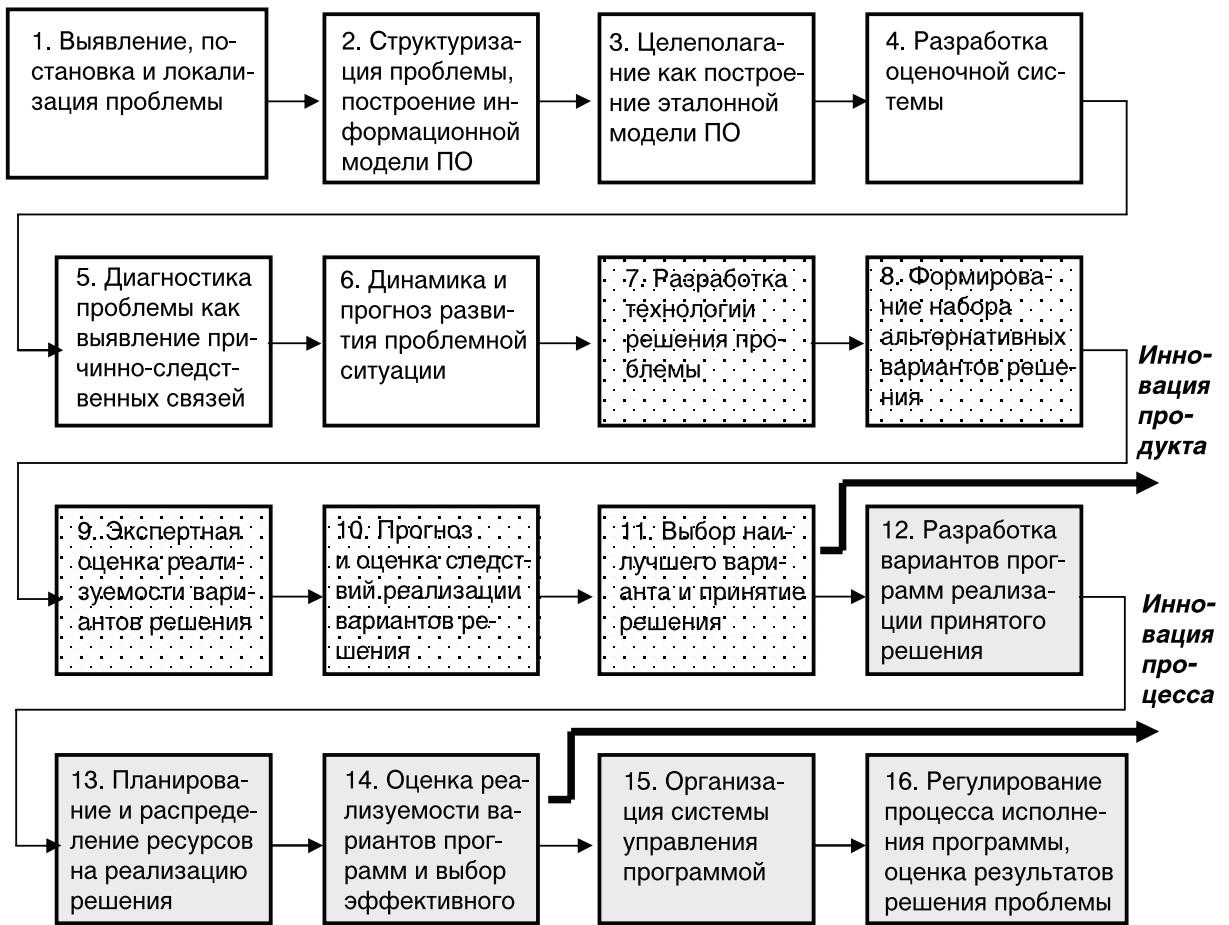


Рис. 3. Типовые этапы принятия решений в сложных проблемных областях

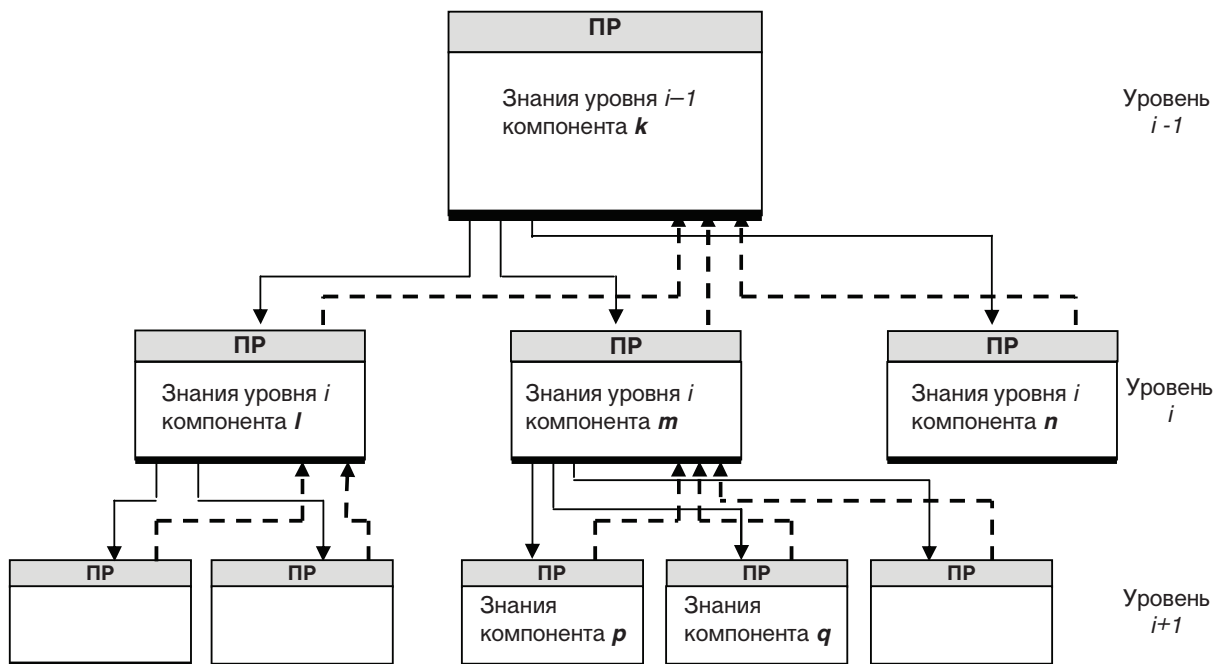


Рис. 4. Многоуровневая архитектура корпоративной сети принятия решений

в полном объеме реализуется применительно к решению слабоструктурированных проблем, характеризующихся неполнотой и неопределенностью информации, комплексным характером принимаемых решений. В нашей модели этому условию соответствуют проблемы, решаемые на верхних уровнях иерархии объекта рассмотрения (НПК и его подразделения). На более низких уровнях иерархии применяется упрощенная схема принятия решений, являющаяся подмножеством типовой.

Для целей моделирования НПК этапы 1–6 можно условно отнести к компетенции модуля сбора и обработки информации, этапы 7–12 – к компетенции модуля принятия решений, этапы 13–16 – к компетенции модуля управления. Данное представление последовательности принятия решений позволяет определить *точки выхода инновационного продукта и инновационного процесса*.

Таким образом, архитектура модели многоуровневой системы управления соответствует архитектуре модели многоуровневой системы принятия решений в рамках НПК, являющейся основным потребителем и поставщиком знаний различного уровня детализации. Данную многоуровневую архитектуру принятия решений назовем *корпоративной сетью принятия решений (КСПР)*. Высший уровень КСПР реализует полную схему процесса принятия решений посредством потребления и производства знаний, имеющих соответствующую сетевую архитектуру (рис. 4).

### Заключение

Важным результатом представленного процесса системного моделирования является обос-

нование места и роли знаний в целенаправленном функционировании многоуровневой системы управления НПК. Введение в модель информационного измерения, связанного с функциями управления, позволяет конкретизировать *потенциальные источники возникновения инноваций как нового знания, которое может становиться конечным продуктом наряду с материальным*. Так в типовой схеме принятия решений, реализуемой на высшем уровне управления НПК (рис. 3), выходом этапа 11 может выступать конструкторская и технологическая документация на разработку нового продукта, которая сама по себе является инновационным продуктом. А выходом этапа 14 может быть новая модель бизнес-процесса, положительная оценка и документирование которой позволит выпустить ее на рынок как модель-прототип, аккумулирующий ноу-хау бизнес-процесса.

В статье в контексте управления знаниями введен и рассмотрен новый объект-корпоративная сеть принятия решений (КСПР). КСПР должна быть настроена на создание инноваций, а система управления знаниями должна поддерживать данную КСПР.

Управление знаниями в НПК предназначено для обеспечения необходимой интеграции знаний из распределенных источников и распределения знаний по узлам корпоративной сети принятия решений с целью доставки конкретному специалисту нужных знаний в нужное время в подходящей форме.

Дальнейшее направление исследований в этой области связано с задачей разработки архитектуры системы управления знаниями, а также создания необходимых инструментальных средств для разработки таких систем.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Извлечение и структурирование знаний для экспертных систем // Гаврилова Т.А., Червинская Т.Н. М.: Радио и связь, 1992.
2. **Кашевник А.М.** Концептуальная модель системы управления знаниями в производственных сетях // Труды СПИИРАН. Санкт-Петербургский институт информатики и автоматизации РАН // Под общ. ред. Р.М. Юсупова. Вып. 5. СПб.: Наука, 2007. 336 с.
3. **Ларичев О.И.** Теория и методы принятия решений для вузов. Изд. 3-е, перераб., доп. М.: Университетская Книга, 2006. 392 с.
4. **Grant R.M.** 'Prospering in dynamically-competitive environments: organizational capability as knowledge integration // Organization Science. Vol. 7. No. 4. 1996. P. 375–387.
5. **Наука России в цифрах – 2000. Статистический сборник.** М., ЦИСН, 2000, с. 142.
6. Knowledge Integration. The Practice of Knowledge Management in Small and Medium Enterprises / Antonie Jetter, Jeroen Kraaijenbrink, Hans-Horst Schroder, Fons Wijnhoven. Physica-Verlag Heidelberg, 2006. 203 p.
7. **Парфенова В.Е.** Основы теории хозяйственных систем и системного анализа // Учеб. пособие. СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т, 2006. 160 с.
8. **Филлипс Ч. Харбор Р.** Системы управления с обратной связью. М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. 616 с.
9. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катъкало; С.-Петербург. гос.ун-т, Факультет менеджмента. СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2006. 548 с.

*Переверзева Т.А.*

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ: КОНЦЕНТРАЦИЯ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, ИНТЕГРАЦИЯ**

Соотношение процессов регулирования и дерегулирования экономических процессов в сферах производства и обращения является одним из важнейших вопросов развития экономики страны. Передача государственных полномочий по регулированию экономики в области ценообразования, общественного разделения труда и других полномочий из центра на места в целом является позитивным явлением для формирования либеральной экономики, но при этом децентрализация сама по себе не может служить панацеей от всех бед, и ее не следует абсолютизировать в качестве универсального решения всех рыночных проблем. Более того, децентрализация подчас не только решает, но и порождает определенные проблемы для местных властей, которым зачастую бывает нелегко сформировать квалифицированный штат сотрудников для осуществления функций, переданных им в рамках децентрализации. Децентрализация также обостряет проблему неравенства в уровнях предоставляемых услуг населению различных районов. Как свидетельствует практика, чем больше децентрализована та или иная функция, тем больше диспропорции между регионами (районами) наблюдаются в ее осуществлении. Подобное положение часто усиливает социальную напряженность в отдельных территориальных образованиях.

Демократизм либеральной экономики не обязательно пропорционален степени децентрализации экономических процессов. В развитой рыночной экономике децентрализация государственных полномочий зачастую определяется не столько теми или иными рыночными демократическими принципами, сколько соображениями административного характера. Мажет сформироваться ситуация, при которой указанные принципы будут лучше обеспечены в рамках государственного регулирования. Местные ценности могут не совпадать с общедемократическими, общегосударственными.

Последние события с обвальным ростом цен на потребительском рынке продовольствия под-

тверждают высказанное предположение о том, что демократизм рыночной системы не обязательно пропорционален степени дерегулирования экономики.

Как известно, одной из причин роста цен на продовольственные товары называлась отрицательная роль перекупщиков, которые возникли в логистической цепочке продвижения продовольствия от производителей до потребителей. С теоретической точки зрения они вписываются в процессы общественного разделения труда (единичное, частное, общее) и в общеизвестные фазы общественного производства (производство, обмен, распределение, потребление). При этом обмен оказался гипертрофированным. Оптовое звено (перекупщики) стало диктовать свою волю и производителям, и розничной торговле, скупая сырье по низким ценам у сельскохозяйственных производителей, которые не восполняли их затраты, и с высокими накрутками продавали перерабатывающей промышленности рознице, которые также отслеживала свои интересы и принимала участие в росте инфляции. Спрашивается, почему существующая рыночная система в России не самоорганизовалась в интересах населения, потребителей? Почему сформировалось общественное “квазиразделение” труда, которое деформировало воспроизводственные процессы? На наш взгляд, “квазиразделение” следует рассматривать как множество участников торгово-производственного процесса, деятельность которых не результируется в реальных продуктах и услугах, а опосредуется формированием стоимостных приращений объемных показателей, не сопровождающихся адекватными изменениями натуральных показателей.

Что касается ответа на поставленный вопрос, то он может быть следующим. Децентрализация, дерегулирование, передача государственных полномочий из центра на места не способствует упреждению таких явлений. Естественно, возврат к тотальному, жесткому планированию, имевшему место в социалистической системе хозяйствования, не представляется реалией сегодняшнего

развития экономики России. В то же время назрела необходимость поиска новых экономико-административных методов регулирования рыночных процессов, исходя из требования удовлетворения потребностей населения и учета проявления действия рыночных экономических индикаторов в промышленности, сельском хозяйстве, торговле.

Положение, при котором тридцать процентов валового внутреннего продукта приходится не на промышленность или сельское хозяйство, а на торговлю, является аномалией. Такие условия не способствуют формированию качественного ВВП. В текущих обстоятельствах в значительной степени ВВП создается за счет «квазиразделения» труда. Непаритетное ценообразование, при котором из всех отраслей сельское хозяйство является самой ущербной отраслью, приводит к тому, что продовольственная безопасность страны оказалась на грани. Например, доля импорта продовольственных товаров в Москве составляет семьдесят процентов. Уже по этому экономическому индикатору можно прогнозировать будущее неадекватное развитие продовольственного рынка требованиям потребителей.

Практика, а не государство, отреагировала на ценовые сдвиги стремлением отраслей-производителей оказаться ближе к первичным денежным потокам, исключив посредников путем организации новых организационно-правовых структур, сочетающих и общее, и частное разделение труда на фоне процессов концентрации производства и капитала.

Рыночные условия создают определенные тенденции развития. Во всех отраслях усиливаются процессы концентрации капитала, которые происходят как на базе единичного разделения труда, так и на базе общего и частного разделения труда. В рыночных условиях России ожидания монополизации производства и торговли на базе единичного разделения труда сразу были отвергнуты. Данный процесс является слишком длительным. Поэтому концентрация в виде поглощений, слияний, добровольных объединений или приобретения контрольных пакетов акций оказалась более привлекательной из-за своей простоты. Наиболее сложной формой концентрации явилась диверсификация [2].

Как дефиниция диверсификация – это расширение сферы деятельности промышленного производства за счет различных предприятий других отраслей, не находящихся в прямой с ними связи. Термин «диверсификация» происходит от английского слова *diversify*, что означает разнообразить, иметь различные формы.

Усиление тенденции к диверсификации объясняется двумя причинами: стремлением предприятий получить сверхприбыль, вкладывая капитал в смежный бизнес и прибирая к рукам предприятия в других сферах; а также стремлением мелких и средних предприятий выжить в условиях конкурентной борьбы и получать устойчивые доходы от смежных предприятий для покрытия расходов от основной деятельности. Промышленные и сельскохозяйственные предприятия, которые несут убытки от своей основной деятельности, приобретают или организуют свою торговую сеть, которая дает им прибыль для поддержания своей основной деятельности.

Опыт функционирования подобных институциональных структур позволяет сделать ряд выводов и рекомендации по улучшению их деятельности, особенно в области ценообразования. Например, менеджмент-холдинг в производственной деятельности является классической версией организационной структуры штабного типа. Он является моделью управления большого многопрофильного предприятия с несколькими подразделениями и службами, выпускающими различную продукцию или имеющими разветвленную географию производства и реализации продукции. Понятно, что компания – учредитель холдинга оставляет за собой право намечать стратегические цели холдинговой структуры. Но могут быть и отступления от такой политики.

При наличии стратегической централизации определенные функции могут передаваться холдинговой структуре (торговле, производству и т. д.) В этом случае потребуются большая координация действий на основе использования экономических методов управления, чем при классической штабной версии. Штабы выступают как выделенные бизнес-единицы с широким кругом обязанностей и полномочий, со своим бюджетом и торгово-производственными планами. В составе крупных предприятий с финансовой моделью управления на основе менеджмент-холдинга бизнес-единицам присваивается статус центров ответственности. В зависимости от того по какому параметру осуществляется контроль за бизнес-единицами, различают следующие центры ответственности: «кост»-, «профит»-, «инвест»-центры. Краткое рассмотрение порядка образования и функционирования центров поможет нам обосновать предложения по улучшению их работы.

В кост-центрах (*cost* в переводе с английского означает расходы) руководство холдинга контролирует только расходы бизнес-единицы,



предоставляя ей право в масштабе сметы расходовать средства по своему усмотрению. При этом все остальные вопросы определяются руководством холдинга. В профит-центрах (profit означает прибыль в переводе с английского) бизнес-единице дается задание по прибыли. Аналогом профит-центров является широко распространенный в 70-80-е годы в СССР полный хозрасчет. Руководитель профит-центра уполномочен принимать все оперативные решения, связанные с ценообразованием, созданием продукта. В инвест-центрах руководство холдинга выделяет инвестиции на какие-то целевые программы. Руководство имеет возможность часть прибыли реинвестировать вновь после предусмотренной выплаты дивидендов владельцам.

Таким образом, менеджмент-холдинги, особенно основанные на финансовой модели управления, в отличие от классической структуры управления, предполагают организацию работы бизнес-единиц на основе использования трех видов центров ответственности, которые нуждаются в большей координации и регулировании их деятельности на основе применения рыночных экономических методов управления.

Использование центров ответственности в части регулирования работы бизнес-единиц предполагает два варианта их функционирования по выбранным целям развития. Структура бизнес-единиц и соответствующие им центры ответственности остаются стабильными до тех пор, пока не меняется стратегия холдинга. И другой вариант. Бизнес - единицы и соответствующие центры ответственности находятся в перманентном эволюционном динамическом развитии в зависимости от требований рынка (объединение, исчезновение, появление новых центров). Второй вариант, на наш взгляд, является более предпоч-

тительным. Но реализация его более трудоемка и должна основываться на других принципах, чем традиционная штабная версия. Во-первых, менеджмент-холдинг должен быть готовым к возможности выделения организационных структур, оформленных в бизнес-единицы, из действующей холдинговой структуры, после чего они в состоянии существовать самостоятельно с присвоенным статусом одного из трех центров ответственности. Данный принцип вытекает из теоретического посыла, связанного с процессами общественного разделения труда (единичное, частное, общее) и возникающими комбинациями этих процессов в зависимости от требований потребительского рынка [1]. Во-вторых, исходя из требований общей теории систем, мы не должны забывать, что целое, то есть система в виде холдинга, должно превалировать над частями целого, бизнес-единицами, функционирующими на базе выбранных центров ответственности. Это возможно, если будет найден системообразующий фактор целого, то есть холдинга. Таким системообразующим фактором, на наш взгляд, при функционировании системы с подсистемами в виде центров ответственности, является трансфертное ценообразование, то есть построение системы внутренних цен между бизнес-единицами, основанной на стратегической установке – стабильности ценообразования, исходя из факторов развития внутренней среды системы, обеспечивающей рентабельную работу всех бизнес-единиц на основе использования показателя рентабельности, исчисленного к издержкам производства и обращения по холдингу в целом.

Приведем условный пример (см. таблицу) перераспределения цен между двумя бизнес-единицами (торговля – промышленное производство) в рамках холдинга. Причем производственная деятельность является убыточной.

Таблица

Перераспределение доходов между бизнес-центрами

Показатели	Торговля	Промышленное производство	Итого по холдингу
1. Объем продаж (млн. руб.)	600	400	1000
2. Валовые доходы в % к объему продаж	10	2	6,8
3. Валовые доходы (млн. руб.)	60	8	68
4. Затраты в % к объему продаж	5	4	4,6
5. Затраты (млн. руб.)	30	16	46
6. Прибыль в % к объему продаж	5	-2	2,2
7. Прибыль (млн. руб.)	30	-8	22
8. Расчетная рентабельность к затратам	$X/5\%=0,48$ $X=2,4\%$	$X/4\%=0,48$ $X=1,92\%$	$2,2\%/4,6\%=0,48$

Окончание таблицы

Показатели	Торговля	Промышленное производство	Итого по холдингу
9. Расчетные валовые доходы в % к объему продаж	5%+2,4%=7,4%	4%+1,92%=5,92%	2,2%+4,6%=6,8%
10. Расчетные валовые доходы (млн. руб.)	44,4	23,6	68
11. Расчетная прибыль (млн. руб.)	14,4	7,6	22

Следовательно, по фактическим данным реализация промышленной продукции для холдинга является убыточной, но с учётом трансфертного ценообразования данная бизнес-единица становится рентабельной. Холдинг не прибегает к политике роста цен, а производит перераспределение доходов внутри системы по системообразующему фактору в виде расчетной рентабельности к затратам – основного элемента трансфертного ценообразования.

Данный метод позволяет определить предел диверсификации, так как расчётные доходы по бизнес-единицам не позволяют значительно отклоняться от планируемых объёмов продаж, иначе потребуются большая сумма доходов для распределения по сравнению с имеющимися доходами. В то же время перераспределять больше, чем есть, невозможно. В противном случае следует менять диверсификационную политику предприятия.

Задача государственных структур состоит в том, чтобы анализировать хозяйственную деятельность предприятий, особенно крупных сетевых структур в промышленности, сельском хозяйстве, торговле, через регулирующие ведомства

(например, службу федерального антимонопольного комитета) и определять – каким путем они будут развиваться, чтобы своевременно отстоять интересы населения. Наличие транспарентности в деятельности госорганов, обеспечение своевременного поступления информации по ценовой политике для бизнеса позволяет считать, что предлагаемые методы дерегулирования и регулирования направлены не на устранение роли рынка, а на укрепление и развитие рыночных отношений.

Другими словами, если рынок ведёт к отрицательным результатам с точки зрения интересов потребителей, то регулирующим структурам следует определиться в отношении цели хозяйствующего субъекта: состоит ли она в повышении эффективности деятельности хозяйствующего субъекта или социально ориентирована на потребителя, либо и то, и другое.

Таким образом, выявление и идентификация институциональных изменений, их возможные причины и вероятные последствия позволяют воздействовать на экономическую систему страны в плане совершенствования ее функционирования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Засенко В.Е., Мокин В.Н., Ульянова И.К. Конкурентоспособность торговых сетей в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория,

практика. Санкт-Петербург, 2006.

2. Жданов С. А. Основы теории экономического управления предприятием. М.: Финпресс. 2000.

Канапухин П.А.

## К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Одним из важнейших вопросов, непосредственно связанных как с теоретическим осмыслением сущности понятия “экономический интерес”, так и с возможностью его практического использования в качестве мощнейшего инструмента воздействия на поведение хозяйствующего субъекта, является проблема определения гносеологической природы этой категории. Полемика по данной теме

между отечественными обществоведами длится уже многие годы, однако единая позиция относительно природы интереса так до сих пор и не сформулирована. Знакомство с литературой, посвященной исследованию интересов, позволяет выделить в существующем многообразии различных точек зрения по данному вопросу, по крайней мере, три отчетливо выступающих группы авторов. Первые

трактуют интерес как чисто субъективную категорию, вторые – как субъективно-объективную, третьи – как чисто объективную.

В рамках субъективного подхода к определению гносеологической природы интереса можно выделить несколько точек зрения. Так, некоторые сторонники данной концепции придерживаются чисто психологического видения интереса, утверждая, что данная категория есть ничто иное, как “*состояние сознания*” или “*направленность мыслей*”. Наиболее четко, на наш взгляд, подобная позиция изложена Т. И. Заславской: “Ценностные ориентации и формируемые ими социально-экономические потребности находят выражение в *интересах*. Под интересами понимают комплексную характеристику сознания социальных групп, проявляющуюся в их ориентации на те или иные – политические, экономические, социальные, нравственные и др. – блага” [9].

Другой разновидностью субъективной трактовки интереса является представление о нем, как об осознанной потребности [3].

Наконец, существует версия субъективного видения природы интересов, сложившаяся в отечественном обществоведении под воздействием бурно развивающейся в последние годы на Западе праксеологии (научной дисциплины, изучающей поведение и мотивацию человека), согласно которой экономические интересы рассматриваются как “*побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей*” [11].

Представляется, что ни с одной из приведенных выше позиций невозможно согласиться. Психологическая трактовка интереса совершенно неприемлема для дисциплин, изучающих общественные отношения и законы развития общества. Определяя интерес как элемент психики, невозможно объяснить сущность классовых, социально-групповых, национальных, всеобщих интересов. Еще в 1914 году известный русский психолог С. А. Ананьин, рассматривая различные точки зрения на природу интересов, пришел к выводу, что интереса как самостоятельного явления психической жизни личности не существует, т. е. данный ученый считал, что в рамках психологической науки для исследования категории “интерес” целесообразно использовать общеметодологические положения, присущие всем социальным дисциплинам [1].

Утверждение же о том, что интерес есть осознанная потребность, не проходит простой проверки на формальную логику. Человек в процессе своей жизнедеятельности сталкивается со многими проявлениями бытия. При этом ни один

феномен бытия не обозначается до своего осознания одним термином, а после – другим. Дом остается домом, дерево – деревом, вне зависимости от того, осознаются ли они нами или нет.

Довольно-таки широкое распространение в отечественных научных кругах получила теория, согласно которой “интерес... нельзя рассматривать только как объективное или как субъективное явление в его чистом виде. Он представляет собой единство и того, и другого, т. е. единство объективного и субъективного” [8]. В специальной литературе, посвященной проблеме интересов, встречаются различные модификации данной концепции. Так, одни ученые утверждают, что “объективным моментом интереса является положение субъекта, субъективным моментом – идеальные побудительные силы: желания, стремления, мотивы деятельности” [7], другие считают, что интерес “представляет собой единство объективного содержания и субъективной формы” [2], наконец, третьи отмечают, что “направленность на самоутверждение составляет... объективную сторону, объективное содержание интереса...”, а “его направленность на выбор оптимального варианта из нескольких имеющихся возможностей при определении линии поведения, то это субъективная сторона, субъективная форма существования интереса” [14].

Сторонников дуалистической концепции, не смотря на все имеющиеся различия в их подходах, объединяет твердая уверенность в том, что трактовка природы интереса как диалектического единства объективной и субъективной его составляющих является наиболее правильным и полным, своеобразной “золотой серединой” преодолевающей односторонность чисто субъективного и чисто объективного ее (природы) видения. В качестве доказательства своей правоты сторонники наличия плюрализма в природе интереса выдвигают ряд аргументов. Так, например, ими активно эксплуатируется бесспорный факт, согласно которому интересы не могут существовать без своего носителя, конкретного субъекта, наделенного волей и сознанием, ввиду чего, совершенно, на наш взгляд, безосновательно объективная трактовка природы интересов объявляется ими противоречащей здравому смыслу и сильно тяготеющей к мистике: “ишь в ситуации большой запутанности могут существовать концепции, трактующие интерес или потребности как сугубо объективные. Объективное имеет собственное существование вне сознания, не является его продуктом. Поэтому, если условно предположить, что в мире

исчезнет сознание (люди как его носители), то мир объективной реальности должен существовать, будучи независимым от сознания. Тогда должны существовать без людей (в какой-то форме) и потребности, и интересы...” [13].

В данном случае происходит неправомерное смешение двух совершенно самостоятельных понятий: “Субъектности”, как принадлежности определенному субъекту, и “Субъективности”, как порожденности сознанием определенного субъекта. Объективность интересов вовсе не означает, как это утверждают представители субъективно-объективной концепции, что они существуют вне человека и его общественной деятельности. Из констатации данного факта лишь следует, что сознательная деятельность людей определяется объективными обстоятельствами. Другим распространенным аргументом в пользу субъективно-объективной природы интереса является постулат о том, что интересы имеют субъективный компонент, потому что они осознаются: “Что-то становится интересом после оценочного отношения к нему со стороны человека, класса, общества” [6]. Однако выше уже отмечалось, что в сознании в той или иной степени отражается вся объективная реальность, а не только интересы, однако она, как известно не перестает быть объективной и не становится субъективной от того, что она осознается. Так, например, экономические законы не перестают быть объективными и не становятся субъективными по причине их осознания.

Наконец, ряд авторов придерживаются точки зрения, что “...признание лишь объективной обусловленности интересов необходимо предполагает отрицание интересов как ...побудительных сил” [4]. Таким образом, заключение о том, что интересы имеют субъективную составляющую, необходимо следует, по их мнению, из утверждения, что интерес есть побуждение.

Однако здесь явно прослеживается недопонимание той роли, которую играют интересы в процессе побуждения определенного субъекта к тому или другому варианту поведения. Безусловно, интересы побуждают людей к действиям, и в этом смысле они являются побудительной силой. Но побуждают они (интересы) людей так, как побуждает их историческая необходимость, объективные требования которой заставляют их действовать в определенном направлении. Сила присущих интересам побуждений выражает силу требований исторической необходимости. В них одновременно выражены требования и стимулы к определенным действиям, обусловленные содер-

жанием социальных обстоятельств. В силу этого интересы выступают в качестве одной из движущих сил истории, побуждающей людей, отдельные социальные группы, классы, нации, целые народы к определенным историческим действиям. В них выражены объективная необходимость и одновременно объективная историческая целесообразность тех или иных действий субъектов, т. е. побудительное воздействие интересов заключается прежде всего в том, что под их воздействием, через их осознание у человека формируются те или иные мотивы, субъективно-психологические матрицы поведения.

Таким образом, можно утверждать, что дуалистическая трактовка природы интересов является внутренне противоречивой и крайне путанной по своей сути. Причём, данная путаница происходит от того, что сторонники дуалистической природы интереса смешивают три совершенно независимых процесса: объективный процесс формирования интересов, субъективный процесс их отражения в сознании и деятельность людей по реализации интересов (последнее действительно представляет единство объективного и субъективного). В результате в своих теоретических построениях представители данного направления неизбежно скатываются к субъективному, психологическому толкованию природы интереса, что дает основание заключить следующее: субъективная и субъективно-объективная точки зрения на природу интересов – это не различные теоретические концепции, а лишь разные ступени в обосновании одной и той же трактовки интересов – субъективистской.

Понимание методологической уязвимости субъективного и субъективно-объективного видения природы экономического интереса привело ряд авторов к утверждению, согласно которому существуют “...интересы как объективного, так и субъективного происхождения” [5], что “методологически более правильно рассматривать интересы не как категорию, имеющую различные стороны и потому развивающуюся под воздействием экономических, социологических и прочих законов, а выделить экономические интересы в особую базисную категорию, обособив их от других видов интересов: идеологических, политических, морально-этических, представляющих элементы надстройки и развивающихся на основе присущих им законов” [15]

Представляется, что в данном случае на лицо неправомерная дифференциация гносеологической природы явления в зависимости от сферы его

проявления: объективные интересы – в экономике, субъективные – в сфере политики, духовной жизни, национальных отношений и т. д. Таким образом, всему многообразию неэкономических интересов отказывается в объективности. Да и сами экономические интересы трактуются ограниченно, только как материальные. Между тем, нельзя игнорировать тот факт, что часть интересов, лежащих, например, в сфере нематериального производства (в основании которых лежат духовные потребности), и удовлетворяемых продуктами общественно-организованного труда, являются, как нам это представляется, несомненно, экономическими.

Интересов субъективного происхождения не существует вообще: “Духовные интересы по своей природе столь же объективны, как и духовные потребности...” [12]. Вся система так называемых “субъективных, надстроечных” интересов есть проявление идеологических отношений, которые столь же объективны, сколь объективна внеэкономическая, надстроечная деятельность людей, определяющая их содержание. К тому же необходимо помнить, что в основе надстроечных отношений лежат экономические отношения. Следовательно, различия природы экономических и других видов интересов заключается лишь в том, что связь вторых с этими отношениями опосредована всей совокупностью надстроечных отношений.

Таким образом, наиболее адекватным представлением о гносеологической сущности интереса является точка зрения, согласно которой все интересы существуют независимо от воли и сознания людей и, следовательно, являются объективными по своей природе. При этом данную «независимость» интересов от воли и сознания необходимо понимать не в смысле того, что интересы существуют вне человека, а в том смысле, что они не являются порождением сознания или воли людей, а формируются под воздействием объективных условий существования человека (потребностей и экономических отношений). Как всякая объективная реальность интерес находит свое

отражение в субъективном, в сознании человека. Однако независимо от того, осознан или правильно ли отражен объективный интерес в сознании, он существует. У Г.В. Плеханова по этому поводу мы можем найти примечательное высказывание: «Откуда берутся интересы? Представляют ли они собой продукт человеческой воли и человеческого сознания? Нет, они создаются экономическими отношениями людей» [10].

Формы собственности, принципы распределения, виды хозяйственного обмена – вот, в конечном счете, что обуславливает характер и содержание экономических интересов. Их нельзя ни произвольно изменить, ни игнорировать. Чтобы реально трансформировать те или иные экономические интересы, необходимо изменить социально-экономическое положение их носителей, преобразовать их роль в хозяйственной жизни.

В теоретическом плане отказ от объективной трактовки природы экономических интересов неизбежно влечет за собой их подмену то потребностями, то заинтересованностью, на которой строится система материального стимулирования. Это в свою очередь делает не сопоставимыми и расплывчатыми функции основных субъектов экономического интереса (индивида, предприятия, общества) в процессе воспроизводства.

На практике же правильное понимание природы экономических интересов, их объективности позволяет, с одной стороны, преодолеть ошибочные представления об автоматизме течения хозяйственных процессов, запрограммированности поведения экономических субъектов, с другой стороны, не допустить волюнтаризма, манипуляции интересами для достижения тех или иных сиюминутных целей. А если подойти к оценке рассматриваемой проблемы с более обобщенных позиций, то можно с уверенностью утверждать, что вне объективной трактовки природы экономического интереса невозможно осуществить выбор правильного вектора реформирования хозяйственного механизма нашей страны.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ананьин С. А.** Интересь по учению современной психологии и педагогики / С. А. Ананьин. Киев: Изд-во АО “Пётр Барский вь Кіеве”, 1915. 500 с.
2. **Вилкова О. Н.** Реализация экономических интересов в процессе реформирования предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Вилкова Ольга Николаевна. Казань: КГУ, 2000. С. 8.
3. **Войтов А. Г.** Экономика / Учеб. М: ИТК “Дашков и К”, 2004. С. 367.
4. **Гош А.** Материальные потребности и экономические интересы / А. Гош // Экономические науки. 1971. № 7. С. 16.
5. **Ещенко П. О** природе экономических интересов / П. Ещенко // Экономические науки. 1970. № 5. С. 31–32.
6. **Завьялов Ю. С.** К вопросу о содержании поня-

тия интереса / Ю. С. Завьялов // Вестник МГУ. Сер. VIII "Философия". 1966. № 4. С. 35–36.

7. **Здравомыслов А. Г.** Потребности. Интересы. Ценности / А. Г. Здравомыслов. М.: Политиздат, 1986. С. 296.

8. **Кулиев Т. А.** Проблема интересов в социалистическом обществе / Т. А. Кулиев. М.: Мысль, 1967. С. 9.

9. Методологические проблемы экономической науки / Под ред. Гранберга А. Г., Деревянко А. П. Новосибирск: Наука, 1988. С. 104.

10. **Плеханов Г. В.** Избранные философские произведения. В 5 т. / Г. В. Плеханов. М.: Госполитиздат, 1956. Т. 2. С. 260.

11. Политэкономия (история экономических уче-

ний, экономическая теория, мировая экономика): Учебник для вузов / Под ред. Валового Д. В. М.: ЗАО "Бизнес-школа «Интел-Синтез»", 1999. С. 132.

12. **Тарасенко А. А.** Общественные интересы и личность / А. А. Тарасенко. Мн.: Наука и техника, 1980. С. 30.

13. **Экономическая социология и перестройка** / Под ред. Заславской Т. И., Рывкиной Р. В. М.: Прогресс, 1989. С. 144.

14. **Экономические интересы и эффективность социалистического производства** / Под ред. Агеева В. И. Ч. 2. М.: Изд-во МГУ, 1975. С. 32–33.

15. **Экономические интересы при социализме и формы их реализации** / Под ред. Колесова Н. Д. Л.: Изд-во ЛГУ, 1971. С. 16.

Корнейчук В. Б.

## МОДЕЛЬ МУЛЬТИПЛИКАТОРА В ТЕОРИИ КРЕАТИВНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

В концепции креативной ценности высшая, творческая, деятельность человека рассматривается в качестве абсолютного блага (от англ. *creative* - творческий, созидательный). Величина *креативного благосостояния* индивида за некоторый период измеряется суммарным временем его высшей деятельности. По сути индивидуальное благосостояние отождествляется со свободным временем человека, заполненным высшей деятельностью. Общее благосостояние равно сумме значений индивидуального благосостояния всех членов общества, поэтому функция общего благосостояния в креативной теории является аддитивной. Это не означает, что увеличение благосостояния какого-либо индивида на некоторую величину вызовет увеличение общего благосостояния на ту же величину. Индивиды воздействуют друг на друга, и изменение благосостояния одного из них может вызвать изменение благосостояния другого. Например, увеличение свободного времени матери позволяет ей проводить больше времени со своим сыном, и его жизнь становится более содержательной, т. е. увеличение благосостояния матери влечет за собой увеличение благосостояния сына. Сын, в свою очередь, воздействует на мать, и индуцированное увеличение его благосостояния вызовет некоторый рост ее благосостояния, и так далее до бесконечности. Процесс последовательных изменений значений благосостояния индивидов и сопутствующие изменения общего благосостояния представляют собой процесс *мультипликации*, который открыл и исследовал Джон Кейнс на

примере мультипликации национального дохода, порожденной инвестиционным импульсом. В нашем случае эффект мультипликации заключается в том, что суммарный прирост общего благосостояния, достигнутый за бесконечный промежуток времени в результате разового увеличения благосостояния одного индивида, или в результате *благотворного импульса*, превосходит величину этого импульса. Мультипликатор общего благосостояния индивида есть число, равное отношению прироста общего благосостояния к величине разового увеличения благосостояния данного индивида.

Модель мультипликатора общего благосостояния принципиально отличается от модели мультипликатора национального дохода тем, что в первом случае каждый член общества имеет свой мультипликатор, характеризующий его общественную значимость. У Кейнса же мультипликатор единственен и выступает в качестве макроэкономического показателя. Благотворный импульс в креативной теории трактуется как кратковременное изменение условий жизни индивида, вызвавшее резкое повышение творческой насыщенности его жизни. Примерами благотворного импульса служат курс интенсивного обучения, развивающее путешествие, творческое общение с другим человеком и др. Величина импульса измеряется приростом времени высшей деятельности за рассматриваемый краткосрочный период по сравнению с предыдущим периодом равной продолжительности.

Мультиплицированный прирост общего благосостояния складывается из мультиплицированных приростов индивидуального благосостояния всех членов общества. Мультиплицированный прирост индивидуального благосостояния рассчитывается как сумма бесконечно убывающей последовательности приростов, отнесенных к следующим друг за другом равным по величине краткосрочным периодам времени. Для простоты изложения мы определяем данный краткосрочный период как месяц. Нулевым считается месяц, в котором рассматриваемый индивид испытал благотворный импульс.

Центральное место в модели мультипликации общего благосостояния играет матрица воздействий  $A$ , ее элемент  $a_{ij}$  равен приросту благосостояния  $j$ -го индивида в последующем месяце при увеличении на единицу благосостояния  $i$ -го индивида в текущем месяце. Данный элемент матрицы воздействия мы называем *предельной нормой воздействия  $i$ -го индивида на  $j$ -го индивида*, он характеризует способность одного индивида воздействовать на другого индивида. Так, для популярного певца многие значения предельной нормы воздействия строго положительны, поскольку увеличение его креативного благосостояния позитивным образом сказывается на результатах его творческой деятельности, и поэтому содержательность жизни многочисленных поклонников увеличивается. Для “простого” члена общества число ненулевых значений предельной нормы воздействия невелико, они соответствуют членам его семьи, друзьям, коллегам и пр. Значения предельной нормы воздействия, как правило, неотрицательны. Однако нельзя исключать социальное поведение, когда увеличение благосостояния одного индивида вызывает сокращение благосостояния другого индивида. В этом случае, который в статье не рассматривается, предельная норма воздействия отрицательна.

Роль матрицы воздействий в модели мультипликации общего благосостояния аналогична роли матрицы *прямых затрат* в линейной балансовой модели В. Леонтьева. Обе матрицы описывают систему прямых взаимосвязей экономических субъектов в краткосрочном периоде: в первой модели субъектом является индивид, а во второй – отрасль, производящая один продукт. Диагональные элементы обеих матриц не превышают единицы.

Предположим, что в нулевом месяце  $i$ -й индивид испытал благотворный импульс  $\Delta u_i^0$ . Тогда *вектор приростов* индивидуальных благосостояний в нулевом месяце  $\Delta U^0$  состоит из нулевых

координат за исключением  $i$ -й. В первом месяце индивидуальное благосостояние увеличится у всех индивидов, для которых предельная норма воздействия первого индивида строго положительна. Вектор приростов индивидуальных благосостояний в первом месяце определится по формуле

$$\Delta U^1 = \Delta U^0 \times A.$$

Обобщив данную формулу, получим, что вектор приростов индивидуальных благосостояний в  $k$ -м месяце равен произведению вектора приростов индивидуальных благосостояний в нулевом месяце, умноженному справа на  $(k-1)$ -ю степень матрицы воздействий. Вектор приростов индивидуальных благосостояний за бесконечный период времени  $\Delta U$  равен сумме бесконечной последовательности векторов месячных приростов:

$$\Delta U = \Delta U^0 \times (E + A + A^2 + \dots).$$

Предположим, что сумма бесконечной матричной последовательности в полученном соотношении существует, тогда формула результирующего вектора индивидуальных приростов благосостояния за бесконечный период запишется как

$$\Delta U = \Delta U^0 \times B, \quad (1)$$

где  $B$  – матрица, обратная матрице  $E - A$ . Результирующий прирост *общего благосостояния*  $\Delta u$  за бесконечный период времени равен сумме координат вектора  $\Delta U$ .

Прежде, чем выяснить экономический смысл матрицы  $B$ , введем ряд понятий. *Частный мультипликатор воздействия  $i$ -го индивида на  $j$ -го индивида*  $m_{ij}$  определим как суммарный прирост индивидуального благосостояния  $j$ -го индивида за бесконечный период, вызванный единичным благотворным импульсом  $i$ -го индивида:

$$m_{ij} = \frac{\Delta u_j}{\Delta u_i^0}. \quad (2)$$

*Матрицей частных мультипликаторов* назовем матрицу  $M$ , составленную из значений частных мультипликаторов воздействия всех индивидов. *Мультипликатор общего благосостояния  $i$ -го индивида*  $M_i$  определим как суммарный прирост общего благосостояния за бесконечный период, вызванным единичным благотворным импульсом данного индивида:

$$M_i = \frac{\Delta u}{\Delta u_i^0}. \quad (3)$$

Понятно, что мультипликатор общего благосостояния индивида равен сумме всех его частных мультипликаторов воздействия на других индивидов, т. е. он равен сумме элементов соответствующей строки матрицы частных мультипликаторов.

Вернемся теперь к формуле (1). Из нее следует, что конечный прирост индивидуального благосостояния  $j$ -го индивида в ответ на единичный благотворный импульс  $i$ -го индивида равен

$$\Delta u_i = b_{ij} \Delta u_i^0. \quad (4)$$

Сравнивая формулы (2) и (4), мы приходим к выводу, что матрица  $B$  в формуле (1) совпадает с матрицей частных мультипликаторов  $M$ , т. е. выполняется соотношение

$$\Delta U = \Delta U^0 \times M,$$

которое представляет собой матричный аналог формулы мультипликации национального дохода в кейнсианской модели:

$$\Delta Y = \Delta I \times M_n,$$

где  $\Delta Y$  – прирост национального дохода, вызванный инвестиционным импульсом  $\Delta I$ , а  $M_n$  – *прослойный мультипликатор*, вычисляемый по формуле

$$M_n = (1 - a)^{-1},$$

где  $a$  – предельная склонность к потреблению. Мы видим, что матрица частных мультипликаторов в теории креативного благосостояния является аналогом простого мультипликатора в кейнсианской теории, поскольку она рассчитывается по аналогичной матричной формуле

$$M = (E - A)^{-1}.$$

Роль матрицы частных мультипликаторов в креативной модели благосостояния аналогична роли матрицы полных затрат в линейной балансовой модели. Обе матрицы описывают систему взаимодействий соответствующих экономических субъектов в бесконечном периоде. Диагональные элементы обеих матриц не меньше единицы. Разность между некоторым диагональным элементом матрицы частных мультипликаторов и единицей характеризует индуцированный прирост благосостояния данного индивида при импульсном увеличении его благосостояния на единицу.

Распределение совокупного дохода в некотором месяце является общественно-оптимальным, если оно обеспечивает максимальный суммарный прирост общего благосостояния в долгосрочной перспективе. Выведем критерий оптимального распределения, или критерий креативной справедливости. Обозначим через  $u_i^0(I_i)$  зависимость индивидуального благосостояния  $i$ -го индивида от его дохода в нулевом месяце. Данная функция ограничена сверху продолжительностью суток, а ее производная характеризует прирост продолжительности высшей деятельности индивида, вызванный увеличением его дохода на единицу. Производную функции индивидуального благосостояния мы называем тра-

диционным термином “предельная полезность” и обозначаем через  $MU_i$ . Но при этом необходимо помнить, что здесь под полезностью понимается креативная полезность, выраженная в часах высшей деятельности. С увеличением дохода способности индивида насыщать свое время творческой деятельностью сокращаются, и предельная полезность уменьшается. При некотором значении дохода индивид достигает своего творческого порога, а его креативное благосостояние – своего максимально возможного значения, при этом предельная полезность становится равной нулю.

Предположим, что в обществе имеются всего два индивида. Ставится задача оптимальным образом распределить между ними заданный дополнительный доход в нулевом месяце. Прирост дохода первого индивида в нулевом месяце  $\Delta I_1$ , вызовет увеличение его креативного благосостояния в этом месяце на величину

$$\Delta u_1^0 = MU_1 \times \Delta I_1. \quad (5)$$

Выведем формулу прироста общего благосостояния в случае одновременного воздействия двух благотворных импульсов. Из формулы (3) следует, что мультипликатор общего благосостояния индивида равен частной производной функции общего благосостояния по величине импульса. Учитывая формулу (5), запишем суммарный прирост общего благосостояния за бесконечный период в виде линейной функции

$$\Delta U = M_1 \times MU_1 \times \Delta I_1 + M_2 \times MU_2 \times \Delta I_2. \quad (6)$$

Распределение дополнительного фиксированного дохода является общественно-оптимальным, когда функция (6) принимает своей максимальное значение. Таким образом, проблема креативной справедливости сводится к задаче на условный экстремум. Решая ее методом Лагранжа, получим критерий оптимального распределения

$$\frac{M_1}{M_2} = \frac{MU_2}{MU_1}. \quad (7)$$

Из формулы (7) следует, что чем больше мультипликатор общего благосостояния индивида, тем меньше значение его предельной полезности, тем выше его общественно-оптимальный доход. Если функции индивидуального благосостояния обоих индивидов одинаковы, то индивид с большей величиной мультипликатора будет иметь больший общественно-оптимальный доход. Данный вывод служит этическим и теоретико-экономическим аргументом в пользу назначения относительно больших доходов известным людям творческих профессий: артистам, певцам, композиторам, писателям и пр.



Критерий креативной справедливости (7) напоминает по форме условие равновесия потребителя в традиционной микроэкономике. Однако в нашей модели порядок расстановки индексов в левой и правой частях равенства различен. Тем не менее, оба соотношения аналогичны по своей экономической сути, поскольку отражают прямую связь между ценностью объекта и его способностью создавать некоторый полезный эффект. В случае равновесия потребителя рост цены продукта означает снижение его способности создавать положительный эффект, поэтому при прочих рав-

ных условиях оптимальный объем потребления данного продукта сокращается. Иными словами, цена продукта противоположна его ценности для потребителя. В случае креативного равновесия рост общественной значимости индивида означает увеличение его способности создавать положительный эффект для общества в форме общего благосостояния, поэтому при прочих равных условиях оптимальный доход данного индивида увеличивается. Таким образом, мультипликатор общего благосостояния индивида отражает его *общественную ценность*.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бергсон А.** Творческая эволюция. М.: Канон-пресс, Кучково поле, 1998.
2. **Кейнс Д.** Общая теория занятости, процента и денег. Петрозаводск: Петроком, 1993.
3. **Корнейчук Б.В.** Человеческий капитал во временном измерении. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2003.
4. **Корнейчук Б.В.** Информационная экономика. СПб.: Питер, 2006.
5. **Korneichuk V.** The Transformational Models of Consumption and Production: Towards an Institutional Microeconomics. Saint-Petersburg: State Polytechnic University, 2004.

Базжина В.А., Сапова Я.Р.

## АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

В настоящее время неперенным условием благополучного экономического развития любой страны является активная инвестиционная деятельность. Именно этим можно объяснить увеличивающийся интерес субъектов инвестиционной деятельности к существующим методикам оценки инвестиционного климата страны. Но поскольку для российской экономики характерна высокая межрегиональная дифференциация социально-экономических условий, проблема состоит, прежде всего, в оценке инвестиционного климата регионов РФ, а не инвестиционного климата страны в целом. В современной экономической литературе понятия “инвестиционный климат” и “инвестиционная привлекательность” отождествляются, однако, по мнению авторов, инвестиционная привлекательность является составляющей инвестиционного климата. Под инвестиционным климатом мы понимаем совокупность факторов, включающих помимо динамических показателей инвестиционной привлекательности более постоянные характеристики региона, такие как географическое положение, природные ресурсы, природно-климатические условия.

При определении понятия инвестиционного климата и методик его оценки, мнения ученых существенно расходятся. В экономической литературе приводится множество отечественных и зарубежных методик оценки регионального инвестиционного климата, которые различаются концептуальными подходами, количеством и набором анализируемых показателей.

Наиболее известные методики оценки инвестиционного климата, разработанные применительно к российским регионам [1–4]:

– методика мониторинга социально-экономического климата российских регионов (журнал “Коммерсант”);

– “Методические рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации” (Совет по изучению производительных сил);

– обзоры инвестиционной привлекательности экономических районов, основанные на выделении результирующего показателя регионального

предпринимательского риска России (агентство “Юниверс”);

– “Методика оценки инвестиционного климата регионов России” (Институт экономики РАН);

– “Методика оценки региональных рисков в России” (Институт перспективных исследований по заказу Банка Австрии);

– “Рейтинг инвестиционной привлекательности России” (агентство “Эксперт-РА”);

– “Методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов” (совместное исследование Экспертного института и Центра по изучению России и Восточной Европы Бирмингемского университета) и др.

Каждая из названных методик характеризует инвестиционный климат регионов страны с разных позиций, что связано с различием целей, которые ставили перед собой разработчики. Например, исследование, проведенное Банком Австрии, ставило целью получить оценки инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, что и определило подходы к выделению факторов инвестиционной привлекательности, ранжированию этих факторов и их оценке, а методика ученых института экономики и организации промышленного производства СО РАН исходила из задач выявления депрессивных районов [1].

Различием целей обусловлено разнообразие подходов к оценке, подбору и анализу статистической информации о состоянии инвестиционного климата региона, классификации основных факторов инвестиционного климата.

На наш взгляд, необходимо разработать принципиально новый комплексный подход к данной проблеме, при котором надо рассматривать ее одновременно с двух позиций: с точки зрения инвестиционной проблематики и с точки зрения региональной экономики.

Авторами на основе проведенного анализа предложена методика, синтезирующая две полярные методики оценки инвестиционного климата регионов. Первая из них – методика журнала “Эксперт” [2], в соответствии с которой основными составляющими инвестиционной привлекательности регионов России являются инвестиционный

потенциал и инвестиционный риск. В рамках данной методики инвестиционный потенциал включает в себя девять частных потенциалов региона: ресурсно-сырьевой, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский и туристический. Инвестиционный риск состоит из восьми частных видов риска: экономический, финансовый, политический, социальный, экологический, криминальный, законодательный и управленческий. Конечным результатом использования данной методики является двухмерный рейтинг региона, изображенный точкой в плоскости “потенциал – риск”.

Главным преимуществом данной методики, несомненно, является ее жизнеспособность, которая подтверждается ее регулярным практическим применением. К другим ее преимуществам следует отнести разнообразие и обоснованность факторных признаков, определяющих инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, а также адаптированность методики к международной инвестиционной практике и ее полное соответствие сложившимся в мировой практике правилам мониторинга и оценки. Методика журнала “Эксперт” предполагает использование методов статистики, экспертных оценок и сравнительного анализа. В качестве существенных недостатков данной методики следует выделить субъективность, которая приводит к большому разбросу оценок одних и тех же экономических явлений. Кроме того экспертные процедуры являются весьма дорогостоящими.

Второй методикой, исследованной нами, является методика оценки инвестиционного потенциала Н.И. Климовой [3]. Автор рассматривает инвестиционный потенциал как структурный элемент инвестиционной привлекательности. При этом понятие “инвестиции” является для него базовым, а производными от него выступают следующие понятия “инвестиционные ресурсы”, “инвестиционный потенциал”, “инвестиционная активность”, “инвестиционный климат” и “инвестиционная привлекательность”. При этом автор выделяет три главных компонента инвестиционного потенциала: ресурсный, инфраструктурный и институциональный. Преимущество предлагаемого метода заключается в научной обоснованности выделенных параметров инвестиционного потенциала. В частности, подробно рассматривается институциональный компонент, включающий следующие структурные элементы: формальные правила, неформальные ограничения, характерис-

тики принуждения. К недостаткам методики Н.И. Климовой мы относим размытость авторского толкования категории “инвестиционный риск”.

Рассмотренные выше методики имеют свои достоинства и недостатки. На основе их анализа нами предложена альтернативная методика, которая учитывает положительные и отрицательные стороны существующих методик и позволяет комплексно решать проблему оценки инвестиционного климата. По нашему мнению, к оценке инвестиционного климата регионов Российской Федерации необходимо подходить с точки зрения биполярного анализа региональной обстановки. Суть такого анализа заключается в следующем. С одной стороны, развитие региона характеризуется множеством финансово-экономических показателей (на которые обычно делается акцент), а с другой стороны – институциональными особенностями конкретного региона. Российская Федерация состоит из нескольких десятков субъектов, подчиненных единому центру, но имеющих определенную свободу в принятии экономических и политических решений. Все регионы имеют значительные различия по своим характеристикам.

По мнению авторов, на формирование инвестиционного климата оказывают влияние переменные и постоянные факторы. К важнейшим переменным факторам относится инвестиционная привлекательность, меняющаяся в краткосрочном периоде. К постоянным факторам относятся географическое положение, природно-климатические и другие особенности региона, они фактически не зависят от изменения рынка и социальной среды. Инвестиционную привлекательность мы оцениваем одновременно в двух аспектах, а именно в финансово-экономическом и институциональном. Основными ее категориями являются финансово-экономическое развитие региона и институциональные факторы (см. схему 1).

Финансово-экономическое развитие региона оказывает непосредственное воздействие на инвестиционную привлекательность региона и играет решающую роль в формировании инвестиционного климата. В предлагаемой методике параметры экономического развития региона подразделяются на три основные категории: обобщающие показатели развития, уровень промышленного производства и финансово-кредитная система региона.

К обобщающим показателям развития региона относятся: валовой региональный продукт (ВРП), валовой региональный продукт на душу населения региона и удельный вес валового регионального



Схема 1. Основные факторы, определяющие инвестиционный климат региона

продукта в общероссийском валовом внутреннем продукте (ВВП), при этом ВРП является основным индикатором экономического развития региона.

Для анализа промышленного производства необходимо определить ведущие отрасли промышленности, выявить тенденции их развития, определить проблемы финансирования, создание и поддержание конкурентных преимуществ предприятий региона, численность занятых по отраслям, долю нерентабельных предприятий отраслей промышленности в данном регионе и уровень подготовки предприятий к получению инвестиций. Для оценки готовности предприятий к получению инвестиций необходимы три условия: должно быть проведено исследование потенциальных рынков сбыта продукции, доступна информация о финансово-производственной деятельности предприятия и готовность предприятия вложить собственные средства.

Состояние финансово-кредитной системы регионов зависит от совокупности таких факторов как реальные денежные доходы населения, склонность населения к потреблению и сбережению, отношение населения к формированию рыночной

экономики, уровень процентной ставки, региональный уровень инфляции, объем налоговых поступлений в бюджет региона и сбалансированность регионального бюджета.

Выделение институциональной оценки инвестиционной привлекательности региона обосновано возрастающей ролью институциональных факторов в финансово-экономическом развитии региона. Такие факторы мы подразделяем на несколько категорий. К первой категории относится социально-политическая обстановка в регионе, складывающаяся под воздействием партий, представленных в законодательных органах власти. По предложенной нами методике социально-политическая обстановка в регионе определяется по следующим критериям:

- уровень сепаратизма (на уровне правительства региона и на уровне общегражданских настроений);
- уровень патриотизма (на тех же уровнях);
- уровень коррупции;
- степень законотворческой обособленности региона;

– целесообразность принятых на региональном уровне законодательных актов;

– доля подверженных тем или иным политическим настроениям и др.

При оценке степени влияния данных критериев на инвестиционную привлекательность региона применяются социологические и статистические методы исследования.

Вторая категория институциональной составляющей инвестиционной привлекательности региона основана на оценке деятельности субъектов регионального рынка труда. С целью институциональной оценки работодателей следует определить соотношение в регионе предприятий разных форм собственности. В зависимости от количественного соотношения предприятий в данных группах определяется доминирующий стиль управления в регионе и модель поведения руководителей. Также успех инвестиционного проекта, безусловно, будет зависеть от качества человеческих ресурсов, включающего уровень производительности труда, степень ответственности и исполнительности работников предприятий и др. Как правило, решение об инвестициях основывается на четырех показателях качества человеческих ресурсов [4]: на состоянии трудового законодательства и тарифных соглашений; на соотношении между уровнем заработной платы и производительностью труда; на трудовой дисциплине и отношении к труду, а также на уровне квалификации работников. С целью оценки инвестиционной привлекательности региона следует учитывать дополнительные компоненты качества человеческих ресурсов:

– наиболее распространенная система мотивации и стимулирования работников, принятая в региональных компаниях. В рамках предложенной методики представляет интерес разработанная В.И. Герчиковым классификация типов мотивации работников [5]. Для инвесторов важно определить, например, насколько часто в регионе встречается так называемый избегательный (люмпенский) тип мотивации работников;

– степень заинтересованности в результате работы и материальном вознаграждении, которая зависит от системы ценностей, принятой в организации, а также во внерабочем окружении работника. То есть прослеживается четкая взаимосвязь “ценности” – “мотивация”. При помощи специальных методик, социологических исследований, а также сбора информации о системе мотивации по предприятиям региона можно сконструировать модель поведения работника в инвестиционном проекте;

– степень ответственности работодателей и работников.

Третья категория институциональной оценки инвестиционной привлекательности предполагает определение уровня социальной напряженности в регионе, которая зависит в свою очередь от нескольких критериев: уровня и качества жизни, религиозной принадлежности населения региона, уровня миграции населения, уровня безработицы и уровня преступности.

В рамках предложенной методики к определению инвестиционного климата региона авторами рассмотрены далеко не все показатели. Каждая из выделенных групп включает в себя отдельные наиболее значимые показатели и теоретически количество факторов определяющих инвестиционный климат региона может быть бесконечным.

Результатом предложенной методики является двусторонняя оценка инвестиционного климата и ранжирование регионов по инвестиционному потенциалу. С одной стороны – это оценка постоянных факторов, таких как географическое положение региона, природно-климатические условия, запас природных ресурсов в данном регионе и пр. С другой стороны, переменных факторов, основными категориями которых выступают финансово-экономическое и институциональное развитие региона.

С учетом вышеизложенного и на основе приведенной выше структуры инвестиционного климата, оценка регионов РФ по предложенной методике, будет осуществляться в следующем порядке.

Первоначальный этап заключается в комплексной оценке инвестиционной привлекательности.

Второй этап общая оценка факторов неизменных в краткосрочном периоде.

Применяемые на данных этапах методы: методы экономико-математического анализа, методы факторного анализа, методы экспертных оценок.

Третьим этапом является определение регионов с низким, средним или высоким инвестиционным потенциалом. При этом составляется координатная плоскость, осями которой будут переменные (x) и постоянные (y) факторы инвестиционного климата.

В заключение отметим, что существующие методики имеют много схожих черт и различий, однако, до сих пор в отечественной экономической литературе не сформирована общепринятая методика. Авторами разработана и предложена методика оценки инвестиционного климата, учитывающая постоянные и переменные факторы.

Для оценки инвестиционной привлекательности авторами выделены финансово-экономические и институциональные факторы развития региона. Финансово-экономическое состояние региона определяется анализом обобщающих показателей развития, уровня промышленного производства и финансово-кредитной системы региона. Институ-

циональные факторы включают политическую обстановку, уровень социальной напряженности, а также анализ состояния человеческих ресурсов региона. При оценке степени влияния данных критериев на инвестиционную привлекательность региона применяются социологические, статистические и математические методы исследования.

#### СПИСОК ЛИТЕАТУРЫ

1. **Новиков А.В.** Инвестиционная привлекательность региона: Учебное пособие. Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, 2001. 141 с.
2. **Официальный сайт журнала "Эксперт"** // [www.expert.ru](http://www.expert.ru).
3. **Климова Н.И.** Инвестиционный потенциал региона. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1999. 276 с.
4. **Савин В.А.** Россия как потенциальный рынок для привлечения иностранных инвестиций // *Маркетинг в России и за рубежом*, 1999. № 2.
5. **Герчиков В.И.** Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2003.

*Ростова О.В., Сулоева С.Б.*

### ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В РЕГИОНЕ

Изменения, вызываемые процессами глобализации, обостряют конкуренцию между субъектами мировой экономики, которая развертывается также и на региональном уровне. При этом одна из важнейших проблем эффективного развития региона в ограниченности инвестиционных ресурсов для реализации его стратегических целей и задач. От того, как она решается во многом зависит эффективность производства, модернизация и обновление производственных мощностей и ряд других условий развития региона, позволяющих существенно повысить его социально-экономический уровень.

Недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказывается на темпах экономического роста и не позволяет достичь желаемых структурных изменений в экономике региона, что определяет необходимость разработки системного подхода к привлечению инвестиций в регион, способного обеспечить стабильный приток инвестиций с рынков капитала.

В связи с тем, что тенденции развития инвестиционных процессов в современной экономике имеют перекося в сторону коммерческих интересов, требуется разработка новых подходов их формирования с целью обеспечить не только количественный, но и качественный рост инвестиций, выражающийся в увеличении социальной и бюджетной эффективности.

Ввиду ограниченности бюджетных ресурсов, а также по причине неодинакового уровня соци-

ально-экономической эффективности бюджетных инвестиций региона в развитие инвестиционного потенциала различных сфер экономической деятельности усиливается интерес к вопросам выбора приоритетов государственного участия в развитии инвестиционного потенциала различных отраслей экономики.

В связи с этим возникает необходимость создания комплексной системы управления инвестиционным процессом в регионе с учетом следующих положений:

1. При анализе инвестиционной ситуации в регионе и разработке комплекса мер, направленных на ее улучшение необходимо учитывать, не только оценку факторов инвестиционного климата, основанную на объективной статистической информации, но и субъективную оценку инвестиционной привлекательности региона потенциальными инвесторами.

2. Выбор региональных отраслевых приоритетов должен производиться на основе сочетания интересов инвесторов (коммерческой эффективности) и инвестируемой социально-экономической системы региона (увеличение социальной и бюджетной эффективности).

3. Необходимо отслеживать реакцию инвесторов на изменения инвестиционного климата в регионе с целью корректировки механизма реализации выбранной стратегии. Для этого предлагается создание системы мониторинга

позволяющей по комплексной оценке системы показателей определять эффективность выбранной стратегии в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Схема управления инвестиционным процессом в регионе представлена на рис. 1. Рассмотрим более подробно основные этапы этого процесса.

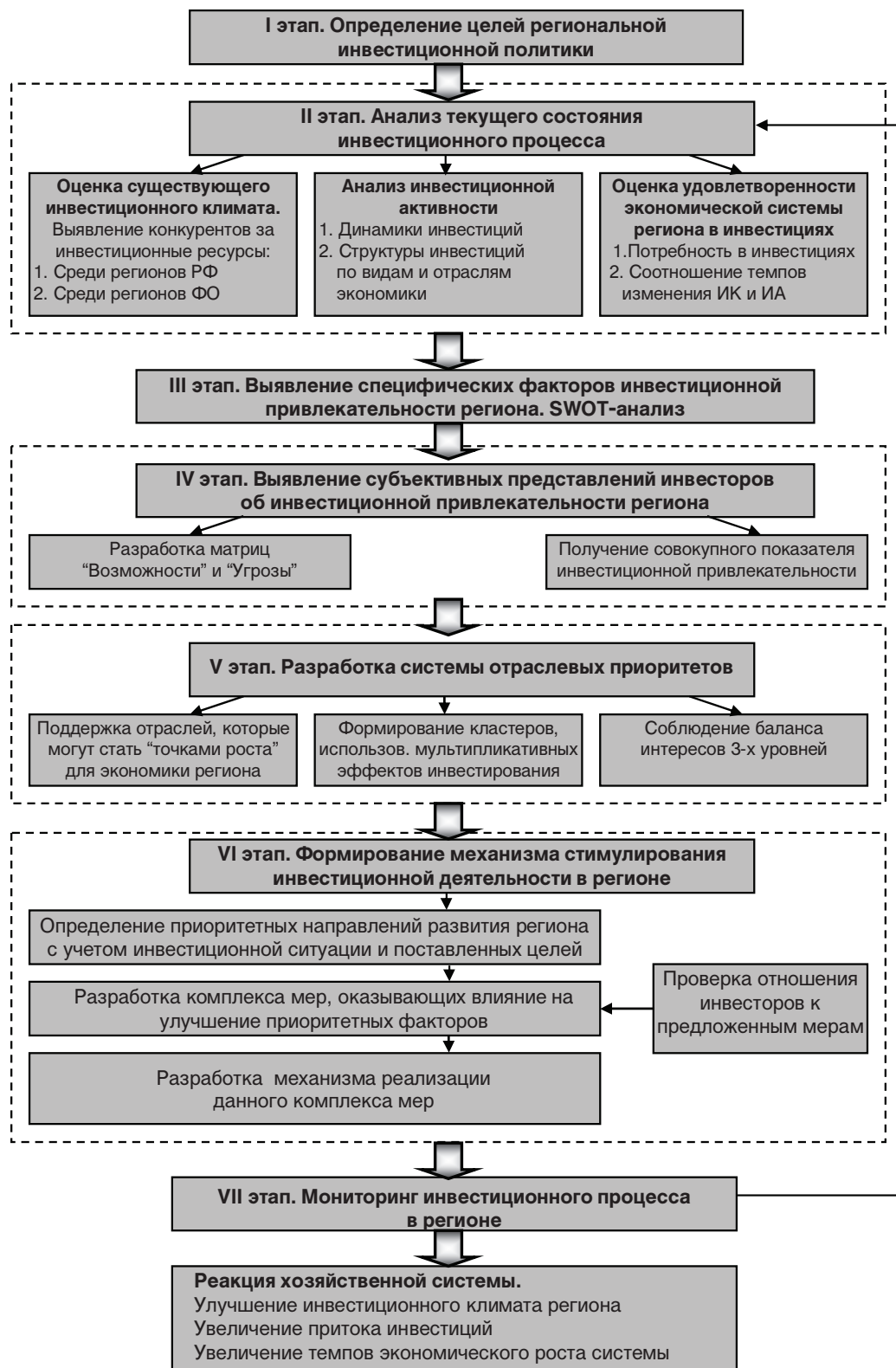


Рис. 1. Этапы управления инвестиционным процессом в регионе

1. Необходимо сформировать дерево *целей региональной инвестиционной политики* с учетом декомпозиции глобальной цели. Для достижения целей верхних уровней следует определить набор приоритетных стратегических зон хозяйствования и отраслей региональной экономики, способных обеспечить увеличение темпов экономического роста системы и создать благоприятные условия для их развития в регионе. Но поскольку именно инвестиции являются основой развития данных отраслей необходимо разработать систему управления инвестиционным процессом в регионе, позволяющую обеспечить стабильный приток инвестиций.

2. *Анализ текущего состояния инвестиционного процесса.*

Инвестиционный процесс – это процесс привлечения инвестора к объекту инвестиций с целью достижения эффективного развития экономической системы.

2.1. Анализ существующего инвестиционного климата.

Определение основных конкурентов за инвестиционные ресурсы (оценка инвестиционного климата статистическими методами):

- Среди регионов России своей классификационной группы;

- Среди регионов Федерального округа.

2.2. Анализ инвестиционной активности.

Инвестиционная активность в регионе – это интенсивность инвестиционной деятельности, характеризующейся объемом и темпами привлечения инвестиций. Ее основными показателями являются абсолютный и душевой объемы капитальных вложений в регионе, а также темп роста инвестиций. Кроме того, необходимо проанализировать структуру инвестиций по соотношению Российских и иностранных инвестиций, по отраслям экономики, по источникам финансирования и видам вложений.

2.3. Оценка удовлетворенности экономической системы в инвестициях.

3. *Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона.* Поскольку регионы Российской Федерации характеризуются специфическими особенностями развития и функционирования, это обуславливает и особенности в формировании их инвестиционной привлекательности, а также неоднозначность количества и состава аналитических показателей, используемых в ее оценке. Следовательно, появляется необходимость выявления этих специфических факторов в конкретном регионе для их включения в интегральный показатель.

Кроме того, при оценке инвестиционной привлекательности целесообразно оптимизировать систему показателей, оставив те факторы, на которые может влиять региональное правительство, т. е. исключить из рассмотрения неизменяемые факторы, а также факторы, относящиеся к федеральному уровню управления. Такие изменения позволяют, во-первых, обеспечить отражение именно региональной составляющей в формировании инвестиционной привлекательности региона, во-вторых, сокращают объемы требуемой для оценки информации и облегчают процесс проведения оценки, не снижая качество и объективность получаемых результатов.

В процессе принятия инвестором решения об инвестировании в тот или иной проект проводится его SWOT-анализ, т. е. выявляются сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы, создаваемые внешней средой. Внешней средой для предприятия является регион, в котором предполагается реализовывать проект, поэтому в качестве внешних, будут выступать специфические факторы инвестиционного климата данного региона. Следовательно, для повышения инвестиционной привлекательности региона необходимо выявить его сильные и слабые стороны с точки зрения инвестиционной привлекательности, а на их основании определить возможности и угрозы инвестирования (рис. 2).

4. *Выявление представлений инвесторов об инвестиционной привлекательности региона.* Поскольку, оценивая инвестиционный климат, инвестор привносит в его характеристику свои субъективные суждения, считая привлекательным именно тот инвестиционный климат, который максимально соответствует его представлениям и ожиданиям. Поэтому инвестиционная привлекательность будет определяться не только инвестиционным климатом региона, но и субъективными предпочтениями и ожиданиями инвесторов.

Следовательно, прежде чем приступить к работе по формированию благоприятного инвестиционного климата, необходимо выяснить, какие его характеристики инвесторы считают наиболее привлекательными, а какие наиболее непривлекательными, а также их значимость для принятия решения об инвестировании.

4.1. Количественная оценка факторов инвестиционной привлекательности.

Для этого разрабатываются 2 матрицы: “Возможности”, которая включает в себя потенциал и побудительные механизмы и “Угрозы”, которая включает инвестиционные риски и барьеры (рис. 3).



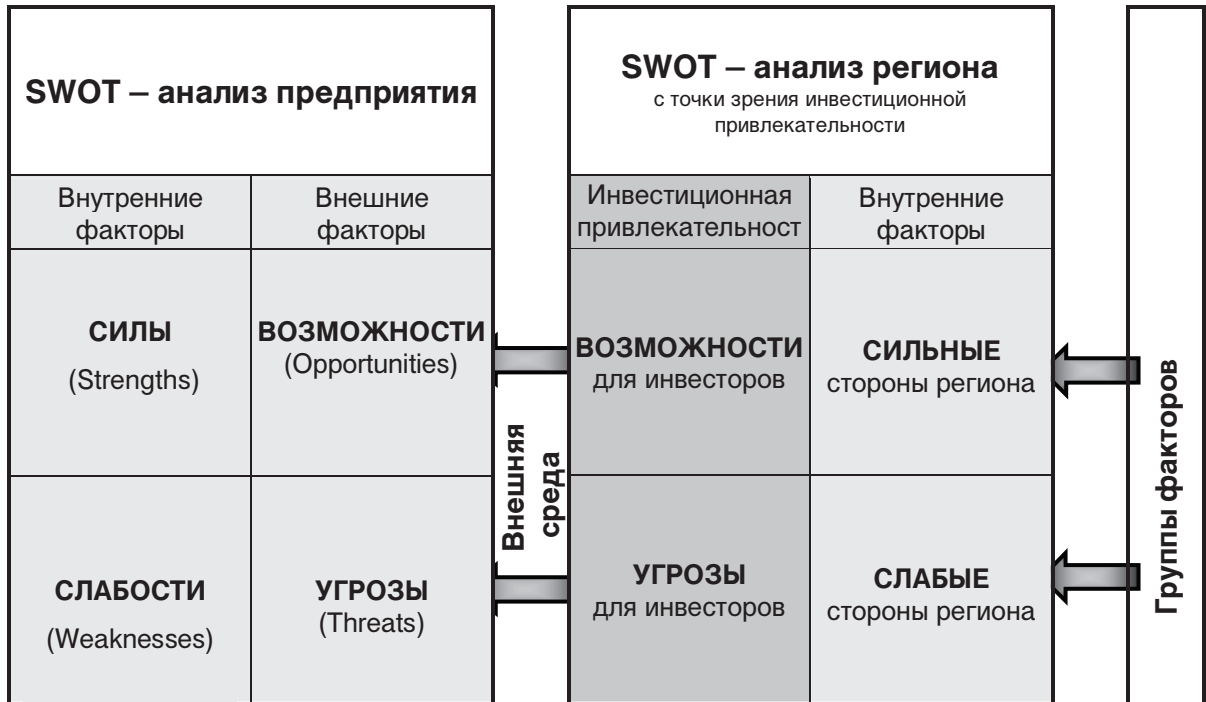


Рис. 2. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона

### Матрица

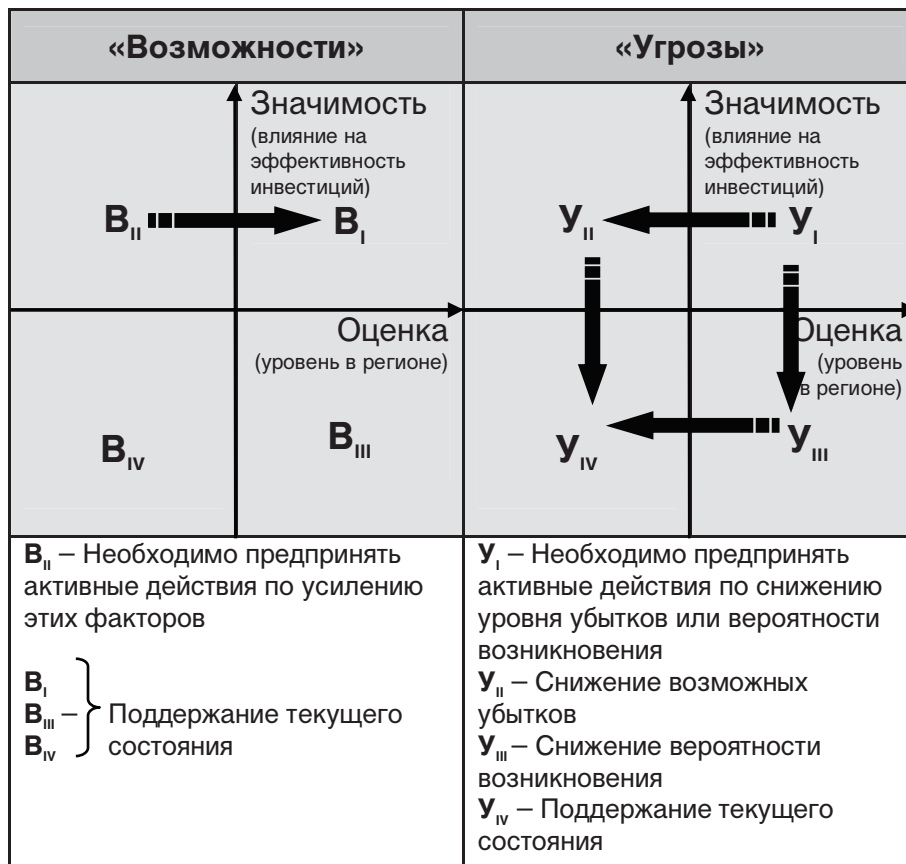


Рис. 3. Матрица “Возможности и угрозы”

*Матрица “Возможности”*. Все элементы матрицы распределены в зависимости от их значимости для ведения бизнеса и уровня в регионе. Она состоит из четырех групп:

“ $B_I$ ” – факторы, которые характеризуются высокой оценкой в регионе, а также имеющие высокое влияние на эффективность инвестиций.

Высокая оценка означает, что по данным направлениям потенциал реализуется с высокой или максимальной степенью эффективности. В отношении элементов данной группы региону нет необходимости принимать меры по их развитию, до тех пор, пока не наметится тенденция снижения их уровня, т. е. до тех пор, пока не появятся признаки их перехода во “Вторую” группу.

“ $B_{II}$ ” – факторы, имеющие низкую оценку, но при этом высокое влияние на эффективность инвестиций. Факторы, имеющие высокий коэффициент значимости, но низкую экспертную оценку, должны стать центром приложения усилий региональных властей по улучшению ситуации. Регион должен предпринимать активные действия по усилению их позиции.

“ $B_{III}$ ” – факторы, которые характеризуются высокой оценкой, но при этом имеющие невысокое влияние на эффективность инвестиций.

“ $B_{IV}$ ” – факторы, которые получили низкую оценку, но и значимость их на эффективность инвестиций также минимальна. Учитывая невысокое значение для инвесторов факторов двух последних групп достаточно лишь поддерживать их текущее состояние.

*Матрица “Угрозы”*. Значимость и оценка элементов этой матрицы зависят соответственно от величины возможного убытка и вероятности его возникновения. Она состоит из следующих групп:

“ $U_I$ ” – факторы, убыток от которых сравнительно высок, и при этом вероятность их возникновения также высокая. На данной группе должно быть сосредоточено основное внимание региональных властей. В зависимости от того, какое вмешательство может быть наиболее оперативным и менее затратным, регион должен предпринять действия по переводу элементов данной группы в третью или во вторую путем снижения возможного уровня убытка или вероятности возникновения риска соответственно.

“ $U_{II}$ ” – факторы, убыток от которых может быть значительным, но вероятность их возникновения (проявления) низкая. В отношении элементов данной группы региону необходимо

предпринимать меры по снижению возможного убытка, и тем самым переводить их в разряд четвертой группы. Данные факторы, несмотря на невысокую вероятность их возникновения, остаются под пристальным вниманием инвесторов ввиду возможности значительного убытка.

“ $U_{III}$ ” – факторы, убыток от которых невысокий, но при этом вероятность их возникновения высокая. Несмотря на то, что элементы данной группы не связаны со значительными убытками, но по причине высокой вероятности их проявления, они увеличивают убытки инвестора в долгосрочном периоде. Региональным властям необходимо предпринимать меры по снижению вероятности их возникновения и переводу в четвертую группу.

“ $U_{IV}$ ” – факторы, убыток от которых невысокий, и при этом вероятность возникновения низкая. Что касается элементов данной группы, то регион может свести свое влияние на них к минимуму. Вероятность возникновения данных угроз низкая, и даже в случае их проявления, убыток инвесторов является незначительным.

Таким образом, основное внимание региональных властей должно быть сосредоточено на группах “ $B_{II}$ ” и “ $U_I$ ”. Направления развития, соответствующие таким факторам должны признаваться приоритетными и стать центром приложения усилий региональных властей.

#### 4.2. Получение совокупного показателя инвестиционной привлекательности

Для количественной оценки выявленных возможностей и угроз используется метод экспертной оценки, т. к. именно он может отразить субъективное мнение инвесторов об инвестиционной привлекательности региона. Оценка осуществляется с применением метода Дельфы. Этот метод относится к классу количественных методов групповых экспертных оценок. Опрос экспертов проводится в несколько туров. После каждого тура, определяется область предпочтительных количественных значений объектов, а также степень согласованности мнений экспертов с использованием коэффициента конкордации.

На следующем этапе, на основании полученных балльных оценок факторов, а также их значимости для инвесторов выводится совокупный показатель  $IP$ , который характеризует степень преобладания потенциалов региона над рисками, т.е. его инвестиционную привлекательность.

$$V_i = \frac{\sum_{k=1}^K B_{ik}}{K} \quad d_i^V = \frac{\sum_{k=1}^K d_{ik}}{K}$$

$$Y_j = \frac{\sum_{k=1}^K B_{jk}}{K} \quad d_j^Y = \frac{\sum_{k=1}^K d_{jk}}{K}$$

$$III = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n d_i^V * V_i}{n}}{\frac{\sum_{j=1}^m d_j^Y * Y_j}{m}}$$

$V_i$  – оценка уровня i-го фактора возможностей

$Y_j$  – оценка уровня j-го фактора угроз

$d_{ik}^V$  – значимость i-го фактора возможностей

$d_{jk}^Y$  – значимость j-го фактора угроз

$K$  – количество экспертов, участвующих в оценке

$B_{ik}$  – оценки уровня, выставляемые экспертами для возможностей

$B_{jk}$  – оценки уровня, выставляемые экспертами для угроз

$d_{ik}$  – оценки значимости, выставляемые экспертами для возможностей

$d_{jk}$  – оценки значимости, выставляемые экспертами для угроз

$III$  – совокупный показатель инвестиционной привлекательности региона

5. *Разработка системы отраслевых приоритетов.* Ввиду ограниченности бюджетных ресурсов, а также по причине неодинакового уровня социально-экономической эффективности инвестиций необходимо выбрать те отрасли, в которых увеличение инвестиции даст наибольший эффект с целью создания для них наиболее благоприятных условий.

Основные принципы формирования отраслевых приоритетов:

- учет конъюнктуры рынка;
- поощрение производственных инвестиций в отрасли, которые могут стать “точками роста” для экономики региона;
- формирование кластеров и развитие отраслей-потребителей, использование мультипликативных эффектов от инвестирования;
- учет мотивации интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы.

Необходимо обеспечить соблюдение баланса интересов 3-х уровней:

- бюджета региона – налоги (фискальный);
- населения – рабочие места (социальный);
- инвесторов – прибыльность (инвестиционный).

6. *Разработка стратегии управления инвестиционным процессом в регионе.* Данный этап включает в себя следующую последовательность действий:

1. Определение приоритетных направлений развития региона с учетом инвестиционной ситуации и поставленных целей. На основе классификации отраслей в соответствии с региональными приоритетами можно использовать ту или иную

стратегию повышения их инвестиционной привлекательности.

2. Разработка комплекса мер, оказывающих влияние на улучшение приоритетных факторов.

3. Проверка отношения инвесторов к предложенным мерам.

4. Разработка механизма реализации данного комплекса мер.

5. Разработка концепции инвестиционной политики региона.

6. Разработка стратегии привлечения инвестиций в регион.

7. *Мониторинг инвестиционного процесса в регионе.*

Инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется большим динамизмом. Усиление конкуренции за инвестиционные ресурсы, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация, усложнение бизнес-процессов и другие факторы обуславливают необходимость использования современных аналитических инструментов, позволяющих с достаточной степенью достоверности определить эффективность выбранной стратегии в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Одним из таких инструментов является система мониторинга инвестиционного процесса в хозяйственной системе, которая предполагает сбор информации, ее комплексную оценку по определенной системе показателей и принятие решения о необходимости корректировки механизма реализации выбранной стратегии.

В процессе мониторинга анализ ведется по двум направлениям.

1. Анализ динамики инвестиционного климата:
  - сравнение текущего и предыдущего значения совокупного показателя инвестиционного климата для конкретного региона;
  - динамика ранга региона в рейтинге инвестиционного климата регионов РФ.
2. Соответствие динамики инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Поскольку данные величины имеют разные единицы измерения, то сравниваются относительные показатели динамики, а именно – темпы роста совокупных показателей. Необходимость реализации тех или иных мероприятий будет определять-

ся исходя из соотношения между темпом роста показателя инвестиционной привлекательности и темпов роста объемов инвестиций, фактически осуществленных в экономику региона.

Сопоставление фактической инвестиционной активности в регионе с его инвестиционной привлекательностью показывает степень реализации этой привлекательности, т. е. степень реального использования хозяйствующими субъектами и региональными органами государственной власти объективно существующего инвестиционного климата. Алгоритм проведения мониторинга инвестиционного процесса в регионе представлен на рис. 4.

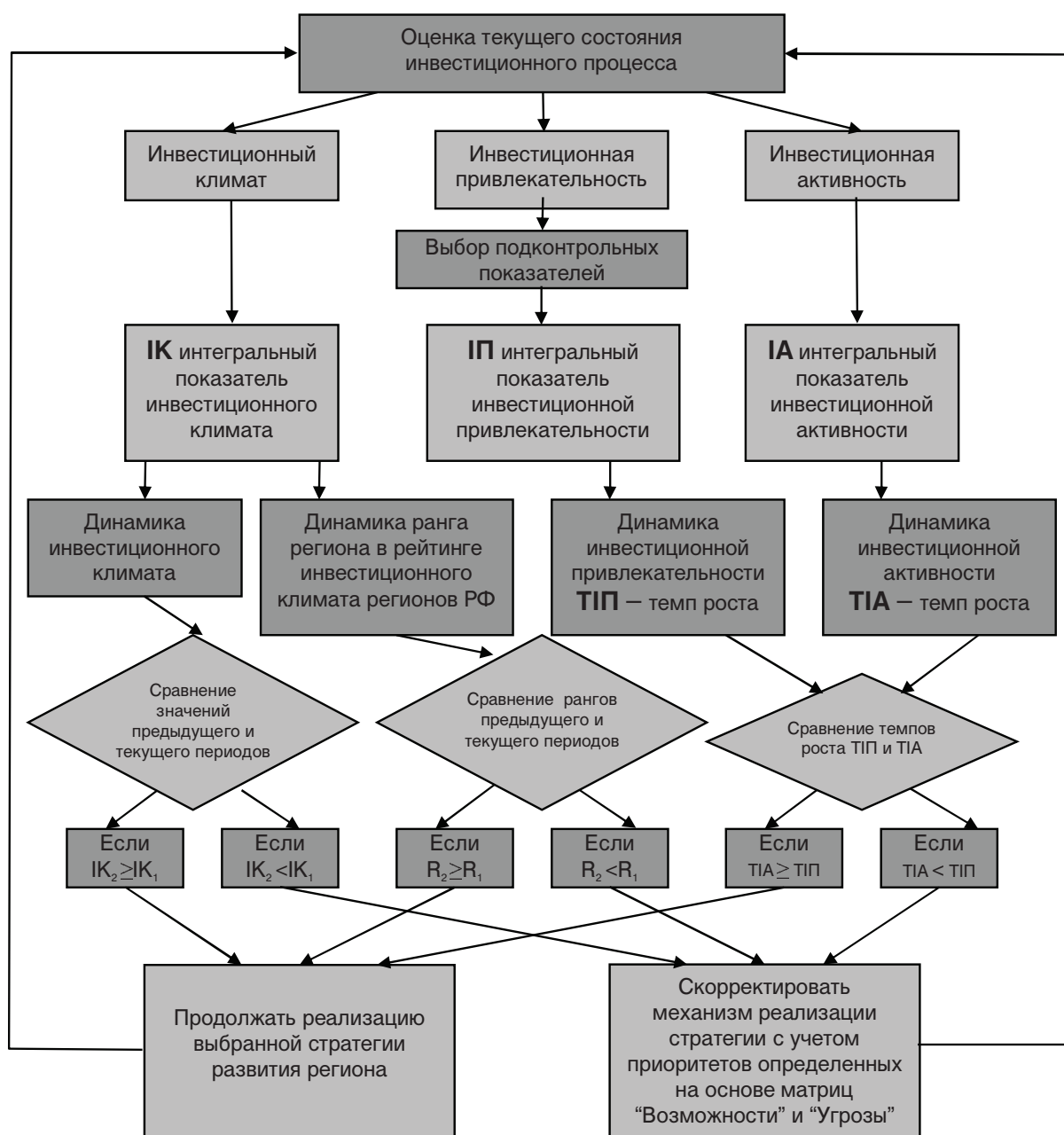


Рис. 4. Алгоритм мониторинга инвестиционного процесса в регионе

8. *Реакция хозяйственной системы.*

1. Улучшение инвестиционного климата региона.
2. Увеличение притока инвестиций.
3. Увеличение темпов экономического роста системы.

Роль инвестиционного климата в обеспечении экономического роста можно раскрыть через теорию мультипликатора и акселератора. Если в стране складывается благоприятный инвестиционный климат, то приток инвестиций соответственно увеличивается, что в свою очередь ведет к росту ВВП и НД, то есть обеспечивает экономический рост.

Причем в данном случае наблюдается действие эффекта мультипликатора, проявляющееся в том, что прирост НД происходит в гораздо большем размере, чем прирост инвестиций.

Таким образом, реализация данного механизма управления инвестиционным процессом в регионе позволит не только увеличить объем привлекаемых инвестиций, но и обеспечит их качественный рост, выражающийся в увеличении

социальной и бюджетной эффективности. Кроме того, предложенные методики позволят субъекту управления выявить приоритетные направления развития региона с учетом инвестиционной ситуации. Внедрение в практику предложенных в исследовании моделей и рекомендаций по их использованию будет содействовать достижению стратегических целей и задач в области совершенствования управления инвестиционным процессом в регионе, повышению эффективности затрат на формирование конкурентоспособных инвестиционных условий в отраслях экономики региона, как за счет оптимизации развития составляющих инвестиционного потенциала, так и за счет дифференцированного и своевременного устранения факторов, препятствующих или ограничивающих его использование.

Данные рекомендации могут быть также использованы для принятия решений в области повышения инвестиционной привлекательности промышленного комплекса региона и выработке стратегии улучшения инвестиционного климата.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

<p>1. <b>Беренс В., Хавранек П.М.</b> Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер.с англ. М.: Интерэксперт: ИНФРА-М, 1995. 527 с.</p> <p>2. <b>Бланк И.А.</b> Инвестиционный менеджмент. К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, 1995. 447 с.</p> <p>3. <b>Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леуский А.И., Тарасевич Л.С.</b> Макроэкономика: Учебник. Изд. 2-е, СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. 719 с.</p> <p>4. <b>Гуськова Т.Н., Рябцев В.Н., Ганиатулин В.Н.</b></p>	<p>Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. М: Изд-во ГАСБУ, 1999. 149 с.</p> <p>5. <b>Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.П. Градова.</b> 4-е изд., перераб. СПб.: Специальная литература. 2003. 959 с.</p> <p>6. <b>Эффективность стратегии фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.П. Градова.</b> СПб.: Специальная литература. 2006. 414 с.</p>
---	--

*Подколзина И.М., Томилина И.А.*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНА**

По вопросам, в каких пропорциях должно сочетаться государственное и рыночное регулирование, каковы границы и направления государственного вмешательства, существует широкий спектр мнений и подходов – от полного государственного монополизма до крайнего экономического либерализма. Однако необходимость выполнения государством определенных функций в экономике не подвергается сомнению.

Государство всегда, во все времена и во всех странах оказывало ключевое влияние на функ-

ционирование экономики и, вследствие этого, на развитие общества в целом. Таким образом, государственное регулирование является важной частью функционирования экономики и, поэтому, заслуживает самого пристального внимания.

Неадекватная кредитно-денежная, налоговая и инвестиционная политика государства, полный упадок отечественного машиностроения, ухудшение климатической ситуации в южных районах страны, падение плодородия почв в результате некомпенсированного отчуждения

элементов питания с урожаем, отсутствие всех видов мелиорации, ухудшение экологической обстановки в результате нарушений в системах обработки почвы, обострение фитосанитарной обстановки, возрастание засоренности полей, увеличение необрабатываемых, заброшенных земель, игнорирование севооборотов и структуры посевов, несоблюдение рекомендованных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, отсутствие стройной системы семеноводства, несбалансированность растениеводства и животноводства, падение общей культуры земледелия и многое другое требуют принятия незамедлительных комплексных мер по выводу аграрного сектора экономики из кризиса в рамках соответствующего национального проекта.

Поскольку именно крах сельского хозяйства ведет к краху государства, делает невозможными любые рыночные преобразования в целом, именно государство должно в полном объеме вернуться в экономику аграрного сектора и принять меры на макроэкономическом уровне, используя методы рыночного регулирования, обеспечить решение вопросов вывода из кризиса главной жизнеобеспечивающей отрасли – сельского хозяйства.

Государственное регулирование – это, прежде всего, законодательное внесение ясности в политику работы с землей, изменение кредитной и налоговой систем, новые подходы к инвестиционной политике, устранение диспаритета цен, упорядочение денежного оборота, помощь хозяйствам в восстановлении оборотных средств, налаживание биржевой и оптовой торговли, создание настоящей системы сервиса для сельскохозяйственных производителей, улучшение социальных условий жизни на селе.

Многообразие, сложность и масштабность мер по формированию развитого зернового рынка, включая цивилизованную биржевую торговлю зерном, свидетельствуют о том, что это не однократное действие, а процесс, требующий определенного времени, комплексного подхода, продуманности и последовательности принимаемых решений. Он должен проходить при обязательном регулировании со стороны государства и исходить из понимания того, что зерновому производству принадлежит ведущая роль в сельском хозяйстве и аграрном секторе страны. Поэтому формирование развитого зернового рынка – объективный процесс, которому должно в первую очередь содействовать государство, создавая благоприятные условия для его течения, опираясь, прежде всего, на законы товарного производства, проявляющие

свое действие через рыночный механизм хозяйствования.

По нашему глубокому убеждению, государственное регулирование рынка зерна должно основываться на следующих принципах:

1. **Приоритетность его регулирования по отношению к другим рынкам.**

2. **Протекционистский характер регулирования на зерновом рынке сельских товаропроизводителей.**

3. **Самостоятельность регулирования рынка зерна в системе регулирования агропромышленного производства в целом в тесной увязке с регулированием сопряженных с зерном отраслей.**

4. **Сочетание федерального и региональных подходов к регулированию.**

5. **Упреждающий, а не чрезвычайный и спонтанный характер регулирования.**

Особое место в составе регионального АПК Ставрополя принадлежит зерновому рынку, что обусловлено ролью края в системе территориального разделения труда в Российской Федерации. Край является крупным поставщиком зерна в федеральный фонд и на общероссийский рынок, производя ежегодно 1/20 и 1/10 часть республиканского валового сбора соответственно зерновых культур и пшеницы. Поэтому состояние зернового рынка в регионе существенно сказывается на продовольственном обеспечении населения не только края, но и всей страны. Рынок зерна имеет и большое социально-экономическое значение, поскольку через него решаются главные задачи всего регионального АПК: обеспечение населения хлебопродуктами в достаточном количестве, ассортименте и качестве, перерабатывающей промышленности – сырьем, а животноводство – кормами. Следовательно, его состояние непосредственным образом отражается на развитии всех сфер агропромышленного комплекса и, в конечном итоге, на материальном благосостоянии населения края. Объемы производства зерна, его эффективность являются важнейшими критериями оценки уровня развития не только аграрного сектора, но и всей экономики края в целом, а от состояния зернового хозяйства во многом зависят экономические показатели работы АПК региона. Это подтверждается и опытом таких стран, как Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, где, по мнению специалистов, в условиях переходного периода положение именно на рынке сельскохозяйственной продукции решающим образом воздействует на формирование показателей доходности, рентабельности сельскохозяйственного производства, определяет платежеспособность,

кредитоспособность и другие параметры выживаемости и саморазвития сельского хозяйства.

Необходимость формирования в крае современного развитого рынка зерна обуславливается несколькими причинами. Одна из них связана с тем, что уже на начальном этапе реформирования регионального АПК была разрушена старая система централизованного материально-технического снабжения и сбыта, а новая, рыночная инфраструктура, ни производственная, ни снабженческо-сбытовая, до сих пор не созданы. Это отражается на сельскохозяйственном производстве, т. к. объемы реализуемой продукции и ее ликвидность могут, с одной стороны способствовать росту производства, а с другой его сдерживать. Полагаем, что создание в регионе емкого и высоко ликвидного рынка является одним из условий стабильного роста не только самого зернового производства, но и других отраслей: животноводства, мукомольно-крупяной, хлебопекарной, комбикормовой промышленности. Другая причина вытекает из того состояния, в котором находится региональный рынок в настоящее время.

Строение зернового рынка довольно сложное, которое схематично представлено на рис. 1. Оно отражает каналы реализации зерна, взаимосвязи

контрагентов и их взаимодействия с оптовым рынком и государством.

Производители зерна имеют коммерческие связи по поставке зерна с государственными заказчиками по формированию федерального и регионального фондов, заготовительными организациями, оптовыми торговыми посредниками, перерабатывающими предприятиями, потребительской кооперацией, могут самостоятельно выходить на внешний рынок и т. д. Если в регионе производство зерна превышает его потребности, как в Ставропольском крае, то крайне необходим оптовый рынок зерна, в том числе рынок фуражного зерна для обеспечения регионов и хозяйств, специализирующихся на производстве продукции животноводства.

Подавляющая часть сделок с зерном завершается немедленной поставкой физического товара (рис. 2). Но существует также рынок форвардных контрактов на зерно, в соответствии с которыми зерно поставляется в согласованные сроки в будущем, т. е. через несколько месяцев.

Цивилизованное развитие организованного зернового рынка предполагает организацию также фьючерсной торговли, которая позволяет выявлять реальные рыночные цены, страховать торговые

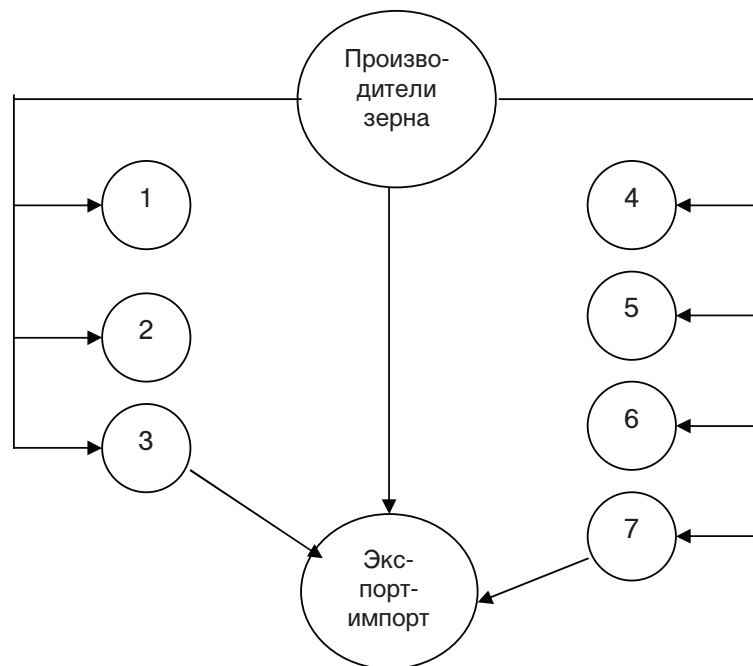


Рис. 1. Ориентированный граф строения зернового рынка:

- 1 – оптовые рынки (биржи); 2 – оптовые торговые фирмы, коммерсанты;
- 3 – государственные закупки, товарные и закупочные интервенции; 4 – рынки населения, потребкооперация;
- 5 – предприятия розничной торговли, общественного питания; 6 – перерабатывающие предприятия, животноводческие хозяйства; 7 – заготовительные организации, элеваторы

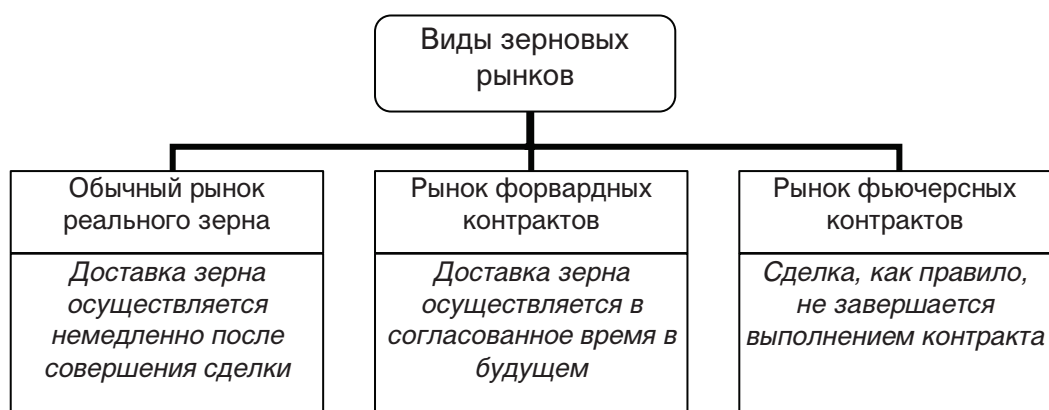


Рис. 2. Виды зерновых рынков по характеру движения физического зерна

операции с зерном, увеличить привлечение финансовых средств, инвестируемых в сельское хозяйство. Именно поэтому фьючерсные биржи во многих странах поддерживаются государством и находятся под его постоянным контролем. Они предоставляют всем участникам публичных торгов возможность избежать или уменьшить риск неблагоприятного изменения цен.

Интересы производителей и потребителей зерна в отношении цены противоположны. Поэтому производители зерна стремятся страховать себя против снижения цены на зерно, а его потребители – против повышения цены.

Следует отметить, что зерновой рынок как регулируемая экономическая система находится под воздействием комплекса факторов, оказывающих влияние на процесс его формирования и дальнейшего функционирования. Все они, как нам

представляется, могут быть объединены в четыре группы: производственные, регулирующие, внутрирыночные и внешние (рис. 3).

Одни из них оказывают дестабилизирующее воздействие на состояние рынка, приводя к нарушению равновесия между спросом и предложением. Другие, наоборот, способствуют стабилизации его состояния и направлены на восстановление нарушенного по каким-либо причинам равновесия. Часть из них, например производственные и внешние, существуют и реально действуют. Другие, в частности регулирующие, имеются, но не используются в полной мере, а третьи, например, рыночную инфраструктуру, предстоит еще создавать.

Особое место в формировании и развитии регионального зернового рынка занимают производственные факторы. К ним мы относим прежде

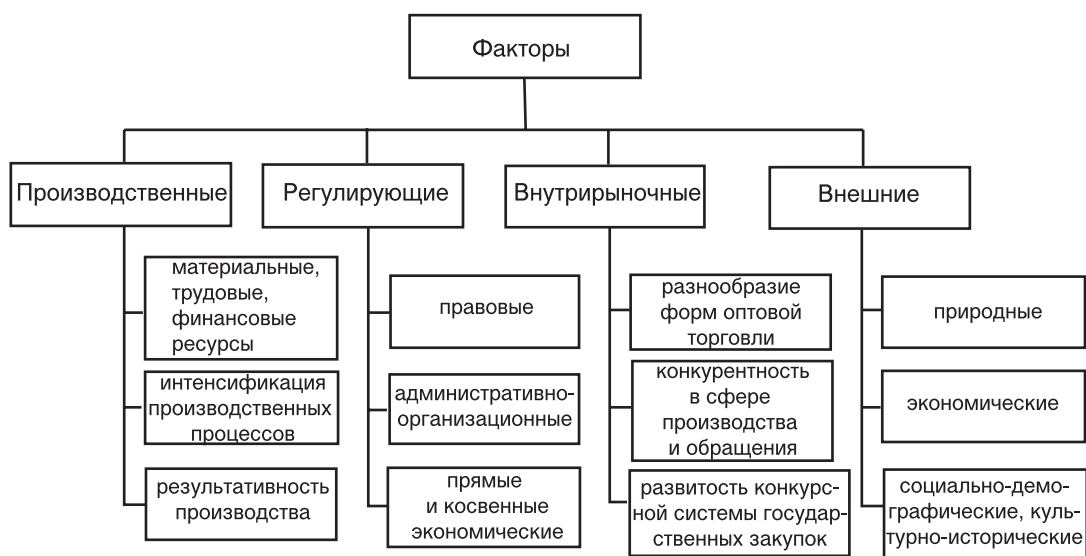


Рис. 3. Факторы, определяющие формирование и развитие регионального рынка



всего материальные, трудовые, финансовые и другие ресурсы. Необходимым фактором является, например, наличие и состояние пахотных земель. В совокупности с рабочей силой, техникой, инвестициями они образуют обязательные условия для организации зернового производства. Сам производственный процесс должен быть достаточно интенсивным, что в условиях рыночной конкуренции приобретает особое значение. Повышение урожайности зерновых культур, эффективности использования всех имеющихся в распоряжении зернопроизводящих предприятий ресурсов, позволяет достичь такой себестоимости и качества зерна, которые обеспечивают высокий уровень рентабельности производства и конкурентоспособную цену на рынке.

Другая совокупность факторов воздействует на зерновой рынок через набор специальных регулирующих механизмов.

К ним относят: лицензирование и квотирование производства, продажи и транспортировки продукции, установление в законодательном порядке норм и правил хозяйственной деятельности участников рынка и др.

Важная группа факторов, от которых зависит какой рынок зерна формируется в регионе, это развитость его инфраструктуры и уровень конкуренции.

Проблемы конкуренции на зерновом рынке чрезвычайно многообразны. Рынок зерна можно рассматривать на разных уровнях – федеральном, региональном и локальном (областном, краевом).

На федеральном уровне актуальна проблема конкуренции между отечественными заготовителями зерна и его импортерами. Для экономических регионов (и частично для страны в целом) основной проблемой конкуренции служит высота региональных барьеров выхода на рынок. На уровне локальных (региональных) рынков следует гово-

рить о конкуренции между различными каналами реализации зерна и сбыта его перерабатывающим предприятиям.

Событием на пути развития рынка зерна стало прекращение с 1993 г. практики обязательных заданий по продаже зерна товаропроизводителями государству.

В последние годы характерной чертой является переориентация сельхозпроизводителей от продажи продукции заготовительным организациям к продаже непосредственным потребителям. Такими потребителями являются предприятия мукомольно-крупяной, комбикормовой промышленности и другие перерабатывающие предприятия.

В мировой практике принято разграничение типов организации производства на открытую, контрактную и вертикально-интегрированную системы.

Открытая система предполагает реализацию произведенной продукции на рынке, контрактная система – реализацию “на заказ” в рамках относительно долгосрочных контрактов. Вертикально-интегрированная система означает, что производство и переработка осуществляются в рамках одной фирмы.

Разграничение этих трех типов сделок существенно как для анализа конкуренции, так и для оценки перспектив развития структуры рынка. На современном российском рынке зерна присутствуют все три названные системы организации производства.

Ставропольский край, имеющий излишки продовольствия, лишен возможности выгодно их реализовать, что тормозит рост сельскохозяйственного производства. Все это определяет необходимость создания единого продовольственного рынка как системы экономических отношений в сфере межрегионального продуктообмена, включающих методы регулирования свободного движения сельскохозяйственной продукции.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Глебов И.П.** Влияние размеров отраслей на эффективность сельскохозяйственного производства / И.П. Глебов, С.И. Горбунов, В.В. Бутырин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 10. С. 22–28.
2. **Манелля А.И.** Сельское хозяйство России в 2003 году / А.И. Манелля // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 3. С. 46–48.
3. **Милосердов В.В.** Рыночная кооперация и интеграция – магистральное направление развития АПК регионов / В.В. Милосердов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 1. С. 11–14.
4. **Юрков Е.** Совершенствовать структуру интегрированных агропромышленных формирований / Е. Юрков // Экономика сельского хозяйства России. 2001. № 3. С. 28.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Проблемы сегментирования рынка являются определяющими при конкурентных отношениях. От качественного анализа развития тенденций сегментации рынка зависит результативность проводимой текущей и перспективной маркетинговой политики, результативность хозяйственной деятельности на уровне предприятия, региона, отрасли. Исследование и предложение новых идей по сегментированию поможет практике выбрать и реализовать новые способы решения проблем, связанных с сегментной структурой рынка.

Функционирование многообразного количества потребителей производителей услуг и товаров связано, с одной стороны, желанием потребителей приобрести продукцию, с другой стороны, производители и продавцы стремятся выявить дифференцированные группы потребителей соответствующих товаров и услуг, чтобы сфокусировать свою менеджерскую и маркетинговую деятельность на эти сегменты рынка, ниши сегментов рынка. Возможен вариант поведения производителей и продавцов, когда они сами формируют конкретный сегмент рынка, нишу сегмента рынка и выходят со своим предложением к потребителям. Таким образом, сегментирование рынка происходит как под влиянием потребителей, так и под влиянием производителей и продавцов.

Сегментирование потребительского рынка заключается в его разделении на относительно четкие дифференцированные группы потребителей, которые могут быть ориентированы на определенные условия осуществления продаж при соответствующих маркетинговых и менеджерских усилиях. Сегмент потребительского рынка можно охарактеризовать как группу торговых собственников или потребителей с одинаковой реакцией на уровень вещественного предложения и качества обслуживания, что порождает соответствующие конкурентные отношения внутри сегмента и между сегментами рынка. Выделение сегментов потребительского рынка позволит промышленным организациям наиболее объективно и целенаправленно применять методы удовлетворения потребностей населения в конкретных сегментах, что позволит увеличить эффективность работы и уровень их конкурентоспособности. Построение

сегментов можно определить как построение формального представления сложной системы, обладающей своими элементами, взаимосвязями, законами развития отдельных элементов и всей системы в целом. Построение такой системы есть моделирование изучаемой предметной области с позиций понятия "сегмент". Изучение сегментов с позиций системного моделирования позволит определить основные, системообразующие свойства, которыми должны обладать выделяемые сегменты. Только тогда, когда сегмент обладает системными свойствами, он может быть рассмотрен как объект управления.

Таким образом, в процессе исследования необходимо добиться, чтобы описание сегментов потребительского рынка позволило выделить определенные свойства системы. В противном случае полученные выводы и рекомендации не могут быть рассмотрены как адекватные изучаемому процессу. Критический анализ экономической литературы позволил выделить ряд свойств, характерных для сегментов потребительского рынка: измеримость, прогнозирование, изучаемость, управляемость, достаточность, стабильность и достижимость сегментов, их дифференцированная реакция [1, 2, 3].

Важнейшим свойством сегментов потребительского рынка является возможность количественного описания наблюдаемых свойств потребительского рынка и их взаимосвязи. Это означает, что выделенные в сегменте свойства должны быть измерены с помощью количественно-формализованных или интуитивно-экспертных методов оценивания развития сегментов. Указанные оценки могут быть применены для изучения устойчивости развития сегмента.

Свойство изучаемости призвано отражать характеристики изучаемых потребителей торговых услуг и суть существующих взаимосвязей между ними, отношение потребителей к данному сегменту. Изучение сегмента должно быть построено в соответствии с теми задачами, которые определяет исследователь.

С помощью прогнозирования необходимо добиваться отражения наблюдаемых процессов и предвидения будущих ситуаций развития сегмен-

та, ниши. Для будущих экономических изменений могут применяться различные прогностические методы, отличающиеся друг от друга по степени субъективности, сложности, потребности их исследования. К таким методам можно отнести метод обследования и экстраполяции, эконометрические, барометрические и экспериментальные методы.

Модель сегмента должна обладать свойствами управляемости, которые позволяют рассматривать ее как инструмент подготовки управляющих воздействий на всю маркетинговую систему. Это означает, что в рамках модели сегментов должны быть определены взаимосвязи между изучаемыми объектами системы маркетинга. Эти взаимосвязи необходимо использовать для моделирования результатов, которые могут наступить при определенном воздействии на выделенные сегменты. Следующее свойство – **достаточность** объема. Достаточность объема, обеспечивающего функционирование сегментов, может быть незначительной или большой, что зависит от структуризации сегментной системы. Следует отметить, что достаточность объема может быть оценена не только количеством покупателей, но и частотой покупок, а также продолжительностью перерыва между повторяющимися покупками.

Рынок требует построения различных разбиений в рамках общей системы сегментирования, что связано с поиском наибольшего разнообразия в вопросах удовлетворения потребностей населения. Могут быть найдены группы, которые насчитывают очень мало потребителей. Они слишком малы или их характеристики могут быть чрезвычайно уникальными. То есть возникает необходимость поиска и открытия новых ниш в рамках конкретного сегмента. На наш взгляд в такой взаимосвязи следует рассматривать процессы сегментирования и возникновения ниш на потребительском рынке.

Необходимость придания сегменту, нише свойства достаточности объема объясняется тем, что конкурентная борьба связана с поиском наиболее выгодных сегментов, ниш рынка с целью максимизации прибыли у торговых сетей и производителей при условии признания созданных потребительских стоимостей населением. С одной стороны, эти процессы приводят к снижению достаточности объема с точки зрения идеологии маркетинга. С другой стороны, идеология производства стремится к масштабности объемов их деятельности, стандартизации и унификации технологических процессов. Возникает конкурен-

тная борьба с соответствующими конкурентными отношениями в торговле, в промышленности и между этими отраслями за покупателя, что заставляет искать компромисс в удовлетворении требований закона масштабности производства и закона спроса и предложения, в соответствии с которыми они действуют в виде нахождения оптимальной достаточности объема, обеспечивающего функционирование сегментов и ниш рынка.

Свойство достижимости сегмента интерпретируется двояко. С одной стороны, необходимо полагать, что сегменты обладают схожестью свойств потребителей. Схожесть свойств, обладание этими свойствами множеством потребителей позволяет разработать единые подходы ко всему сегменту. Во-вторых, достижимость сегмента проявляется через обладание потребителями, включенными в сегмент, нишу, свойствами по восприятию тех маркетинговых воздействий, которые на них направлены. Свойство достижимости по коммуникации является важнейшим с позиции реализуемости маркетинговых стратегий. Это значит, что среди переменных, которые используются для группировки сегментов, должны быть использованы переменные, которые отразили бы способность потребителей воспринимать обращенные на них маркетинговые воздействия.

На наш взгляд, второе толкование достижимости сегмента может быть выделено в отдельное свойство под рубрикой обратная связь, т.к. достижимость здесь понимается как возможность селективного воздействия (коммуникационное, товарное, организационное) на сегмент и восприятие воздействия через сигналы в виде роста или снижения объемов продаж, товарных запасов и т. д. В пользу данного предложения свидетельствуют и трактовки видов достижимости сегментов. Например, селекция покупателей проявляется в том, что позиционируемый товар обладает свойствами, которые притягивают целевую группу. Также этот вид доступности может быть реализован через построение специальных коммуникаций. Селекция покупателей предполагает получение положительной реакции покупателей на товар и на маркетинговые коммуникации. Другой пример. Контролируемый охват сегментов означает проведение направленных действий на продвижение товаров конкретным покупателем с конкретным выбором средств коммуникации. И в данном случае указанный вид достижимости сегмента предполагает получение реакции покупателей на товар, на маркетинговые действия. Реализация подобных действий по выделению сегментов

возможна, если у хозяйствующего субъекта есть ресурсы на организацию проведения такой работы. В противном случае подобная работа является бессмысленной. Это положение, на наш взгляд, является ключевым, с которого надо начинать работу по сегментированию рынка.

Противоречиво излагается свойство сегментирования рынка – дифференцированная реакция [4, 5, 6]. Например, утверждается, что процедура сегментирования должна обеспечить достижение максимума различия между сегментами за счет их чувствительного отношения к маркетинговой деятельности. В пределах одного сегмента должны быть обеспечены минимальные различия между отдельными покупателями, т. е. сегменты должны быть не однородны. Одновременно маркетинговое воздействие должно искать объединяющие свойства покупателей в пределах сегмента. Так доказывается необходимость введения свойства дифференцированной реакции при сегментировании рынка, т. е. утверждается, что у покупателей из одного сегмента должна быть схожая реакция на маркетинговые воздействия фирмы.

На наш взгляд, эти черты дифференцированной реакции к маркетинговой активности фирмы мы видели в предыдущих свойствах. Например, свойство изучаемости проявляется в ходе маркетинговых исследований чувствительности сегментов к маркетинговой активности. Свойство измеряемости позволяет исследовать динамику поведения сегментов и их реакцию на применяемые маркетинговые воздействия. Отмеченные взаимосвязи в процессе управления сегментами дифференцированно проявляются при выполнении определенных воздействий на выделенные сегменты и т. д.

Далее, во-вторых, в свойстве дифференцированной реакции обращается внимание на минимальные различия между покупателями внутри сегмента. Но это мы уже рассматривали в свойстве достаточности объема, где объем излагался как для большого размера сегмента, так и для части сегмента интересного для бизнеса. То есть, с нашей точки зрения, опять возникает вопрос о поиске ниш внутри сегментов, о чем мы писали выше при рассмотрении свойства достаточности.

В-третьих, свойство дифференцированной реакции предполагает, что товар четко должен быть позиционирован на конкретный сегмент. Но об этом достаточно полно говорится при рассмотрении свойства – достижимость сегментов. Селекция покупателей проявляется в том, что позиционируемый товар обладает свойствами,

которые притягивают целевую группу покупателей и предполагают получение положительной реакции на товар и на маркетинговые коммуникации фирмы.

Все это нам позволяет сделать вывод об исключении свойства сегментирования дифференцированная реакция, т. к. оно, по сути дела, присутствует во всех других свойствах сегментов. Построение модели сегментной структуры изначально предполагает их дифференцированную реакцию на маркетинговую активность торговой организации.

В заключении следует отметить свойство стабильности сегментов. Выделяемые группы потребителей должны быть устойчивы во времени. Это означает, что выделяемая сегментная структура должна сохранять свои основные параметры при изменениях конкурентной и рыночной среды, но эти изменения должны быть прогнозируемыми и измеряемыми. Как правило на этом и заканчивается трактовка этого свойства. На наш взгляд, свойство стабильности должно быть дополнено следующими положениями. Устойчивость во времени должна предполагать эволюционное прохождение всех фаз жизнедеятельности товаров, услуг, потребителей, конкурентов, объединенных в соответствующие сегменты. Понесенные затраты на существование сегментов должны в той или иной мере окупаться на всех фазах их жизнедеятельности.

Таким образом, мы предлагаем следующие свойства, которыми должны обладать сегменты рынка, рассматриваемые как системы: изучаемость, измеряемость, прогнозирование, управляемость, достаточность, достижимость, обратная связь и стабильность. Эти свойства характерны как для товарных сегментов, так и для сегментов потребителей и конкурентов. В результате рождается многообразие различных сегментов и многообразие взаимосвязей между ними на основе проявляемой маркетинговой активности хозяйствующих субъектов, что ведет к возникновению конкурентных отношений различного уровня, которые должны быть учтены при формировании промышленной политики региона.

И еще одно замечание. Изучение проблемы сегментации потребительского рынка следует рассматривать с двух позиций: с позиции готовых функционирующих сегментов и с позиции возникающих, формирующихся сегментов. Как в первом, так и во втором случае немаловажное значение имеет вопрос об объекте сегментирования. На важность этого момента обращали внимания

следующие исследователи [7, 8]. Общим для них является то, что все внимание они сосредотачивали на товарных сегментах. Потенциальных потребителей товаров предлагается делить на три группы. Конечных пользователей товара может быть очень много. Сужающееся количество пользователей на потребительском рынке возможно по товарам промышленного назначения. И последний тип – это пользователи посредники. Для всех трех типов потенциальных потребителей, представляющих соответствующий сегмент, предлагается определить объект исследования с помощью двух альтернативных подходов. При первом подходе изучается только один из названных типов потребителей и для них формируется список изучаемых свойств. Второй способ предполагает одновременное исследование всех трех видов сегмента. Однако для их описания формируется список общих переменных сегментирования, которые могут охарактеризовать любой объект сегментирования.

На наш взгляд, исследование объекта сегментирования необходимо начинать с поиска не общих переменных, а главной системообразующей переменной из всего многообразия различных сегментов, т. к. мы уже отмечали, что свойства сегментов как для товарных, так и для сегментов потребителей и конкурентов одни и те же. Следовательно, исходя из теории системного подхода должен быть и определяющий системообразующий фактор систем, каким, на наш взгляд, должен быть фактор, экономической устойчивости, безопасности сегмента. Реализация действий по выделению сегментов или вхождению в них возможна только при наличии у хозяйствующих субъектов ресурсов на эти процессы, что позволит отвечать требованиям экономической устойчивости. В противном случае вся работа по выделению сегментирующих свойств будет бессмысленной, т. к. хозяйствующий субъект может быть изначально отвергнут системой. Найдя подход к решению этой задачи, далее можно строить гипотезы о сегментировании потребительского рынка по товарам, потребителям, конкурентам с формированием списка переменных, отражающих свойства товарных сегментов, сегментов потребителей, конкурентов, которые бы сосредотачивались на целевых сегментах, на которых фирме следует или расширять свое присутствие или продвигать свои товары в соответствии со своими устанавливаемыми приоритетами.

Для характеристики сегментов в целом, в том числе целевых, на которых фирме предстоит

продвигать свои товары заново или расширять свое присутствие, должна быть разработана своя методика выделения переменных, оказывающих влияние на их развитие в рамках выбранных маркетинговых стратегий (стратегия массового маркетинга, дифференцированного, стратегия нескольких сегментов и т. д.). Очевидно, это может быть реализовано при условии четкого определения базовых понятий сегментирования рынков. К таким понятиям мы относим понятие “переменные сегментов”.

На результаты исследования целевых сегментов, как группы схожих потребителей, с помощью определения переменных методом перебора выделяемых вариантов групп, представляющих интерес, существует достаточно единое мнение. Расхождение существует в определении характеристик общей закономерности развития сегментов. В одном случае эти характеристики называются переменными, в другом случае называются признаками, свойствами. В западной литературе они определяются дескрипторами. Отечественные авторы не отрицая значимость таких определений характеристик общей закономерности развития сегментов, предлагают ввести понятие “интерпретирующие переменные” [1].

На наш взгляд, наиболее точно отражает характеристики общей закономерности развития сегментов понятие “переменная”. При дальнейшем изложении материала мы будем понятие “переменная” отождествлять с понятиями “признаки”, “свойства”, “дескрипторы”, “интерпритаторы” сегментов, т. к. семантика данных дефиниций однопорядковая. Это понятие будет легче воспринимать при изложении материала по моделированию сегментов. Например, в корреляционно-регрессионных моделях сегментирования под аргументом следует понимать переменные сегментов, характеризующие закономерности их развития, а не употреблять такие понятия как дескрипторы, интеграторы и т. д.

Жизнедеятельность новых и действующих сегментов связана с реализацией требований рыночных и плановых механизмов, которые должны обеспечить удовлетворение потребностей покупателей. Рыночный и плановый механизмы в сегментаровании – это элементы стратегического и операционного маркетинга в рамках общего процесса стратегического планирования. Соотношение между рыночными и плановыми механизмами здесь не главное. Главное заключается в том, чтобы их применение способствовало обеспечению потребностей покупателей при глобальном

подходе к сегментированию потребительского рынка и изучении технологии функционирования сегментов на мега-, макро-, мезо-, микроуровне.

Данное предложение отличается от общепринятого положения о двухуровневом сегментировании – макросегментирование и микросегментирование [1, 9, 10]. На наш взгляд, при такой технологии сегментирования выпадает часть сегментных процессов.

Авторы данной теоретической парадигмы сегментирования утверждают, что макросегментирование задает общие принципы функционирования и диапазоны изменения рабочих параметров проектируемой системы.

На наш взгляд, идеи функционирования и диапазоны изменения рабочих параметров в век глобализации задаются и обеспечиваются системой более высокого порядка – мегасегментированием, которой подчиняются идеи макросегментирования как части глобального процесса. Макросегментирование обеспечивает определение структуры системы маркетинга, построенной на принципах сегментного функционирования рынка, опираясь на тенденции развития глобализации торговых процессов, исходящих от развитых рыночных стран.

История последних лет показала, что большинство наций и стран, включая и Россию, следует за тенденциями, установленными западным образом жизни, а не местными традициями. Если это происходит, то эти страны движутся к прогрессу в торговле гораздо более быстрыми темпами, чем это было у них в прошлом. Например, уровень автоматизации в советской торговле составлял в 1990 г. один процент. В настоящее время функционируют автоматизированные торговые предприятия; оптовые электронные магазины и т. д. Глобализация оказала огромное воздействие на цепочку создания ценности товара в торговле и промышленности для потребителя. Если во временном аспекте цепочка создания ценности и поставок товара сегодняшнему потребителю занимает 200–300 дней, то к 2020 году она составит 20 дней [11].

Главным резервом сокращения времени при переходе от старых поставок к новым будет организация производства и торговых процессов, обеспечивающих минимальные запасы по времени и ресурсам. Для цепи поставок это будет означать способность быстро переадресовывать потоки товаров в соответствии с требованиями потребителей, используя динамическое планирование.

Глобализация торговли, приводящая к ме-

гасегментированию, вызывает необходимость возникновения глобальных цепей поставок, но не длинных цепей. Длинные цепи имеют большие риски и требуют тщательного планирования, в то время как идея современной индустрии – быстрее, лучше, дешевле. Если время поставки товара потребителю будет сокращаться, то это будет приводить к дешевизне товара и к возможности появления новых.

Достижение этого может произойти за счет интеграционных процессов в рамках общественного разделения труда, где закон масштабности имеет объективную экономическую направленность. Мегасегментирование основано на этом законе.

Мегасегмент – это совокупность глобальных торговых сетей – конгломератов, построенных по принципу горизонтально – вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов, функционирующих в разных странах мира с соответствующими особенностями товародвижения в зависимости от реализации товарных групп. Например, в мегасегменте глобальных торговых сетей – конгломератов гипермаркетов мультинациональная компания “Каррефур” владеет самой крупной группой гипермаркетов в Бельгии, Франции, Швейцарии, Италии, Великобритании.

Глобальные торговые сети внесли первое крупное изменение в существовавшую много лет систему товародвижения при торговле продовольственными товарами. Еще на ранних этапах развития цепных фирм было исключено звено оптовой торговли. Функции оптовика стали выполнять сами фирмы. Они не только выполняют все обычные функции оптового звена, но и располагают собственными складами, ровно как и другими основными фондами и техническими средствами. Другим важным изменением является исключение из системы товародвижения не только оптовой торговли, но и производителей пищевого сырья и фирм обрабатывающей промышленности. Цепные фирмы сами от начала до конца производят товары, которыми торгуют. Например “Грейт Атлантик Энд Пасифик” по некоторым позициям занимают до десяти процентов всего производства США [12].

Мегасегмент глобальных торговых сетей – конгломератов гипермаркетов отвечает необходимым требованиям свойств функционирования сегментов: изучаемость, измеряемость, прогнозирование, управляемость, достаточность, достижимость, обратная связь и стабильность.

Мегасегментирование выступает как внешний фактор развития торговых систем. Его динамика

развития не подчиняется требованиям последующих уровней иерархии управления. Наоборот, мегасегментирование оказывает влияние на макро-, мезо-, микросегментирование. Чтобы учитывать и прогнозировать этим структурам тенденции развития мегасегментирования, им необходимо анализировать затраты, осуществляемые глобальными торговыми сетями на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. То, во что вкладывают глобальные торговые сети миллиарды сегодня, будет предложено потребителю завтра. То, что сегодня воспринимается как новация в управлении, организации, завтра станет привычным свойством действующих торговых сетей. Следовательно, необходимо точно определять этапы, жизненные циклы систем.

Классическим примером данной тенденции развития последних десяти лет является история внедрения товарных штрих-кодов в России. Ясно, кто победил, а кто проиграл в соответствующих сегментах рынка, не воспользовавшись данным конкурентным преимуществом.

В настоящее время разворачивается такая же ситуация с EDI-системами, которые вышли за рамки компаний, позволили установить связь с

внешним миром и оптимизировать глобальные цепочки поставок. Россия опять катастрофически отстает от Европы и Америки. Большинство компаний, особенно среди поставщиков, вообще ничего не знают о EDI и развиваются по старым штрих – кодовым информационным технологиям [13]. А это формирует будущие рыночные конкурентные отношения.

Глобальные сети мегасегментов самые грозные в вопросах конкурентных отношений. За последние десять лет они успешно ведут международную экспансию. В течении этого срока они поступательно улучшали и продолжают улучшать методику коммерческой эксплуатации и управления товарными, материальными, финансовыми и информационными ресурсами. В результате глобальные сети, в части использования информационного потенциала, будут продвигать своих на EDI, отказываясь от нерадивых в пользу более продвинутых.

В условиях борьбы за повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на потребительском рынке, рассмотренные в статье вопросы сегментирования рынка, могут быть полезны для отечественного ритейла.

#### СПИСОК ЛИТЕАТУРЫ

1. Костерин А. Г. Практика сегментирования рынка. СПб.: Питер, 2002.
2. Крофт М. Дж. Сегментирование рынка. СПб.: Питер, 2001.
3. Попов Е. Теория сегментирования рынка // Маркетинг, 1998, № 5, с. 3–14
4. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. СПб.: Наука, 1996.
5. Farnfield I. Driving for effective Positioning and Competitive Differentiation // Journal of Brand Management, 1999, Vol.6, № 4, p. 250–257.
6. Carroll C., Lewis P. M. Developing competitive strategies in retailing // Long Range Planing, 1992, Vol. 5, p. 282–288.
7. Энджел Д. Ф., Блэкуэлл Р. Д., Миннард П. У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999.
8. Букерель Д. Изучение рынков / Пер.с фр. М.: Экономика, 1993.
9. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
10. Карпов В. Н. Выбор целевого рынка // Маркетинг. 1994, № 3, с. 61–71.
11. Букрев М. Воспоминание о будущем // Торговое оборудование, № 1, с. 37–41.
12. Чкалова О. В. Характеристика розничных торговых предприятий в России и за рубежом // Современная торговля, №10, 2007, с.31–34.
13. Букреев М. Кто нас научит EDI // Торговое оборудование, № 11, 2006, с. 50–52.

Громенко О.А.

## ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В процессе таможенного контроля и оформления товаров и транспортных средств, переме-

щаемых через таможенную границу Российской Федерации, таможенные органы в той или иной

форме взаимодействуют с участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Результативность этого взаимодействия определяет, в конечном счете, эффективность таможенного контроля и успех участников ВЭД. Это обстоятельство обуславливает необходимость рациональной организации их взаимодействия. В интересах такой организации необходимо уметь формировать решения по взаимодействию и прогнозировать их результаты. Формирование решений по взаимодействию должно опираться на соответствующий научно-методический аппарат. Вместе с тем такой аппарат еще не разработан. Формирование методологических основ его разработки составляет цель настоящей статьи.

“Взаимодействие” – одна из наиболее употребляемых и вместе с тем неоднозначных категорий в современной науке. Разнообразие ее определений обусловлено сложностью структуры взаимодействия и трудностью охвата одним определением всего его содержания.

В естественных науках различают физическое, химическое, биологическое, организационное и др. виды взаимодействия.

В гуманитарных науках выделяют психологическое, социальное экономическое и др. виды взаимодействия.

Наиболее общее определение взаимодействия дает философия. В ней взаимодействие рассматривают как категорию отношения. При этом различные философские школы оттеняют те или иные свойства этой категории. Так Э. Кант рассматривает взаимодействие, как отношение, порождающее единство вещей и процессов в целом. Лейбниц и Лотце рассматривают взаимодействие метафизически, сводя его к физическому или химическому взаимодействию различных материальных субстанций. Гегель рассматривает взаимодействие как идеальное отношение, обеспечивающее единство и борьбу противоположностей. Представители диалектического материализма рассматривает взаимодействие как материальное отношение, обеспечивающее единство и борьбу противоположностей.

В психологии взаимодействие представляется как взаимное влияние психического и физического.

В экономике под взаимодействием понимают “участие в общей работе, деятельности, сотрудничество, совместное осуществление операций, сделок”.

Таким образом, сущностью взаимодействия является обменный процесс, в ходе которого раз-

решаются противоречия между взаимодействующими сторонами [4].

Взаимодействие в контексте рассматриваемого процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации представляет собой процедуру взаимного согласования действий его участников для повышения эффективности внешней торговли и сокращения издержек для государства и участника.

Цель взаимодействия состоит в согласовании интересов участников процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

Субъектами взаимодействия при этом являются:

- участники ВЭД, осуществляющие перемещение указанных товаров (производители, дистрибьютеры, экспедиторы);
- таможенные органы Российской Федерации, осуществляющие контроль, пропуск и таможенное оформление товаров и транспортных средств;
- таможенные органы государств – производителей товаров;
- таможенные органы государств, через территорию которых осуществляется транзит ввозимых в РФ товаров;
- федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные в области соблюдения требований безопасности ввозимых товаров и условий их применения, установленных международными договорами или законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, о техническом регулировании и иными федеральными законами.

Интересы этих субъектов различны и в ряде случаев противоречат друг другу.

Так, например, участники ВЭД заинтересованы в успешном прохождении товаров через таможенную границу Российской Федерации и минимизации таможенных издержек при их перемещении. В то же время, не все они являются добросовестными участниками ВЭД и в ряде случаев пытаются переместить на территорию России контрабандные и контрафактные товары, товары с истекшими сроками годности, наркотические и психотропные средства и т. п.

Государство в лице таможенных органов заинтересовано как в обеспечении пресечения незаконного перемещения через таможенную границу товаров, так и в создании благоприятных условий для добросовестных участников ВЭД.



Снижение таможенных издержек участников ВЭД, достигается уменьшением времени на таможенный контроль и таможенное оформление перемещаемых товаров. При фиксированных средствах и методах это достигается снижением объемов контроля. Снижение объемов контроля в некоторой мере выгодно и для государства, поскольку ведет к снижению собственных затрат таможенных органов. Вместе с тем при этом возрастает риск незаконного перемещения недобросовестными участниками ВЭД товаров через таможенную границу Российской Федерации. Это, в свою очередь, ведет к возрастанию потенциальных угроз личности, обществу и государству в целом. Разрешение указанного противоречия достигается взаимным согласованием действий заинтересованных субъектов, то есть их взаимодействием.

Взаимодействие осуществляется путем реализации тех или иных установленных форм. Например, формами взаимодействия являются:

- предварительное информирование;
- электронное декларирование;
- установление объемов контроля по группам товаров;
- проведение контроля методами постаудита;
- обмен информацией между таможенными органами различных государств об объемах и результатах таможенного контроля конкретных партий перемещаемых товаров и т. п.

Рассмотренные подходы к определению категории “взаимодействие” отражают специфику областей применения. Однако они недостаточно конструктивны, не позволяют непосредственно оценивать уровень взаимодействия и прогнозировать его последствия. Вместе с тем такая оценка и прогноз являются в прагматическом смысле наиболее важными. Введение необходимой меры и прогноз результатов взаимодействия опираются на его формализацию. В интересах формализации категории “взаимодействие” необходимо выделить его обязательные атрибуты. Такими атрибутами являются:

- наличие не менее двух реальных физических объектов (систем);
- наличие физических или информационных связей между этими системами;
- осуществление процесса материального, энергетического или информационного обмена между выделенными системами.

Каждую из взаимодействующих систем можно описать исходя из концепции “вход – состояние – выход” [1], лежащей в основе теории сложных ди-

намических систем. При этом формально система представляется в виде множества:

$$\Theta_i = \{X_i, S_i, Y_i, T\}, i = 1, 2, \dots, I, (1)$$

где  $X_i$  – множество входных воздействий системы;  $S_i$  – множество состояний системы;  $Y_i$  – множество выходных воздействий системы;  $T$  – множество моментов времени;  $i$  – номер системы;  $I$  – количество взаимодействующих систем.

Центральное место в этой концепции занимает понятие “состояние”. Под ним понимается набор данных о рассматриваемой системе в каждый момент времени  $t = t_0$ , достаточный для определения ее поведения для всех  $t \geq t_0$ . Состояние каждой  $i$ -й из взаимодействующих систем формально представляет собой вектор:

$$s_i(t_0) \in S (i=1, 2, \dots, I), t_0 \in T.$$

Входные воздействия системы порождаются воздействием внешней среды –  $w_i(t)$ , взаимодействующими системами –  $y_j(t)$  ( $j = 1, 2, \dots, I, j \neq i$ ) и собственным управлением –  $u_i(t)$ . Следовательно, множество  $X_i$  входных воздействий  $i$ -й системы представляет собой объединение множеств воздействий внешней среды –  $W_i$ , взаимодействующих систем –  $Y^i$  и собственных управляющих воздействий рассматриваемой системы –  $U_i$ , то есть:

$$X_i = W_i \cup Y^i \cup U_i. (2)$$

В свою очередь, множество  $Y^i$  воздействий со стороны взаимодействующих систем представляет собой подмножество объединения их выходных множеств, то есть:

$$Y^i \subseteq \bigcup_{j=1}^I Y_j, j \neq i. (3)$$

Поведение  $i$ -й системы заключается в изменении ее состояния  $s_i \in S_i$  (внутренний аспект поведения) и выходных параметров  $y_i \in Y_i$  (внешний аспект поведения) с течением времени  $t \in T$  вследствие воздействия входных параметров  $x_i \in X_i$ . Формально оно описывается отображениями:

$$O_1 : \{X_i, S_i, Y_i, T\} \longrightarrow S_i \quad i = 1, 2, \dots, I, (4)$$

$$O_2 : \{X_i, S_i, Y_i, T\} \longrightarrow Y_i \quad i = 1, 2, \dots, I. (5)$$

Исходя из (1)–(5), необходимыми условиями взаимодействия являются

$$I > 1, Y \neq \emptyset. (6)$$

В рассмотренной модели взаимодействие представлено как взаимное влияние поведения систем. Если это влияние представимо в виде некоторых достаточно гладких функциональных зависимостей:

$$s_i = s_i\{w_p, y_p, u_p, s_i(t_0), t\},$$

$$i = 1, 2, \dots, I, j = 1, 2, \dots, I, j \neq i, t_0 \leq t \quad (7)$$

$$y_i = y_i \{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}$$

$$i, j = 1, 2, \dots, I, i \neq j, t_0 \leq t, \quad (8)$$

то уровень взаимодействия  $i$ -й и  $j$ -й систем в каждый момент времени  $t$  может быть охарактеризован величинами:

$$\frac{\partial s_i}{\partial y_j} = \frac{\partial s_i \{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}}{\partial y_j}, \quad (9)$$

$$\frac{\partial y_i}{\partial y_j} = \frac{\partial y_i \{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}}{\partial y_j}. \quad (10)$$

Модель (1)–(6) описывает все виды взаимодействия. Вместе с тем для практики наиболее важным является целенаправленное взаимодействие. Целенаправленность взаимодействию придает управление. Следовательно, *необходимыми условиями для осуществления целенаправленного взаимодействия* являются:

$$I > 1, Y \neq \emptyset, U_i \neq \emptyset. \quad (11)$$

Формирование решений по управлению поведением (функционированием) системы (1) в рамках изложенной схематизации в общем случае может быть представлено отображением:

$$O_3 : \{W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow U, \quad (12)$$

где  $\Pi_i$  – множество целей, которые должны быть достигнуты в результате функционирования  $i$ -й системы.

Отображение (12) представляет собой алгоритм, который каждому набору условий ( $w_i \in W_i, y_j \in Y, s_i \in S_i, u_i \in \Pi_i, t \in T$ ) ставит в соответствие некоторое решение  $u_i \in U_i$  из множества допустимых. Реализация этого решения приводит к некоторому результату, прогнозирование которого при выработке решения может быть в обобщенном виде представлено отображениями:

$$O_4 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow S_i \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (13)$$

$$O_5 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow Y_i \quad i = 1, 2, \dots, I. \quad (14)$$

Отображения (13), (14) представляют собой модель, связывающую вариант  $u_i \in U_i$  решения с ожидаемыми результатами  $s_i(t \geq t_0) \in S_i, y_i(t \geq t_0) \in Y_i$  функционирования рассматриваемой  $i$ -й системы. При этом качество выбранного варианта  $u_i \in U_i$  определяется степенью достижения целей. Оценка качества в общем виде представляет собой отображение

$$O_5 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow E_i \quad (15)$$

$$i = 1, 2, \dots, I.$$

где  $E_i$  – упорядоченное по степени предпочтения множество оценок достижения поставленных целей  $u_i \in \Pi_i$ .

В совокупности отображения (13)–(15) представляют собой модель для оценивания эффективности функционирования  $i$ -й из взаимодействующих систем.

При моделировании процесса функционирования взаимодействующих систем (1) оценка достижения целей, то есть процедура формирования отображения (15), формально сводится к проверке выполнения некоторых целевых соотношений следующего вида [1]:

$$\left. \begin{aligned} H_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &= 0 \\ G_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\geq 0 \\ Q_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\xrightarrow{u_i} \text{extr} \end{aligned} \right\},$$

$$i, j = 1, 2, \dots, I, \quad (16)$$

где  $H(\cdot)$  – вектор требований типа равенств;  $G(\cdot)$  – вектор требований типа неравенств;  $Q(\cdot)$  – вектор экстремальных требований.

Если условия (16) в принципе выполнимы, то добиться их реального выполнения можно только путем изменения результатов процесса функционирования  $i$ -й из взаимодействующих систем за счет соответствующего подбора элементов решения  $u_i \in U_i$ .

В рамках рассмотренной структуры задача формирования целесообразного варианта решения по управлению каждой из взаимодействующих систем может быть формально представлена в виде следующей модели выбора:

Определить вариант решения:

$$u_i(w_i, y_j, s_i, u_i, t) \in U \quad (17)$$

для которого выполняется условие

$$Q_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) \xrightarrow{u_i} \text{extr}$$

при ограничениях

$$\left. \begin{aligned} H_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &= 0, \\ G_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\geq 0. \end{aligned} \right\} \quad (18)$$

Представление задачи формирования решений по управлению каждой из взаимодействующих систем в виде соотношений (17)–(18) является обобщенным, но в то же время достаточно содержательным для классификации видов взаимодействия и выбора на этой основе математического аппарата моделирования и методов нахождения решений.

Без потери общности можно полагать, что  $I = 2$  и каждая из взаимодействующих систем стремится максимизировать показатели  $Q(\cdot)$  в соотношении (16). Тогда варианты взаимодействия систем  $i=1$  и  $i=2$  можно разделить на четыре группы: содействие, противодействие, нейтралитет и единство. Соответствующие этим группам соотношения между показателями  $Q_1$  и  $Q_2$  приведены на рис. 1, 2, 3, 4.

При этом в зависимости от размерности  $k_1$  вектора  $Q(\cdot)$  можно выделить балансные ( $k_1=0$ ) и оптимизационные  $k_1>0$  модели формирования решений.

В балансных моделях оценивание эффективности не имеет большого значения, поскольку приемлемым считается любое решение по управлению взаимодействующими системами, обеспечивающее при заданном уровне надежности таможенного контроля баланс задач и имеющихся ресурсов.

Ключевое значение оценивание эффективности приобретает в оптимизационных моделях, поскольку в них решение формируется на основе сравнения возможных вариантов по ожидаемой эффективности. Модели этого класса в настоящее время уже частично разработаны, но не нашли

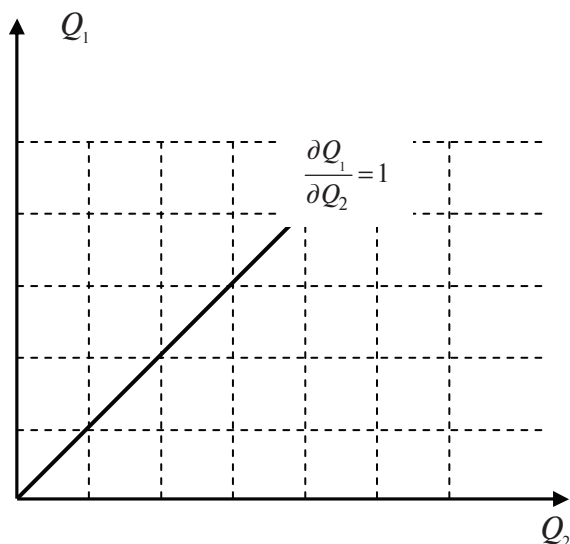


Рис. 1. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме единства

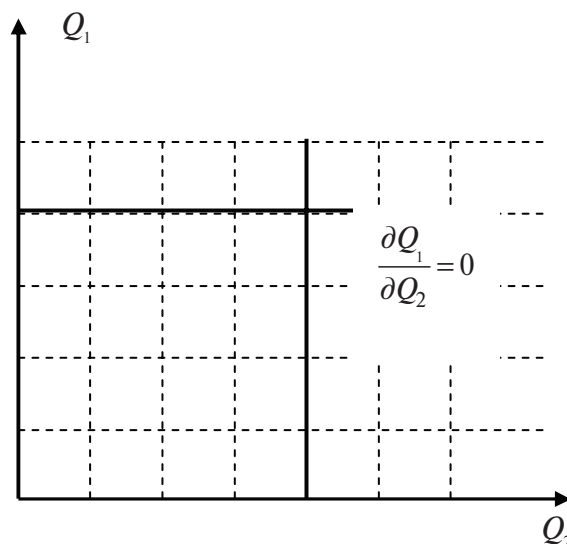


Рис. 2. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме нейтралитета

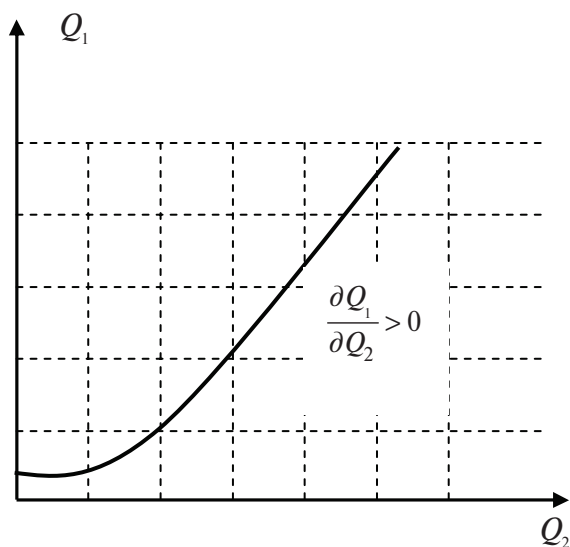


Рис. 3. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме содействия

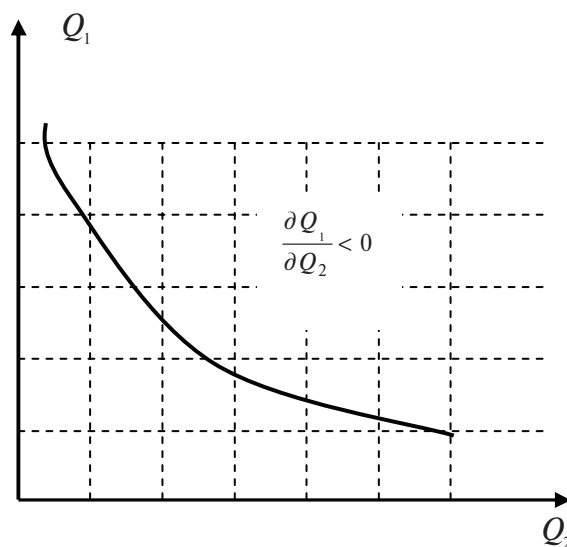


Рис. 4. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме противодействия

широкого применения в практике управления таможенными органами. Вместе с тем, будущее за ними, поскольку характерный для современных условий дефицит ресурсов объективно обуславливает необходимость их рационального использования.

При  $k_1 = 1$  оптимизационная модель решения соответствующей задачи будет однокритериальной, а при  $k_1 > 1$  – многокритериальной.

В зависимости от размерностей  $k_2$  и  $k_3$  векторов  $H(\cdot)$  и  $G(\cdot)$ , соответственно, различают класс моделей безусловной оптимизации ( $k_2 = k_3 = 0$ ) и класс моделей условий оптимизации ( $k_2 + k_3 > 0$ ).

Размерность  $m$  вектора  $u_i \in U_i$  ресурсов определяет классы скалярных ( $m=1$ ) и векторных ( $m>1$ ) моделей.

Введение в существующих методиках расчетов понятий “стоимость ресурсов” направлено на приведение модели принятия решений к скалярному виду и, следовательно, к ее существенному упрощению.

В зависимости от учета или не учета параметров  $t \in T$  различают динамические (многоэтапные  $t > 1$ ) и статические (одноэтапные  $t=1$ ) модели.

По наличию в составе вектора  $x \in X$  компонентов, характеризующих противодействие таможенных органов и участников ВЭД, можно выделить модели с учетом и без учета противодействия. При этом в зависимости от способа учета противодействия различаются односторонние и двусторонние игровые модели.

По степени детерминированности элементов и связей в соотношениях (17)–(18) различают

детерминированные модели, стохастические модели, а также модели выбора решений в условиях неопределенности.

Все эти особенности находят отражение в средствах математического описания моделей и методах поиска решений. Так, в классе линейных балансных статических моделей используется формальный язык линейной алгебры.

Для класса линейных или нелинейных динамических моделей с непрерывной функцией времени используются, соответственно, линейные или нелинейные дифференциальные уравнения.

Формализация задач принятия решений в виде односторонней статической модели без учета фактора времени обычно приводит к различным типам детерминированных или стохастических одноэтапных задач математического программирования, а в случае учета времени – к многоэтапным (динамическим) задачам математического программирования или крайвым и вариационным задачам оптимизации [2].

Формализация задач принятия решений в виде двусторонней модели может быть осуществлена в классе игровых моделей [3], которые также могут быть статическими или динамическими, дискретными или непрерывными, линейными или нелинейными и т. п.

Таким образом, моделирование в интересах формирования решений по управлению взаимодействующими системами может осуществляться различными способами. Целесообразность того или иного из них определяется сущностью моделируемой задачи и условиями, в которых осуществляется ее решение.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Босов Д.Б.** Введение в теорию эффективности инвестиционных процессов. М.: МПГУ, 2006. 92 с.
2. **Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Ботвин Г.А.** Инвестиционный анализ в условиях неопределенности. СПб.: СПбГУ, 2006. 288 с.
3. **Нейман Д.Ж. фон, Моргенштерн О.** Теория игр и экономическое поведение. / Пер. с англ. / Под ред. и с доп. Н.Н. Воробьева. М.: Наука, 1970. 707 с.
4. **Громенко О.А.** Основы теории взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности // Сборник материалов международной научно-практической конференции. М.: РИО РТА, 2008.

Каховская Е.Е., Каширская Л.В.

## ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ СЕБЕСТОИМОСТИ

Себестоимость представляет собой один из важнейших показателей деятельности фирмы. Данный показатель выполняет целый ряд функций:

- выступает одним из факторов, определяющих уровень цены на продукт;
- является базой для оценки эффективности деятельности как производственного, так и управленческого персонала;
- определяет наряду с выручкой от реализации финансовый результат хозяйствования.

Кроме того, изучение производственных издержек по видам производимой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг, сравнение их уровня с получаемой выручкой дает возможность определить экономическую выгодность производства; сопоставление уровней затрат на аналогичные продукты в нескольких организациях или со среднеотраслевым уровнем позволяет установить его сравнительную экономическую эффективность.

Говоря о значении показателя себестоимости в информационном обеспечении управленческой деятельности, следует помнить о том, что управление направлено прежде всего на конечный финансовый результат работы организации, т. е. на получение прибыли.

Для понимания процедур учета затрат в рамках единой системы бухгалтерского учета, объединяющей такие подсистемы, как финансовый, управленческий и налоговый учет, необходимо конкретизировать используемый при этом понятийный аппарат, регламентирующий отдельные экономические понятия и определенные правила их применения. В экономической литературе и нормативных документах при описании процесса учета затрат применяют такие термины, как “издержки”, “затраты”, “расходы” и “себестоимость”. Неправильное определение этих экономических понятий может исказить их экономический смысл.

В своей книге А.Н. Кизилов и М.Н. Карасева “Бухгалтерский управленческий учет” [3] пишут следующее: “Издержки характеризуют суммарные «жертвы» предприятия, связанные с выполнением определенных операций при производстве и реализации продукции (работ, услуг). Причем

они включают в себя как явные (расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки. Явные издержки представляют собой выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции. Альтернативные издержки означают упущенную выгоду предприятия.

В свою очередь, рассматривая издержки производства в качестве объекта учета, следует разграничить такие экономические понятия, как затраты и расходы. Как правило, в теории и практике эти понятия используются как синонимы, хотя по экономическому содержанию они различаются.

Затраты организации – это выраженная в денежном эквиваленте величина различных ресурсов, средств, которые были приобретены, имеются в наличии, включая потребленную в процессе производства часть затрат, а также расходы организации, непосредственно не связанные с ее производственно-хозяйственной деятельностью.

Затраты на производство – это стоимость части затрат (ресурсов) организации, которые израсходованы на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг за отчетный период.

Таким образом, понятие “затраты организации” значительно шире, чем понятие “затраты на производство”. Относительно трактовки понятия “расходов” можно отметить следующее. Определение расходов как экономической категории в составе информации, формируемой в бухгалтерском учете, дано в Положении по бухгалтерскому учету “Расходы организации” (ПБУ 10/99) [2]. В нем под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). При этом под расходами по обычным видам деятельности понимаются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.

То есть расходами организации признается стоимость использованных ресурсов, которые

полностью потрачены (израсходованы) в течение определенного периода времени для получения дохода. А затраты – это денежная оплата приобретенных товаров и услуг, которая со временем будет вычтена из прибыли. Таким образом, расходы – это часть затрат, которые понесло предприятие в связи с получением дохода в будущем.

В налоговом учете ст. 252 НК РФ [1] установлено, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

О.В. Рыбакова в своей книге “Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование” [4] пишет следующее: “Себестоимость – это денежное выражение затрат, необходимых на производство и продажу продукции (работ, услуг).

В зависимости от целей (планирования, учета, анализа) используются себестоимость валовой, товарной, реализованной продукции, а также себестоимость сравнимой товарной продукции”.

Также интересно рассмотреть отраслевые особенности терминов “себестоимость”, “затраты”.

В рамках одного из крупных предприятий России ОАО “Газпром” выпущены методические рекомендации по планированию и калькулированию себестоимости транспорта газа [5]. В этих рекомендациях также дается определение терминов “себестоимость” и “затраты”.

“Затраты – стоимостная оценка (плановая или фактическая) материальных, трудовых и иных ресурсов, потребляемых в ходе осуществления производственной деятельности в рассматриваемом периоде.

Калькуляция – расчет себестоимости единицы продукции (работы, услуги) по установленной номенклатуре затрат с учетом места их возникновения и назначения по объектам калькулирования. В зависимости от назначения составляют плановые, нормативные и отчетные (фактические) калькуляции. Плановая калькуляция определяет плановую себестоимость единицы продукции (работ, услуг) на планируемый период (месяц, квартал, год).

Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостная оценка потребленных в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В зависимости от состава включаемых расходов различают:

➤ производственную себестоимость готовой продукции (работ, услуг);

➤ полную себестоимость готовой продукции (работ, услуг);

Производственная себестоимость готовой продукции (работ, услуг) – затраты на производство продукции (работ, услуг), состоящие из стоимости материальных, трудовых и иных ресурсов, использованных в процессе осуществления производственной деятельности, включая общепроизводственные расходы.

Полная себестоимость готовой продукции, работ, услуг – затраты на производство и реализацию готовой продукции (работ, услуг), складывающиеся из производственной себестоимости готовой продукции (работ, услуг), планируемых к реализации с учетом общехозяйственных и коммерческих расходов (расходов на продажу) планируемого периода».

В строительстве себестоимость строительно-монтажных работ представляет собой сумму затрат подрядной организации на выполненный объем строительно-монтажных работ. В планировании и учете различают сметную, плановую и фактическую себестоимость работ. Сметная себестоимость рассчитывается умножением нормативных затрат на объем работ по сметным ценам и нормам. Сметная себестоимость за вычетом задания по снижению себестоимости либо увеличения в связи с изменением номенклатуры используемых строительных материалов составляет плановую себестоимость – планируемые затраты на выполнение строительно-монтажных работ и использование технических средств. Фактическая себестоимость складывается из фактических затрат на производство строительно-монтажных работ, устанавливаемых по данным бухгалтерского учета. Она содержит все затраты на производство, в том числе непроизводительные расходы, не предусмотренные сметами (потери материалов и т. п.). При сопоставлении фактической и плановой себестоимости строительно-монтажных работ выявляется экономия или перерасход и намечаются меры по регулированию затрат [6].

Себестоимость туристского продукта – это совокупность затрат туристской организации на его производство, продвижение и реализацию. При этом затраты на производство и продвижение туристского продукта составляют себестоимость туров организаций-туроператоров, а затраты по реализации туров и оказанию сопутствующих услуг – себестоимость для организаций-турагентов [7].

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сказать следующее: до сих пор отсутствует



официальное определение основных экономических понятий используемых в бухгалтерском учете таких, как “себестоимость”. Из приведенных выше определений можно выделить основные элементы, входящие в определение понятий “себестоимости”. Таким основным элементом является понятие затрат, что в свою очередь оз-

начает материальные, трудовые и иные ресурсы используемые при производстве и реализации продукции. А конкретный состав таких ресурсов определяется спецификой предприятий и возможно, такой состав затрат необходимо закреплять в учетной политике предприятия для целей управленческого учета.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс РФ часть 2.
2. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 “Расходы организации”.
3. **Кизилов А.Н., Карасева М.Н.** Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. М.: ЭКСМО НАУКА-ПРЕСС, 2006. 318с.
4. **Рыбакова О.В.** Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. М.: **Финансы и статистика**, 2005. 462 с.
5. Методические рекомендации по планированию и калькулированию себестоимости транспортировки газа.
6. **Алексеева О.А.** Анализ себестоимости продукции в строительной организации // Аудиторские ведомости, 2007, № 11, С. 7–11
7. **Антошина О.В.** Формирование себестоимости туристских услуг // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2007, № 31, С. 4–8.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЕДИНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ СЕТЬЮ

Реформирование электроэнергетики РФ предполагало выделение отдельных бизнесов, часть из которых создавали конкурентную зону, а часть осталась в зоне государственного регулирования. Активы магистральных сетей перешли под контроль Федеральной сетевой компании, распределительные сети – в Межрегиональные распределительные сетевые компании, а функции и активы региональных диспетчерских управлений передаются общероссийскому Системному оператору.

В процессе реформирования действующей системы финансово-экономического управления (ФЭУ) ЕНЭС административные методы заменяются на корпоративные, основывающиеся на российских и международных стандартах управления ведущих компаний.

На систему ФЭУ ОАО “СО ЦДУ ЕЭС” накладываются следующие ограничения:

- основная деятельность Общества связана с предоставлением услуг оперативно-диспетчерского управления, регулируемого государством;
- система управления основной деятельностью Общества имеет 3-х уровневую структуру;
- в анализе ФЭУ принято допущение о возможности пренебречь запасами продукции, незавершенного производства, оборудования, сырья, материалов в связи с их незначительностью или отсутствием.

Выделение объектов системы ФЭУ выполнено по критериям:

- методы планирования и контроля, правила распределения полномочий и ответственности, принципы принятия решений различаются для каждого из функциональных блоков;
- устоявшаяся практика проведения группировки финансово-экономических показателей;
- существенность групп финансово-экономических показателей.

Основными структурными элементами системы ФЭУ являются центры ответственности, то есть руководители Общества, несущие ответственность за определенные финансово-экономические показатели.

В результате анализа организации ФЭУ ОАО “СО ЦДУ ЕЭС” определены проблемные точки, требующие корректировки при модернизации и частичной автоматизации системы ФЭУ:

1. Неэффективная система распределения ресурсов:

- в основе алгоритма распределения ресурсов лежит принцип выделения лимитов;
- отсутствие финансово-экономической ответственности у технологических и административных служб за согласования договоров;
- отсутствие явных резервов у руководителей филиалов;
- отсутствие реально действующего годового планирования;
- смета затрат не отражает полную сумму ресурсов, которые потребляет филиал;
- классификатор затрат не позволяет эффективно управлять распределением ресурсов.

2. Нецелостная система контроля:

- контроль за платежами выполняется по смете затрат и инвестиционной программе;
- отсутствует контроль проведения закупок (договоров);
- отсутствует методика формирования отчета об исполнении сметы.

3. Проблемы в управлении денежными средствами:

- “зависание” денежных средств на счетах филиалов;
- функции Казначейства ограничены рамками Исполнительного Аппарата;
- сильно упрощенный механизм управления кредиторской задолженностью.

4. Общие проблемы:

- отсутствие делегирования полномочий, дублирование функций;
- разделение деятельности на текущую и инвестиционную осуществляется по бухгалтерским стандартам, а не с управленческой точки зрения.

Для корректировки действующей системы ФЭУ ЦДУ ЕЭС предложены и обоснованы следующие принципы:



- *Принцип централизованного управления доходами и поступлениями.* Планирование, ведение договорной работы и сбор финансовых поступлений от деятельности Общества осуществляется в Исполнительном Аппарате (ИА).

- *Принцип распределения ресурсов под согласованные задачи.* Планирование и распределение ресурсов производится на основе утвержденных перечней задач планового периода структурных подразделений общества.

- *Принцип выделения функциональных центров ответственности.* Необходимость выделения функциональных центров ответственности (ФЦО) обусловлена потребностью Общества в централизованном управлении функциональными направлениями. Количество ФЦО связано со значимостью и необходимостью в централизованном управлении соответствующими функциональными направлениями.

- *Принцип коллегиального 2-х ступенчатого принятия решений по распределению ресурсов.* Принятие решения о выделении ресурсов филиалам осуществляется в два этапа:

- распределение ресурсов под задачи ИА для выполнения общесистемных проектов и под задачи ОДУ (включая потребности РДУ);

- распределение выделенных ресурсов каждым ОДУ под его собственные задачи и задачи подчиненных ему РДУ.

- *Принцип оперативного контроля за исполнением решений по расходованию ресурсов.* Оперативный контроль за исполнением решений

по расходованию ресурсов осуществляется в двух точках:

- при заключении договоров или принятии решений о разовых закупках (по счетам);

- при выдаче ресурсов для потребления и при принятии решения о проведении платежей.

- *Принцип централизованного управления денежными потоками.* Централизованное управление денежными потоками производится путем создания “Расчетного центра” в ИА, который осуществляет платежи по финансовым обязательствам Общества и его филиалам.

В табл. 1 представлен сравнительный анализ существующих и предлагаемых принципов построения системы ФЭУ ОАО “СО-ЦДУ ЕЭС”:

Схема распределения ресурсов, проведения закупок и выплат, построенная на основе предложенных принципов, показана на рис. 1.

Ключевым элементом распределения ресурсов в 3-х уровневой системе управления СО – ЦДУ ЕЭС (рис. 2) является Бюджетный комитет (БК) ИА.

В БК входят представители ИА и представители всех ОДУ. На основании плана доходов и поступлений БК распределяет ресурсы по трем основным направлениям: затраты функциональных направлений, затраты подразделений и перспективные проекты. Применение данной схемы позволяет более эффективно распределять ресурсы для решения поставленных задач Общества на всех его уровнях управления.

В качестве критериев выделения объектов системы ФЭУ приняты:

Таблица 1

Сравнительный анализ принципов ФЭУ ОАО “СО-ЦДУ ЕЭС”

Существующие принципы управления	Предлагаемые принципы управления
Распределение ресурсов по лимитам, задачи определяются по выделенным лимитам.	Распределение ресурсов под согласованные задачи.
Распределение ресурсов сверху вниз: ИА → филиалы ОДУ и РДУ.	Коллегиальное двухступенчатое принятие решений по распределению ресурсов: ЦДУ → ОДУ, ОДУ → РДУ.
Выделение функциональных центров ответственности (только заработная плата).	Выделение функциональных центров ответственности.
Отсутствие оперативного контроля за исполнением решений по расходованию ресурсов. Частичный контроль осуществляется путем ограничения финансирования и наложения лимитных ограничений на проведение платежей.	Организация оперативного контроля за исполнением решений по распределению и использованию ресурсов (заключение договоров, выполнение работ и проведение платежей).
Децентрализация выплат. Отсутствие деятельности по управлению свободными ресурсами. Осуществление централизованных займов.	Централизация управления денежными потоками (с целью организации оптимального управления свободными и заемными денежными средствами).

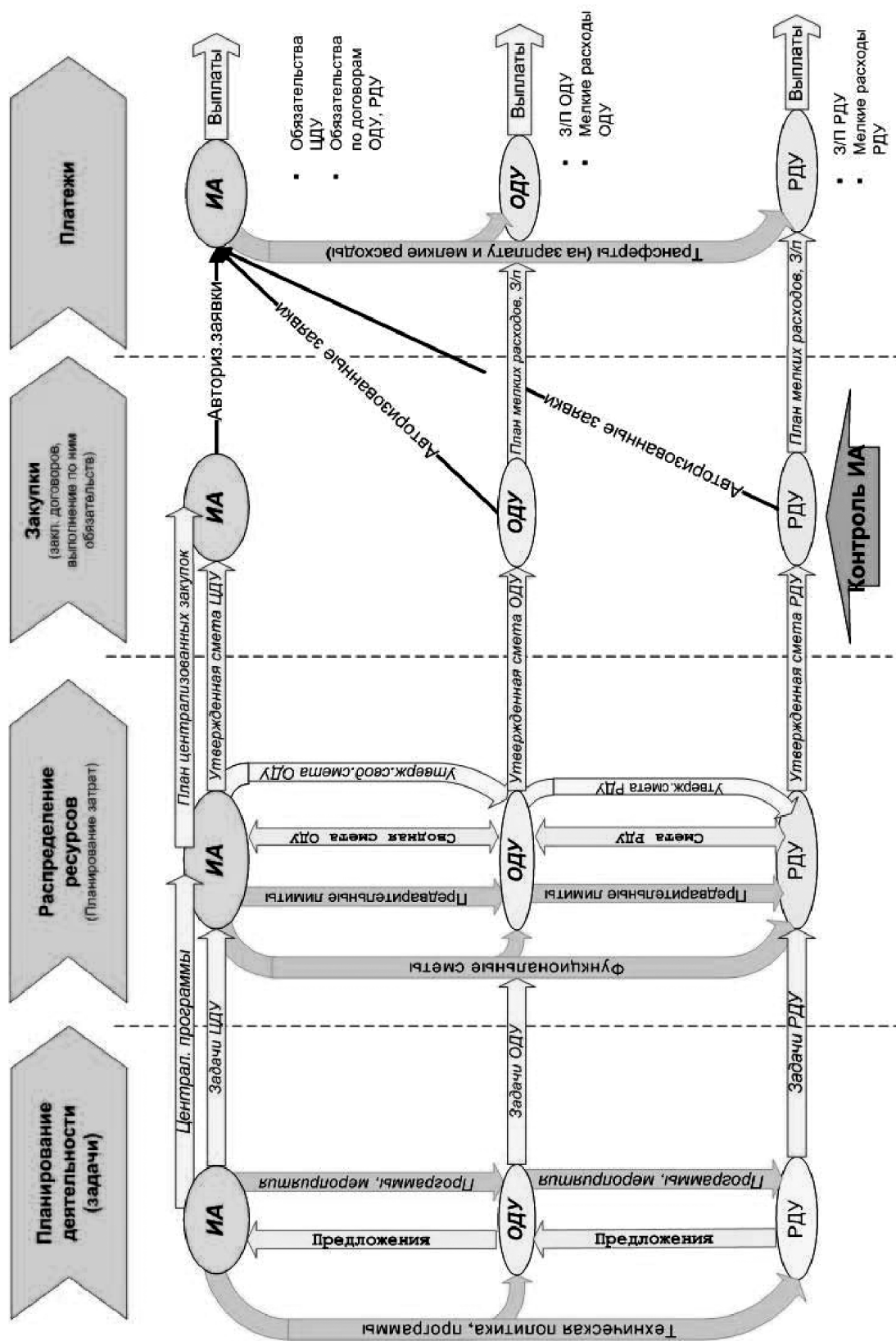


Рис. 1. Схема распределения ресурсов, проведения закупок и выплат

ЦДУ-> ОДУ:

Смета заработной платы

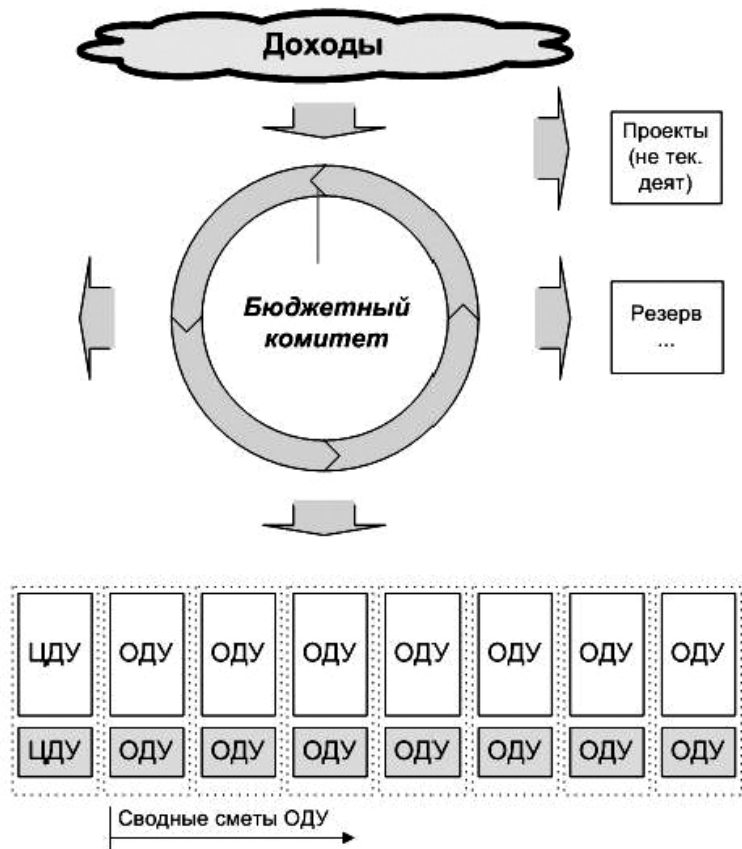
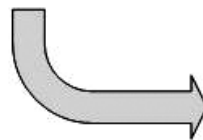
	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Статьи, категории перс.	

Функциональная смета ...

	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Мероприятия	Даты

Инвестиционные проекты

	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Мероприятия	Даты



ОДУ-> РДУ:

Смета заработной платы

	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Статьи, категории перс.	

Функциональная смета ...

	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Мероприятия	Даты

Инвестиционные проекты

	ЦДУ, ОДУ, РДУ (в нат.пок. и ден.выраж)
Мероприятия	Даты

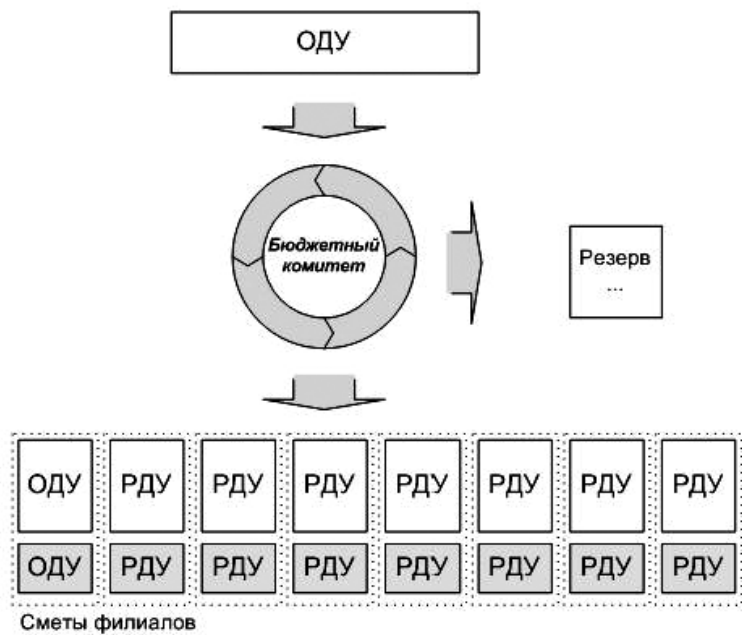


Рис. 2. Схема распределения ресурсов

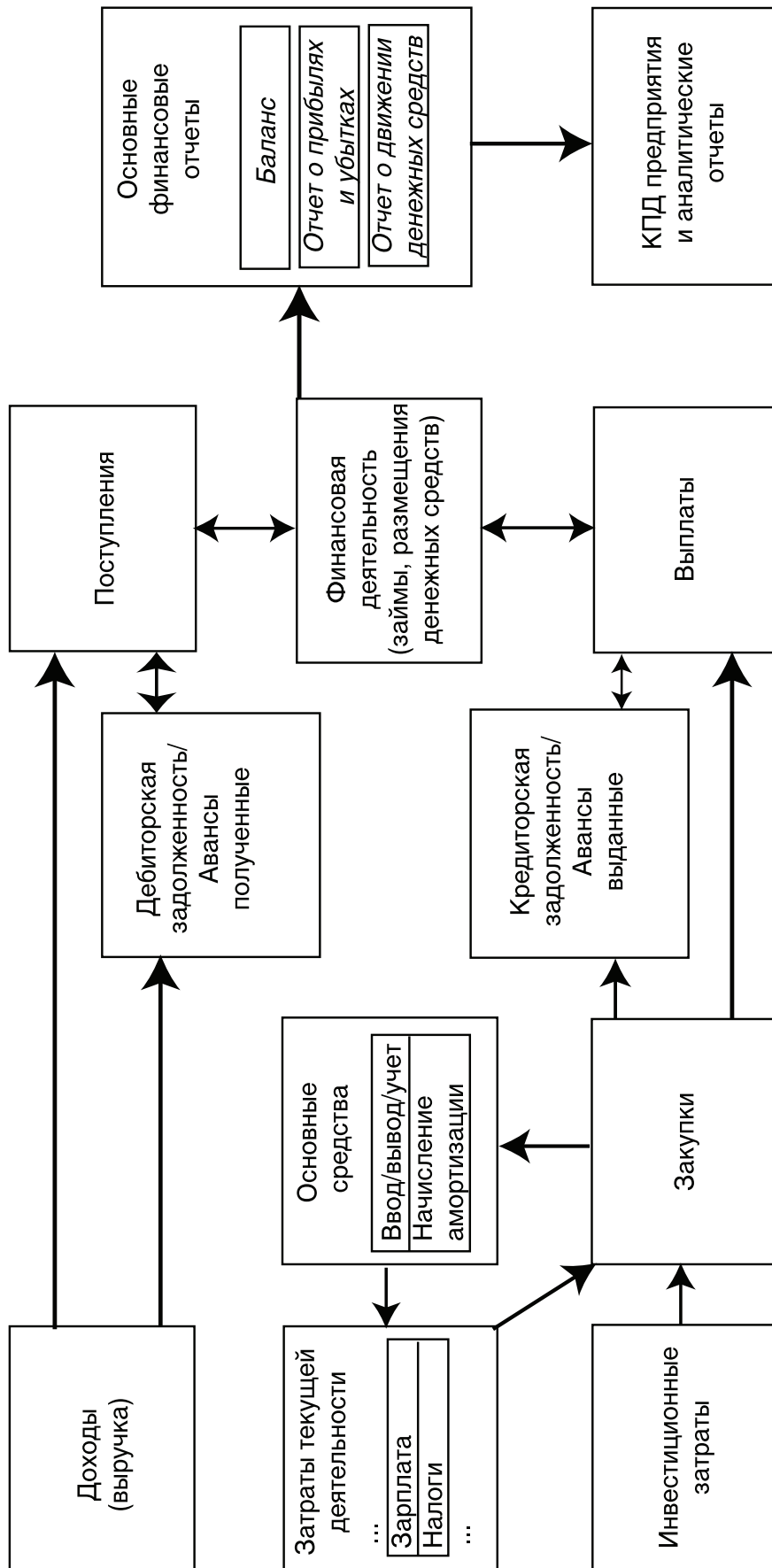


Рис. 3. Состав функциональных блоков системы ФЭУ

- *различие принципов принятия решений*: методы планирования, правила распределения полномочий и ответственности, принципы принятия решений различаются для каждого из функциональных блоков;

- *применимость существующей практики группировки финансово-экономических показателей*: устоявшаяся практика проведения группировки финансово-экономических показателей рассматривается как заданный внутренний параметр системы ФЭУ;

- *существенность*: группы финансово-экономических показателей ранжируются, исходя из принципа значимости и существенности, их использование осуществляется в соответствии с присвоенным рангом для каждого из выделенных функциональных блоков.

Состав функциональных блоков финансовой структуры Общества и соответствующие взаимосвязи между ними показаны на диаграмме (рис. 3).

Для увеличения эффективности распределения ресурсов и улучшения управленческих решений планирование доходов и поступлений должно осуществляться в соответствии со статьями предложенного и обоснованного классификатора, в котором выделены доходы

от основной деятельности и доходы от прочей деятельности.

Для планирования, балансировки и корректировки затрат при условии выявления приоритетности каждого назначения, анализа и осуществления контроля за затратами используется “Классификатор по назначению”, в котором выделены затраты на производство, административные затраты и общие затраты, и дополнительно выделены амортизация и затраты на покупку основных средств, не входящих в инвестиционную программу. Каждая из групп разбивается на несколько назначений, уточняемых по элементарным статьям затрат.

Таким образом, имеем обоснованные предложения по решению имеющихся проблем и оптимизации финансово-экономического управления Единой национальной электрической сетью, ожидаемым результатом внедрения которых, являются:

- повышение эффективности работы финансово-экономических служб;
- повышение оперативности и качества предоставляемой руководству СО – ЦДУ ЕЭС финансово-экономической информации;
- повышение оперативности в принятии управленческих решений.

*Чекалин В.С., Маркин В.В.*

## **ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В РЕГИОНЕ**

Решение вопросов энергетического обеспечения промышленности и населения становится все более актуальным для многих стран. Это связано с ростом масштабов производства, повышением уровня комфортности проживания в крупных и мелких населенных пунктах по всему миру. Энергия, являясь одним из базовых видов исходных ресурсов в сфере материального производства, обеспечивает бесперебойность функционирования промышленности, транспорта, строительства, сельского хозяйства и других отраслей национальной экономики, нормальную жизнедеятельность населения. Увеличение энергетических потребностей предприятий, появление новых бытовых приборов и электроники в квартирах и офисах вызывает возникновение энергетических проблем

в периоды пиковой нагрузки. В то же время, отсутствие научно обоснованных темпов разработки минерально-сырьевых ресурсов стало причиной истощения многих уникальных месторождений, а перемещение работ в районы с более сложными горно-геологическими условиями приводит к систематическому падению уровня добычи органического топлива.

Для того чтобы снизить вероятность возникновения аварийных ситуаций в тепловых и электрических сетях, повысить надежность энергообеспечения зданий и других объектов общественного назначения, необходимо создать устойчивые энергетические системы на всех уровнях – от местного до национального. Устойчивые энергетические системы предполагают увеличение использования

возобновляемых источников энергии, уменьшение потерь при транспортировке энергетических ресурсов, повышение энергоэффективности как в отношении производства, так и в отношении потребления всех видов энергии.

Эти проблемы в настоящее время особенно остро стоят во многих регионах Российской Федерации. Одной из актуальных проблем регионального развития является проблема низкой энергоэффективности, которая проявляется в крайне неэффективном использовании имеющегося территориального потенциала энергетики и во все возрастающих объемах потребляемых энергоресурсов. Важным аспектом этой проблемы является формирование системы стратегического управления энергоэффективностью в регионе [1, 2].

В соответствии с Конституцией Российской Федерации в систему органов государственной власти входят органы власти Российской Федерации и ее субъектов [3]. На федеральном уровне система государственного управления энергоэффективностью к настоящему времени фактически сформирована из следующих ключевых структур:

1. *Министерство энергетики Российской Федерации* выполняет функции государственного заказчика по разработке федеральных энергосберегающих программ и координации работ по их реализации;

2. *Министерство регионального развития Российской Федерации* отвечает за энергосбережение в жилищно-коммунальном хозяйстве, являющемся крупнейшим потребителем энергоресурсов в каждом регионе страны;

3. *Министерство образования и науки Российской Федерации* координирует организацию работ по созданию демонстрационных зон высокой энергетической эффективности и реализации демонстрационных энергосберегающих проектов.

Основой государственной системы управления энергосбережением на территории конкретного региона является его целевая программа по энергосбережению, целью которой является разработка стратегии и первоочередных мер по повышению энергоэффективности, направленных на улучшение условий жизни населения, повышение конкурентоспособности продукции местных предприятий, уменьшение расходов бюджетных средств на топливо и энергообеспечение предприятий и организаций бюджетной сферы.

Выполнение энергосберегающей программы в целом требует разработки и принятия финан-

сово-экономических механизмов, стимулирующих энергосбережение, совершенствования организационного управления потреблением энергоресурсов и повышения эффективности их использования.

Государственная система управления энергосбережением в регионах формируется исходя из принципов энергосберегающей политики, продекларированных в Федеральном законе “Об энергосбережении” (статья 4) [4]. Реализация этих принципов на территории региона возможна при четком разграничении полномочий в сфере энергосбережения между органами управления Российской Федерации и региональными органами власти.

К ведению региональных органов власти при регулировании отношений, возникающих при использовании энергетических ресурсов на территории региона, в пределах предоставляемых Конституцией Российской Федерации субъектам Федерации полномочий, а также в соответствии с Соглашением, заключенным между Минэнерго России и структурой органа исполнительной власти региона, отвечающей за вопросы энергосбережения, отнесено:

– разработка и реализация региональных программ энергосбережения, предусматривающих организацию выполнения инвестиционных энергосберегающих проектов;

– вовлечение в топливно-энергетический баланс местных видов топлива, вторичных, возобновляемых и нетрадиционных источников энергии;

– управление энергопотреблением и энергосбережением на объектах бюджетной и муниципальной сферы, относящихся к собственности субъекта РФ и органов местного самоуправления, введение лимитирования и нормирования расхода энергоресурсов на этих объектах;

– установление совместно с органами местного самоуправления стимулирующих энергосбережение тарифов на электро- и теплоэнергию, горячую и холодную воду, водоотведение, цен на природный газ для населения, аудит этих цен и тарифов;

– формирование регионального фонда энергосбережения за счет консолидации Правительством региона в пределах своих полномочий бюджетных и внебюджетных средств;

– оснащение предприятий и организаций приборами и системами учета и регулирования расхода теплоэнергоресурсов (ТЭР), проведение энергетических обследований и др.;

– разработка генеральных схем энергообеспечения городов и населенных мест с приданием приоритета мерам по эффективному использованию топлива и энергии;

– пропаганда передового опыта в сфере экономного и рационального потребления ТЭР, проведение воспитательной работы среди населения по эффективному использованию топлива и энергии.

Разработка и выполнение энергосберегающей политики на территории региона является задачей исполнительного органа власти региона, которое руководствуется при решении этих вопросов Федеральным законом “Об энергосбережении”, соответствующими решениями Правительства Российской Федерации и действует в пределах предоставленных полномочий в рамках федерального и областного законодательства. Управление Программой является составной частью системы управления энергосбережением на территории региона в целом.

Укрупненная структурная схема регионального управления энергосбережением представлена ниже (рис. 1) на примере Курской области, действующая в указанном субъекте федерации с января 2006 года. Орган исполнительной власти Курской области является государственным заказчиком региональной Программы энергосбережения [5].

Для непосредственного управления энергосбережением и реализации региональной программы создан Межведомственный совет по энергосбережению.

В управлении программой принимают также активное участие “Энергонадзор”, выполняющий функции контроля за эффективным использованием энергоресурсов на предприятиях и в организациях области, независимо от подчиненности и формы собственности.

Непосредственный контроль за реализацией энергосберегающих проектов и мероприятий на территории региона осуществляют:

- орган исполнительной власти региона;
- профильный комитет (например, промышленности и энергетики) региона (структурное подразделение органа исполнительной власти);
- постоянный комитет регионального законодательного органа власти;
- фонд энергосбережения региона;
- научно-технический экспертный Совет при Фонде энергосбережения региона.

Реализацию региональной программы в части стандартизации и сертификации осуществляет региональный центр стандартизации, метрологии и сертификации.

Аналогичную структуру управления энергосбережением для реализации местных программ рекомендуется разработать и утвердить в установленном порядке Главам местного самоуправления и органам государственной власти территориальных образований, входящих в состав региона.

Несмотря на наличие значительного количества региональных структур, в той или иной степени занимающихся проблемами энергоэффективности, *представляется целесообразным рассматривать систему управления энергоэффективностью гораздо шире*. Одно из условий успешной организационной работы по решению проблем повышения энергоэффективности – *создание региональной системы стратегического управления энергоэффективностью*.

Компании – инициаторы проектов по энергосбережению – должны получать полноценную поддержку (см. рис. 2) различных органов:

1. *Исполнительных органов власти регионального уровня* – Комитета по энергетике, Координационных Советов (отвечают за разработку и внедрение региональных стратегий управления энергоэффективностью);

2. *Законодательных органов власти регионального уровня* (отвечают за принятие региональных стратегий управления энергоэффективностью, ее нормативно-правовое обеспечение);

*Региональных фондов по энергосбережению* (отвечают за разработку и применение экономико-организационных мер в отношении участников региональных энергетических систем и потребителей ТЭР);

3. *Региональных структур управления предприятиями энергетического комплекса* (которые вносят предложения при формировании региональных стратегий управления энергоэффективностью и отвечают за реализацию принятых стратегий);

4. *Функциональных подразделений организаций (компаний)-проектоустроителей*, иницирующих и далее реализующих инновационные проекты в области энергоэффективности.

Другой подход (динамический) к формированию организационной структуры управления энергоэффективностью в регионе представлен на рис. 3.

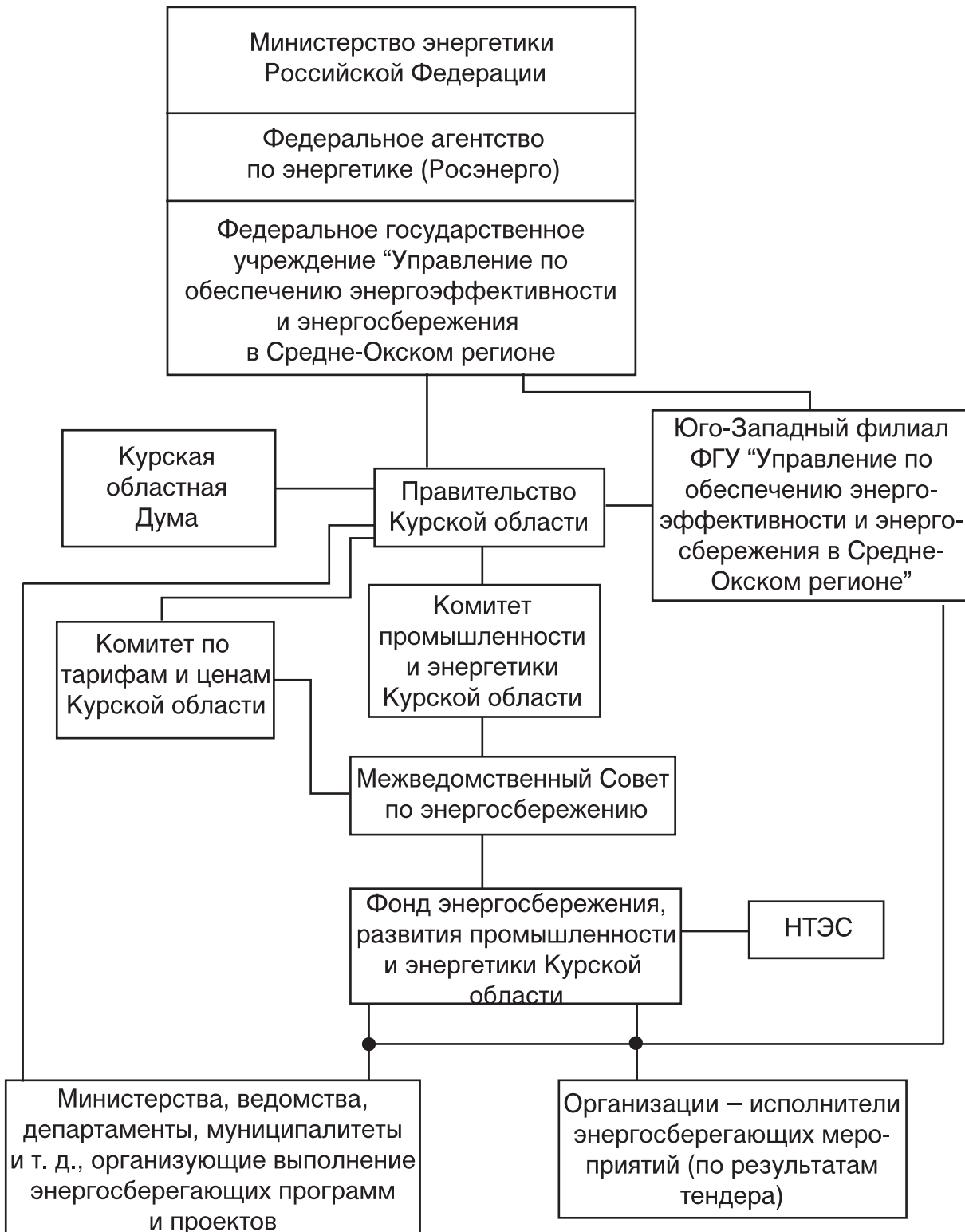


Рис. 1. Модернизированная структурная схема системы регионального управления энергосбережением на примере Курской области



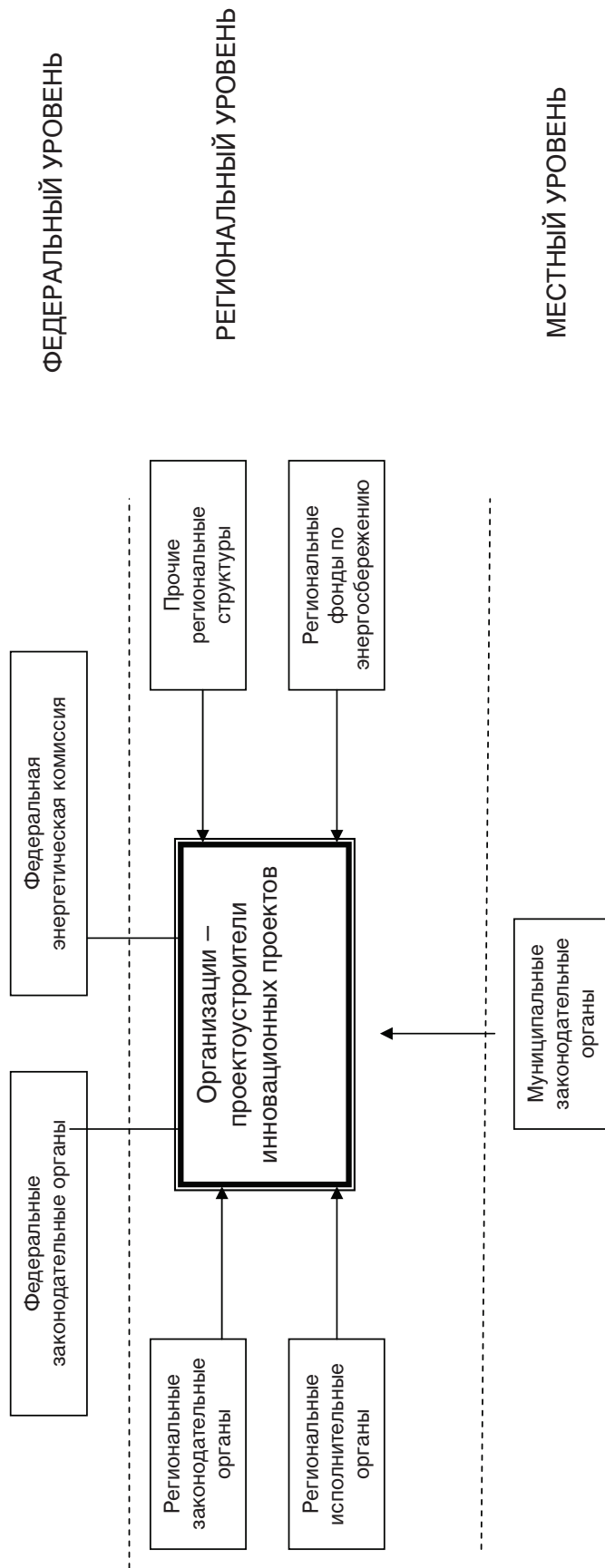


Рис. 2. Вертикаль управления энергоэффективными проектами в Российской Федерации

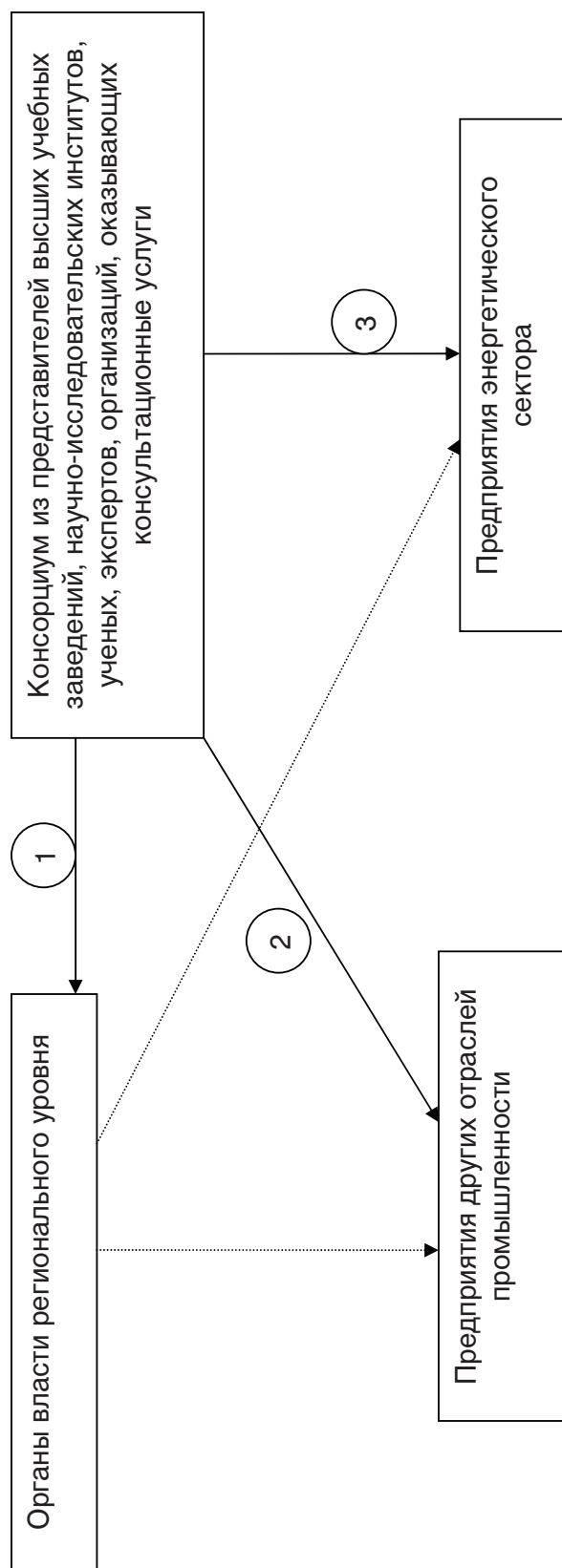


Рис. 3. Предлагаемая организационная структура системы управления энергоэффективностью в регионе

Условные обозначения:

- 1 – разработка проекта динамической оптимизации регионального топливно-энергетического баланса;
- 2 – оказание консультационных услуг в области энергоэффективности со стороны спроса;
- 3 – оказание консультационных услуг в области энергоэффективности со стороны предложения;

-----> – нормативно-правовое обеспечение процесса энергоэффективности, взаимодействие в процессе реализации государственных планов и программ, формирование структуры спроса на энергетические ресурсы и услуги

В частности, представляется также целесообразным создание в системе управления энергоэффективностью консорциума из представителей 3 и 4 групп, а именно: высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов, ученых, экспертов, организаций, оказывающих консультационные услуги.

Указанный консорциум будет ответственным за разработку динамического топливно-энергетического баланса на уровне региона, тем самым, формируя систему энергосберегающих проектов, подлежащих реализации.

Параллельно, консорциум, с одной стороны, будет оказывать консультационные услуги в области энергоэффективности предприятиям неэнергетического сектора (со стороны спроса), а с другой стороны, будет оказывать консультационные услуги в области энергоэффективности предприятиям энергетического сектора (со стороны предложения).

Органы власти регионального уровня, в свою очередь, будут осуществлять нормативно-правовое обеспечение процесса энергоэффективности, взаимодействие в процессе реализации государственных планов и программ, формирование структуры спроса на энергетические ресурсы и услуги и проч.

Формирование региональных стратегий управления энергоэффективностью должно являться неотъемлемой частью проводимой в регионах политики в этой области.

До настоящего момента законодательно установлена лишь необходимость принятия и последующего выполнения программ по энергосбережению. Речь об этом, в частности, идет в Федеральном Законе “Об энергосбережении”, в Постановлении Правительства РФ “О федеральной целевой программе «Энергосбережение России на 1998–2005 годы»”, в постановлениях региональных Правительств и в ряде других нормативно-правовых актов.

Однако существующие региональные программы энергосбережения имеют ряд слабых сторон, которые необходимо учесть при разработке региональных стратегий управления энергоэффективностью: в программах не всегда количественно определены показатели энергоэффективности, которых нужно достичь, программы часто не учитывают перспективы развития отраслей – потребителей топливно-энергетических ресурсов, ориентируясь на текущую ситуацию.

Рассмотрим основные элементы предлагаемой структуры региональной стратегии управления энергоэффективностью.

1. *Целью формирования региональной стратегии управления энергоэффективностью* является реализация организационных, правовых, экономических, научно-технических и технологических условий, обеспечивающих рост энергоэффективности региональных экономик за счет реализации потенциала энергосбережения.

2. *Задачи региональной стратегии управления энергоэффективностью:*

- *Создание экономических механизмов, стимулирующих эффективное использование энергии:*

- совершенствование финансовых механизмов;
- совершенствование системы нормирования в бюджетной сфере;
- совершенствование правил учета и контроля энергопотребления;
- совершенствование системы энергоаудита и мониторинга;

- создание привлекательных условий для вложения капитала в энергоэффективные проекты.

- *Поддержка специализированного бизнеса в области энергоэффективности:*

- нормативно-правовое обеспечение заложенных в стратегии мероприятий, принятие (при отсутствии) региональных законов “Об энергосбережении”, стандартизация энергопотребителей и сертификация энергетических ресурсов, используемой энергосберегающей и энергопотребляющей техники;

- создание энергосберегающих (энергосервисных) компаний;

- создание системы конкурсного отбора бизнес-проектов в сфере энергоэффективности, полностью или частично финансируемых из бюджетных источников (госзаказа на реализацию бизнес-проектов по энергоэффективности);

- поэтапное осуществление инвестиционных энергоэффективных проектов и мероприятий, направленных на реализацию основных требований НТП в потреблении и сбережении ТЭР на ближайшие годы;

- разработка механизмов привлечения частных инвестиций.

- *Популяризация энергоэффективности, информирование:*

- создание доступных баз данных, содержащих информацию об энергоэффективных мероприятиях, технологиях и оборудовании, нормативно-технической документации;

- организация курсов повышения квалификации;

- проведение ежегодных выставок и семинаров по обмену опытом;
- пропаганда энергоэффективности в средствах массовой информации.

Указанные задачи определяют перечень мероприятий, которые необходимо осуществить в рамках программы.

### 3. Исполнители региональной стратегии управления энергоэффективностью, этапы реализации, источники и объемы финансирования

Далее в рамках региональной стратегии управления энергоэффективностью обычно указываются исполнители основных мероприятий, этапы реализации стратегии а также объемы и источники финансирования.

Перечень исполнителей региональной стратегии управления энергоэффективностью должен включать в себя:

- исполнительные органы власти регионального уровня – Комитет по энергетике, Координационные Советы (все разделы Стратегии);
- законодательные органы власти регионального уровня (раздел Стратегии по нормативно-правовому обеспечению);
- региональные фонды по энергосбережению (раздел Стратегии по финансово-экономическому обеспечению);
- региональные структуры управления предприятиями энергетического комплекса (разделы Стратегии по технико-технологическому, финансово-экономическому, информационному и кадровому обеспечению);
- функциональные подразделения организаций (компаний), осуществляющие инновационные проекты в области энергоэффективности (разделы Стратегии по технико-технологическому, финансово-экономическому, информационному и кадровому обеспечению).

Обычно выделяют несколько этапов реализации региональной стратегии управления энергоэффективностью.

Источники финансирования инновационных энергоэффективных проектов, реализация которых предусмотрена в региональной стратегии управления энергоэффективностью, можно условно разделить на две категории:

- традиционные;
- специфические источники финансирования инновационных энергоэффективных проектов.

В рамках традиционных источников финансирования можно отметить собственные средства компаний, доленое финансирование и долговое финансирование.

Одно из условий успешной организационной работы по решению проблем повышения энергоэффективности – создание региональной системы стратегического управления энергоэффективностью. На наш взгляд, необходимо рассматривать систему управления энергоэффективностью гораздо шире, включая в нее государственный сектор (в т. ч. правительственные органы и чиновников государственной службы), частный сектор (в т. ч. энергетическую промышленность и другие отрасли производства товаров и оказания услуг), общественный сектор (в т. ч. неправительственные организации и представителей различных общественных групп), научно-образовательный сектор (в т. ч. высшие и средние специальные учебные заведения, научно-исследовательские институты, ученых, организации, оказывающие консультационные услуги), средства массовой информации.

Таким образом, реализация региональных стратегий управления энергоэффективностью в целом требует разработки и принятия финансово-экономических механизмов, стимулирующих энергосбережение, совершенствования организационного управления потреблением энергоресурсов и повышения эффективности их использования.

При разработке отраслевой стратегии необходимо принимать во внимание основные положения энергетической стратегии России, в том числе: обеспечение энергетической безопасности РФ, ориентация на долгосрочную программу социально-экономического развития страны, обеспечение коренного повышения энергетической эффективности экономики, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в отрасль энергетики и другие аспекты.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Развитие российских регионов: новые теоретические и методологические подходы / Институт проблем региональной экономики РАН; отв. ред. Е.Б. Костяновская. СПб.: Наука. 2006. 618 с.

2. Арутюнян А.А. Основы энергосбережения. М.: Изд-во “Энергосервис”, 2007. 600 с.

3. Конституция Российской Федерации // Российская газета, № 237, 25.12.1993.

4. Федеральный закон от 03.04.1996 № 28-ФЗ “Об энергосбережении”.

5. О разработке проекта областной целевой про-

граммы “Энергосбережение Курской области на период 2006–2010 гг.”. Распоряжение Губернатора Курской области № 779-р от 27.08.2004.

*Волкова И.О., Шишкова Т.А.*

## К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Процесс реформирования электроэнергетики привел к необходимости коренных изменений в системах управления энергопредприятиями и обеспечении их результативности. Изменяющиеся условия внешней среды, наличие ограничений по всем видам ресурсов и т. п. ставят перед энергетическими компаниями задачи повышения их стоимости, снижения операционных затрат, обеспечения заданного уровня надежности и др. при одновременном удовлетворении требований всех заинтересованных сторон (акционеров, регулятора, потребителей и других контрагентов). Требования заинтересованных сторон и внутренние потребности энергокомпаний определяют необходимость повышения их управляемости и использования подходов и принципов менеджмента, длительно применяемых в большинстве развитых стран мира.

В настоящее время в отношении практически всех функциональных направлений деятельности и сфер управления организацией разработаны международные стандарты соответствующих систем менеджмента. Наиболее широко известны стандартизированные подходы систем менеджмента качества (ISO 9001), экологического менеджмента (ISO 14001), гигиены и охраны труда (OHSAS 18001), на соответствие которым организации всех стран могут сертифицироваться. Российские энергетические компании на сегодняшний день также достигли определенных успехов в направлении внедрения и сертификации систем менеджмента качества (СМК), систем экологического менеджмента (СЭМ), систем менеджмента гигиены и охраны труда (СМГиОТ).

Внедрение и функционирование на многих из них одновременно нескольких из вышеприведенных систем определяет потребность энергопредприятий в интеграции их управленческой деятельности по этим направлениям через формирование интегрированных систем менеджмента (ИСМ) [1]. Цель создания ИСМ может быть сформулирована как обеспечение

сбалансированного управления организацией по выбранным направлениям для достижения ее стратегических целей при снижении управленческих и производственных издержек.

ИСМ можно рассматривать как механизм, по существу, схожий с управлением на основе сбалансированной системы показателей и управлением по целям, что позволяет сосредоточиться на стратегических целях, перевести их в четкий план оперативной деятельности энергокомпании, обеспечивая как результативность, так и эффективность организации. При этом результативность отражает степень достижения целей, а эффективность – наилучшее использование ресурсов и оптимизацию процессов для их достижения.

ИСМ в этом случае, в первую очередь, должна обеспечивать определение и реализацию целевых установок, для включенных в нее функциональных систем менеджмента.

Далее рассматриваются вопросы интеграции систем менеджмента, с ориентацией, прежде всего на СМК, СЭМ и СМГиОТ, однако следует отметить, что в рамках предлагаемого подхода становится достаточно очевидной необходимость изучения вопроса о взаимодействии такого рода ИСМ с другими функциональными системами менеджмента, например, управлением активами, риск – менеджментом и другими. Такое предложение основывается на близости концепций и моделей этих систем и их ориентации на достижение стратегических целей организации.

Единого подхода к построению ИСМ к настоящему времени не выработано. ИСМ каждой организации должна учитывать особенности исходного состояния системы управления и наличия в ней действующих систем менеджмента, соответствующих требованиям международных стандартов на момент интеграции систем. Важная особенность ИСМ состоит в том, что она должна создаваться, документироваться, применяться и оцениваться как единый объект управления [2].

Среди основных подходов к созданию ИСМ в организациях можно выделить:

- *аддитивный подход* – создание ИСМ, когда к базовой системе менеджмента качества (чаще СМК), последовательно добавляются СЭМ, СМГиОТ и, при необходимости, другие системы;

- *создание интегрированной системы “с нуля”*, когда все системы менеджмента объединяются в единый комплекс одновременно. Предполагается, что такой подход может быть реализован, когда организация не имеет развитой системы менеджмента (например, СМК) [3]. В данном случае рекомендуется использовать в качестве основы процессный подход (ISO 9001) и цикл PDCA, который воспроизводит структура стандартов ISO 14001 и OHSAS 18001.

Существует ряд документов, определяющих общие подходы и принципы интеграции, в том числе разработанная Британским институтом стандартов “Спецификация общих требований системы менеджмента как основы интеграции” PAS 99:2006. В качестве основных принципов интеграции систем менеджмента в спецификации PAS 99:2006 рассматриваются:

- процессный подход;
- применение цикла PDCA;
- интегрированный подход к рассмотрению аспектов значимых для СМК, СЭМ и СМГиОТ и их приоритетности на основе оценки рисков для бизнеса;
- интегрированный подход к процессам включаемых систем;

- **интегрированный подход к внутреннему аудиту;**

- **интеграция документации, включая управленческие и операционные процедуры;**

- **интеграция общих требований, содержащихся в международных стандартах, необходимых для ИСМ [4].**

Спецификация PAS 99:2006 содержит положения о том, что во всех системах менеджмента имеются некоторые общие элементы, которые могут управляться объединенным способом, к числу которых относятся следующие категории: политика, планирование, внедрение и функционирование, оценка работы, усовершенствование, анализ со стороны руководства.

Модель интегрированной системы менеджмента в соответствии с PAS 99:2006, иллюстрирующая процесс комбинации PDCA и общих требований в структуру интегрированной системы менеджмента, представлена на рис. 1.

Каждый стандарт, применимый к системам менеджмента при этом будет иметь свои собственные специальные требования, однако эти шесть категорий будут присутствовать во всех из них, и, следовательно, могут быть приняты как основа для интеграции. ИСМ, в этом случае, предназначена, чтобы использоваться как функция для осуществления общих требований стандартов систем менеджмента, и для ее осуществления может формироваться специальная структура, с соответствующими обязанностями и полномочиями.

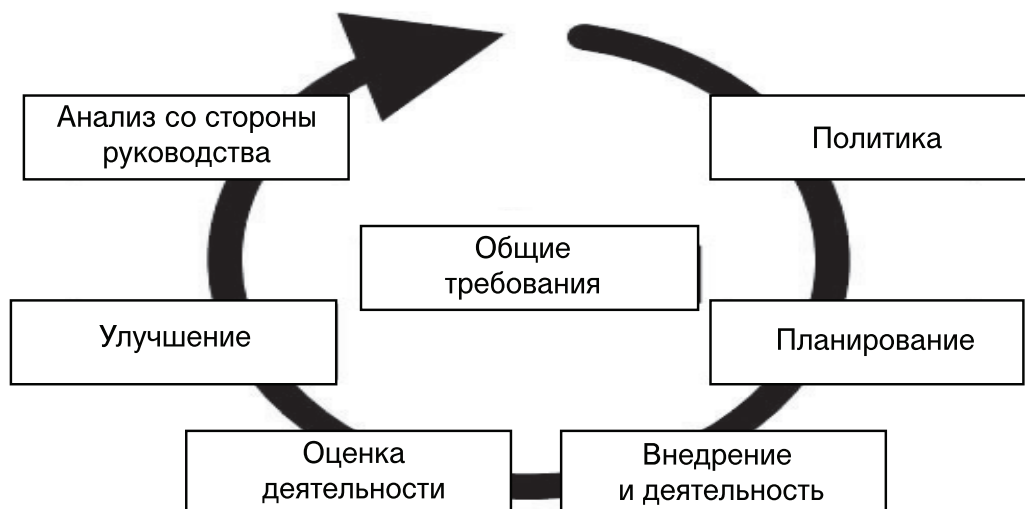


Рис. 1. Модель интегрированной системы менеджмента в соответствии с PAS 99:2006

При этом модель ИСМ, соответствующая PAS 99:2006, может быть реализована в организации различными способами, в том числе:

- **путем формирования управляющего центра** ИСМ, осуществляющего планирование, выполнение, контроль и анализ ИСМ и обеспечивающего ее функционирование. При этом квалификация специалистов данной структуры должна обеспечить знание всех областей, включенных в ИСМ для соответствия требованиям базовых стандартов;

- **путем формирования иерархической модели** ИСМ, при которой управляющий центр ИСМ задает функциональным областям показатели результативности, распределяет ресурсы между ними и контролирует результативность ИСМ.

Модель ИСМ энергокомпании может носить многоуровневый характер, и различные варианты ее построения будут отличаться характером функций, осуществляемых управляющим центром ИСМ. В первом случае, управляющим центром выполняются функции управления общими требованиями, во втором – укрупненными показателями ИСМ и ее результативностью.

Интеграция систем менеджмента электроэнергетических компаний возможна на базе единого механизма планирования деятельности, а также оценки рисков и их ранжирования по важности для устранения конфликтов интересов между системами менеджмента, и, распределения ресурсов внутри ИСМ. В соответствии с этим, для создания интегрированной системы менеджмента организации, нацеленной на требования стандартов для функциональных систем менеджмента, предлагается рассмотрение в качестве базы, необходимой для интеграции, таких направлений деятельности энергопредприятий, как стратегическое планирование и целеполагание. Это связано с необходимостью достижения стратегических целей организации через результативное функционирование системы управления ею.

Первоначально организация должна установить, какие требования предъявляют к ее деятельности заинтересованные стороны, и каким образом они могут меняться. Организация может рассматривать требования тех заинтересованных сторон, которые отвечают требованиям стандартов, внедряемых в организации, включая требования вышестоящей организации, акционеров и инвесторов, потребителей, поставщиков и подрядчиков, органов государственной власти, страховщиков и кредитных институтов, персонала, неправительственных организаций по охране окружающей среды и общественности.

Осуществив анализ предъявляемых требований, организация должна установить, какое или какие направления деятельности (СМК, СЭМ, СМГиОТ) в рамках ИСМ являются для нее приоритетными, и каким она будет отдавать предпочтение при формировании баланса в ИСМ. Таким образом, организация устанавливает стратегические цели, определяющие ее долгосрочное развитие, обеспечивая их согласованность со стратегиями в других областях, например стратегией управления активами. При этом стратегии рассматриваются как внешние по отношению к организации, основанные на требованиях заинтересованных сторон. На основе стратегических (внешних) целей организации устанавливаются внутренние цели организации, соответствующие приоритетам организации и учитывающие ее возможности, трансформирующиеся в дерево целей.

В соответствии с требованиями базовых стандартов, которые чаще всего энергокомпании будут включать в ИСМ, внутренние цели организация должна формировать, в том числе учитывая существенные экологические аспекты (ISO 14001), риски (OHSAS 18001), **требования к качеству** и процессам, требующимся для удовлетворения потребностей потребителя (ISO 9001), и **достигать** цели, обеспечивая управление ими. Управление объектами (экологическими аспектами, рисками, требованиями к качеству и процессами) организацией может обеспечить на основе процессного подхода, при котором, как установлено ISO 9001:2000, желаемый результат (стратегические цели) достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом, рассматривая их как процессы значимые для ИСМ. В ИСМ должен быть проведен анализ всех объектов управления и процессов, связанных с ними, с целью оптимизации процессов ИСМ, исключения дублирования функций и различного рода противоречий в распределении ответственности, полномочий, ресурсов и т. д., **что позволит реализовать в ИСМ системный подход.**

Решение о создании ИСМ каждая организация принимает самостоятельно, а также оценивает необходимость и достаточность преимуществ от интеграции систем менеджмента, среди которых чаще всего рассматривают следующее:

- возможность применения глобального подхода к управлению бизнесом в целом и его рисками;

- сокращение расходов на поддержание и сертификацию систем менеджмента;

- совмещение требований применяющихся стандартов;
- устранение конфликтов между СМ;
- снижение уровня дублирования и бюрократизации;
- сокращение общего количества процессов и процедур;
- сокращение количества проверок и повышение их результативности;
- повышение результативности и эффективности СМ в целом;
- помощь сотрудникам всех уровней в определении их вклада в повышение результативности системы менеджмента [5].

При этом среди данных преимуществ, наиболее существенным для принятия решения о создании ИСМ является устранение конфликтов интересов между системами менеджмента, и, прежде всего в части распределения ресурсов. Однако, распределение ресурсов внутри ИСМ между СМК, СЭМ и СМГиОТ, необходимых для достижения стратегических целей и принятие соответствующих решений, не представляется возможным без установления приоритетности объектов управления, для чего необходимо наличие единой меры и критериев, с помощью которых можно было бы оценить единым образом объекты управления всех функциональных систем. Таким критерием может стать риск, как вероятность возникновения состояния объекта управления, при котором его последствия могут влиять на деятельность компании или не позволят ей достичь стратегических целей. Методология идентификации и оценки рисков применяется при создании в организациях СМГиОТ и может быть применена в качестве универсального подхода ИСМ.

Распределение ресурсов в ИСМ финансовых, технологических, человеческих может осуществляться на основе рисков и их критичности, а также с учетом приоритетных направлений в рамках ИСМ организация. Это позволит организации направлять ресурсы, прежде всего на реализацию мероприятий, связанных с максимальным риском, который не позволит достичь внутренних целей и, следовательно, стратегических целей, т. е. **прежде всего, управлять объектами с критическим риском.**

Следует обратить внимание на то, что в большинстве случаев объекты с критическими рисками будут связаны с производственной деятельностью, так как ключевые характеристики продукции, воздействие на окружающую среду и факторы, которые могут повлиять на состояние здоровья персонала, зависят и, в ряде случаев, опреде-

ляются применяемыми материалами, сырьем, технологиями, а также состоянием оборудования. В связи с этим, организации, рассматривая управление объектами с критическими рисками, будут ориентированы либо на реализацию инвестиционных проектов строительства новых объектов, расширения, реконструкции, технического перевооружения, модернизации действующих, или на обеспечение производственного контроля и управление операциями для обеспечения соблюдения предъявляемых требований законодательных, технологических, эксплуатационных, и осуществлять техническое обслуживание и ремонт, замену оборудования, аварийные работы и т. д. (рис. 2), что определяется стратегическими целями организации.

Таким образом, можно говорить о связи ИСМ и отдельных функциональных систем, в том числе менеджмента качества, гигиены и охраны труда и экологического менеджмента с системой управления активами (СУА) организации, которая внедряется в соответствии с требованиями стандарта PAS 55 – 1:2004. В соответствии с его положениями под управлением активами понимается согласованные и систематически осуществляемые действия с помощью которых организации оптимально управляют своими активами, их эффективностью, рисками и затратами в течение их жизненного цикла в целях выполнения стратегического плана организации [6]. Организация должна не только учитывать связь ИСМ и СУА, но и обеспечить согласованность систем менеджмента, в основу которых положены единые принципы и подходы, такие как ориентация на достижение стратегических целей, стратегическое планирование и целеполагание, а также:

- применение цикла PDCA;
- процессный подход;
- общность структуры и требований базовых международных стандартов;
- планирование управления активами и распределение ресурсов по приоритетам и на основе оценки рисков;
- управление активами путем управления инвестиционными проектами и операционной деятельностью.

## Выводы

1. Цель создания ИСМ заключается в обеспечении сбалансированного управления организацией, при котором организация является результативным и эффективным хозяйствующим субъектом;



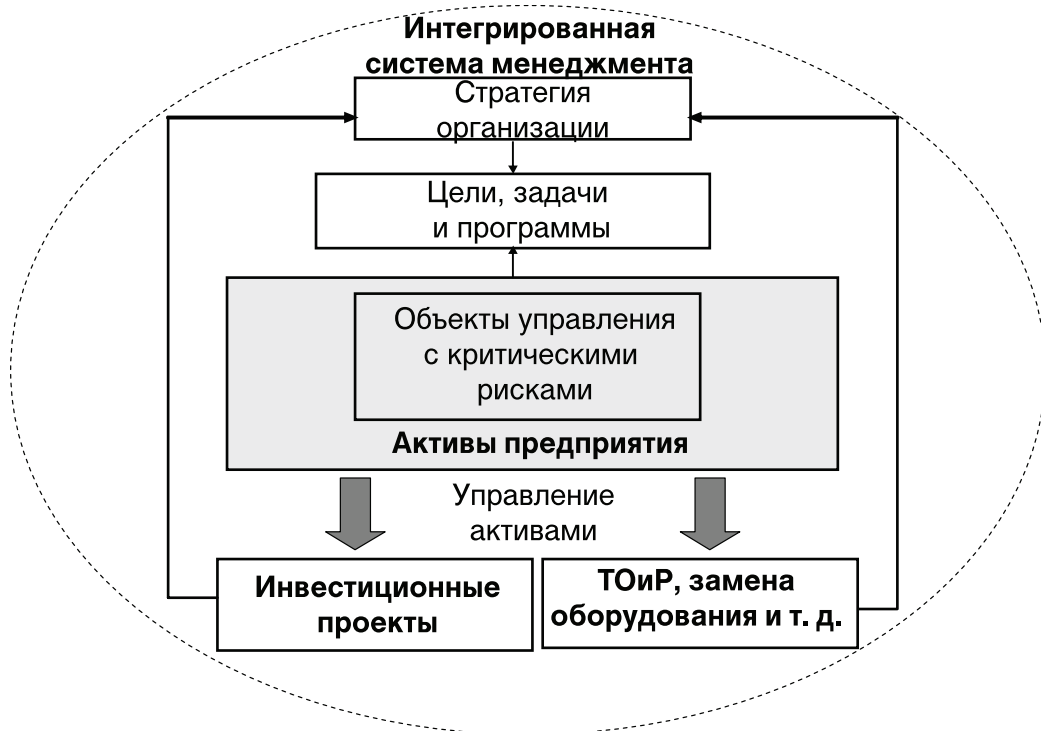


Рис. 2. Место Системы управления активами в ИСМ

2. Под интегрированной системой менеджмента следует понимать систему управления, охватывающую все сферы деятельности предприятия, устанавливающую взаимосвязи между ними и подчиняющую их общей стратегической цели;

3. Создавая ИСМ электроэнергетической компании необходимо определить модель ИСМ для обеспечения управления интегрированной системой менеджмента;

4. Интеграция систем менеджмента электроэнергетических компаний может осуществляться на базе единого механизма целеполагания и

стратегического планирования деятельности, а также оценки рисков и их ранжирования для устранения конфликтов интересов между системами менеджмента и распределения ресурсов внутри ИСМ;

5. При создании ИСМ, функционирующей в рамках единой системы управления энергокомпанией, организация должна рассматривать возможности скоординированной реализации проекта с внедрением других систем менеджмента, в том числе управлением активами, основанных на единых принципах и подходах.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Свиткин М.З.** Интегрированные системы менеджмента // Стандарты и качество 2004. № 2, с.56–61.

2. **Василевская С.В.** TQM – основа интегральной системы менеджмента // Методы Менеджмента Качества 2005, с. 33–39.

3. ISO 9001:2002 “Системы менеджмента качества. Требования”. Международный стандарт.

4. PAS 99:2006 **Specification of common management**

system requirements as a framework for integration. Спецификация **общих требований системы менеджмента как основы интегрирования.**

5. **Гусева Т.В.** Интеграция как закономерный этап развития систем менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 5, с. 15–17.

6. **Волкова И.О., Кобец Б.Б.** Управление активами электросетевых компаний: зарубежный опыт. СПб.: Изд-во Политехнич. ун-та, 2007. 126 с.

Лесных Ю.Г., Ефремов А.Н.

## ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблема дефицита средств для структурной перестройки энергетической отрасли страны выступает главным фактором угрозы энергетической безопасности России и, одновременно, развитию фондового рынка страны. Реформой электроэнергетики предполагаются публичные размещения ценных бумаг всеми вновь образованными субъектами для расширения инвестиционной базы и снятия многих угроз энергобезопасности регионов страны. Этот факт придает реформе не только острое технико-экономическое значение, но и ставит в определенную зависимость ее результаты и перспективы развития всего финансового сектора.

Так как компании-эмитенты должны предоставлять данные о соответствии своей отчетности, направляемой на биржи, принципам Кодекса корпоративного управления, целью данной статьи является анализ кодексов корпоративного управления энергетических эмитентов Юга страны на предмет возможности решения следующих задач:

- обеспечения притока инвестиций в отрасль, способного удовлетворить в полной мере спрос на финансовые ресурсы,
- способности снять угрозы энергетической безопасности региона экономического характера (высокую степень износа основных фондов; дефицит инвестиционных ресурсов и неэффективность их использования, а также связанные с этим: низкий инновационный потенциал компаний; низкий уровень безопасности технологий и процессов и др.) и расширить номенклатуру инструментов финансового рынка, стимулировав тем самым динамичность его развития;
- формирования адекватной системы защиты энергетические компании от внешних угроз со стороны хозяйствующих субъектов, частных лиц и государства.

Результатом проведенного анализа станут выводы и рекомендации авторов по совершенствованию кодексов корпоративного управления эмитентами энергорынка ЮФО.

Исторически российская электроэнергетика – отрасль, в которой иностранные инвесторы владеют значительной частью рыночной капитализации. В 1999–2000 гг. это значение доходило до 10–15 %, а среди участников рынка сложилось мнение, что электроэнергетика была отраслью, в значительной степени контролируемой иностранными инвесторами, особенно банком “Bank of New-York” [1]. Не ослаб этот интерес и в настоящий момент: в 3-м кв. 2007 г. начался этап продаж дополнительных эмиссий акций тепловых генерирующих компаний с целью привлечения инвестиций в отрасль. Среди главных претендентов на покупку называются: финская “Fortum”, итальянская “Enel”, немецкая “E.ON”. При этом инвесторы, особенно зарубежные, связывают вопрос серьезного увеличения инвестиций в российские компании с проблемой эффективного корпоративного управления, которое повышает привлекательность эмитента, помогает привлечь долгосрочных инвесторов, снизить стоимость кредитования, увеличивает рыночную стоимость компании.

Основные принципы корпоративного управления были изложены в документе “Принципы корпоративного управления” Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), подписанном 26–27 мая 1999 года. Данные принципы послужили основой при создании Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) в 2002 г. совместно с компаниями-эмитентами, консалтинговыми, юридическими и аудиторскими фирмами российского Кодекса корпоративного поведения, на основании которого компании разрабатывают и принимают внутренние кодексы корпоративного управления [2].

В рамках исследования на первом этапе был проведен сравнительный анализ кодексов корпоративного управления энергетических компаний Северного Кавказа (ОАО “Каббалкэнерго”, ОАО “Ингушэнерго”, ОАО “Карачаево-Черкесскэнерго”, ОАО “Кавказская энергетическая управляющая компания” (КЭУК), ОАО “Севкавказэнерго” – табл. 1) [3]; затем были проанализированы кодексы на предмет соответствия принципам Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ.

В кодексах ОАО “Карачаево-Черкесскэнерго” и ОАО “Кавказская энергетическая управляющая компания” среди перечня документов корпоративного управления, нет положения об общем собрании акционеров, хотя оно является важным регулиру-

щим документом, определяющим порядок участия акционера в общем собрании, возможность получать от совета директоров и исполнительных органов общества подробный и достоверный отчет о политике, проводимой обществом. Необходимым условием доверия акционеров является установление такого порядка проведения общего собрания, который обеспечил бы равное отношение ко всем акционерам и не был бы для акционеров чрезмерно дорогим и сложным.

По общей структуре корпоративного управления можно отметить, что только в ОАО «КЭУК» создан комитет при совете директоров - консультационно-совещательный орган, создаваемый для предварительного рассмотрения важнейших вопросов, относящихся к компетенции совета директоров; а также комитет по надежности совета директоров.

Что касается пункта “Права акционеров и защита прав акционеров”, то в ОАО “Карачаево-Черкесскэнерго” эти права менее прописаны, нежели в кодексах других рассматриваемых акционерных обществ.

В области дивидендной политики во всех рассматриваемых обществах кодексы предусматривают создание прозрачного механизма определения размера дивидендов; обеспечение наиболее удобного для акционеров порядка выплаты дивидендов; меры, исключающие неполную или несвоевременную выплату объявленных дивидендов.

Однако можно порекомендовать обществам в их кодексах предусмотреть санкции, применяемые к генеральному директору в случае неполной или несвоевременной выплаты объявленных дивидендов.

Таблица 1

**Сравнительный анализ наличия/отсутствия основных принципов корпоративного управления в кодексах энергетических компаний Северного Кавказа**

Основные принципы корпоративного управления	ОАО “Каб-балкэнерго”	ОАО “Карачаево-Черкесскэнерго”	ОАО “Сев-кавказэнерго”	ОАО “Кав-казская энерг. упр. компания” (КЭУК)	ОАО “Ин-гушэнерго”
1. Наличие Положения об Общем собрании акционеров	+	-	+	-	+
2. Наличие комитета при совете директоров	-	-	-	+	-
3. Наличие коллегиального исполнительного органа (правления)	-	-	-	-	-
4. Наличие корпоративного секретаря	-	-	-	-	-
5. Привлечение независимого оценщика при заключении крупных сделок	+	+	+	+	+
6. Наличие Положения об информационной политике	+	-	+	-	-
7. Наличие у компании сайта в сети Интернет	+	+	+	+	+
8. Наличие контрольно-ревизионной службы	-	-	-	-	-
9. Наличие Положения о дивидендной политике	-	-	-	-	-

Важным моментом в кодексах является глава о раскрытии информации общества и информационной прозрачности, поскольку это крайне важно для оценки деятельности общества акционерами и потенциальными инвесторами. С другой стороны, необходимо, чтобы требования по раскрытию информации не вступали в противоречие с интересами общества и не раскрывалась конфиденциальная информация.

Кодексы сравниваемых энергетических компаний предусматривают, что при раскрытии информации общества пользуются всеми основными принципами раскрытия информации, которые обозначены в Кодексе корпоративного поведения ФКЦБ. В кодексах всех компаний, кроме ОАО «Карачаево-Черкесскэнерго» подчеркивается, что общества, раскрывая информацию о себе, не ограничивается информацией, раскрытие которой предусмотрено нормативно-правовыми актами Российской Федерации, и дополнительно раскрывает иную информацию, которая обеспечивает высокую степень прозрачности обществ и способствует достижению целей реализуемой обществами политики раскрытия информации.

В результате проведенного сравнительного анализа можно сделать вывод, что кодексы всех рассматриваемых компаний имеют те или иные недостатки, несовершенны и не охватывают весь спектр принципов и стандартов Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ.

Поскольку кодексы корпоративного управления энергетических компаний Северного Кавказа не имеют принципиальных отличий, что обусловлено их отношением к одной управляющей компании, нами проведен более детальный анализ соблюдения положений Кодекса ФКЦБ на примере ОАО «Севкавказэнерго», что позволило определить сложившуюся практику корпоративного управления в группе энергетических компаний Северного Кавказа. Исходя из данных анализа можно сделать вывод, что положения Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ ОАО «Севкавказэнерго» большей частью не соблюдаются: из 77 рассматриваемых положений не предусмотрено исполнение 47 (т. е. более 60 %) и частично соблюдается – 4 положения. Рассмотрим результаты анализа по главам.

В главе «Общее собрание акционеров» из 7 требований Кодекса не соблюдается только одно, касающееся обязательного присутствия кандидатов при рассмотрении на общем собрании акционеров вопросов об избрании членов совета директоров, генерального директора, членов правления, членов

ревизионной комиссии, а также вопроса об утверждении аудитора акционерного общества.

В разделе «Совет директоров» из 30 положений не соблюдается 18. Это связано с тем, что в обществе отсутствуют комитеты при совете директоров, а большая часть из 18-ти не соблюдаемых требований как раз касается комитетов.

В главе «Секретарь общества» из 3 положений не соблюдается ни одно, так как в обществе отсутствует должность корпоративного секретаря.

Не менее важен для потенциальных участников рынка ценных бумаг и тот факт, что в главе «Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью» из 11 положений соблюдается лишь одно, касающееся наличия в обществе положения о порядке деятельности ревизионной комиссии.

В главе «Дивиденды» из трех положений – два, касающиеся наличия в обществе положения о дивидендной политике, не соблюдаются, т. к. компания не хочет брать на себя дополнительные обязательства по обеспечению гарантированного уровня дохода акционеров.

В главах «Исполнительные органы», «Существенные корпоративные действия», «Раскрытие информации» не соблюдается около половины требований при этом для инвесторов определяющее значение имеют именно отсутствующие положения (наличие коллегиального исполнительного органа (правления) акционерного общества, процедуры согласования операций, которые выходят за рамки финансово-хозяйственного плана акционерного общества; представление исполнительными органами акционерного общества ежемесячных отчетов о своей работе совету директоров и др.).

Важен и тот факт, что Кодексом общества не предусмотрен такой важный принцип, как наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации обо всех сделках, которые могут оказать влияние на рыночную стоимость акций акционерного общества, а также наличие Положения об инсайдерской информации. А ведь именно эти пункты во многом определяют привлекательность компании для инвесторов и ее финансовую безопасность.

Итак, мы можем сделать вывод, что сложившаяся практика корпоративного управления в ОАО «Севкавказэнерго» не достаточно совершенна. То же самое касается и других, упомянутых выше энергетических компаний Северного Кавказа – об этом можно утверждать в связи с тем, что их кодексы идентичны кодексу корпоративного управления ОАО «Севкавказэнерго».

Учитывая взаимосвязь всех субъектов отрасли, отметим: если одни предприятия отрасли будут повышать уровень своего корпоративного управления, то и другие вынуждены будут внедрять стандарты корпоративного управления, чтобы привлечь инвесторов, которые в противном случае уйдут к конкурентам. Учитывая специфику организационной структуры региональной электроэнергетики, решить выявленные нами проблемы возможно при активном участии региональной управляющей компании – «Южной сетевой компаний».

Кроме того, для повышения эффективности корпоративного управления необходимо, чтобы

Кодекс корпоративного поведения носил не рекомендательный, а законодательно-нормативный характер, и применялся организациями в обязательном порядке в процессе их деятельности, что гарантировало бы акционерам защиту их интересов в большей мере, нежели в настоящее время.

Именно эти меры позволят обеспечить защиту интересов инвесторов, а значит, снять угрозы энергетической и экономической безопасности России и ее регионов, подавляющая часть которых связана с финансово-экономическими аспектами функционирования субъектов электроэнергетики, в частности, с дефицитом средств для структурной перестройки отрасли.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дорофеев Е.А.** Влияние колебаний экономических факторов на динамику российского фондового рынка / М.: РПЭИ, Фонд «Евразия», 2000.
2. Общество и экономика, № 10–11, 2005.
3. Кодекс корпоративного управления ОАО «Ингушэнерго», утвержден протоколом от 15 ноября 2006 г. №22. Кодекс корпоративного управления ОАО «Кабалкэнерго», утвержден протоколом от 15 ноября

- 2006 г. № 19. Кодекс корпоративного управления ОАО «Карачаево-Черкесскэнерго», утвержден протоколом от 15 ноября 2006 г. № 20. Кодекс корпоративного управления ОАО «КЭУК», утвержден протоколом от 15 ноября 2006г. №19. Кодекс корпоративного управления ОАО «Севкавказэнерго», утвержден протоколом от 15 ноября 2006 г. № 24.

*Мошкалева Д.С.*

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ ПРОДЛЕНИЯ СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ АТОМНЫХ ЭНЕРГОБЛОКОВ

Продление сроков эксплуатации (ПСЭ) энергоблоков АЭС является одной из наиболее сложных и актуальных проблем на современном этапе развития атомной энергетики. ПСЭ энергоблоков АЭС представляет собой совокупность крупномасштабных и долгосрочных инвестиционных проектов, имеющих высокую социально-экономическую значимость, как для экономики регионов размещения АЭС, так и для экономики страны в целом. Значительное влияние проектов ПСЭ как на региональную, так и на национальную экономику требует соблюдения определенных методических принципов и процедур оценки технико-экономической эффективности подобных проектов.

При оценке эффективности любого крупномасштабного проекта в энергетике, имеющего большое значение для региональной экономики, особое значение приобретает учет связей рассматриваемого проекта с перспективами развития

энергетики региона, а также учет внутренних и внешних макроэкономических факторов, влияющих на его реализацию. Так, повышение цен на природный газ может существенно изменить представление о конкурентоспособности КЭС на основе парогазовой технологии (ПГУ).

Несмотря на комплексность и масштабность проектов ПСЭ энергоблоков АЭС, при проведении оценки экономической эффективности подобных проектов оценке сравнительной эффективности уделяется недостаточное внимание. Например, при разработке проекта ПСЭ энергоблока № 4 Ленинградской АЭС оценка сравнительной эффективности заключалась лишь в сравнении варианта реализации проекта ПСЭ с вариантом отказа от его реализации, без рассмотрения альтернативных проектов строительства замещающих мощностей в случае вывода из эксплуатации энергоблока.

Оценка сравнительной эффективности проекта ПСЭ позволяет определить целесообразность реализации проекта в сравнении с альтернативными вариантами ввода мощности в энергосистему и инвестирования денежных средств. При этом уровень неопределенности исходных данных и методических инструментов проведения расчетов может быть снижен благодаря использованию [1]:

- системы четких критериев сравнения альтернативных вариантов, что необходимо для обеспечения единства методического подхода к формированию базы исходных данных для оценки сравнительной эффективности проекта ПСЭ;

- механизма обеспечения сопоставимости различных проектов при оценке сравнительной эффективности (обеспечение равных макроэкономических условий, технико-экономических характеристик проектов и уровней проработки проектов);

- системного подхода к оценке технико-экономической эффективности, заключающегося в учете внешних по отношению к проекту ПСЭ факторов, влияющих на его реализацию.

Практическое применение изложенного подхода в настоящей статье проиллюстрировано на примере оценки сравнительной эффективности проекта ПСЭ энергоблока № 4 Ленинградской АЭС и альтернативных проектов ввода мощности в энергосистему Северо-запада России.

Из всего многообразия проектов ввода замещающих мощностей необходимо выбрать наиболее подходящий по всем параметрам и характеристикам для данного региона проект. Выбор типа замещающей энергоустановки должен осуществляться с учетом государственных программ и стратегий развития регионов, отраслей экономики и освоения энергоресурсов, т. е. должно выполняться условие соответствия принимаемых частных решений общим принципам оптимального развития топливно-энергетического комплекса страны [2].

В соответствии с “Генеральной схемой размещения объектов электроэнергетики до 2020 г.” и “Энергетической стратегией России на период до 2020 г.”, приоритетными типами энергоустановок, которые планируется развивать в России, являются АЭС и парогазовые установки [3].

В Северо-западном Федеральном округе, в котором размещается ЛАЭС, приоритетными признаются проекты по строительству новых АЭС и КЭС с ПГУ, модернизации и техническому перевооружению действующих ТЭЦ и КЭС, что подтверждается при проведении анализа особенностей и конкурентных преимуществ рас-

сматриваемого региона. Необходимо отметить, что Северо-запад России является регионом, в котором прогнозируется значительный дефицит электроэнергетики и мощности [4].

Ленинградская область входит в число наиболее индустриально развитых регионов России, располагая едва ли не самыми привлекательными экономико-географическими особенностями: развитой сетью железных и автомобильных дорог, морских и речных портов, имеющих стратегическое значение, воздушным сообщением практически со всеми регионами мира, системами связи, соответствующим современным мировым стандартам.

Ленинградская область характеризуется также высоким уровнем развития строительной отрасли, наличием и готовностью специализированных подрядных организаций к выполнению значительных объемов строительно-монтажных работ, высоким уровнем развития науки и образования и наличием высококвалифицированной рабочей силы.

При отборе альтернативных проектов замещения мощностей для оценки сравнительной эффективности неизбежно возникает проблема обеспечения сопоставимости показателей различных как в техническом, так и в экономическом плане проектов. Варианты должны отвечать основным условиям, необходимым для обеспечения сопоставимости проектов применительно к оценке сравнительной эффективности проекта ПСЭ:

- 1) обеспечение оптимального технического уровня сравниваемых энергоустановок;
- 2) обеспечение равной надежности энергоснабжения потребителей;
- 3) обеспечение удовлетворения потребности потребителей в электроэнергии;
- 4) учет одинаковых макроэкономических условий;
- 5) удовлетворение требований по безопасности и охране окружающей среды.

Основываясь на анализе экономико-географических особенностей региона и региональных приоритетов использования различных типов энергоустановок, оценка сравнительной эффективности проекта ПСЭ была проведена для трех альтернативных вариантов ввода мощности в энергосистему:

- вариант 1: ПСЭ энергоблока № 4 ЛАЭС на 20 лет с последующим вводом нового энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160;

- вариант 2: строительство энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160 (1160 МВт) с целью замещения

мощности выведенного из эксплуатации по окончании проектного срока энергоблока № 4 ЛАЭС;  
 – вариант 3: ввод в эксплуатацию двух энергоблоков КЭС с ПГУ на природном газе (2хПГУ-450), с заменой технологического оборудования по мере выработки ресурса (~25 лет).

Выбор первого и третьего вариантов, предусматривающих реализацию совокупности инвестиционных проектов, обусловлен необходимостью обеспечения надежного энергоснабжения потребителей на протяжении максимального срока эксплуатации (50 лет для энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160).

Выбранные альтернативные варианты ввода мощности в энергосистему и их основные технические характеристики представлены в табл. 1.

В основу оценки экономической эффективности сравниваемых инвестиционных проектов положены основные принципы и критерии, определенные “Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)” и применяемые к любым типам проектов независимо от их технологических, технических, финансовых и отраслевых особенностей [5].

Таблица 1

**Технические характеристики проектов**

Наименование показателя	Ед. измер.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1 Тип проекта	-	модернизация и реконструкция новое строительство	новое строительство	новое строительство
2 Состав основного оборудования	-	1хРУ РБМК-1000, 2хК-500-65/3000, 2хТВВ-500-2 РУ ВВЭР-1200, 1хК-1000-60/3000), 1хПГВ-1000МК *	РУ ВВЭР-1160, 1хК-1000-60/3000), 1хПГВ-1000МК	4хГТУ V-94.2, 4хП-90, 2хТ-150-7,7
3 Установленная мощность	МВт (эл.)	$\frac{1000}{1160^*}$	1160	900 (2×450)
4 Годовое число часов использования установленной мощности	час	7000	7000	7000
5 Годовая выработка электроэнергии	млн. кВт.ч	$\frac{7000}{8120^*}$	8120	6300
6 Расход электроэнергии на собственные нужды	%	$\frac{9,0}{7,0^*}$	7,0	4,0
	млн. кВт.ч	$\frac{630}{568^*}$	568	252
7 Годовой отпуск электроэнергии	млн. кВт.ч	$\frac{6370}{7552^*}$	7552	6048
8 Тип топлива (среднее обогачение): - основное - резервное	- -	$\frac{UO_2 (2,4 - 2,6 \%)}{UO_2 (3,9 - 4,3 \%)*}$	UO <sub>2</sub> (3,9–4,3 %)	природный газ мазут
9 Средняя глубина выгорания	МВт.сут/кг	$\frac{20}{50^*}$	50	-
10 Коэффициент полезного действия энергоустановки:				
	- брутто - нетто	% %	35,6 34,0	36,3 33,7

\* – в числителе – для ПСЭ энергоблока АЭС, в знаменателе – для строительства энергоблока с РУ ВВЭР-1160.

Для обеспечения возможности сопоставления результатов расчетов в первую очередь была сформирована база основных исходных данных и определены макроэкономические условия проведения расчетов.

**Условия проведения расчетов.** Расчеты проводятся методом моделирования денежных потоков в прогнозных ценах (с учетом инфляции). Горизонт расчета по всем вариантам определен исходя из продолжительности строительства и эксплуатации энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160 (58 лет, из них 8 лет – стадия проектирования и строительства, 50 лет – эксплуатационная стадия). Шаг расчета принимается равным одному году, без учета распределения затрат и результатов внутри шага.

**Ставка дисконтирования.** Выбор ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов в атомной энергетике зависит не только от ставки рефинансирования Центрального Банка и величины процентных ставок по долгосрочным депозитам коммерческих банков, но и от уровня среднеотраслевой рентабельности, характеризующей особенности реализации инвестиционных проектов в данной отрасли, и, как правило, превышающей определенный минимальный уровень. Исходя из этого, выбраны два значения реальной ставки дисконтирования (без учета инфляции) – 5 и 10 %.

Для проведения расчетов в прогнозных ценах требуется определение номинальной ставки дисконтирования (с учетом инфляции). Номинальная ставка дисконтирования определяется по формуле:

$$d_{\text{ном.}} = (1 + d_{\text{реал.}}) \times (1 + i) - 1,$$

где:  $d_{\text{ном.}}$  – номинальная ставка дисконтирования;  $d_{\text{реал.}}$  – реальная ставка дисконтирования;  $i$  – годовой темп инфляции.

Номинальная ставка дисконтирования принята различной для каждого шага расчета, в зависимости от уровня инфляции на этом шаге.

За базовый момент времени, к которому приводятся разновременные потоки денежных средств, принят 2007 г.

**Уровень инфляции.** Прогноз инфляции до 2010 г. принят в соответствии с индексами-дефляторами Минэкономразвития РФ. Прогноз инфляции на период после 2010 г. принят в соответствии с “Долгосрочным прогнозом роста российской экономики” Минэкономразвития РФ. При этом в силу высокой степени неопределенности, прогнозируется только общая инфляция (индекс потребительских цен) и не закладываются различия в темпах роста для различных прогнозируемых показателей (см. табл. 2) [6].

**Тарифы.** В соответствии с решением Правительства, к 2011 г. должна быть завершена полная либерализация рынка электроэнергии, в результате чего тарифы на электрическую энергию уже не

Таблица 2

Прогноз инфляции

Объект прогнозирования	Предварительный прогноз, рост цен, %								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011-2012	2013-2015	2016-2030	2031-2063
1 Тариф на электрическую и тепловую энергию	118,3	116,8	119,1	119,5	118,6	–	–	–	–
2 Эксплуатационные затраты, кроме заработной платы и прочих расходов за счет прибыли	110,8	114,1	116,7	115,6	115,1	–	–	–	–
3 Заработная плата, прочие расходы за счет прибыли	109,7	108,2	107,9	106,7	106,3	–	–	–	–
4 Капитальные вложения	111,6	115,1	112,0	108,6	108,0	–	–	–	–
5 Общая инфляция	109,7	108,2	107,9	106,7	106,3	104,0	103,0	102,0	101,0



будут регулироваться государством, а будут складываться исходя из условий спроса и предложения на этом рынке.

Исходя из этого, приняты расчетные значения тарифов на электрическую (812,2 руб./тыс. кВт·ч) и тепловую энергию (394,8 руб./Гкал), выраженные в ценах 2007 г. и изменяющиеся по шагам расчета в соответствии с прогнозами инфляции.

*Состав затрат.* Объем капитальных вложений и их распределение по шагам расчета приняты по соответствующим проектным данным с учетом инфляции. Ежегодные эксплуатационные затраты определены для начального шага расчета (2007 г.) и изменяются по шагам расчета в соответствии с прогнозами инфляции.

При этом в расчетах не учитывается возможное повышение цен на природный газ вследствие либерализации рынка, что неизбежно повлияет на

темпы роста эксплуатационных затрат по варианту 3. Затраты на вывод из эксплуатации энергоблока № 4 ЛАЭС также не учитываются из-за большой степени неопределенности как с составом затрат, так и с их объемом.

Результаты оценки сравнительной экономической эффективности вариантов представлены в табл. 3.

Анализ данных, представленных в табл. 3, позволяет сделать следующие выводы:

1) Наиболее предпочтительным, по всем показателям экономической эффективности, является вариант 1 (ПСЭ энергоблока № 4 ЛАЭС с последующим вводом нового энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160). Экономический эффект от реализации данного варианта для национальной экономики очевиден. Например, ЧДД при реальной ставке дисконтирования 5 % по варианту 1

Таблица 3

**Сравнительная экономическая эффективность проектов**

Наименование показателя	Ед. измер.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	
<b>Экономические характеристики проектов</b>					
1 Горизонт расчета	лет	58	58	58	
2 Капитальные вложения (в ценах IV кв. 2007 г.)	млн. руб.	69798,0	61038,6	30507,9	
3 Удельные капитальные вложения в расчете на 1 кВт установленной мощности (в ценах IV кв. 2007 г.)	руб./кВт	$\frac{14849,1}{47369,7^*}$	52619,5	33897,7	
	\$/кВт	$\frac{620,0}{1973,7^*}$	2192,5	1412,0	
4 Базовый тариф на электроэнергию	руб./ тыс. кВт.ч	812,2	812,2	812,2	
5 Доля топливной составляющей в эксплуатационных затратах	%	$\frac{\sim 21,0}{\sim 25,0^*}$	~25,0	~55,0	
<b>Показатели экономической эффективности</b>					
6 Ставка дисконтирования	- реальная	5,0 / 10,0 переменная	5,0/10,0 переменная	5,0/10,0 переменная	
	- номинальная				
7 Чистый дисконтированный доход	млн. руб.	$\frac{38419,4}{12975,6^{**}}$	$\frac{30624,6}{-1962,5^{**}}$	$\frac{27867,1}{9043,3^{**}}$	
8 Внутренняя норма доходности	%	23,4	9,4	20,8	
9 Срок окупаемости:	- простой	лет	7,6	15,4	8,9
	- дисконтированный	лет	$\frac{8,4}{9,1^{**}}$	$\frac{20,2}{-^{**}}$	$\frac{9,6}{10,8^{**}}$
10 Индекс доходности инвестиций	-	$\frac{2,12}{1,73^{**}}$	$\frac{1,72}{0,94^{**}}$	$\frac{2,04}{1,66^{**}}$	
11 Себестоимость электроэнергии (средняя за период)	руб./кВт.ч	0,46	0,38	0,51	

\* – в числителе – для ПСЭ энергоблока АЭС, в знаменателе – для строительства энергоблока с РУ ВВЭР-1160.

\*\* – в числителе – при ставке дисконтирования 5 %, в знаменателе – при ставке дисконтирования 10 %.

больше ЧДД по вариантам 2 и 3 в 1,25 и 1,38 раза соответственно, ВНД – больше в 2,48 и 1,13 раза, индекс доходности – больше в 1,23 и 1,04 раза.

2) Кроме того, вариант 1 позволяет отложить капитальные вложения в строительство нового энергоблока АЭС с РУ ВВЭР-1160, необходимые в случае отказа от реализации проекта ПСЭ, на 20 лет.

3) Вариант 3 также является сравнительно эффективным, однако уровень его экономической эффективности зависит от динамики цен на природный газ вследствие предстоящей либерализации рынка. По мере повышения цен на газ и приближения их к мировому уровню, показатели эффективности данного варианта будут ухудшаться.

4) Вариант 2 является менее эффективным, что обусловлено, прежде всего, большим объемом капитальных вложений, осуществляемых в начале горизонта расчета.

Тем не менее, полученные показатели экономической эффективности каждого варианта не являются окончательными и не позволяют сделать заключительного вывода о предпочтительности того или иного варианта. Для оценки влияния неопределенности исходных данных и условий проведения расчетов целесообразно провести анализ чувствительности полученных показателей к изменению основных влияющих на реализацию каждого проекта факторов (объем капитальных вложений, ставка дисконтирования, тарифы на электрическую и тепловую энергию и т.д.).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Макаров В.М., Артюгина И.М., Мошкалева Д.С.** Основы комплексной оценки эффективности проектов продления срока эксплуатации энергоблоков АЭС, “Научно-технические ведомости СПбГПУ”, № 3 2008, том 2 (“Экономические науки”).

2. “Энергетическая стратегия России на период до 2020 г.”, утвержденная распоряжением Правительства РФ № 1234-р от 28.08.2003 г.

3. “Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 г.”, одобренная распоряжением Правительства РФ № 215-р от 22.02.2008 г.

4. “Сценарные условия развития электроэнергетики на 2008–2011 гг. с перспективой до 2015 г.”, утвержденные приказом РАО “ЕЭС России” № 444 от 05.07.2007 г.

5. “Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов”, утвержденные Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 г. № ВК477.

6. “Вестник ценообразования и сметного нормирования”, № 10 (79), М., 2007 г.

Ализаде Р.Ю., Гурнович Т.Г., Торопцев Е.Л.

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСА

Конкуренция на хлебопродуктовом рынке является одной из самых высоких в отраслях пищевой промышленности. Впечатляющая динамика снижения объемов производства ведет к изменению долей рынка сбыта предприятий системы. Удержание падающих объемов производства путем снижения цены на продукцию и услуги делает неэффективной предпринимательскую деятельность, не оставляя предприятиям ресурсов для развития и модернизации.

Процесс диагностики состояния конъюнктуры конкурентных рынков всегда сталкивается с невозможностью выявления всех причинно-следственных связей и их точного описания. Уже в исходной информации и данных есть неопределенность и неполнота. Принимаемое решение основывается на прогнозах рыночной конъюнктуры и последствий принятого решения. При этом применение даже самых современных и сложных прогнозных методов не оставляет шансов на полное устранение неопределенности. Поэтому предприниматель всегда принимает решения в условиях риска, то есть в условиях опасности принять не лучшее решение в тех или иных условиях.

Если предприниматель-хлебопек усвоил только то, что хлеб покупают для еды, то это только малая часть его деятельности. Дело предпринимателя – вызвать предлагаемым товаром соответствующую осознанную потребность у покупателя. Так, “Лимонные” булочки в Ставропольском крае многие покупают для того, чтобы утром, в поездках и иных условиях отсутствия времени делать бутерброды. “Бородинский” хлеб или армянский лаваш приобретается в соответствии со вкусами покупателя. Можно продолжать перечисление ассортимента, но нам важно подчеркнуть, что он должен быть максимально широк, а задачей предпринимателя является раскрытие качеств, свойств и преимуществ товарных единиц с учетом особенностей местного рынка. За иницированную потребность покупателя, а также за качество продукции будет получена дополнительная прибыль.

Сложной задачей является выбор производственного оборудования, определение целесообразности инвестиций в то или иное производство. На сформировавшемся рынке Запада поиском новой продукции, составлением технических заданий для заказов оборудования занимается многочисленный штат сотрудников. Они просчитывают емкость рынка, возможную рентабельность продукции, сроки окупаемости инвестиционных проектов, устойчивость предпринимательской деятельности и связанные с реализацией проекта риски. У нас пока руководители малого и среднего бизнеса принимают такие решения в одиночку или очень узким кругом партнеров.

На наш взгляд, для развивающихся предприятий хлебопродуктового комплекса, где инвестиционный портфель имеет довольно четкие границы, наиболее применима операционная стратегия выбора инвестиционного портфеля, разработанная лауреатом Нобелевской премии по экономике 1990 года Г. Марковицем. Он показал, что при детерминированном числе вариантов реализации стратегий выбор инвестиционного портфеля сводится к уравниванию ожидаемого дохода от портфеля и дисперсии дохода. Тогда мы формально имеем двумерную задачу, известную экономической науке под названием “анализ среднего и дисперсии” [1].

Пусть  $E$  – ожидаемый от выбранной стратегии доход, а  $V$  – дисперсия этого дохода, определяемая вариацией внешних условий ситуации принятия решений. Тогда пара  $(E, V)$  будет тем предпочтительнее, чем меньше  $V$  удастся получить при том же значении  $E$ , или чем больше  $E$  будет при том же  $V$ . Оба варианта выбора стратегии можно свести к одному, если пару  $(E, V)$  представить в виде комплексного числа  $Z = E + iV$ ,  $i = \sqrt{-1}$ . Тогда, как это следует из рис. 1, задача сводится к минимизации в ходе выбора полярного угла  $\varphi$  между радиусом-вектором  $Z$  и осью действительных чисел:

$$\varphi = \arctg \frac{V}{E} \rightarrow \min. \quad (1)$$

Расчеты проводятся следующим образом. По каждой из возможных стратегий  $k$  определяются значения ожидаемого дохода  $D_{kj}$  для каждого из  $j$  вариантов ситуации принятия решения. По полученному ряду значений дохода для  $k$ -ой стратегии вычисляется средний по ней доход  $E_k$ . После этого вычисляется дисперсия или среднеквадратичное отклонение:

$$V_k = \frac{1}{N} \sqrt{\sum_{j=1}^N (D_{kj} - E_k)^2}. \quad (2)$$

Очевидно, что в описанной процедуре безразлично использование среднеквадратичного отклонения или дисперсии – результат выбора от этого не меняется.

При выборе наилучшего по Марковицу варианта стратегии возможно как минимизировать полярный угол (1), так и максимизировать произведение

$$V_k \cdot E_k \rightarrow \max. \quad (3)$$

Изложенная методика была успешно применена при определении вариантов технической и инвестиционной политики, выработке производственной программы в период образования и становления в 2003–2006 годах на территории Ставропольского края мельничного комплекса ЗАО “РОЖРР”.

Это привело к смене вида деятельности предприятия и переходу от простой перепродажи сельхозтоваров к закупке и переработке зерна, к производству муки высокого качества.

Предприятие стабильно обеспечивает высокое качество продукции в условиях неуклонно

снижающегося в последние годы качества зерна, решая задачи расширения ассортимента товарной продукции, снижения ее себестоимости и стабильных поставок в торговую сеть Ставропольского края и за его пределы. Показатели годового объема производства характеризуются следующими данными: переработка зерна – 28800 тонн; выработка муки высшего сорта – 17280 тонн; выработка муки первого сорта – 3312 тонн; выработка пшеничных отрубей – 7200 тонн.

ЗАО “РОЖРР” осваивает и другие сегменты хлебопродуктового рынка. Рост спроса на формовой хлеб обусловил решение о покупке и налаживании линии по его производству, выпуск качественно нового сорта подового хлеба, способного сохранять свои вкусовые качества больше недели. Батон «Южный» известен всему краю и просто незаменим у условия утреннего цейтнота для приготовления бутербродов. А организация производства забытых нами с советских времен хрустящих хлебцев, как продуктов для многочисленных любителей, разнообразящих прием стандартной пищи в любое время суток, откроет еще одну нишу на рынке хлеба.

Как субъект предпринимательской деятельности фирма “РОЖРР” характеризуется партнерами и устойчивостью деловых связей с ними. По поставкам сырья – это сельскохозяйственные предприятия Ставропольского края. По реализации муки – хлебокомбинаты городов: Ставрополя, Москвы, Архангельска, Сургута, государств: Азербайджана, Турции, Белоруссии, Израиля, ряда европейских стран.

Для анализа положения фирмы на рынке необходимо постоянно проводить мониторинг продаж.

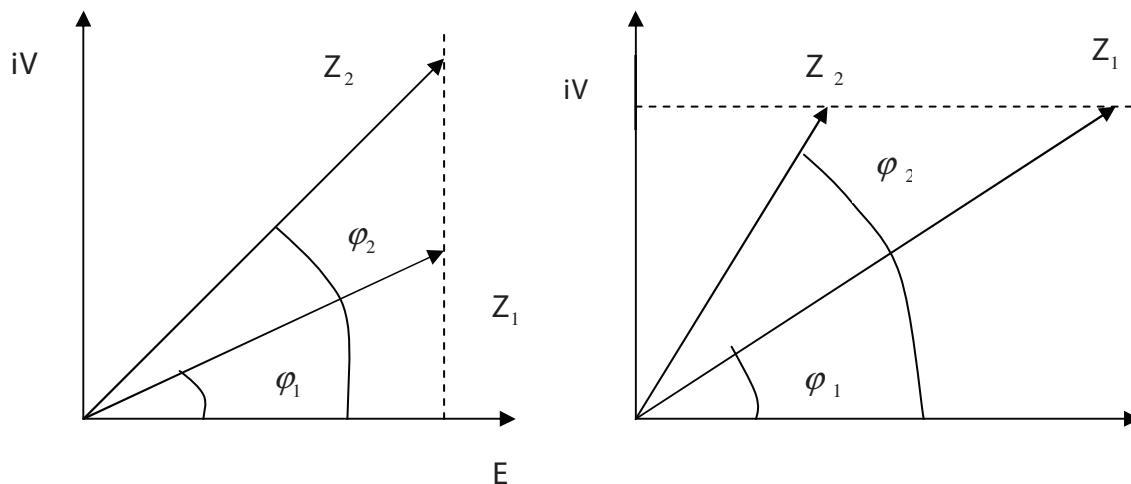


Рис. 1. Представление задачи “анализа среднего и дисперсии” комплексным числом  $E$

Результаты аудита розничной торговли важны для предпринимателя с точки зрения оценки позиций конкурирующих компаний и выработки собственной конкурентной стратегии и модели поведения.

В табл. 1 представлены основные производители муки в Ставропольском крае и занимаемые ими доли рынка. В качестве примера можно привести несколько общих моделей, характерных для сбытовой стратегии компаний разного масштаба деятельности. Так, лидеры отрасли, имеющие большие доли рынка, (в Ставропольском крае это ОАО “Мукомол”) придерживаются стратегии получения прибыли. В тактическом плане они должны стремиться к сокращению издержек и контролю над ценообразованием. Сбытовая тактика должна заключаться в развитии системы логистики, жестких требованиях к дистрибуторам и целевой работе с розницей. Большая доля рынка и высокое качество товара позволяют “Мукомолу” эффективно решать проблемы организации работы с розницей и оптимизировать сбытовые цепочки.

В качестве компании-преследователя выступает ЗАО “РОЖРР”, придерживающееся, естественно, стратегии захвата доли рынка, и это, судя по представленной динамике ей удастся. Его тактика – вывод новых брендов, модернизация производства, налаживание гибких технологий. Сбытовая

стратегия – сокращение прямых издержек, переход к использованию агентских договоров, суть которых заключается в мотивации дистрибуторов на активную реализацию продукции всех сотрудничающих с ним мукомольных предприятий.

Обе названные компании ориентированы на долгосрочные задачи и последовательную региональную политику.

Сельхоз кооператив “Казьминский” в плане реализации муки представляет собой нишевую фирму, которая стратегически хочет сохранить за собой рынок определенной части региона, лидировать на нем со своими хлебопродуктовыми брендами высокого качества. Тактически фирме необходим целевой маркетинг, а сбытовая политика должна быть обращена на обеспечение стабильности поставок.

Устойчивость предпринимательской структуры на целевых рынках можно формально оценить на основании следующих рассуждений.

Очевидно, что минимум один из показателей устойчивости предпринимательской деятельности на рынке должен быть связан с прочностью позиций соответствующей предпринимательской структуры на этом рынке. Ясно, что прочность позиций определяется стабильностью сегментов рынка (сегменты – виды и сорта хлебобулочных, макаронных и иных изделий, услуги), и долей, занимаемой предпринимательской структурой на

Таблица 1

**Производство муки в Ставропольском крае**

Год	Объем продукции, т	Доля рынка, %	Средняя цена 1 кг отгруженной продукции, руб.
<b>ОАО “Мукомол” – лидер рынка:</b>			
2003	77655	25,17	8,50
2004	76878	25,02	8,44
2005	79457	26,94	5,87
2006	82927	27,12	8,00
2007	81391	26,81	8,13
<b>ЗАО “РОЖРР” – преследователь:</b>			
2003	10322	3,78	8,22
2004	17996	6,12	7,93
2005	28800	9,77	5,35
2006	56407	12,10	2,95
2007	64228	13,27	3,0
<b>СХК Колхоз-Племзавод “Казьминский” – нишевая фирма:</b>			
2003	10134	3,72	7,75
2004	8109	2,94	7,50
2005	5630	1,91	5,00
2006	7725	2,13	6,98
2007	6293	1,98	7,09

данной сегменте. Если на рынке имеются сегменты с резко меняющимися характеристиками (цены, затраты, объемы продаж), то риск снижения прибыли или получения убытков от предпринимательской деятельности велик. Оценить составляющую комплексного коэффициента устойчивости можно по очевидной формуле:

$$K_1 = 1 - \left( \frac{\sum_{i=1}^m \alpha_i}{\sum_{j=1}^n \alpha_j} \right), \quad (4)$$

где  $K_1$  – первая составляющая комплексного критерия устойчивости предпринимательской деятельности на конкурентном рынке;  $\alpha_i$  – доля предпринимательской структуры на  $i$ -м неустойчивом сегменте рынка;  $\alpha_j$  – ее доля на  $j$ -м сегменте;  $m$  – число неустойчивых сегментов;  $n$  – число устойчивых сегментов целевого рынка. Значения  $K_1$  лежат в интервале  $0 < K_1 < 1$ . Чем ближе к 1, тем устойчивее предпринимательская деятельность.

Для практического применения формулы (4) предприниматель может использовать данные о размахе колебаний рентабельности по себестоимости каждого сегмента – отношению разности максимальной и минимальной рентабельности к ее среднему значению:

$$R_{i+,-} = (R_{i,max} - R_{i,min}) / R_{i,mid} \quad (5)$$

Для устойчивой работы на рынке хлебопродуктов предпринимательская структура должна обладать свойством адаптивности, которое характеризуется потенциальной способностью фирмы переориентироваться на другие сегменты рынка или другой целевой рынок. Такая способность определяется формулой:

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^l \beta_i}{\sum_{j=1}^k \beta_j}, \quad (6)$$

где  $K_2$  – вторая составляющая комплексного критерия устойчивости предпринимательской деятельности на конкурентном рынке;  $\beta_i$  – потенциальные возможности предприятия по объему реализации продукции или услуг на сегменте  $i$ ;  $\beta_j$  – емкость рынка сегмента  $j$ ;  $l$  – число сегментов рынка, на которых данная предпринимательская структура может работать в случае переориентации на новые сегменты без существенных вложений денежных средств;  $k$  – общее число сегментов целевого рынка, которые обладают потенциалом для работы на них новых предпринимательских структур. Надо считать, что  $k \geq l$ , так как возможно существование таких сегментов рынка, для работы на которых необходимо преодолеть высокие входные барьеры. Ясно, что  $0 < K_2 < 1$ .

Комплексный критерий устойчивости предпринимательской структуры может получить, определяя среднее арифметическое или среднее геометрическое показателей  $K_1$  и  $K_2$ .

Для обеспечения устойчивости предпринимательства желательно, чтобы отличными от нуля были обе составляющие, так как если  $K_1 = 1$ , а  $K_2 = 0$ , то сегодняшняя работа на очень устойчивом целевом рынке не гарантирует предпринимателю завтрашней устойчивости на нем, так как у предприятия отсутствуют адаптационные возможности. Предпринимательство в этом случае нельзя признать по-настоящему устойчивым.

Для проведения несложных расчетов нами были использованы данные маркетинговой службы фирмы «РОЖРР» и собственные экспертные оценки по рынкам зерна, муки, различных видов хлебобулочных изделий. В рамках последнего рассмотрены целевые рынки сортов хлеба, горячей выпечки, сухарей и сушек, печенья и кексов, тортов и пирожных. Несложные вычисления позволили определить следующее численное значение комплексного показателя устойчивости для фирмы «РОЖРР»:

$$K = \sqrt{K_1 * K_2} = 0,76 \text{ при } K_1 = 0,97 \text{ и } K_2 = 0,60.$$

Такие показатели означают, что компания «РОЖРР» работает:

- на очень устойчивых целевых рынках (коэффициент  $K_1 = 0,97$ ), и иное трудно себе представить, так как мука и хлебопродукты – продовольственные товары первой необходимости повседневного и активного спроса для россиян;
- имея существенные адаптационные возможности, связанные с освоением других целевых рынков без утраты уже занятых фирмой ( $K_2 = 0,60$ ).

Для устойчивого положения на конкурентном рынке необходимо не только знать собственные возможности, но и анализировать основные конкурентные силы, формирующие интенсивность конкуренции в отрасли. В частности, предприятие должно иметь большую переговорную силу с поставщиками зерна и/или с покупателями собственной продукции. Первых важно склонить к предсказуемому поведению хотя бы в текущем и следующем сезоне, а вторых удержать от перехода к другому поставщику.

Несмотря на рост среднедушевых доходов населения и реальной заработной платы, значительная часть населения региона продолжает жить бедно при сохраняющейся тенденции к снижению уровня жизни. Для предпринимателя, формиру-

ющего ассортиментную политику, это означает высокий спрос на массовые сорта хлеба и ограниченный на высокоресептурные хлебопродукты.

Маркетинговая стратегия, как известно, базируется на фундаментальном принципе удовлетворения покупателей. Для этого необходимо знание их реальных потребностей и специфики целевых рынков. Маркетинговая программа, разработанная на основе тщательного исследования рынка, позволит конкретному предприятию сосредоточить его ограниченные финансовые и производственные ресурсы на наиболее перспективных направлениях деятельности. Желание удерживать максимально возможное число сегментов рынка и ассортимент продукции мы не считаем оправданным, так как специализация конкурентов на отдельных видах продукции с привлечением на них максимума ресурсов даст им конкурентные преимущества и растущую рыночную долю. Можно поддержать фирму «РОЖРР» в ее усилиях по увеличению принадлежащей ей доли рынка муки и высококачественных хлебопродуктов, которые производятся на современном и физически новом западноевропейском оборудовании. К счастью, группа маркетинга и руководство фирмы понимают, что важно не продать товар «любой ценой», а сделать покупателя своим надежным и долгосрочным партнером, в том числе и носителем рекламы фирмы. Ведь хвалить себя – одно дело, за которое, кстати, надо платить. Куда более сильный эффект имеет рекомендательный отзыв о продукции и фирме, звучащий из уст клиентов и партнеров. Формируется такой нематериальный актив, как репутация.

Предпринимателю важно иметь в виду, что часто покупатель не в состоянии сформулировать свои реальные потребности, которые просто могут быть не сформированы или не развиты. Маркетологи выделяют пять типов покупательских нужд [2]: заявленные, действительные, незаявленные, приятные и тайные. Например, при покупке свадебного торта заявленным желанием покупателя или заказчика будет именно свадебный торт. Действительным содержанием потребности будет торт премиум класса, цена которого практически не имеет значения. При этом незаявленным может остаться желание покупателя услышать рекомендации и советы со стороны профессионала-кондитера, выступающего также в роли исполнителя заказа и продавца, а также желание качественного обслуживания. Приятное желание может быть удовлетворено красивой фирменной и именной упаковкой торта.

При удовлетворении всех перечисленных нужд фирма получит в лице своего покупателя друга, который обязательно порекомендует своим знакомым сделать аналогичный заказ или покупку. Усилить сказанное выше можно тем, что в условиях обостряющейся конкуренции фирмам важно не просто удовлетворить, а и ублажить покупателя, видя в этом залог победы над конкурентами. Здесь важно понимать, что конечный предпринимательский успех – получение прибыли – обусловлен эффективным взаимодействием каждого подразделения производственно-коммерческой структуры, а не только отдела маркетинга и службы сбыта.

Чаще всего предприниматель достаточно много знает о качестве производимого им товара и предлагаемом уровне фирменного обслуживания. Ценность продукта рассматривается им не всегда, как, впрочем, и иные элементы теории предельной полезности. Между тем, ценность продукта складывается для покупателя из его непосредственной стоимости и других материальных и психических издержек, связанных с покупкой, с учетом стоимости сопутствующих процессу продажи услуг и обстоятельств. Таким образом, задачей предпринимателя является увеличение ценности изделия и/или минимизация издержек, связанных с его приобретением. При организации продаж надо сегментировать покупателей по уровню их доходов. Необходимо также реализовать шведскую модель маркетинга взаимодействия подразделений всего предприятия как производственно-коммерческой структуры и понять, на каком этапе товародвижения формируется максимальная составляющая ценности для покупателя, чтобы осознать и реализовать собственные конкурентные преимущества. Например, имеющему наибольшую в городе долю рынка формового хлеба хлебозаводу № 3 г. Ставрополя для производства высококачественного хлеба необходимы ритмичные поставки свежей муки с заданными хлебопекарными свойствами. Если производитель муки, в данном случае это фирма «РОЖРР», не сможет этого сделать, то независимо от качества предлагаемой ею муки хлебозавод переключится на другого поставщика.

При создании конкурентной стратегии предприниматель должен понимать, что в условиях ограниченных ресурсов невозможно удовлетворить всех покупателей. Надо провести их ранжирование с целью отбора наиболее выгодных для фирмы, так как в соответствии с известным правилом «80/20» 80% прибыли приносят 20% покупателей. Усилить значение отбора клиентов можно приведением того правила, что половина от 80% полученной

прибыли теряется при обслуживании 30% наименее выгодных клиентов (У. Шерден). Принятию любых предпринимательских решений должен предшествовать анализ рынка и собственных маркетинговых возможностей.

Для приблизительной оценки рынка можно не привлекать аналитические компании и обойтись собственными силами. Для этого можно используя данные статистических органов и маркетинговых служб, а также методы диагностики состояния конкуренции в предпринимательской среде выяснить, какое место занимает интересующая нас фирма на рынке хлебопродуктов и какие возможности есть у нее для развития и сохранения или повышения доли рынка и устойчивости деятельности. Рыночную структуру можно оценить, вычисляя индексы: концентрации, относительной концентрации, Херфиндала-Хиршмана, энтропии, вариации рыночных долей, рангового индекса концентрации, а также использовать аналитические индексы, имеющие ярко выраженный экономический смысл и логичное математическое обоснование [3].

Выбор предпринимательских решений необходимо согласовывать с целями, которые преследуют собственники. При этом следует ориентироваться на рыночные изменения спроса и предложения, то есть на покупателя, а не на продукт. Надо не просто производить высококачественные хлебопродукты, а обеспечить конечного потребителя здоровым питанием и удобствами. Здесь могут быть: зерновые, ржаные, диетические сорта, сорта из набора злаков, булочки для хот-догов и гамбургеров, нарезанные хлебобулочные изделия, сорта с самыми разнообразными витаминными добавками, в том числе и учитывающие специфику региона.

Сильные стороны предприятия определяют стратегию его поведения на рынке. Собственнику необходимо постоянно держать в поле зрения материально-техническую базу и кадровый потенциал, пропускную способность розничной торговой сети и емкость оптовых покупателей, причем как у себя, так и у конкурентов. Выбранной стратегии (а для ЗАО "РОЖРР" это захват доли рынка) надо придерживаться неукоснительно. Переключение на другую стратегию часто ведет к еще худшим результатам, чем отсутствие какой-либо стратегии вообще.

При формировании и реализации конкурентной стратегии предприятию следует дифференцировать рынок, выделяя одно или несколько ключевых для себя направлений. Для фирмы "РОЖРР" таким направлением является производство и

реализация муки. Между тем, при оценке состояния мукомольно-крупяной отрасли, например членами Правления Союза мукомольных и крупяных предприятий, в последние годы все чаще звучит слово "кризис". Видимо, по иному нельзя, так как производство муки падает (вдвое за несколько лет) как в крае, так и в стране при росте числа мельниц. Использование производственных мощностей в мукомолье в среднем по стране едва достигает 42%, многие мукомолы работают с убытком, а на рынке полно "теневой" муки низкого качества.

Как же на доминирующем для компании "РОЖРР" направлении бизнеса иметь растущую эффективность производства, не повышая при этом уровня рентабельности? Формальный ответ прост и содержится в экономических "букварях": надо не повышая отпускные цены снизить затраты, поскольку уровень рентабельности определяется отношением прибыли к затратам на производство и реализацию продукции. Эффективное решение этой задачи позволяет предприятию продавать продукцию по низким (но не демпинговым) ценам при достаточной рентабельности. Тогда стратегический выигрыш обеспечивается растущим объемом продаж, и на первый план выходит качество работы системы сбыта.

В себестоимости муки стоимость сырья (зерна) составляет 85%. В этих условиях экономика предприятия остро чувствительна к скачкообразным и непрогнозируемым скачкам цен на зерно. Так, фирма "РОЖРР" в декабре 2005 года закупила для переработки зерно в объеме 8000 тонн по 4000 рублей за тонну. В феврале 2006 года зерно упало в цене, и тонна стала стоить 2800 рублей. Потеря финансовых ресурсов в размере 9,6 млн. рублей была равносильна их элементарному изъятию. Повтор подобных случаев может подорвать устойчивость даже крепкого производственно-коммерческого образования, тем более в мукомольной отрасли, где с трудом достается увеличение выхода продукции на единицу перерабатываемого сырья. Здесь для предпринимателя кроется опасность ухудшения качества продукции, что реально и происходит в условиях достаточно широкого ассортимента вырабатываемой на современных мельницах муки.

Выше уже была определена, но не названа стратегия фокусирования – это когда предприятие концентрирует свое внимание на одном или нескольких узких сегментах рынка. Близкий и понятный для мукомольного комбината сегмент – хлебопечение. Ему и обязана фирма "РОЖРР" высокими значениями показателей устойчивости, так как



само мукомолье является проблемной отраслью для сохранения устойчивости предпринимательской деятельности в обозримом будущем.

В работе [4] обращено внимание предпринимателей на различия в степени совершенства фирм хлебопродуктового комплекса, раскрываемые посредством трехшагового структурного анализа. На наш взгляд достаточно двух шагов.

На первом шаге надо составить максимально подробные деловые характеристики конкурентов. Их можно собрать из вышеприведенного материала.

На втором шаге надо разбить конкурентов на стратегические группы в пространстве выбранных параметров (характеристик), приписав к одной из групп исследуемое предприятие.

Для выработки конкурентной стратегии важно определять рынок в динамике, то есть представлять себе, в каком направлении развивается конкурент и какие цели преследует. Фирма “РОЖРР” в глазах конкурентов – это развивающееся предприятие, преследующее цель увеличения доли рынка. Для успешного решения этой задачи она должна иметь доступ к дешевым финансовым ресурсам и сознательно планировать меньшую норму рентабельности. Если такого доступа нет, то и достижение поставленной цели в долгосрочной перспективе проблематично.

Для исследования состояния окружающей предпринимательской среды полезно владение инструментарием SWOT-анализа. Результаты краткого SWOT-анализа фирмы “РОЖРР” выглядят следующим образом.

Приведенная в таблице информация позволяет заключить, что наращивать объем производства фирме можно только за счет интенсификации использования имеющихся производственных

мощностей, при этом новое высокотехнологичное оборудование позволяет сохранять лидирующие позиции по качеству муки. Увеличению доли рынка может служить автоматизация упаковки ее в многослойные бумажные крафтмешки различного объема, причем сами мешки должны иметь яркую фирменную расцветку. Так, SWOT-анализ позволяет определить возможные пути развития предприятия.

Собственную конкурентную стратегию (с обязательной оценкой устойчивости предпринимательской структуры) следует разрабатывать с учетом того, что на рынке присутствуют три, обозначенные в табл. 1, группы предприятий. Данные группы находятся в постоянном конкурентном взаимодействии и движении. Оставляя в стороне лидера отрасли и нишевую фирму, рассмотрим варианты поведения компании-преследователя, фирмы “РОЖРР”. Всех преследователей можно разделить на две группы:

- предприятия, которых устраивает занимаемое положение;
- предприятия, которые хотели бы стать лидерами.

Предприятия первой группы обычно занимаются копированием лидеров, внося только некоторые изменения в их стратегию, учитывающие собственные особенности. Они экономят ресурсы, обычно добиваясь более скромных экономических показателей деятельности, чем лидеры.

Представители второй группы, к которой относится “РОЖРР”, имеют наступательный характер поведения на рынке, развивают каналы дистрибуции, выводят новые продукты, применяют новые технологии и оборудование, сокращают издержки, имеют множество стратегий догнать и обогнать лидера. Ясно, что для того, чтобы догнать лидера,

Таблица 2

**Краткий SWOT-анализ фирмы “РОЖРР”**

<b>Сила (S)</b>	<b>Слабости (W)</b>	<b>Возможности (O)</b>	<b>Угрозы (T)</b>
высококвалифицированные кадры; известный бренд – мука – основная продукция фирмы; современное и новое германско-итальянское оборудование.	ограниченные производственные площади; зависимость от поставщиков сырья (зерна) и его снижающееся качество; отсутствие линий по автоматизированной фасовке продукции; отсутствие собственной торговой сети.	диверсификация деятельности и освоение новых сегментов рынка; рост спроса на продукцию в связи с ростом уровня платежеспособности населения.	возможность покупки аналогичного или более производительного оборудования конкурентами; переключение основного покупателя муки (хлебозавода №3) на продукцию другого поставщика.

не обязательно отнимать у него долю рынка. Можно для начала занять доли более мелких конкурентов. И еще ясно, что точного рецепта прохождения в лидеры нет и не может быть, это искусство.

Таким образом, разработка эффективной конкурентной стратегии предприятия на целе-

вом рынке может основываться на реализации концепции маркетинга при использовании формализованных процедур формирования инвестиционного портфеля и контроля устойчивости предприятия как предпринимательской структуры.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФА-М. 1997. С. 319.
2. **Ефимов С.А.** Школа бизнеса// Хлебопродукты. № 6. 2005. С. 56–58.
3. **Светульников С.Г., Литвинов А.А.** Конкуренция

и предпринимательские решения. Ульяновск, “Корпорация технологий продвижения”. 2000. 255 с.

4. **Ефимов С.А.** Школа бизнеса// Хлебопродукты. № 7. 2005. С. 77–79.

Новожилов А.С.

### ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Система управления (СУ) предприятием должна рассматриваться как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности. Естественно возникает вопрос, с чего начать процесс совершенствования системы. Комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой любого процесса реструктуризации. Подобно тому, как больной человеческий организм нуждается в основательной диагностике перед началом лечения, предприятие должно пройти не менее основательную диагностику прежде, чем приступить к трансформации.

Предположим, что диагностика проведена, найдены «болевы́е точки» системы управления, проведен комплекс мер по улучшению состояния системы и, казалось бы, цель достигнута. Но успокаиваться рано. Каждый врач знает, что любой его выздоровевший больной нуждается в постоянном контроле здоровья, основательном, скажем, раз в году и менее основательном, ежемесячно. Точно также следует контролировать “здоровье” СУ предприятием.

При понимании важности вышесказанного, у менеджера возникает вопрос, *что и как* следует контролировать? В самом деле, чтобы лучше понять причины плохого функционирования СУ предприятия необходимо глубоко изучить структуру СУ для того, чтобы потом попытаться ее изменить.

Говоря более профессиональным языком, в диагностике СУ предприятия существуют два основных объекта анализа:

- результаты функционирования СУ предприятия;
- структура СУ предприятия.

В данной статье СУ рассматривается как кортеж двух подмоделей: структурной и функциональной. С точки зрения диагностики, такое моделирование СУ позволяет определить, насколько соответствует структура СУ выполняемым ею функциям.

#### 1. Методика диагностики системы управления

В данной работе акцент сделан на определение свойств системы управления в целом, то есть, применен системный подход. Только при таком подходе возможно нахождение общих закономерностей развития и функционирования СУ, которые являются основой для стратегических ориентиров деятельности предприятия. Оценка свойств системы является интегральной: чем выше уровень рассмотрения, чем меньше деталей в такой оценке, тем более общие закономерности она вскрывает. В этом плане любую СУ можно исчерпывающе охарактеризовать небольшим количеством интегральных показателей. И в то же время к любой такой оценке применим дифференциальный подход: ее легко разложить на составляющие и выявить

среди них те, которые вносят наибольший вклад в ее формирование [1].

Дифференциальные оценки вооружают руководителя подробными сведениями обо всех проблемных участках и слабых звеньях системы управления, т.е. позволяют ему ясно осознать, четко сформулировать и последовательно реализовать задачи тактического уровня. Именно дифференциальный подход дает руководителю возможность прицельно осуществлять понятные и простые действия, т.е. управлять максимально эффективно. При этом степень детализации может быть любой, но обычно она определяется теми задачами, которые ставит перед собой руководитель.

При диагностике СУ используются три группы методов:

1. *Методы сбора информации для диагностики* (интервьюирование, изучение и анализ документации, анкетирование, фотография рабочего дня).

2. *Методы обработки и анализа собранной информации* (анализ проблем, корреляционный и регрессионный анализ, SWOT-анализ, системный анализ, моделирование, функционально-стоимостной анализ).

3. *Методы формирования решений* (моделирование, структуризация целей, морфологический анализ) [2].

На первом этапе диагностики производится сбор диагностической информации о состоянии основных характеристик СУ, а также выявление “симптомов болезней”. Далее по собранным данным проводится причинно-следственный анализ для выявления причин болезней и определяется общее состояние СУ (синтез системы). На последнем этапе диагностики распределяются приоритеты в очередности решения выявленных проблем и разрабатываются варианты их решения.

Следует отметить, что из-за трудностей в количественной оценке результатов функционирования СУ, возникают значительные сложности в обработке результатов диагностики. Особенно это относится к большим предприятиям, где аппарат управления может достигать несколько сотен человек. А ведь диагностика СУ подразумевает под собой не только исследование непосредственно системы управления, но и объекта управления. Таким образом, возникает необходимость в комплексном подходе к оценке СУ.

Существующие методы сбора диагностической информации в большинстве своем основаны на опросе сотрудников и работе с документацией. То есть метод сбора информации сам по себе является субъективным. Помимо этого, выводы

по результатам диагностики делаются на основе опыта и знаний экспертов, и в связи с этим трудно сказать, насколько полученная информация будет достоверной и полной. С учетом того, что количество диагностической информации может достигать значительных размеров, эксперт, проводящий диагностику, должен быть совершенно уникальным системным аналитиком.

В связи с этим появляется необходимость в использовании при диагностике СУ систем поддержки принятия управленческих решений (СППУР). В данной работе в качестве такого инструмента используется информационно-аналитическая система поддержки принятия управленческих решений “ИНФОАНАЛИТИК” (разработка ЗАО “РИАЦ ИНТЕК”).

“ИНФОАНАЛИТИК” представляет собой программную среду, обеспечивающую поддержку принятия управленческих решений в условиях неопределенности информации о внешней и внутренней среде организации, разной степени ее достоверности, точности и надежности. В основу программы положены байесовские интеллектуальные измерения (БИИ), реализующие регуляризирующий байесовский подход (РБП). БИИ основаны на получении знаний об объекте измерения и использовании их в процессе измерения в совокупности с имеющейся априорной информацией, представленной в виде архивных экспериментальных данных, теоретических знаний, аналитических зависимостей, табличной и графической информации, а также рекомендаций и неформализованного опыта специалистов [3].

2. *Построение структурной модели системы управления*

Создание системы с управлением требует выявления таких элементов и отношений между ними (внутреннего устройства системы), которые реализуют целенаправленное функционирование системы.

Таким образом, под структурой СУ понимается совокупность функциональных элементов и их отношений, необходимых и достаточных для достижения системой поставленных целей.

Система управления включает в себя:

- лиц принимающих решения;
- документы и схемы, регулирующие организационные отношения;
- информацию о состоянии ОУ и внешней среды;
- командную информацию (распоряжения, приказы, записки);

- технологии принятия управленческих решений;
- средства и методы работы с информацией.

С точки зрения системного подхода нас интересуют не элементы СУ, как таковые, а влияние этих элементов на интегральные свойства СУ. И уже по состоянию интегральных свойств мы можем судить о способности СУ выполнять свои функции.

К основным структурным свойствам СУ относят: надежность, целостность, управляемость, адаптируемость.

Как уже было сказано, эти свойства являются интегральными и зависят от множества факторов. На рис. 1 приведена структурная модель СУ, построенная в системе “ИНФОАНАЛИТИК”.

Например, как видно из рисунка, на надежность СУ влияют управленческие способности руководителей, степень формализации труда, надежность используемого технического оснащения и т. д.

Каждая модель содержит карту рисков решений, которая с помощью цветового сопровождения указывает, какие факторы находятся в состоянии

нормы, а какие имеют отклонения от нормы в меньшую или большую сторону (зеленым цветом отображается нормальное состояние фактора; цвета от синего до фиолетового символизируют о том, что ситуация благоприятная; цвета от желтого до красного обозначают напряженную ситуацию).

При работе с моделью СУ эксперт в первую очередь обращает внимание на состояние интегральных факторов, так как эти факторы являются основой для стратегического планирования. Например, если фирма планирует в ближайшее время выйти на новые рынки, начать выпуск новой продукции или произвести слияние с другой фирмой, то в таком случае наиболее важным свойством СУ будет адаптивность. И соответственно, в первую очередь необходимо будет выявить и устранить узкие места в СУ, которые мешают системе гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия.

Если для фирмы на данный момент основным приоритетом является поддержание стабильной работы, то особое внимание следует обратить на свойство надежности. Как видно на карте рисков (рис. 1), состояние свойства надежности находится в норме, то есть СУ за счет общей эффективнос-



Рис. 1. Структурная модель СУ

ти работает относительно устойчиво. Но если произвести дифференциацию, то есть разложить интегральную оценку на составляющие, то можно выявить проблемные участки и слабые звенья системы. На карте рисков (рис. 1) видно, что в СУ есть ряд узких мест. Плохо формализован труд руководителей высшего и среднего звена, что повышает чувствительность СУ к ошибкам неспособных или безответственных руководителей, создает конфликты из-за нечеткого распределения прав и обязанностей и увеличивает время, необходимое для принятия рутинных решений. Линейный руководитель “Б” не обладает управленческими способностями, из-за этого требуется дополнительный контроль, дублирование приказов, затраты на исправление допущенных ошибок. Фирма пользуется нелегальным программным обеспечением, что повышает вероятность выхода из строя компьютерных программ, вплоть до полной потери всей базы данных.

Дифференциальные оценки вооружают руководителя информацией для тактического планирования. В нашем примере задачами тактического уровня могут быть: разработка должностных инструкций для руководителей высшего и среднего звена; обучение линейного руководителя “Б” или замена ее более способным руководителем; приобретение лицензионного программного обеспечения.

### 3. Построение функциональной модели системы управления

Функциональная модель СУ описывает совокупность выполняемых системой функций и функциональные свойства СУ.

#### 3.1. Модель функций управления

Модель, описывающая функции управления (рис.2) создается с целью определения того, созданы ли все необходимые условия для принятия руководителями обоснованных управленческих решений.

При построении модели функций управления все подразделения предприятия диагностируются по одним и тем же критериям. Это позволяет произвести сравнительный анализ выполнения управленческих функций по отделам и процессам, и установить, в каких местах наиболее вероятен сбой в цикле управления [4].

Рассмотрим, например, насколько созданы условия для выполнения функции учета данных в отделе логистики. Как видно из рис. 2, в отделе все документы тщательно проверяются на адекватность до их выпуска, но при этом совершенно не подвергаются анализу и пересмотру [5]. В конечном счете, такая ситуация, скорее всего, приведет к тому, что документация устареет и содержащаяся в ней информация перестанет соответствовать реально существующему положению дел.

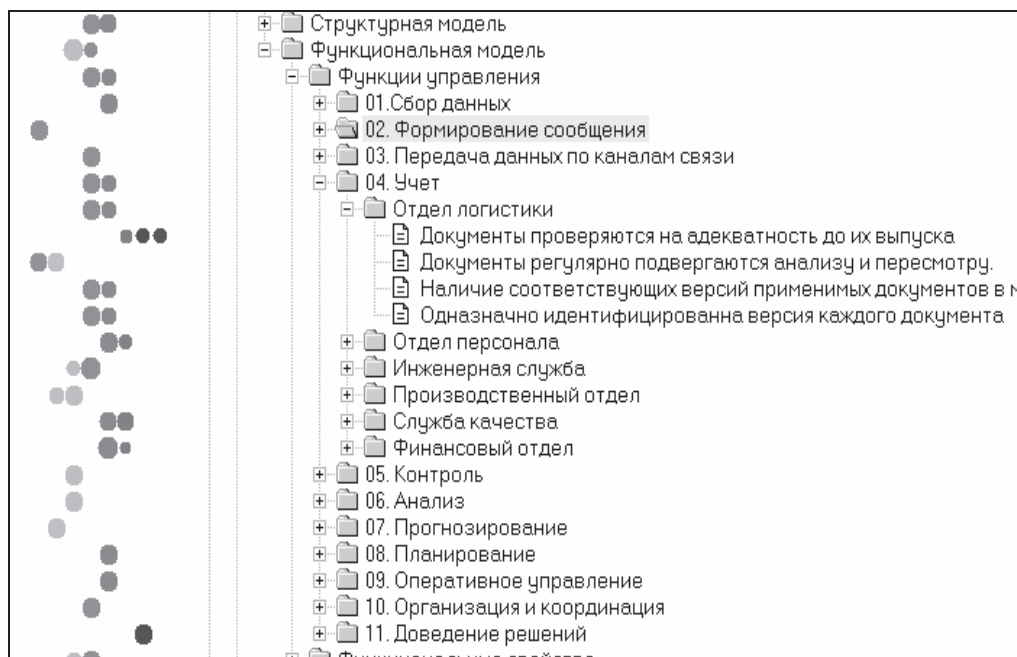


Рис. 2. Модель функций управления

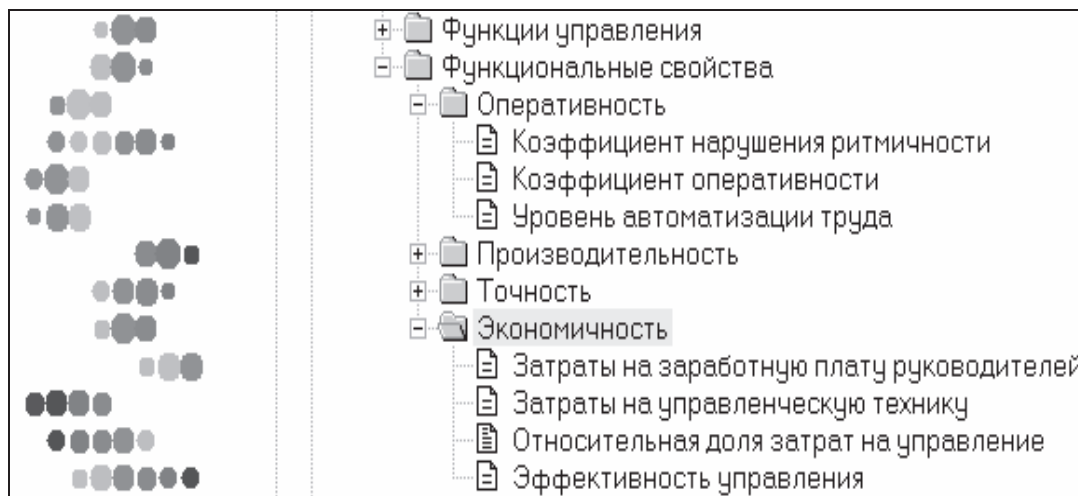


Рис. 3. Модель функциональных свойств СУ

### 3.2. Модель функциональных свойств

Модель функциональных свойств СУ (рис. 3) показывает насколько оперативно, точно, результативно и с какими затратами система управления выполняет свои функции.

Функциональная модель строится по конкретным результатам функционирования системы управления.

Работа с функциональной моделью происходит по таким же принципам, как и работа со структурной моделью. То есть сначала в зависимости от стратегических целей фирмы выбирается приоритетное интегральное свойство СУ, затем вскрываются узкие места СУ, оказывающие наибольшее влияние на это свойство. Например, если перед фирмой стоит задача сокращения времени жизненного цикла продукции, то тогда естественным решением будет изыскание резервов для повышения оперативности принятия управленческих решений.

Помимо моделирования текущего состояния системы управления, “ИНФОАНАЛИТИК” позволяет проводить мониторинг функционирования СУ во времени. На рис. 4 приведена динамика изменения относительной доли затрат на управление.

### 3. Интеграция структурной и функциональной моделей

Дифференциальное оценивание каждого из факторов структурной и функциональной моделей позволяет нам определить узкие места СУ. Но не менее важным этапом диагностики является нахождение причинно-следственной зависимости между этими факторами. Для этого производится сопоставление различных факторов друг с другом.

Например, из модели функциональных свойств (рис. 3) видно, что система управления обладает низкой оперативностью, в частности имеет низкие

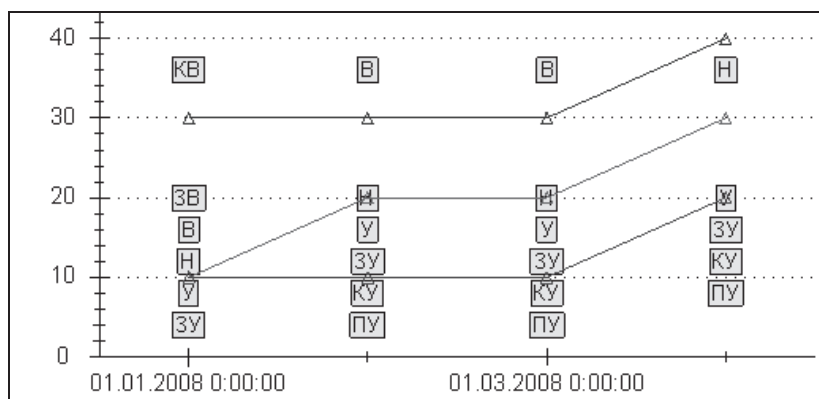


Рис. 4. Изменение относительной доли затрат на управление

показатели коэффициента оперативности и коэффициента автоматизации труда. Низкое значение коэффициента оперативности говорит о том, что цикл управления или содержит в себе лишние операции, или один из этапов обладает низкой пропускной способностью. В первом случае причину следует искать в структурной модели (рис. 1). Возможно, система управления обладает излишней иерархичностью и каждое решение проходит долгую процедуру согласования. Это также может быть связано с недостаточной формализацией труда высшего и среднего руководства, что приводит к дублированию функций и затягиванию процесса принятия рутинных решений.

Если низкая оперативность вызвана плохой пропускной способностью на одном из этапов принятия управленческих решений, то тогда анализируют модель функций управления. На карте рисков (рис. 2) видно, что хуже всего дела обстоят на этапе формирования сообщения, который связан с преобразованием информации к виду, пригодному для передачи по каналам связи и обработке в автоматизированном режиме [4]. Возвращаясь к модели функциональных свойств (рис. 3), мы видим, что СУ обладает низким уровнем автоматизации труда, то есть фактически это означает, что данные для принятия решений находятся на бумажном носителе, что, замедляет обработку такой информации. При этом, из той же модели видно, что состояния фактора «затраты на управленческую технику» интерпретируется как крайне благоприятное, то есть это значит, что фирма попросту сэкономила на закупке хорошей техники.

Приведенный пример показывает, каким образом, проводя причинно-следственный анализ факторов, мы выявляем первопричины неэффективной работы СУ. На основе этой информации менеджмент предприятия должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс

диагностики можно считать законченным.

### Заключение

Подводя итог, приведем основные положения, предложенной в статье методики диагностики СУ:

1. Процесс диагностики состоит из: а) анализа результатов функционирования СУ (модель функциональных свойств); б) анализа алгоритма принятия управленческих решения (модель функций управления); в) анализа структуры СУ (структурная модель).

2. Все три модели находятся в причинно-следственной зависимости друг от друга и должны рассматриваться совместно.

3. Для принятия стратегических решений используются интегральные оценки свойств СУ, для тактических решений - дифференциальные.

4. Применение системы поддержки принятия управленческих решений позволяет интегрировать разнородную диагностическую информацию и с единых позиций и по единой методике получать сравнимые результаты в количественном и визуализированном виде.

5. Диагностика должна производиться в соответствии с конкретным временным регламентом, например, раз в году производится крупномасштабная диагностика, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных показателей.

6. Диагностика должна оканчиваться лаконичным представлением выводов и рекомендаций по основным направлениям улучшения деятельности.

В заключение подчеркнем, что сформулированные выше положения имеют отчетливый практический смысл. Этим принципам должен следовать любой эксперт, проводящий диагностику СУ. В противном случае результаты диагностики будут малополезными с точки зрения последующих управленческих решений, направленных на улучшение деятельности компании.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Машкин В.** Позиционная диагностика систем управления // Материалы к выставке “Управление – 2003”, Москва, 2003.
2. **Мишин В.М.** Исследование систем управления: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 527 с.
3. **Лукьянец А.А., Прокопчина С.В.** Методология поддержки решений в управлении энергосберегаю-

щими организациями на основе регулизирующего байесовского подхода. Томск: Некоммерческий фонд развития региональной энергетики, 2006. 196 с.

4. **Анфилатов В.С.** и др. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие М.: Финансы и статистика, 2003. 368 с.

5. ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Системы менеджмента качества. Требования. 15 с.

Рыгалин Д. Б.

## АЛГОРИТМ ОТБОРА ПРОЕКТОВ В ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ<sup>1</sup>

На протяжении последних десятилетий передовые промышленные страны ведут систематические поиски наилучших схем организации эффективного сотрудничества между работниками фундаментальной и прикладной науки, технологами и производственниками. Такое сотрудничество особенно необходимо на начальных этапах инновационной деятельности, до момента, когда рыночные перспективы новой технологии, услуг и продукции становятся очевидны, приобретают законченный облик, привлекательный для инвесторов.

Инновационно-технологические центры (ИТЦ) являются объектами инновационной инфраструктуры в России. Они создаются для обеспечения исследовательскими и производственными площадями и консалтинговыми услугами предприятий, которые уже прошли стартовый этап и находятся на стадии развития. Такие компании способны выжить без государственной финансовой поддержки их проектов, хотя их ресурсов пока недостаточно для вложений в строительство или реконструкцию площадей. Они приемлемы для оплаты аренды помещений в ИТЦ в размерах, позволяющих и содержать ИТЦ, оплачивая все коммунальные платежи, и возвращать долгосрочные мягкие кредиты, предоставленные для создания ИТЦ. В ИТЦ предприятие получает достойные высокотехнологичной компании условия для производства и бизнеса за доступную плату.

Для того, чтобы реализовывать свои основные функции, руководству ИТЦ не обходимо использовать объективные механизмы отбора проектов, учитывающих и эффективность инновационного развития, и экономическую эффективность

В данной статье предлагается использовать для указанных выше целей идею решетки моделей, которая является достаточно популярной среди аналитиков фондового рынка. Решетка моделей позволяет связать воедино практический опыт и знания лица, принимающего решения и позволяет моделировать поведение проекта в рыночной среде.

Именно идея связанной решетки моделей позволяет говорить об устойчивости отдельно взятых моделей, так как каждая дополнительная модель укрепляет (связывает) каждую модель с предыдущей и обеспечивает устойчивость проектирования инновационного взаимодействия, направленного на рост ключевых компетенций, и в тоже время обеспечивающего устойчивость в неравновесной экономической системе.

Развитие ИТЦ дают инновационные компетенции, реализация которых приносит успех, динамику и условия выживания. Разработанная решетка моделей и направлена на осуществление отбора по указанным направлениям – т. е. связующими (сквозными) элементами являются инновационные изменения и консервативные организационные процедуры. Предлагаемая решетка моделей представлена на рис. 1 и включает в себя 6 моделей принятия решений, позволяющих последовательно осуществлять выбор проекта для реализации в ИТЦ.

*Первая модель “Профиль ИТЦ”.* Для успешной деятельности ИТЦ необходимо сформировать образ или некоторое количество образов заявок ИТЦ, которые должны отражать основные требования или предпочтения для отбора. Очевидно, что свободная форма заявки будет нести ограниченную или излишнюю информативность, что увеличит время обработки информации. Обязательным условием является не допущение безальтернативного рассмотрения заявок. Практический опыт показывает, что формирование профиля ИТЦ, его имиджа является одной из ключевых задач для возникновения потока заявок. Одним из условий формирования имиджа являются так называемые пилотные проекты, успех которых должен быть гарантирован, широко разрекламирован и представлен как результат механизма ИТЦ, а не специальных действий по продвижению проекта. Очевидно, что пилотные проекты в большей мере реализуют организационные решения. Поэтому наибольшее сопротивление и трудности вызывают проекты последователи и именно их качественное формирование обеспечит соответствующий ус-

<sup>1</sup> Печатается в авторском изложении.



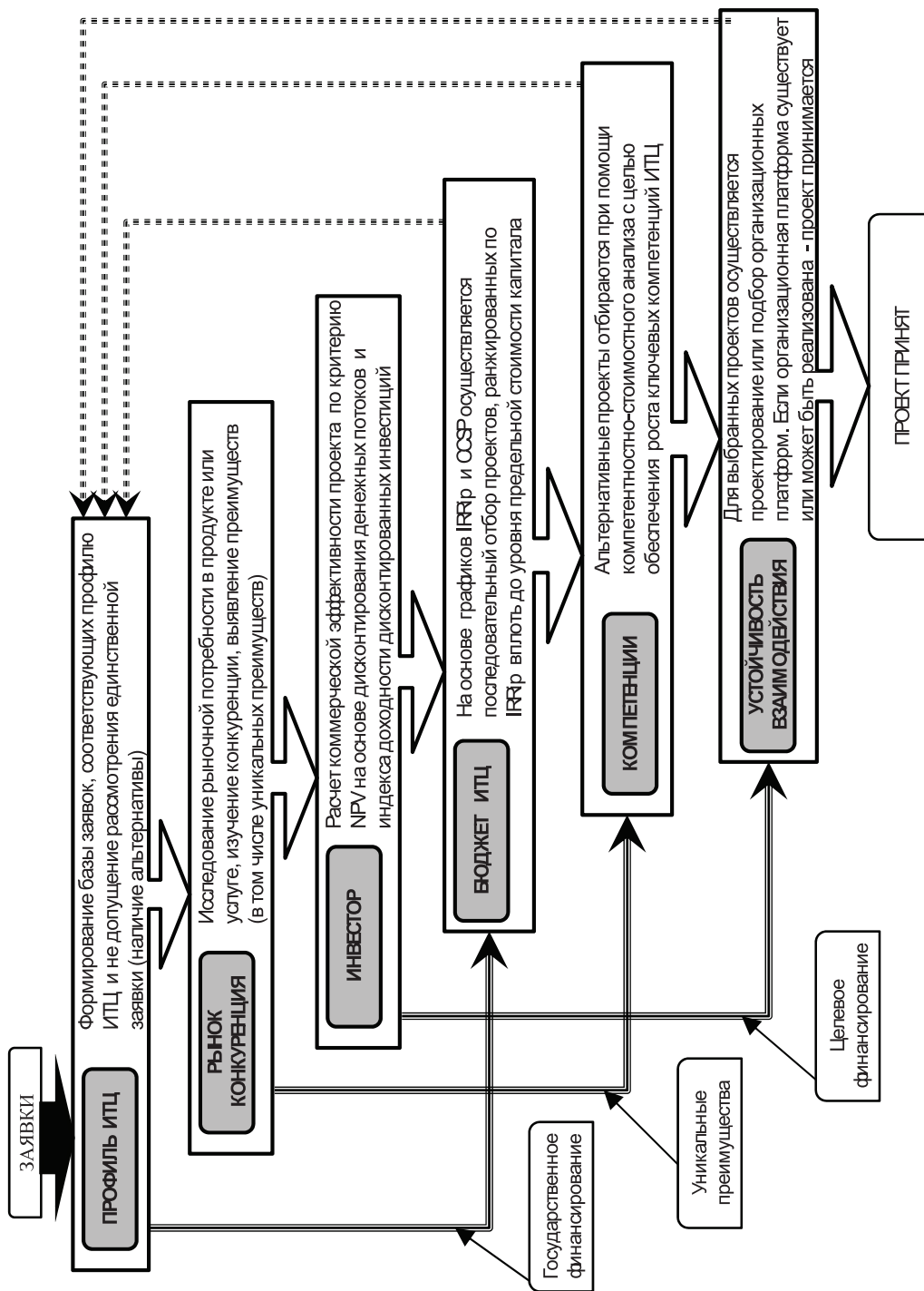


Рис. 1. Последовательность решений по отбору проектов в ИТЦ

пех в будущем. Проекты третьего и следующих поколений, будут реализовываться практически автоматически в данной области, так необходимые рутины уже будут сформированы. Следовательно, при формировании базы заявок нужно выделить требования к трем группам проектов:

- **пилотные проекты;**
- **проекты последователи второго поколения;**
- **проекты третьего и последующих поколений.**

Очевидно, что требования по формированию заявок каждой группы проектов будут различны:

- **пилотные проекты декларируют возможности ИТЦ,** заявляют о его потенциале и фактически являются рекламой ИТЦ – следовательно, они должны быть ориентированы на наиболее известные или рекламируемые параметры, причем затраты на реализацию этих параметров должны быть минимальны. Как правило, пилотные проекты являются инструментом апробации механизма и принципов управления;

- **проекты последователи несут основную нагрузку** по реализации идей связанных с профилем ИТЦ, следовательно и заявки, и затраты должны формироваться наиболее тщательно;

- **проекты третьего и последующих поколений** опираются на профиль заявок второго поколения (их успех или неуспех) и должны в большей мере опираться на ключевые компетенции.

*Вторая модель “Рынок. Конкуренция”.* В рамках своей деятельности ИТЦ должен сформировать экспертную группу, которая бы изучала рыночную потребность в продуктах или технологиях соответствующих профилю ИТЦ и оценивала бы представленные в заявке особенности проекта. Особое место должно занимать изучение типа и вида конкуренции на данном сегменте – от общих характеристик – ценовая конкуренция, временная монополия или другое, до приемов конкурентной борьбы отдельных конкурентов.

В рамках данной модели необходимо проводить бенчмаркинговое исследование по основным параметрам технологии или продукта, для того чтобы выявлять уникальные преимущества, действительно имеющие место на рынке, или оценивать уникальность преимущества в поданной заявке.

Такие модели должны строиться не столько на экспертных оценках, сколько на комплексе разработанных приемов и методов маркетинговых исследований проводимых ИТЦ самостоятельно. Определенный формализм таких моделей будет компенсирован направленными решениями по проектам.

Особенностью маркетинговых исследований, проводимых ИТЦ, должна являться их закрытость, так как утечка информации о результатах таких исследований позволит легко формировать заявки, которые будут проходить без осложнений процедуру отбора проектов.

Следует отметить, что нет необходимости разработки моделей этого уровня, так как они известны, поработаны и практически применяются на практике.

*Третья модель “Инвестор”.* Третья модель является моделью, оценивающей коммерческую эффективность для отдельно взятого инвестора с целью выявления экономической целесообразности реализации проекта. Данная модель опирается на стандартные решения, связанные с расчетом показателей чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы рентабельности, периода окупаемости, индекса доходности дисконтированных инвестиций, индекса окупаемости дисконтированных затрат и финансовой реализуемости проекта. Для отбора проектов первоначально выбираются проекты с положительным чистым дисконтированным доходом.

Следует отметить, что в рамках этой модели особое внимание следует уделить достаточности объема капитальных вложений и их своевременности осуществляемых инвестиций.

Наиболее распространенной ошибкой большинства проектов является их недофинансирование по двум причинам: недоверие инвестора и ошибки в формировании затрат по проекту. Поэтому обоснованность капитальных вложений является одним из самых важных решений данной модели. Аналогичным образом сказывается и влияние несвоевременности осуществляемых инвестиции – запаздывание даже на 2-3 месяца, а тем более на больший период может свести на нет конкурентное преимущество или временную монополию превратить в ценовую конкуренцию.

*Четвертая модель “Бюджет ИТЦ”.* Бюджет ИТЦ предлагается формировать как набор ключевых компетенций. При этом необходимо решить двойную задачу выбора – в условиях альтернативы и в условиях ограниченности ресурсов.

Начнем рассмотрение с ограниченности ресурсов. Рассматривая ИТЦ как региональную экономическую систему, конечно, допустимо утверждение, что количество ресурсов, теоретически привлекаемое ИТЦ бесконечно, особенно учитывая потенциал развития. Источниками ресурсного роста могут быть как собственные реализованные проекты, так и – в перспективе – слияния и поглощения.

Классическая задача распределения ограниченных привлекаемых ресурсов решается на основе цены привлекаемых источников капитала – и речь часто идет о средневзвешенной стоимости капитала. Учитывая особенности ИТЦ, функционирующего достаточно часто как частно-государственное партнерство или корпоративно-индивидуальное партнерство, методика расчета стоимости капитала, привлекаемого такой организацией, должна быть видоизменена.

Разработка метода формирования цены капитала требует решения двух задач – идентификацию его основных составляющих и исчисление их цены. Такой расчет осуществляется из предпосылки, что любые операции, приносящие доход организации, невозможно осуществить без активов, которые должны быть профинансированы за счет собственного капитала, долгосрочного и краткосрочного заемного капитала. К капиталу также должны быть отнесены и государственные инвестиции, несмотря на сложившуюся практику реализации использования бюджетных средств через контракты.

Следует также иметь в виду, что существуют источники средств, за которые организация не платит проценты. К числу таких источников относятся средства, автоматически возникающие в результате деятельности – задолженность за товары и услуги, по оплате труда и налогам. Они

должны быть исключены из расчета стоимости капитала.

Общий вид расчета стоимости капитала ИТЦ (Cost Capital Science Park – CCSP) представлен на рис. 2.

Стоимость капитала ИТЦ может быть определена как:

$$CCSP = Se * K_{tr} + 0,5 * S_g * (1 - T) * K_d + S_d * (1 - T) * K_d + S_p * (K_{tr} + (K_{tr} - ROA) * \lambda) + S_m * K_{di}$$

где  $Se$  – доля первоначального капитала, вложенного в ИТЦ – т.е. доля собственных средства или средств переданных в оперативное управление – во всей величине капитала (собственные средства и долгосрочные обязательства ИТЦ);  $S_g$  – доля капитала, полученного в рамках государственной поддержки инновационных проектов во всей величине капитала;  $S_d$  – доля капитала полученного по кредитам первоклассных банков под залог имущества или облигационным займам;  $S_p$  – доля собственной прибыли, реинвестированной в ИТЦ;  $S_m$  – доля капитала, инвестированного участниками ИТЦ в рамках получения собственной выгоды;  $K_{tr}$  – коэффициент валовой ренты для площадей качества ИТЦ для данного района;  $T$  – ставка уплачиваемых налогов на прибыль;  $K_d$  – процентная ставка уплачиваемая по привлеченным заемным средствам первоклассных банков;  $ROA$  – рентабельность активов;  $\lambda$  – систематический риск, учитывающий опережающий или запаздывающий

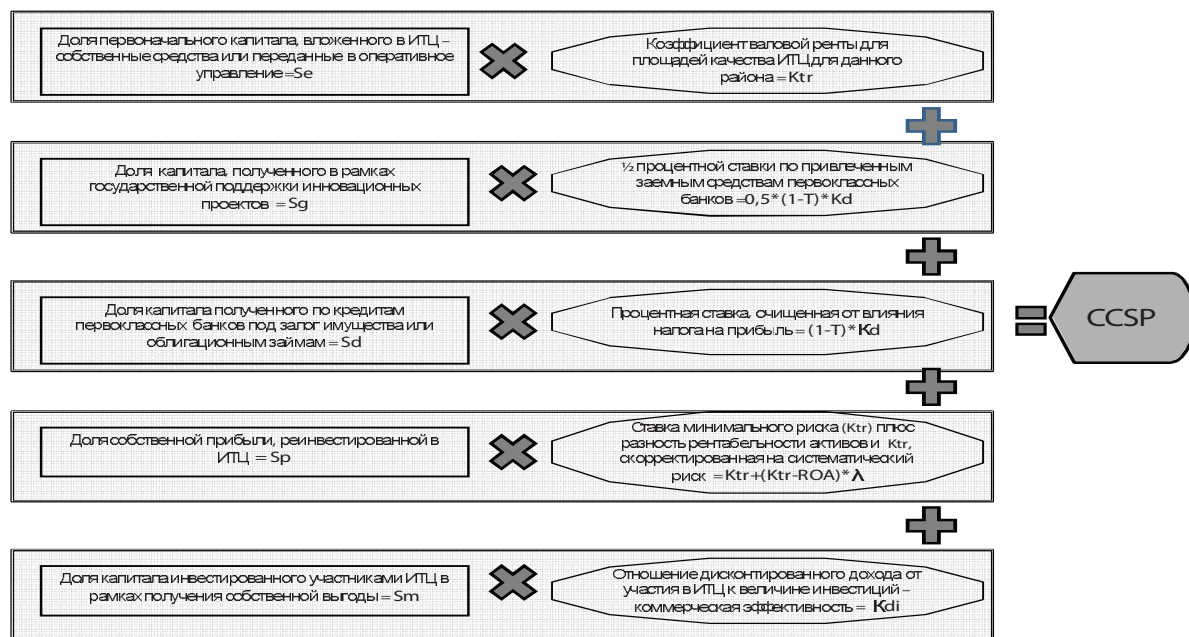


Рис. 2. Расчет средневзвешенной стоимости капитала в ИТЦ

темпа роста ROA по отношению к  $K_{tr}$ ;  $K_{di}$  – отношение дисконтированного дохода от участия в ИТЦ к величине инвестиций.

Таким образом, средняя стоимость капитала ИТЦ показывает среднюю цену каждого привлеченного рубля в ИТЦ. Такой подход также позволит определить и предельную цену капитала, понимая под ней среднюю стоимость последнего привлеченного рубля. Не требует доказательства тот факт, что при применении метода, следует стремиться использовать не исторически сложившуюся величину стоимости, а предельную.

Рассчитанная на основе приведенной формулы цена капитала, привлеченного в ИТЦ, является одним из необходимых инструментов его деятельности. Прежде всего, с его помощью можно оценивать эффективность работы ИТЦ, его инвестиционную привлекательность и прогнозировать стоимость будущих привлекаемых ресурсов. Дело в том, что потенциальные инвесторы будут вкладывать ресурсы, оценивая ИТЦ по собственной методике, но, как правило, сконструированной по выше представленному принципу, т. е. выявления структуры капитала и оценки стоимости каждой из его частей. И, если ожидания инвестора окажутся выше расчетных, то такой проект не будет привлекательным.

Осуществление нескольких проектов различной продолжительности, с привлечением средств с интервалами, которые не обязательно соответствуют продолжительности проектов, обоснованно ведет к необходимости расчета смешанной стоимости капитала для периода и использовать ее в качестве пороговой ставки для всех проектов, рассматриваемых на момент расчета. Финансирование проектов из существующих денежных потоков будет основано также на процентной ставке равной средней стоимости капитала ИТЦ. И, последнее, что следует отметить здесь, что величина средней стоимости капитала не является заранее заданной и фиксированной и что она требует периодического расчета и анализа для принятия обоснованных решений по финансированию проектов.

Наиболее распространенной ошибкой при формировании бюджета ИТЦ опять же является оценка достоверности затрат на реализацию проекта, ведущая к недофинансированию, а в нашем случае увеличению предельной стоимости капитала. Такая ошибка приводит к тому, что уже отобранные проекты окажутся также убыточными, потому что смещение вправо ведет к повышению предельной стоимости капитала

и проекты окажутся в зоне неустойчивого взаимодействия.

Еще одним неудачным решением является распределение бюджетов по подгруппам проектов, по отраслям или направлениям, в результате отсутствия единых требований будет снижаться отдача от инвестиций

*Пятая модель “Компетенции”.* Метод компетентно-стоимостного анализа позволяет осуществлять отбор проектов с целью формирования ключевых компетенций ИТЦ наиболее рационально. Основная проблема при его реализации – это выбор именно тех параметров проекта или изделия, которые обеспечивают ключевые компетенции. Поэтому в ИТЦ должны быть обязательно включены элементы информационной поддержки экспертизы инновационных проектов.

Этапы реализации метода компетентно-стоимостного анализа:

1. Оценка ситуации в отрасли по выбранному параметру.

2. Анализ исследуемой компетенции, которая может:

- отсутствовать полностью в ИТЦ;
- обладать уровнем ниже порогового значения в отрасли;
- обладать уровнем выше порогового значения, но ниже конкурентного в отрасли;
- обладать уровнем выше конкурентного;
- ИТЦ может являться мировым лидером по данной технологии.

3. Анализ параметра проекта. В проекте изучаются как существующие компетенции, так и компетенции, создаваемые после реализации проекта. Параметры проекта могут быть:

- ниже уровня ИТЦ и ниже порогового уровня;
- выше порогового значения отрасли;
- ниже уровня конкуренции, но выше ИТЦ;
- выше конкурентного уровня, но ниже ИТЦ;
- выше конкурентного уровня и выше ИТЦ;
- выше мирового лидера.

При этом стоимостной параметр становится необходимым при рассмотрении проекта в целом. Критерием выбора может служить отношение условного прироста параметра к условной доле затрат в ИТЦ на реализацию проекта.

*Шестая модель “Устойчивость взаимодействия”.* Для выбранных проектов подбирается или проектируется организационная платформа как комплекс мер по поддержке и реализации инновационных проектов, соответствующая определенному уровню инновационных взаимодействий. Поэтому в идеале каждому варианту

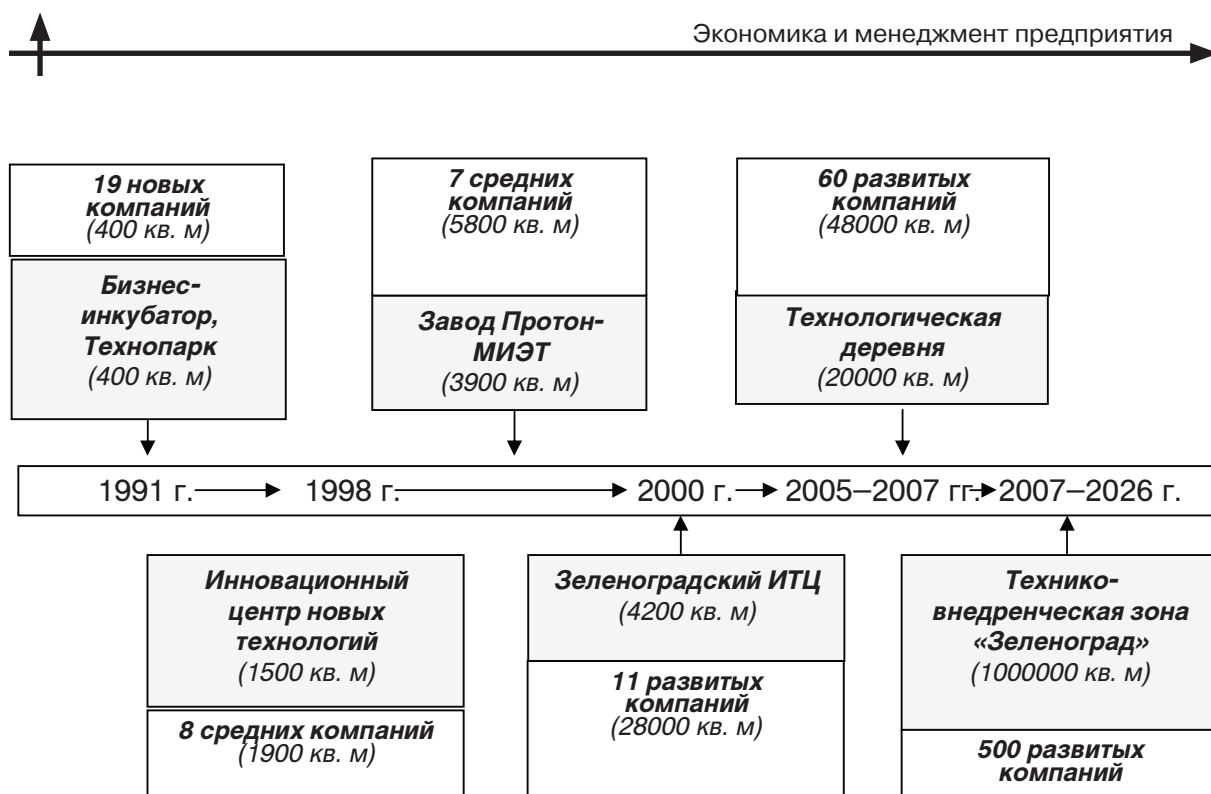


Рис. 3. Этапы создания инновационной инфраструктуры МИЭТ

инновационного взаимодействия (комбинация состава участников инновационного взаимодействия и их целей) соответствует своей организационной платформе. Если организационная платформа существует или может быть реализована – проект принимается.

Таким образом, в рамках шести моделей продемонстрированы возможности решетки моделей.

Реализация изложенного выше подхода позволила получить следующие результаты. Уникальная система поддержки малого инновационного предпринимательства в г. Зеленограде (рис. 3), обладающая широким спектром объектов инновационной инфраструктуры, дополняется мероприятиями по формированию устойчивых инновационных взаимодействий в рамках программ специализации территории с высокой

концентрацией научно-технического, кадрового и инновационного потенциала.

В качестве рекомендаций для практического использования следует не ограничивать данный набор моделей, а продолжить увязывать многокритериальную оценку механизма отбора проектов. Именно применение таких моделей позволит уменьшить количество проектов, чья реализация принесет ущерб ИТЦ.

Особое значение для данной идеи решетки моделей является сохранение “протоколов” принятия решения, т. е. последовательности действий по их отбору. Особо важно для случаев неудачного отбора, поэтому в протоколе должна постоянно контролироваться не только и не столько последовательность отбора, сколь сокращенная альтернатива – проекты не принятые для дальнейшего рассмотрения.

Молчаненко С.А.

## СИНЕРГИЯ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ СЛУЖБ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Совместное предпринимательство представляет собой относительно новую организационно-социальную форму международного предприниматель-

ства, которая предполагает создание предприятия с собственной стратегией, основанной на синергии материальных, финансовых и структурных ресурсов,

используемых для выполнения производственных, научно-технических, внешнеэкономических и других функций. Подписание грамотного, тщательно выверенного договора для создания совместного предприятия, еще не гарантирует успеха, так как первоочередным условием успеха созданного совместного предприятия является стратегическая согласованность и внутренняя синергия, так как стратегия – это сердце системы управления [1]. Стратегическая согласованность или стратегическое соответствие предполагает внутреннюю согласованность всех процессов, активов иностранного партнера и отечественной фирмы, создание синергии между руководством, вспомогательными сервисными службами и непосредственно процессом производства в рамках единой стратегии [2].

Как показывает практика стратегическое соответствие может быть достигнуто, только через внутреннюю синергию. Необходимо создать модель организационного механизма достижения внутренней синергии вспомогательных сервисных служб совместного предприятия и синергии с отделами производства совместного предприятия.

Становясь полноценными участниками российского рынка иностранные партнеры преодолевают массу сложностей, с которыми они ранее не встречались. Прежде всего, совершенно разные стратегии управления, традиционно сложившиеся в России с учетом культурных и государственных особенностей. Как правило стратегия управления у каждой компании при создании совместного предприятия заранее отработана и каждая компания пытается представить свои вспомогательные сервисные службы как эталон.

Как показывает практика иностранный партнер выступает за делегирования полномочий вспомогательных сервисных служб в созданном совместном предприятии специализированным организациям. Довольно часто иностранный партнер настаивает на делегировании в первую очередь систем учета, так как именно в данных системах в России периодически происходят множество изменений. К примеру некоторые компании предпочитают отказаться от кажущейся неотделимой частью любой компании бухгалтерии, передавая её функции независимым аудиторским компаниям. [3]. Так же иностранный партнер часто настаивает делегировании кадровым агентствам подбор сотрудников, функцию продажи компаниям имеющим сбытовую сеть и т. д.

Данная позиция иностранного партнера обусловлена двумя причинами. Во первых очень часто созданные общие вспомогательные сервисные службы не могут достигнуть внутренней синергии.

По причине разного трактования иностранным и отечественным партнером сервисных служб. Отечественные компании утверждая ежегодный бюджет, принимают решение, сколько организация может израсходовать на каждое сервисное подразделение, а в течении последующего года тщательно контролировать, сравнивая их фактические расходы с утвержденными в бюджете. Таким образом со стороны отечественного партнера внутренние сервисные службы рассматриваются, как статьи утвержденных расходов, что мало способствует созданию синергии данных подразделений и их потребителей. При этом главная цель отечественных фирм в отношении внутренних сервисных служб сводится к минимизации издержек, забывая, что данные службы могут быть конкурентным преимуществом. Иностранному партнеру рассматривает сервисные службы не как статьи расходов в будущем году, а прежде всего как партнера, способного выстроить стратегию службы в соответствии с общей, таким образом, чтобы она приносила дополнительную прибыль.

Во вторых традиционно российские руководители стремятся всё держать в своих руках из соображений безопасности, но при этом консервируется процесс синергии. Тотальный контроль и повсеместное вмешательство одного руководителя приводит к отсутствию четко прописанных должностных обязанностей, инструкций, а формальное обозначение должности может иметь мало общего с ее реальным содержанием, что ведет к снижению эффективности управления компанией и настороженности со стороны иностранных партнеров.

Корпоративная культура иностранных партнеров, выстроена на главной ценности западного мира – демократии и на первый взгляд излишне демократична. Но это не совсем так, структура, иностранно партнера, как правило кристаллизована и иерархична; место, роль, задачи и полномочия каждого сотрудника детально прописаны, что уменьшает количество препятствий при делегировании полномочий и росту профессионализма в своем направлении.

Для достижения синергии вспомогательных сервисных служб необходимо создание “Синергетического совета”, который должен находиться в подчинении, только Совета директоров. “Синергетический совет” на прямую принимает предложения от “Синергетических команд” и “Межкультурных синергетических команд”, которые формируются во всех сервисных и производственных отделах с обязательным участием сотрудников обеих головных компаний вошедших в состав данных отделов (рис. 1.)

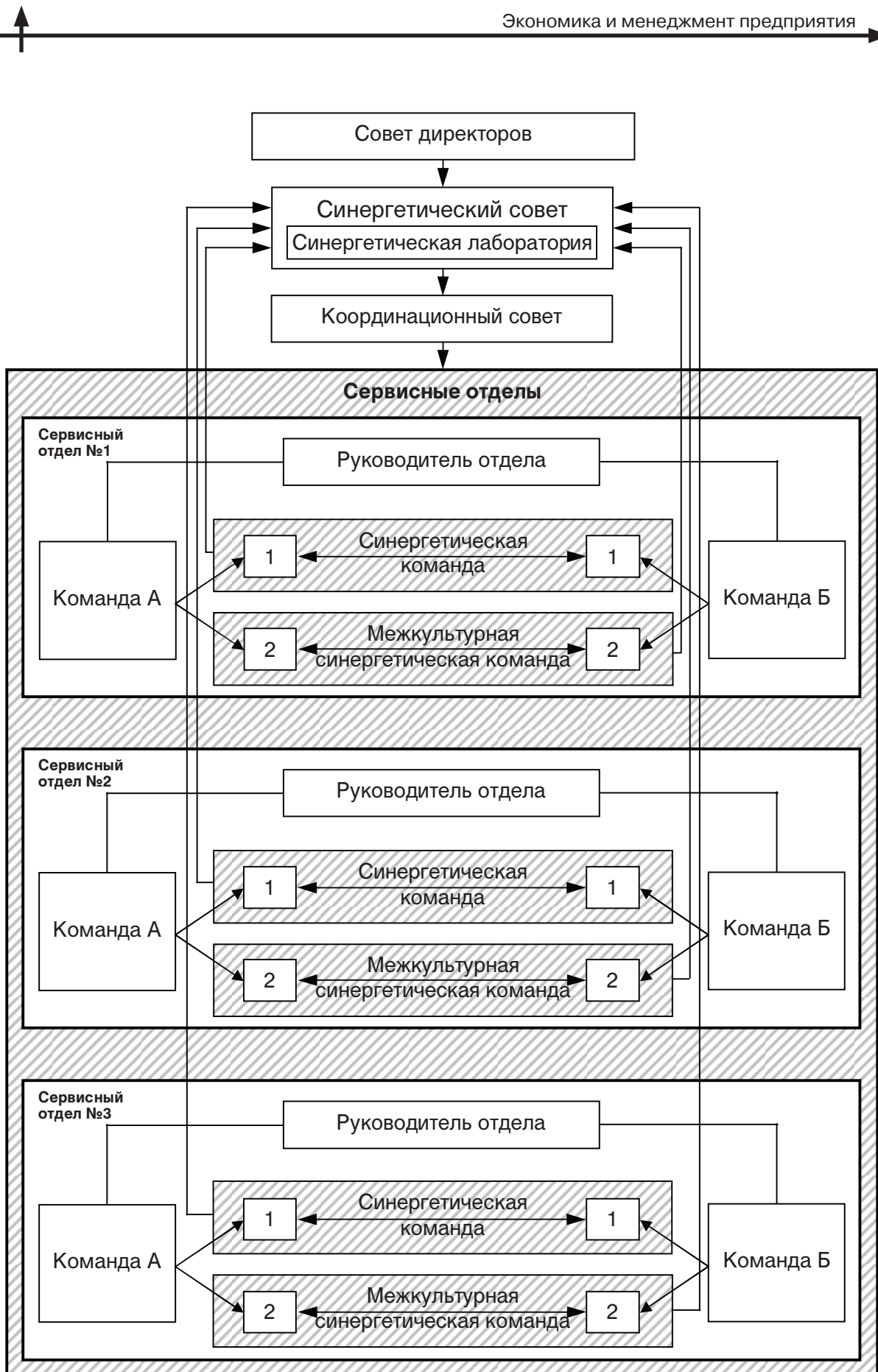


Рис. 1. Достижение внутренней синергии вспомогательных сервисных служб

“Синергетические команды” должны быть укомплектованы специалистами высокого класса, культура которых должна полностью отличаться от культуры руководителей в линейных производственных подразделениях, это прежде всего должны быть новаторы, способные аргументировано отстоять предложенный проект перед “Синергетическим советом”.

Большое значение имеют межкультурные взаимоотношения, которые, так же требуют создания во всех сервисных отделах “Межкультурной синергетической команды”. Для этого необходимо перебросить людей с межкультурными навыками работы из компании учредителей в совместное предприятие в сервисные отделы, что создаст возможность для поддержания взаимодействия на должном уровне в условиях как формального, так и неформального общения подчиненных, например, проекты с участием обеих компаний, перемещение работников, перерывы на

чай или общение, различные спортивные события и т. д. Попытки искусственного привнесения корпоративных правил и традиций, которые в значительной мере не совпадают с национальной культурой, часто терпят фиаско [4].

В состав “Синергетического совета” входит “Синергетическая лаборатория”, это отдельное децентрализованное подразделение компании не связанное с основными подразделениями компании функциональными и линейными связями. Задача данного подразделения доработка, технический расчет инновационных предложений, анализ рыночного потенциала и практической осуществимости с точки зрения затрат. Целью “Синергетических советов” и “Синергетической лаборатории” является достижение быстрых результатов от внедрения инновационных предложений полученных на прямую от “Синергетических команд”, минуя руководителей отделов сервисных служб, что в сою очередь ограничивает административные рычаги, способствует самореализации менеджеров среднего звена. Таким образом достигается желаемый результат для иностранного партнера – разграничение и ограничение полномочий, прозрачность процесса. В состав “Синергетических советов” и “Синергетической лаборатории” должны входить эксперты в области экономики и технологий, которые способны на основе выдвинутого предложения сформировать бизнес-план, таким образом подготовленное предложение в дальнейшем рассматривается

Координационным советом. Координационный совет формируется из представителей руководства обеих компаний.

Основная задача Координационного совета наделенного соответствующими полномочиями рассмотреть подготовленное предложение, бизнес-планы с точки зрения стратегического соответствия и дальнейшего финансирования.

На практике вспомогательные службы совместных предприятий часто оказываются изолированными от производственных отделов, таким образом руководители данных подразделений обвиняют сервисные службы, в том что они неспособны адекватно реагировать на производственные потребности. В подобных случаях синергия вспомогательных сервисных служб с производством достигается так же через “Синергетический совет” (рис. 2). “Синергетические команды” и “Межкультурные синергетические команды” отделов производства минуя руководителей производственных и сервисных отделов вносят свое предложение в “Синергетический совет”.

### Выводы

Пройдя аналогичные, выше указанные этапы, Координационный совет утверждает и направляет подготовленный проект решения для исполнения руководителям производственных и вспомогательных сервисных служб. В данном случае менеджер среднего звена отдела производства так же получает возможность самореализоваться, а иностранный партнер получает желаемое разделение и ограничение полномочий обоих партнеров.

Таким образом созданная модель организационного механизма достижение внутренней синергии вспомогательных сервисных служб совместного предприятия и синергии с отделами производства совместного предприятия, существует параллельно с основной организационной структурой компании. Данная особенность делает ее универсальной, так как позволяет использовать ее в компаниях с различными видами организационных структур: линейной, функциональной, матричной и т. д. В разработанной модели “Синергетические команды” и “Межкультурные синергетические команды” рассматриваются как штатные единицы. Это с одной стороны способствует постоянному поддержанию синергии, так как синергия вспомогательных сервисных служб в нутрии и с производством, процесс постоянно развивающийся, а с другой стороны несет с собой дополнительные затраты на данные штатные еди-



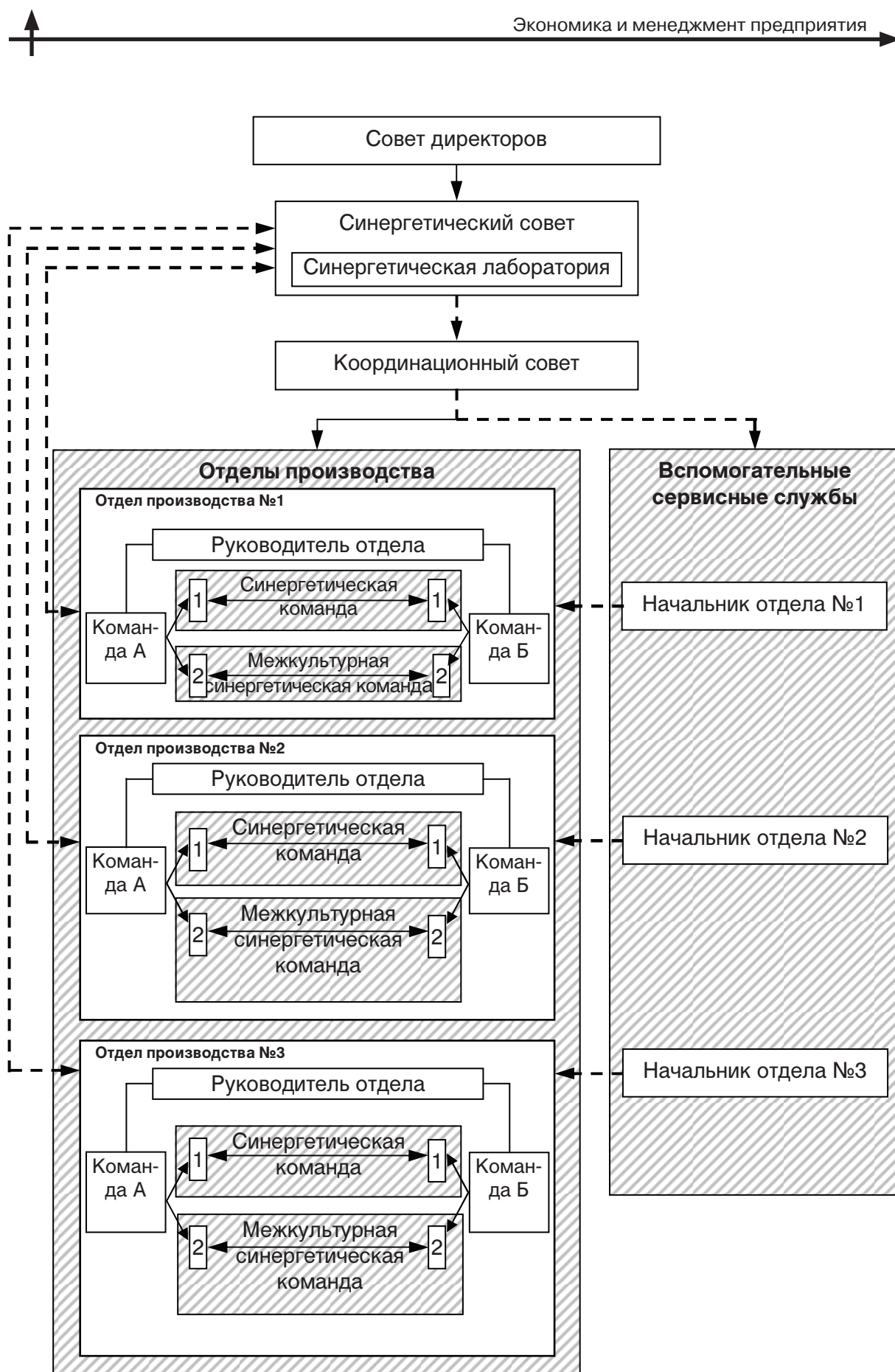


Рис. 2. Достижение синергии вспомогательных сервисных служб с производством

ницы. “Синергетический совет” и “Синергетическая лаборатория” формируют явное конкурентное преимущество по средствам оперативного внед-

рения инновационных предложений, полученных непосредственно из практического опыта личного состава собственного совместного предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Porter M.E.** What Is Strategy? // Harvard Business, November – December, 1996.
2. **Kaplan R.S., Norton D.P.** Creating the Office of Strategy Management // Harvard Business Review, October, 2005.

3. **Sydow J.** Management von Dienstleistungsbeziehungen – Kundenintegration aus organisationsteoretischer Sicht. Berlin, 2002.
4. **Reichwald R., Wigand R.** Die grenzlose Unternehmung. Wisbaden, 2002.

*Киселев В.В., Медников М.Д.*

### АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

За последние несколько десятилетий произошли значительные изменения в розничных продажах в большинстве развитых стран. Аналогичная тенденция становится характерной и для России. В результате значительных инвестиций в новые технологии и совершенствования логистики стали появляться новые форматы магазинов, получают широкое распространение розничные сети, активно развиваются торговые парки за чертой или на окраине города.

В то же время отмечается появление гигантских корпораций, контролирующих значительные пропорции общих внутренних розничных продаж, и действующих на международном рынке розничных групп (ритейлеров), которые занимают верхние позиции в списках крупнейших торговых компаний своих стран происхождения. Например, бельгийская Delhaize “Le Lion”, британские Tesco и J. Sainsbury, немецкий гигант Metro group и американский Wal-Mart Stores по совокупной выручке входят в своих странах в первую десятку торговых ритейлеров [1, 2, 4].

Объем российского рынка продуктового ритейла, по разным оценкам, составляет от \$110 млрд до \$130 млрд. Это примерно 46 % объема всего розничного рынка. По данным “Ренессанс капитала”, за последний год рынок розничной торговли вырос на 12 %. На Центральный регион приходится 38 % рыночного оборота, на Поволжье – 17 %, на Сибирь – 12 %, на Южный регион – 11 %, по 9 % занимают Северо-Западный округ и Урал, 4 % – Дальний Восток. Десятка лидеров по итогам

2005 года выглядела так: “Тандер” (оборот \$1,8 млрд), Metro (\$1,78 млрд), “Пятерочка” (\$1,64 млрд), “Перекресток” (\$1,22 млрд), “Седьмой континент” (\$870 млн), “Дикси” (\$860 млн), “Ашан” (\$750 млн), “Копейка” (\$680 млн), “Лента” (\$650 млн), “Виктория” (\$610 млн).

Первая пятерка ритейлеров в 2005 году занимала около 6 % рынка, да и в 2006-м ситуация не сильно изменилась, что говорит о низком уровне распространения сетевой торговли. Во Франции этот показатель равен 88 %, в Германии – 70 %. Основные рыночные тренды – активное освоение регионов федеральными сетями и катастрофическая нехватка торговой недвижимости. Как следствие, российские ритейлеры содержат “карманные” девелоперские компании и почти все развиваются сразу в нескольких торговых форматах.

М. Портер оценил, что для развитых стран в среднем на каждом локальном рынке для отдельной отрасли существует от трех до пяти ритейлеров [5]. Однако волна слияний, произошедших с тех пор, еще сильнее усилила их концентрацию (рис. 1).

С другой стороны, можно отметить, что количество товаров, предлагаемых к продаже, растет быстрее, чем полочное пространство на уровне ритейлеров. Наибольшая конкуренция за полочное пространство наблюдается относительно замороженных и молочных продуктов, а также продуктов быстрого приготовления. Производители, активно представляя свои товары, тем самым передают все большую рыночную власть ритейлерам, которые

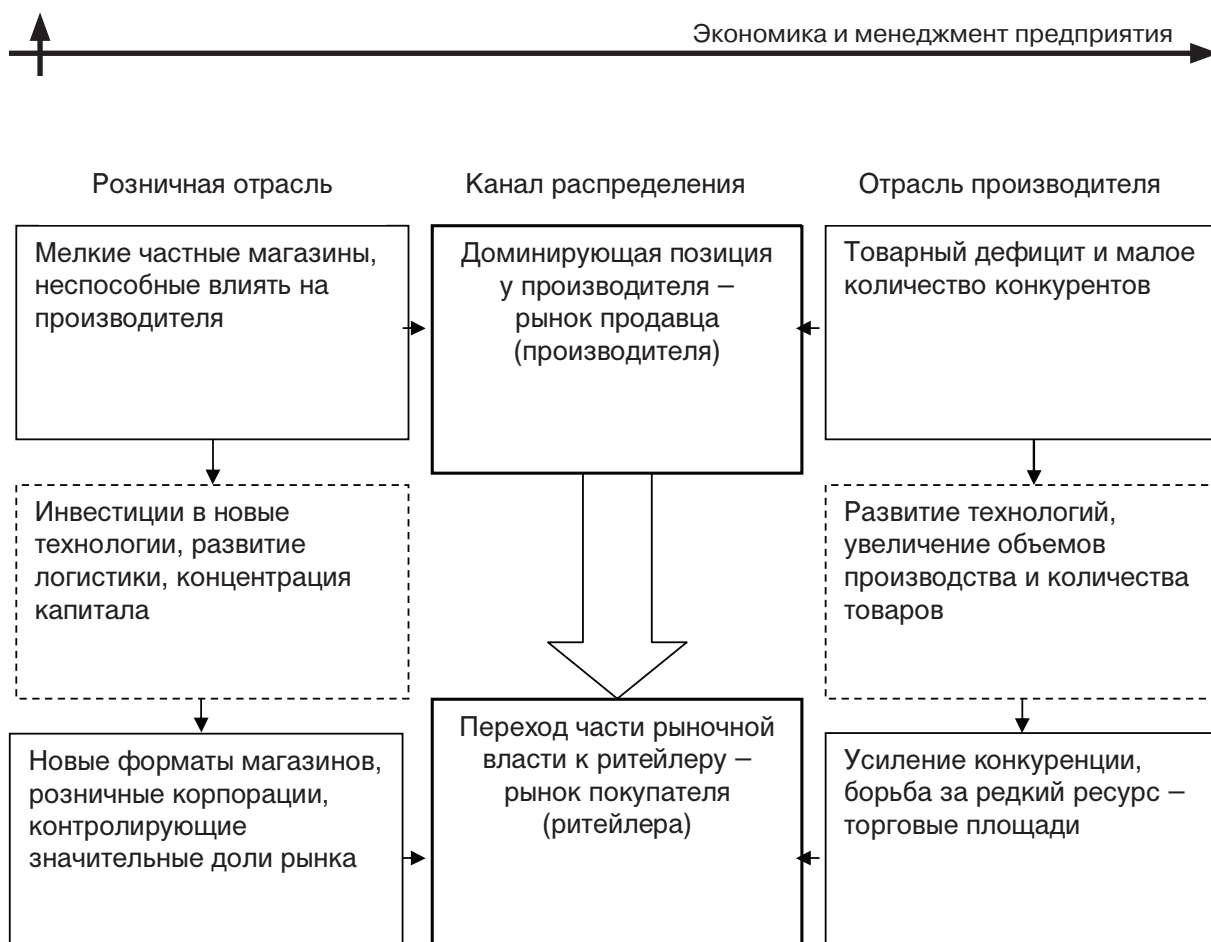


Рис 1. Трансформация положения производителей

могут для получения собственных более выгодных условий угрожать снятием с продаж каких-либо товаров, устанавливая тем самым контроль над производителями, которые становились их субподрядчиками. Например, в “Ленте” практически в каждом отделе представлены товары под собственной торговой маркой.

В связи с активным развитием розничных операторов в России, их бурным ростом и копированием поведения западных сетей, ростом рыночной власти ритейлеров у них возникают новые требования к производителям товаров. К основным требованиям, которые оказывают неоднозначное влияние, как на производителей, так и на общественное благосостояние, как нам представляется, можно отнести (табл. 1).

Для противодействия не всегда однозначно позитивному воздействию рыночной власти ритейлеров менеджмент предприятия-производителя может выбрать сразу несколько направлений своей деятельности. В том числе: четкое позиционирование; продвижение своего бренда; минимизацию издержек; поиск альтернативных и эффективных каналов сбыта с использованием частных марок.

Заметим, что теория организации вертикальных интегрированных структур и экономических

взаимоотношений их участников традиционно отводила доминирующую роль производителям в их отношениях с ритейлерами [3, 6, 8]. В частности, в публикациях о вертикальных ограничениях обычно анализировалось влияние условий контракта, предлагаемого производителем нескольким ритейлерам по динамической модели “принципал-агент”\*. Однако соотношение сил между предприятиями-производителями и ритейлерами в связи с обозначенными изменениями в каналах распределения более не может однозначно трактоваться в пользу производителей.

По-видимому, именно поэтому в последнее время стали преобладать публикации, в которых исследователи все большее внимание уделяют роли ритейлеров во взаимоотношениях и их способности присваивать прибыль [1, 7, 10]. Хотя этот вопрос в мире изучался очень активно, тем не менее в отечественной литературе он еще не получил достаточного освещения.

\* Парадигма “принципал-агент”, в которой принципал играет первую роль в работе некоторой системы, но делегирует операционный контроль за этой системой агенту, имеет множество естественных применений в операционном менеджменте.

Таблица 1

**Требования ритейлеров к производителям: положительные и отрицательные воздействия**

Требование	Положительное влияние	Негативное влияние
Снижение оптовых цен	Увеличение потребительского излишка, стимулирование производителя к снижению, поиску путей повышения эффективности производства, удаление с рынка неэффективных производителей.	Создание барьеров на вход и возможность влияния на конкуренцию среди производителей путем исключения малых фирм.
Качество товара	Требование для производителей на соответствие продукции нормам и формальным требованиям.	Фактическое стимулирование производителей к снижению потребительских свойств товаров.
«Входной билет»	Доказательство заинтересованности в долгосрочном сотрудничестве способом отсеивания ненадежных партнеров, стимулирование производителя к развитию и продвижению бренда.	Барьер на вход для мелких производителей, возможность более крупным производителям влиять на конкуренцию и выживать с рынка конкурентов, переложение расходов по продвижению товара на производителя.
Одинаковая цена для всех	Необходимость четкого позиционирования.	Барьер на вход
Эффективность использования ресурсов производителями	Стимулирование к повышению эффективности производителей.	Вмешательство во внутренние дела производителя, превращение производителя в субпоставщика.

Нами были выделены два основных направления, дополняющих друг друга, но исследующих разные стороны вопроса. По первому направлению рассматривается влияние на производителей и ритейлеров так называемых “входных билетов”, то есть тех выплат, которые взимаются с предприятий за введение в ассортимент нового товара,

положение на полках и т. д. По второму направлению исследуются особенности распределения рыночной власти и те факторы, которыми они обусловлены.

В научном сообществе под “входным билетом” обычно подразумевали не только единовременные выплаты для введения товара в

ассортимент, но все выплаты производителя, необходимые для мотивации участников цепочки распределения в хранении, продаже и поддержке товара. Здесь мы рассматриваем две основные школы, играющие заметную роль в спорах по вопросу выплаты “входного билета”. Так, одна из них рассматривает выплаты как инструмент повышения эффективности дистрибуции и стимулирования конкуренции, а другая школа считает их инструментом, позволяющим увеличивать рыночную власть и нарушающим конкуренцию.

Школа эффективности, представляемая Келли, Чу, Ларивьером и Падманабаном, Салливаном [9], рассматривает “входные билеты”, как повышающие эффективность дистрибуции отрасли розничных продаж. В поддержку своей позиции представители этой школы приводят такие аргументы:

1. Сигнальная и отсекающая роль.
2. Распределение рисков.
3. Распределение полочного пространства.
4. Разделение затрат.
5. Облегчение практики снижения розничных цен.

По мнению представителей школы эффективности, за счет этих характеристик “входных билетов” в значительной степени повышается степень конкуренции и эффективность каналов распределения, а также снижаются конечные цены товаров.

Менеджеры крупных сетевых супермаркетов склонны воспринимать эту теорию и относить возникновение “входного билета” на возрастающее количество новых товаров, а не на рост рыночной власти ритейлеров. Однако, согласно теории школы эффективности, ритейлеры не должны взимать плату с более зрелых товаров. Но в реальности это часто оказывается не так.

Школа рыночной власти, напротив, считает, что “входной билет” – это, прежде всего, проявление рыночной власти крупных ритейлеров. Последователи данного направления МакАвой, Ванг, Шаффер [7] считают данные выплаты увеличивающими рыночную власть и нарушающими конкуренцию. Основные аргументы школы рыночной власти следующие:

1. Проявление рыночной власти.
2. Конфликт в канале распределения.
3. Конкурентное исключение.
4. Дискриминация.
5. Облегчение практики повышения розничных цен.

Школа рыночной власти априорно считает, что взимание “входного билета” является ничем иным, как проявлением рыночной власти крупных ритейлеров, что искажает конкуренцию, как производителей, так и ритейлеров, уменьшает побуждение производителей к инновации и выживает их с рынка. “Входной билет” повышает прибыль крупного ритейлера и его долю рынка за счет производителя и конкурентного окружения. Разовая выплата полностью ложится на производителя, однако изменяющаяся часть может быть перенесена на мелких ритейлеров и их покупателей. Производители чаще склонны поддерживать выводы данной школы.

Например, модель Ванга [10], составленная на основе модели двойной олигополии, изучает механизм действия “входных билетов” в розничной отрасли. В модели два симметричных производителя **a** и **b**, конкурирующих на рынке. Ритейлеры представлены крупным оператором со значительной долей рынка  $\alpha$  и множеством небольших операторов с незначительными долями  $(1 - \alpha)$ , которые и составляют его конкурентное окружение. В модели предполагается, что только крупный ритейлер может требовать от производителей “входные билеты”, стоимость которых составляет

$$S + \delta q,$$

где  $S$  – единовременный платеж производителя ритейлеру;  $\delta$  – переменная часть “входного билета”;  $q$  – предполагаемый объем продаж.

Ритейлеры вовлечены в ценовую конкуренцию с частичной дифференциацией. В случае отсутствия “входных билетов”, наценка крупного ритейлера составит  $\delta$  на единицу товара.

В результате “игры” определяется функция дохода производителя как

$$R_a = \alpha (w_a - \delta) \left( 1 + \frac{w_b - w_a}{T} \right) + (1 - \alpha) w_a \left( 1 + \frac{w_b - w_a}{T} \right) - S,$$

где  $\alpha$  – доля рынка крупного ритейлера;  $w_a, w_b$  – оптовые цены производителей **a** и **b** соответственно;  $T$  – максимальная цена переключения.

Условие первого порядка максимизации прибыли производителя  $a$ :

$$w_a = \frac{1}{2} (T + w_b + \alpha \delta).$$

Для производителя **b** это условие будет симметричным.

Теперь можно сформулировать условие ценового равновесия каждого производителя и ритейлера:

$$w_a = w_b = T + \delta.$$

Следовательно, ситуация  $w_a = w_b = T$  будет отображать равновесные оптовые цены производителей в случае отсутствия “входного билета”  $\delta = 0$ . Когда же крупный ритейлер потребует “входной билет”, производители будут вынуждены повысить озвучиваемую оптовую цену своих поставок товара. Так, до величины  $(T = a\delta - \delta)$  – крупному ритейлеру, а остальным – до цены  $(T + a\delta)$ . Отсюда следует вывод, что переменная часть “входного билета” понижает предельные затраты крупного ритейлера, но повышает у небольших ритейлеров.

При подстановке равновесных цен в уравнение прибыли производителя получаем:

$$\Pi_a^* = T - S.$$

Таким образом, если переменная часть “входного билета” не беспокоит производителя, так как может быть им переложена на небольших ритейлеров, то единовременный платеж полностью ложится на производителя.

Сравнивая две эти школы можно заключить, что в зависимости от характеристик рынков товаров, взгляды одной из школ могут быть признаны соответствующими реальности. В частности, для рынков с высокой степенью конкуренции более подходят теоремы школы эффективности, но к менее конкурентным рынкам лучше применимы теории школы рыночной власти. Увеличение покупательной силы ритейлеров оказывает двойное воздействие на общественное благосостояние.

Другое направление занимается теми факторами, которые влияют на распределение рыночной власти. Хенс Стейнер [8] предложил простое правило для определения относительных рыночных сил производителей и ритейлеров на основе потребительских предпочтений бренда или магазина. Оно состоит в том, что если потребитель более расположен менять бренды внутри магазина, чем магазины внутри бренда, то ритейлеры доминируют над производителями. Таким образом, их маржа будет относительно высокой, в то время как у производителей относительно низкой, и наоборот. Эти предпочтения можно интерпретировать в терминах горизонтальной дифференциации и их влияние на ценовые решения может быть вычислено.

На примере моделей может быть показано, что когда производители более дифференцированы, чем ритейлеры, их маржа выше. С другой стороны, если ритейлеры более дифференцированы, то они доминируют в отношениях и получают большую

маржу. Отсюда следует вывод, что степень дифференциации оказывает значительное воздействие на баланс сил между производителями и ритейлерами. А дифференциация в свою очередь является индикатором относительного уровня конкуренции на каждом уровне рынка.

У Индерста и Рэя [6] реализация рыночной власти рассматривается в модели как способность получать скидки и выводится уравнение прибыли производителя:

$$\Pi_N^* - \rho \left( \Pi_N^* - \sum_{i=1}^I \Pi_{N-r_i}^* \right),$$

где  $\Pi_N^*$  – оптимальная прибыль отрасли при продаже через  $N$  магазинов,  $\rho$  – часть прибыли, получаемая ритейлером,  $I$  – общее число ритейлеров,  $r_i$  – количество магазинов, управляемых  $i$ -м ритейлером.

Из этого уравнения напрашивается вывод, что производитель оказывается в менее выгодной ситуации после объединения магазинов в случае, если:

$$\Pi_N^* - \Pi_{N-1}^* < \Pi_{N-1}^* - \Pi_{N-2}^*,$$

то есть если функция прибыли строго вогнута в  $N$ . Производитель торгуется с каждым из операторов за часть дополнительной чистой выручки, которую он обеспечит своим участием в распределении товара. В случае невозможности договориться с одним из операторов результирующие потери дохода, которые так же задают и остаточные возможности производителя, будут выглядеть следующим образом:

$$N \cdot R(X/N) - (N-r) \cdot R[X/(N-r)],$$

где  $N$  – общее количество магазинов;  $R(X)$  – выручка от продаж;  $X$  – максимальный объем производства,  $r$  – количество магазинов в ведении одного ритейлера.

Исследователи считают, что сила конкуренции на каждом уровне становится базовой детерминантой баланса экономических интересов предприятий-производителей и ритейлеров. Монопольное предприятие-производитель, имеющее дело с конкурентной дистрибуционной сетью, может диктовать свои условия, в то время как совершенно конкурентные производители, противостоящие олигополии ритейлеров, имеют ограниченное пространство для маневра. Модель дуополии (как вверх, так и вниз) признается адекватной для отражения несовершенной конкуренции на обоих уровнях вертикальной структуры. В такой структуре, где и товары, и ритейлеры дифференцированы, предполагается наличие частного и обществен-

ного интересов в существовании эксклюзивных торговых контрактов [6].

Таким образом, можно констатировать отсутствие каких-либо теоретически обоснованных работ, исследующих экономические интересы и взаимоотношения внутри каналов распределения с оценкой последствий проявления рыночной власти ритейлеров для производителей. Поскольку рыночная власть ритейлеров, как розничных операторов, увеличивает издержки обращения предприятий-производителей, она тем самым негативно влияет и на прибыль производителей, соответственно понижая их стимулы к инвестированию. В определенной

степени такое негативное влияние устраняется с использованием концепции “входных билетов”. То есть, проанализировав ситуацию и выделив основные изменения, произошедшие в современном мире, необходимо делается вывод о важности более подробного рассмотрения влияния на поведение и стимулы к инвестированию предприятий-производителей. Для этого, по нашему мнению, надо построить модель, которая бы объединила имеющиеся достижения в данной области, но позволила рассмотреть вопрос влияния данных изменений на производителей и выделить основные направления для противодействия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Allain M-L.** The Balance of Power between Producers and Retailers; a Differentiation model, *Louvain Economic Review* 68(3), 2002.
2. Dobson Consulting, Buyer Power and its Impact on Competition in the Food Retail Distribution Sector of the European Union, report for the European Commission, publications of the European Commission, (1999).
3. **Katz M. L.** Vertical Contractual Relations, in *Handbook of Industrial Organization*, R. Schmalensee ed. R. Willig ed., North-Holland, 1989.
4. **Kelly K. H.** The Antitrust Analysis of Grocery Slotting Allowances, *The Procompetitive case Journal of Public Policy & Marketing*, No 17(2), 2001, 173–184.
5. **Porter M. E.** *Interbrand Choice, Strategy, and Bilateral Market Power.* Cambridge: Harvard University Press, 1976.
6. **Rey P. and Stiglitz J.E.** The role of exclusive territories in producers' competition, *Rand Journal of Economics*, 1995, 26–3, 431–451.
7. **Shaffer G. (2005).** Slotting Allowances and Optimal Price Variety, *Advances in Economic Analysis and Policy*, vol. 5, issue 3, article 3.
8. **Steiner R. L. (1985).** The nature of vertical restraints, *The Antitrust Bulletin*, Spring, 1985, 143–197.
9. **Sullivan M. W.** Slotting Allowances and the Market for New Products. *Journal of Law & Economics*, No 40(2), 1997, 461–493.
10. **Wang H.** *Slotting Allowances and Retailer Market Power*, 2005.

*Балашева О.С.*

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ

Концепция управления стоимостью компании, согласно которой управление должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости компании, является одной из ключевых экономических парадигм современного экономического сообщества. Стоимость компании рассматривается менеджерами как один из основных показателей ее эффективности и одновременно инструмент для принятия решений. Перед менеджером, ориентированным на рост рыночной стоимости компании, стоит глобальная задача – качественное улучшение стратегических, тактических и опера-

тивных решений на всех уровнях управления за счет концентрации усилий на ключевых факторах стоимости. К таковым относятся: стоимость чистых активов, деловая репутация, чистая прибыль, объем продаж и т. п.

Управление стоимостью компании можно рассматривать как непрерывный процесс, включающий в себя следующие этапы: этап анализа деятельности компании и этап планирования и формирования количественных значений результатов достижения системы целей и задач путем реализации методологии оценки бизнеса.

Существует проблема выявления показателей, наглядно демонстрирующих влияние тех или иных управленческих решений на резульативный показатель – стоимость компании. Суть проблемы заключается в том, что менеджеру необходимо сформировать инструментарий – совокупность показателей, которые, являясь критериями эффективности хозяйственной деятельности, учитывают практически всю информацию, связанную с функционированием компании, и одновременно характеризуют резульативность деятельности и эффективность управления компанией. Оперирование подобными показателями позволяет улучшить качество управления в целом, поскольку обеспечивает лицу, принимающему решения, выбор той альтернативы, которая способствует увеличению рыночной стоимости компании.

К таким показателям можно отнести так называемый “гудвилл” или “деловую репутацию компании”. Сложность применения данного показателя определяется во многом отсутствием однозначности в терминологии несмотря даже на длительный период использования гудвилла в практике коммерческой деятельности.

Как утверждают исследователи Соколов Я.В. и Пятов М.Л. “понятие «гудвилл» появилось в коммерческой практике Англии в первой половине

XV века, т. е. до выхода в свет трактата Л. Пачоли (1494 г.)” [1]. Однако законодательство более чем 200 лет запрещало сделки с гудвиллом, считая их способствующими ограничению конкуренции. Поэтому термин “гудвилл”, или “добрая воля”, означал, что сделка с переплатой происходит по доброй воле сторон, без принуждения с чьей-либо стороны.

Существование множества нерешенных вопросов, связанных с неоднозначными и противоречивыми трактовками гудвилла, существенным образом влияет на методы стоимостной оценки рассматриваемой категории. Целью настоящей статьи является систематизация подходов к расчету гудвилла с точки зрения современных потребностей управления стоимостью компании и обоснование предложений автора по оптимизации системы количественных оценок стоимости деловой репутации.

В настоящее время в экономическом сообществе нет единого определения понятия гудвилл. Однако в рамках теории бухгалтерского учета вне зависимости от стандартов бухгалтерского учета понимание сущности гудвилла заключается в следующем: гудвилл возникает в момент, когда компания приобретает по цене, превышающей сумму рыночных стоимостей ее активов (см. табл. 1).

Таблица 1  
Определение гудвилла в стандартах бухгалтерского учета

Стандарт	Определение деловой репутации
ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»	Деловая репутация рассматривается как разница «между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств» [2]. При этом ПБУ 14/2000 определяет положительную деловую репутацию в качестве надбавки к цене, которую покупатель оплачивает в ожидании будущих экономических выгод; отрицательную деловую репутацию – в качестве скидки с цены, которая предоставляется покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п. В бухгалтерском учете положительный гудвилл отражается в финансовой отчетности в составе нематериальных активов в качестве отдельного инвентарного объекта, отрицательный гудвилл – в составе доходов будущих периодов. Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации). Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации отражаются в бухгалтерском учете путем равномерного уменьшения ее первоначальной стоимости. Отрицательная деловая репутация равномерно относится на финансовые результаты компании как операционный доход.
МСФО (IFRS) 3, Объединение компаний	Гудвилл, возникающий при объединении компаний, - это уплачиваемая покупателем сумма сверх рыночной стоимости покупки в ожидании будущих экономических выгод. Будущие экономические выгоды могут возникать в



Окончание табл. 1

МСФО (IFRS) 3, Объединение компаний	результате эффекта синергии приобретенных идентифицируемых нематериальных активов или активов, которые по отдельности не подлежат признанию в финансовой отчетности, но которые являются частью стоимости покупки. Гудвилл – это превышение стоимости покупки над приобретенной долей в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов, которое неотделимо от приобретаемой компании. Фактическая стоимость гудвилла – это стоимость покупки за минусом разницы справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств [3].
US GAAP, SFAS 142, Гудвилл и другие неосязаемые активы	Гудвилл – это превышение стоимости приобретенной компании над стоимостью ее идентифицируемых активов за вычетом обязательств. Гудвилл отражает такие факторы, как удовлетворение потребительского спроса, хорошее управление, эффективность производства, удачное местоположение и др. [3].

Таблица 2

**Определение гудвилла в стандартах оценки**

Стандарт	Определение деловой репутации
Международные стандарты оценки МСО 2003 (IVS 2003)	Гудвилл – неосязаемый актив, возникающий благодаря наименованию, репутации, наличию постоянной клиентуры, местоположению, продуктам и аналогичным факторам, которые нельзя выделить и/или оценить по отдельности, но которые создают экономические выгоды. Гудвилл, или сгруппированная неосязаемость, – это остаточные неосязаемые активы после вычета из их общей суммы стоимости всех идентифицированных неосязаемых активов (МРО 4 «Оценка стоимости неосязаемых активов»). Гудвилл включает две различные составляющие: гудвилл, который специфичен для имущества или внутренне присущ имуществу, и персональный гудвилл, который ассоциируется с собственником или менеджером [3].
Европейские стандарты оценки (TEGOVA 2000)	Нематериальные активы, подлежащие оценке, делятся на три категории: гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы), персональный гудвилл, идентифицируемые нематериальные активы. Гудвилл бизнеса неотделим от компании и может быть учтен на балансе после продажи компании в соответствии с МСФО. Персональный гудвилл не передается при продаже и не учитывается при расчете стоимости компании [3].
Стандарт Американского общества оценщиков (ASA) BSV-1	Гудвилл – нематериальные активы компании, которые складываются из престижа предприятия, его деловой репутации, взаимоотношений с клиентурой, местонахождения, номенклатуры производимой продукции и др. Эти факторы отдельно не выделяются и/или не оцениваются в отчетности предприятия, но служат реальным источником прибыли [3].
Федеральные стандарты оценки Российской Федерации разрабатываются Министерством экономического развития и торговли РФ. Утвержденные к настоящему времени ФСО № 1, 2, 3 не дают определения понятия «деловая репутация» или «гудвилл».	

Определения гудвилла, содержащиеся в стандартах оценки, более разнообразны, чем в стандартах бухгалтерского учета (см. таблицу 2).

Таким образом, оценочный подход к определению гудвилла существенно отличается от бухгалтерского подхода, а именно:

- если стандарты бухгалтерского учета исходят из того, что определить стоимость гудвилла можно только при продаже компании, то оценщики

допускают возможность расчета стоимости гудвилла компании без смены ее собственника;

- в оценочной деятельности под гудвиллом понимаются некоторые активы (квалификация персонала, технологии, высокий уровень менеджмента и др.), отличающиеся от обычных активов тем, что до настоящего времени не разработаны приемлемые и достоверные способы их идентификации. Термином “гудвилл” эти разнообразные

активы объединяются в одну группу, и появляется возможность их оценки. В бухгалтерском учете под гудвиллом понимается не актив, а превышение цены продажи бизнеса над рыночной стоимостью его чистых активов [3].

Таким образом, суммируя все вышеизложенное, гудвилл компании можно определить как показатель, отражающий наличие и применение в финансово-хозяйственной деятельности функционирующего бизнеса особого вида нематериальных ресурсов, не воспроизводимых и не отчуждаемых в пользу третьих лиц – преимуществ. Гудвилл увеличивает стоимость компании на величину дополнительной прибыли, причем вероятность ее получения существует только в данной компании.

Существующие в настоящее время методы стоимостной оценки гудвилла нельзя охарактеризовать как универсальные способы расчета стоимости деловой репутации, применимые в любых ситуациях: от продажи бизнеса до принятия оперативного управленческого решения. Ниже приведен анализ методов расчета стоимости гудвилла.

Существующие методы расчета стоимости гудвилла

**1. Остаточный метод.** Стоимость гудвилла определяется как разница между покупной ценой компании и стоимостью ее активов:

$$X_{др} = Ц_k - C_a, \quad (1)$$

где  $X_{др}$  – стоимость гудвилла,  $Ц_k$  – покупная цена компании,  $C_a$  – стоимость активов компании.

К несомненным достоинствам метода можно отнести его отражение в нормативно-правовом акте (ПБУ 14/2000) и простоту расчета.

Недостатками метода являются:

- ограниченность в применении: применим только при продаже компании;
- подчиненность гудвилла бухгалтерским процедурам и предназначенность для уравновешивания активов и капитала при приобретении компании;
- влияние величины обязательств на величину гудвилла: при приобретении компании ее обязательства переходят к покупателю. На их сумму увеличивается разрыв между покупной ценой приобретенной компании и стоимостью ее активов. Если гудвилл – актив, то его стоимость не должна зависеть от структуры капитала;
- влияние неэкономических факторов: покупная цена компании может учитывать множество неэкономических факторов, имеющих значение для сторон (например, умение продавца обосновывать высокую цену или умение покуп-

ателя сбить цену, комиссионные посредники, премии или скидки к цене и т. п.), но не имеющих отношение к величине активов приобретаемой (продаваемой) компании;

- существенное влияние ошибок в оценках стоимости идентифицируемых активов;
- влияние правил расчета гудвилла, зафиксированных стандартами финансовой отчетности. Например, ПБУ 14/2000 понимает под стоимостью активов компании – их стоимость по бухгалтерскому балансу, а например, МСФО (IFRS) 3 – рыночную стоимость.

**2. Метод на основе разницы между рыночной стоимостью компании и рыночной стоимостью ее чистых активов.** Из названия метода видно, что стоимость гудвилла определяется как разница между рыночной стоимостью компании, рассчитанной доходным и/или сравнительным подходом, и рыночной стоимостью ее чистых активов:

$$X_{др} = PC_k - PC_a, \quad (2)$$

где  $PC_k$  – рыночная стоимость компании, рассчитанная доходным и/или сравнительным подходом;  $PC_a$  – рыночная стоимость чистых активов компании.

Достоинством метода является объективность результатов, а недостатками – нарушение принципа независимости результатов, полученных разными оценочными подходами; значительная трудоемкость; неинформативность фондового рынка в России.

**3. Метод избыточных прибылей** заключается в определении стоимости гудвилла как разницы среднегодовой суммы чистой прибыли компании и среднегодовой стоимости ее активов, умноженной на среднеотраслевую норму рентабельности активов:

$$X_{др} = ЧПф - (A * НПс), \quad (3)$$

где  $ЧПф$  – среднегодовая сумма чистой прибыли компании;  $A$  – среднегодовая стоимость активов компании;  $НПс$  – среднеотраслевая норма рентабельности активов, выраженная десятичной дробью [4].

К достоинствам метода можно отнести простоту расчетов, а к недостаткам – неинформативность показателя в случае нулевого или отрицательного гудвилла: если рентабельность активов компании равна или ниже среднерыночного уровня, то величина гудвилла при этом становится равной нулю или принимает отрицательное значение. Однако с экономической точки зрения это неправильно: компания, имеющая средний или даже ниже среднего, но положительный уровень рентабель-

ности активов, не может иметь отрицательную репутацию. Когда рентабельность чистых активов положительна (хотя и меньше среднеотраслевой), достигается вся система целей управления: выживание, получение прибыли, экономический рост [5].

**4. Метод на основе показателя деловой активности.** Стоимость деловой репутации определяется как произведение показателя деловой активности на коэффициент зависимости, который, в свою очередь, определяется на основе статистических показателей развития отрасли экономики в целом:

$$X_{др} = k * CA, \quad (4)$$

где CA – показатель деловой активности (в западноевропейской оценочной практике чаще всего используется средний объем продаж (выручки) за последние три года, предшествующих дате оценки); k – коэффициент зависимости, мультипликатор.

К достоинствам метода можно отнести удобство применения результата для целей финансового управления, так как мультипликатор можно представить как функцию от нескольких переменных:

$$k = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (5)$$

где  $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$  – элементы гудвилла, определяемые через факторы, влияющие на стоимость гудвилла.

Недостатками метода являются:

- субъективный характер;
- необходимость участия независимых экспертов-оценщиков для обоснования значения мультипликатора в каждом конкретном случае;
- необходимость проведения непосредственного анализа макроэкономических показателей для проверки соответствия пределов значений мультипликатора экономическим реалиям.

**5. Косвенные методы [6]** представляют собой целую группу методов, в которую можно включить:

- пресс-рейтинги, в которых учитывается количество упоминаний компании в СМИ, позитивный и негативный контекст, частота обращений к мнению представителей банка как компетентных профессионалов;
- сравнительный анализ объемов размещаемой рекламы;
- опрос целевых групп (определяются отдельные элементы, им присваиваются весовые коэффициенты и респондентов просят оценить каждую составляющую репутации по определенной шкале).

Достоинствами косвенных методов являются:

- понимание восприятия компании деловым окружением;
- реклама: проведение опросов, наличие компании в пресс-рейтингах приводит к ее узнаваемости на рынке;
- распространение информации о компании широким слоям населения.

К недостаткам рассматриваемых методов можно отнести:

- отсутствие точной количественной оценки, указание лишь на направление – в худшую или лучшую сторону произошло изменение;
- неискренность, предвзятость, неинформированность респондентов;
- невозможность использования результатов в расчетах стоимости компании.

Таким образом, существующие методы расчета стоимости деловой репутации практически неприменимы для оперативной оценки эффективности управленческих решений, а потому практически неприменимы с точки зрения современных потребностей управления стоимостью компании. Это связано, в первую очередь, с тем, что для достижения заметного эффекта любые предпринимаемые менеджерами действия по управлению стоимостью компании в целом и/или стоимостью деловой репутации в частности должны носить долгосрочный и системный характер, быть интегрированы в ключевые бизнес-процессы. Приведенные же выше методы расчета стоимости деловой репутации носят в основном разовый характер и не позволяют непрерывно отслеживать изменение стоимости компании в целом и/или стоимости деловой репутации в частности в зависимости от тех или иных принимаемых управленческих решений.

Ниже представлен метод определения стоимости гудвилла, сочетающий в себе простоту расчетов, объективность результатов, а также позволяющий количественно оценить влияние принимаемых управленческих решений на получение компанией дополнительной прибыли, а значит, и на ее стоимость:

$$X_{др} = (X - X_1 - X_2) / (R - t), \quad (6)$$

где  $X_{др}$  – стоимость деловой репутации; R – ставка дисконтирования; t – среднегодовой темп роста денежных потоков; X – переменная, представляющая собой сумму чистой прибыли и годовой суммы амортизационных отчислений:

$$X = ЧП + A \quad (7)$$

где ЧП – величина чистой прибыли компании (строка 190 Отчета о прибылях и убытках, форма

№ 2),  $A$  – годовая сумма амортизационных отчислений (сумма счетов 02 “Амортизация основных средств” и 05 “Амортизация нематериальных активов”);  $X_1$  – переменная, представляющая собой произведение средней нормы амортизации и среднегодовой стоимости основных средств:

$$X_1 = \bar{N}_a * C_r, \quad (8)$$

где  $\bar{N}_a$  – средняя норма амортизации, которая в свою очередь рассчитывается по формуле (9):

$$\bar{N}_a = \sum \gamma * N_i, \quad (9)$$

где  $\gamma$  – весовой коэффициент;  $N_i$  – норма амортизации  $i$ -того основного средства;  $C_r$  – среднегодовая стоимость основных средств, которая рассчитывается по формуле (10):

$$C_r = (1/2 * OC_1 + OC_2 + OC_3 + \dots + OC_{i-1} + 1/2 * OC_i) / (n - 1), \quad (10)$$

где  $n$  – число периодов (месяцев, кварталов и т. п.);  $OC_i$  – стоимость основных средств в  $i$ -ом периоде.

Для упрощения вместо формулы (10) часто используют формулу (11):

$$C_r = (OC_{нач} + OC_{кон}) / 2, \quad (11)$$

где  $OC_{нач}$  – стоимость основных средств на начало года;  $OC_{кон}$  – стоимость основных средств на конец года;  $X_2$  – переменная, представляющая собой произведение среднегодовой стоимости оборотного капитала и ставки по депозитам надежного банка. Таким образом,

$$X_2 = \bar{O} * y, \quad (12)$$

где  $\bar{O}$  – среднегодовая стоимость оборотного капитала, рассчитывается по формулам, аналогичным (10) и (11);  $y$  – годовая ставка по депозитам надежного банка.

Приведенный выше метод расчета стоимости деловой репутации позволяет не только оценить, как именно повлияет то или иное управленческое решение на стоимость компании, но и количественно рассчитать изменение стоимости компании, что особенно важно, когда менеджер компании стоит перед выбором одного из нескольких альтернативных решений.

Так, например, наличие на складе предприятия избыточного количества некоторых видов сырья приводит к росту затрат на складирование, продолжительности нахождения капитала в запа-

сах, что, в свою очередь, вызывает снижение его оборачиваемости и снижение эффективности деятельности. В этом случае менеджменту компании необходимо наладить поставку сырья на предприятие в количествах, необходимых для обеспечения бесперебойного производственного процесса. Через показатель “среднегодовая стоимость оборотного капитала” можно рассчитать, насколько вырастет стоимость деловой репутации компании, и, следовательно, через метод накопления чистой стоимости активов определить, насколько возрастет и вся стоимость компании в целом.

Предположим, что одновременно с необходимостью налаживания логистики запасов на складе перед предприятием стоит задача сокращения дебиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности приводит к сокращению обеспечения реализации денежной массой и, следовательно, отрицательно сказывается на стоимости компании в целом. Через тот же показатель “среднегодовая стоимость оборотного капитала” можно оценить влияние сокращения дебиторской задолженности на стоимость компании, что позволит менеджеру компании выявить первоочередную задачу, требующую решения. Кроме того, можно рассчитать, как именно изменится стоимость компании, если одновременно наладить логистику запасов на складе и сократить дебиторскую задолженность: изменится ли она в той же степени, как если бы менеджмент компании направил усилия на решение одной задачи, а потом другой, или же будет иметь место синергетический эффект.

Таким образом, приведенный выше метод расчета стоимости деловой репутации компании позволяет количественно оценить, как изменится стоимость рассматриваемой компании, если то или иное управленческое решение будет реализовано. Представленный метод можно рассматривать как один из алгоритмов определения целесообразности внесения изменений в систему управления компанией, а сам показатель стоимости деловой репутации – как один из критериев оценки эффективности управленческих решений, которые позволяют выявить резервы повышения эффективности функционирования предприятия, а значит и его стоимости.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Гудвилл: “новая” категория бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 1997. № 2.

2. Положение по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” ПБУ 14/2000, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации

от 16 октября 2000 г. № 91н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 // Российская Бизнес-газета, № 4, 23.01.2001.

3. **Просвирина И.Н.** Категория гудвилла в практике учета и оценки // Финансовый менеджмент. 2006. № 1.

4. **Горин С.В.** Деловая репутация организации /

С.В. Горин. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

5. **Колас Б.** Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с фр.; Под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.

6. **Школин А.** Репутация под лупой // Финансовая газета. № 21. 2004.

*Байбеков А.Ш.*

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Ключевыми задачами достижения цели – непрерывного развития производственной системы предприятия, являются наращивание производственных мощностей и инновационное техническое перевооружение существующих производств, а также строительство заводов для выпуска новой продукции, что позволит обеспечить рост производства и продаж конкурентоспособной продукции. Такое состояние производственной системы возможно на основе соблюдения как уже известных принципов организации производства, так и новых принципов, предлагаемых автором. Среди них выделим принципы соответствия, сочетаемости и соразмерности.

В рамках предложенного автором методического подхода к анализу и прогнозированию непрерывного технико-экономического развития производственной системы – химического производства проведена оценка производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Казаньоргсинтез» на соответствие принципам организации производства и главнейшему из них – непрерывности, как производительной силы. Ключевая составляющая такого анализа – идентификация потерь на предприятии.

Первым этапом при проведении анализа соблюдения принципов организации непрерывного производства являлось получение сводной информации о производственных неполадках на основе данных журнала учета инцидентов, происшедших на опасных производственных объектах, за рассматриваемый период. В табл. 1 представлена сводная информация о случаях простоев на промышленном предприятии химического комплекса России ОАО «Казаньоргсинтез» в 2000–2007 годах.

Информация о простоях на предприятии структурирована по видам причин простоев, объединенных в несколько больших групп. Наибольший вклад в невозможность достижения непрерывности производства химической продукции вносят три группы причин – это необеспеченность энергоресурсами, вина обслуживающего персонала и неполадки оборудования.

Если простой первой группы причин, в первую очередь, зависят от внешнего поставщика энергетических ресурсов ОАО «Татэнерго», то простой, вызванные двумя другими причинами, безусловно поддаются управлению и, как следствие, минимизации и ликвидации.

Анализируемые данные табл. 1 показывают неоднозначность в динамике количественных показателей простоев по отдельным группам причин, их вызывающих (периоды роста простоев сменяются их значительным снижением). Однако с уверенностью можно отметить, что наметилась достаточно четкая тенденция увеличения общего числа случаев производственных поломок (25 в 2007 году против 20 в 2005 году).

Следующий этап аналитической работы по идентификации глубинных причин несоблюдения принципов организации непрерывного производства заключается в переходе от анализа общей ситуации с простоями на предприятии к анализу производственных неполадок и поломок в рамках подгрупп причин и непосредственно оценке самих случаев простоев.

К примеру, на рис. 1 приведена динамика простоев по группе «Неполадки оборудования» в разрезе подгрупп причин – механических, электрических и неполадок КИПиА.

Таблица 1

Динамика простоев на ОАО “Казаньоргсинтез” в 2000–2007 годах

№ п/п	Причины простоев	Годы							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>1.</b>	<b>Необеспеченность энергоресурсами</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>12</b>
1.1.	Вина ТАТЭНЕРГО	9	12	6	6	9	4	6	5
1.2.	Посадки напряжения по внутренним причинам:	5	5	5	4	6	5	1	4
1.2.1	в том числе по вине обслуживающего персонала	0	2	0	0	0	1	0	1
1.3.	Посадки напряжения по другим причинам	2	3	2	0	4	3	1	2
1.4.	Необеспеченность водой	–	0	0	0	0	1	1	0
1.5.	Необеспеченность воздухом	–	0	0	0	0	1	0	1
1.6.	Отсутствие пара	1	0	0	0	0	0	0	0
<b>2.</b>	<b>Неполадки оборудования:</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
2.1.	По механическим причинам	6	5	4	3	4	–	–	2
2.2.	По электрическим причинам	8	2	1	6	3	3	1	1
2.3.	По неполадкам КИПиА	3	1	1	1	3	0	2	2
<b>3.</b>	<b>Вина обслуж. персонала</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>4.</b>	<b>Отклонение от режима технологического процесса</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>5.</b>	<b>Прочие</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>6.</b>	<b>Вина сторонних организаций</b>								
	<b>ИТОГО:</b>	<b>49</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>32</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>25</b>

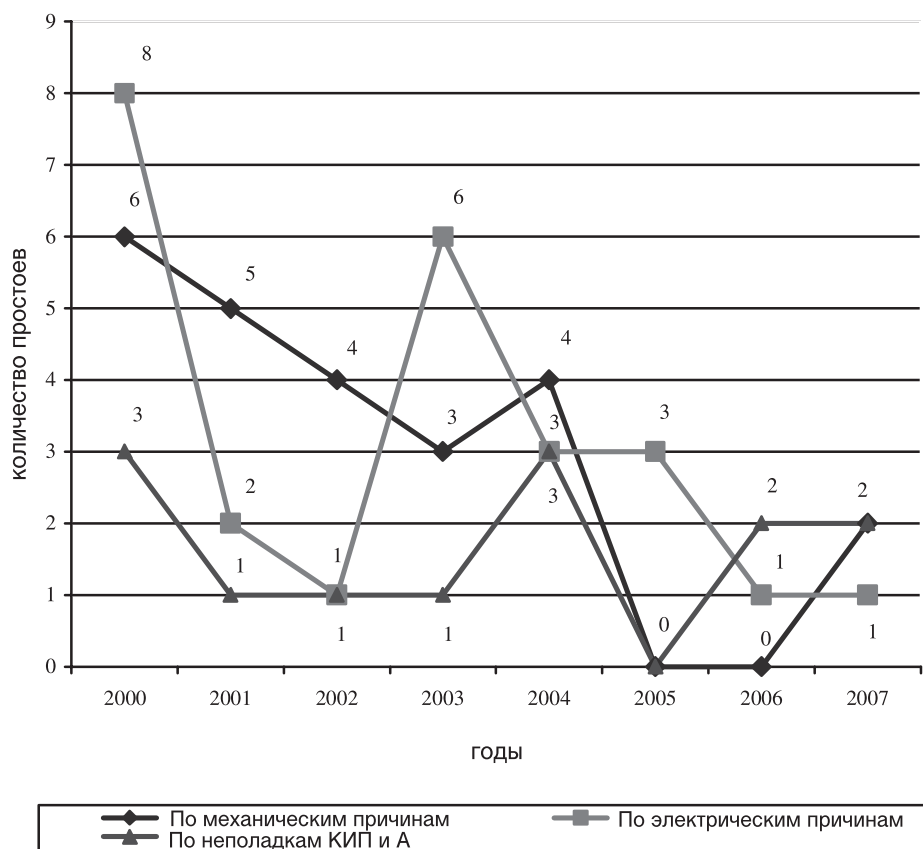


Рис. 1. Динамика простоев на ОАО “Казаньоргсинтез” в результате неполадок оборудования в 2000–2007 гг.

Данные рис. 1 демонстрируют ситуацию, при которой наблюдается общее снижение, достаточное существенное, общего числа простоев по причине “Неполадки оборудования” в 2006 и 2007 годах сравнительно с 2000–2004 годами. Однако отмечается постоянное наличие 3–5 случаев производственных инцидентов, которые связаны с труднопрогнозируемой технической составляющей организации производства – прогнозирование вероятности поломки того или иного агрегата, химической установки.

В то же время в 2006–2007 годах отмечен существенный рост случаев простоев из-за ошибок работников предприятия. И здесь можно говорить о серьезных недоработках менеджмента и недостатках управления трудовым потенциалом предприятия. Аварии, произошедшие на производстве, приводят к потерям трудовых ресурсов (человеческие жертвы, травмы, простои работников), недоиспользованию человеческого капитала, затратам на подготовку персонала и пр.

Однако показатели, характеризующие количественные объемы производственных инцидентов, не могут показать действительную ситуацию с простоями, поскольку не содержат временного и стоимостного критериев оценок. Для этого требуется анализ последствий произошедших простоев с использованием информации о временных потерях и экономическом ущербе.

Если, например, временной объем простоев в 2005 году составил 356 часов, то к 2007 году он увеличился до 574 часов (61,23 %) при увеличении их стоимостной оценки с 60,4 млн. рублей до 70 млн. рублей (15,89 %).

Наибольшую значимость в общей продолжительности простоев и суммарной величине экономического ущерба имеют причины, как отмечалось ранее, – неполадки оборудования и вина обслуживающего персонала, которые по показателям продолжительности простоев и экономической оценке занимают значительный удельный вес (табл. 2).

Так, в 2006 году вклад названных причин в общую продолжительность простоев и суммарный объем экономического ущерба составил 36,16 % и 10,05 %, то уже в 2007 году эти показатели существенно изменились и были равны 55,1 % и 50,5 %.

Данные табл. 2 показывают динамику экономического ущерба, нанесенного тем фактом, что на многих промышленных предприятиях, в том числе и ОАО “Казаньоргсинтез”, не соблюдаются принципы организации непрерывного производства. Отклонение от соблюдения принципов организации производства, их полное или даже частичное игнорирование незамедлительно отражается на показателях финансово-хозяйственной деятельности любого экономического субъекта,

Таблица 2

**Оценка вклада причин простоев в общую продолжительность простоев и экономический ущерб на ОАО «Казаньоргсинтез» в 2006 – 2007 годах**

Причины простоев	2006 год			2007 год		
	Оценка значимости причин простоев через расчет их удельного веса по различным основаниям					
	Кол-во простоев, %	Продолжительность, %	Ущерб, %	Кол-во простоев, %	Продолжительность, %	Ущерб, %
1	Необеспеченность энергоресурсами					
Итого:	39,1	24,94	69,14	48	23,2	36,8
2	Неполадки оборудования					
Итого:	13	15,02	2,63	20	29,1	9,4
3	Вина обслуживающего персонала					
Итого:	26,2	21,14	7,42	24	26,0	41,1
4	Отклонение от режима технологического процесса					
Итого:	4,3	13,8	-	4	4,8	3,3
5	Прочие					
Итого:	17,4	25,1	20,81	4	16,9	9,4
<b>ВСЕГО</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

что определяет наличие четкой причинно-следственной связи между соблюдением и реализацией принципов организации непрерывного производства и уровнем финансово-хозяйственного благополучия предприятия.

Истоки такой причинно-следственной связи, на наш взгляд, необходимо искать в отклонениях от реализации принципов соответствия, сочетаемости нововведений и самого определяющего – принципа соразмерности объема инвестиций, направляемого в развитие основного и вспомогательного производств. Наглядно динамика экономического ущерба от простоев оборудования приведена на рис. 2.

Достижение стратегических целей предприятия на базе принципов непрерывности требует функционирования системы вспомогательных подразделений, соответствующих уровню развития основного производства, что позволяет говорить о четкой взаимосвязи между организационно-кадровым обеспечением обслуживающей подсистемы ОАО “Казаньоргсинтез” и достижением состояния непрерывности производства, а значит и соблюдением традиционных и новых принципов организации производства.

Вспомогательные подразделения ОАО “КОС” обеспечивают технологический процесс основных производств материальными и энергетическими ресурсами, подвижным авто- и железнодорожным транспортом, складскими помещениями, производят ремонт зданий и оборудования, занимаются переработкой полимерных отходов, производством

полипропиленовых мешков, а также осуществляют анализ качества продукции и мониторинг состояния окружающей среды.

Достижение соблюдения принципа непрерывности работы сложной производственной системы – ОАО “Казаньоргсинтез”, требует функционирования и постоянного развития дееспособной системы технического обслуживания и ремонта, соответствующей потребностям и организационно-техническому уровню сложного химического производства.

Система технического обслуживания и ремонта ОАО “Казаньоргсинтез” построена по смешанной схеме с децентрализацией при проведении работ по ремонту и техническому обслуживанию, и привлечением подрядных организаций при остановочном ремонте, как и на многих других российских предприятиях химического и нефтехимического комплекса.

Все работы, в зависимости от объема, специфики и сложности, выполняются с помощью следующих исполнителей: подрядные организации; ремонтно-механический цех; ремонтные подразделения производств, технологических цехов.

Подрядные организации, в основном, выполняют остановочные ремонты технологических установок, ремонтные работы капитального характера статического оборудования и сооружений (резервуары, нагревательные печи, сосуды, аппараты, реакторы, трубопроводы и т. д.), ремонтные работы, потребность в выполнении которых возникает периодически или для выполнения ко-

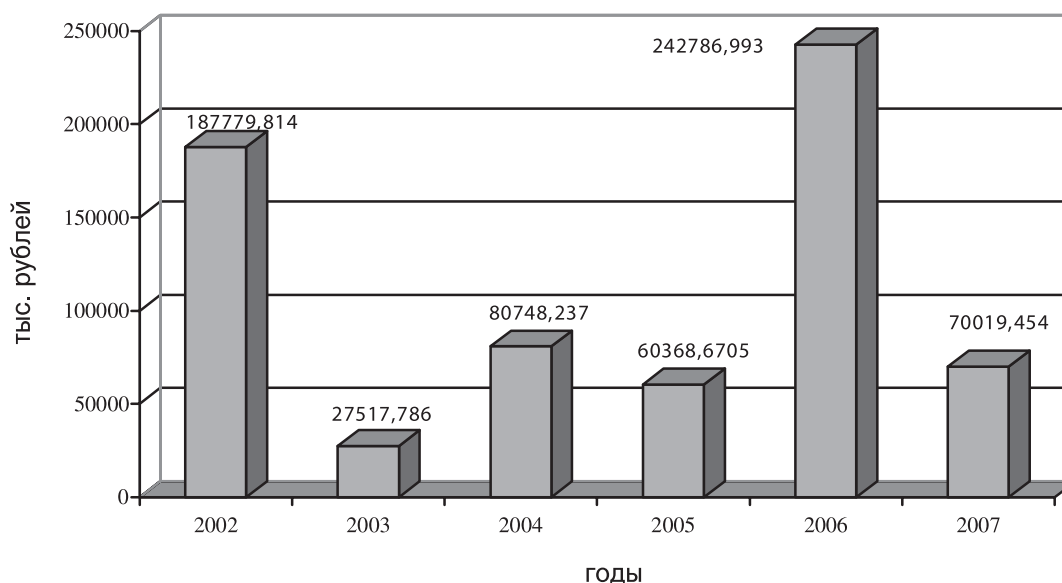


Рис. 2. Динамика экономического ущерба от простоев на ОАО “Казаньоргсинтез” в 2002–2007 гг.



торых необходимо применение узких ремонтных технологий.

При использовании подрядных организаций требуется тщательная подготовка оборудования к ремонту (освобождение от продукта, промывка, пропарка, продувка инертным газом, установка заглушек и т. д.), долгосрочное планирование, наличие проработанной проектно-сметной документации.

Ремонтно-механические цеха (РМЦ), как правило, специализируются на выполнении следующих видов ремонтных или подготовительных работ:

- **плановый или внеплановый ремонт динамического оборудования** (насосы, компрессоры, воздуходувки и т. д.) **капитального характера;**
- **мелкосерийное изготовление запасных частей, деталей и комплектующих;**
- **ремонт, испытание предохранительной и запорно-регулирующей арматуры;**
- **небольшой по объему ремонт статического оборудования, трубопроводов и оперативное устранение последствий их отказов (аварий).**

Отечественное насосно-компрессорное оборудование, эксплуатирующееся на российских промышленных предприятиях, обладает низкой надежностью, а отказ его приводит к “предавальной ситуации”, когда возможна остановка всей технологической установки. Поскольку ремонт насосно-компрессорного оборудования необходимо выполнять в наиболее короткие сроки, требуется высокая степень готовности к его проведению, в том числе наличие квалифицированного персонала, необходимых инструментов, оснастки и запасных частей. Для качественного выполнения ремонтных работ необходима узкая специализация и высокая инструментальная оснащенность ремонтных бригад РМЦ.

При выполнении ремонтных работ РМЦ необходима тщательная подготовка оборудования к ремонту, однако требования к наличию проектно-сметной документации предъявляются менее жесткие [3, с. 21].

Таким образом, оперативность выполнения работ РМЦ, по сравнению с подрядными организациями, значительно выше, но его территориальная удаленность от технологических объектов требует больших затрат времени на доставку к месту работы рабочих, инструмента и оборудования.

Для повышения оперативности устранения последствий отказов технологического оборудования, значительное количество ремонтного персонала (до 40 % от общего числа) находится в

составе собственных ремонтных подразделений технологических и вспомогательных цехов. Кроме того, ряд ремонтных работ зачастую выполняется на действующей технологической установке и для их безопасного проведения от ремонтного персонала требуются детальные знания производственных опасностей, включая особенность технологического процесса.

В связи с этим, на специалистов производственных объектов дополнительно возложены функции по организации и производству работ, выполняемых собственным ремонтным персоналом, в том числе:

- **оперативное управление ремонтным персоналом, его обучение и аттестация;**
- **комплектация этих работ необходимыми запасными частями и материалами;**
- **проверка готовности оборудования к ремонту и оформление необходимых разрешительных документов (наряд-допуск, акт сдачи оборудования в ремонт и т. д.);**
- **контроль качества выполненных работ, в том числе подготовка исполнительной ремонтной документации [3, с. 22].**

Такое распределение обязанностей и организационная структура собственных ремонтных служб предприятий сложились в силу ряда причин и обстоятельств, главные из них:

- **высокий возрастной состав (табл. 3), большое количество конструктивных недостатков, низкая степень надежности и, как следствие, существенное число внеплановых отказов отечественного технологического оборудования;**

Таблица 3

**Возрастная структура производственных мощностей на предприятиях химического комплекса России (в % к суммарным мощностям по соответствующим продуктам) [4]**

Виды продукции	Сроки эксплуатации		
	до 10 лет	10-20 лет	свыше 20 лет
Полиэтилен	24	19	57
Полипропилен	67	-	33
Полистирол и сополимеры стирола	6	1	93
Поливинилхлорид	19	39	42
Химические волокна	0,2	11	89
Каучуки синтетические	8	10	82
Шины автомобильные	12	8	80
Удобрения минеральные	5	19	76

Окончание табл. 3

Виды продукции	Сроки эксплуатации		
	до 10 лет	10-20 лет	свыше 20 лет
Сода каустическая	-	8	92
Сода кальцинированная	-	-	100
Кислота серная	-	19	81
Метанол	23	45	32

– сложность долгосрочного прогноза работоспособности оборудования и планирования ремонтных работ;

– отказ технологического оборудования часто приводит к ситуации, когда возможна остановка всей технологической установки, поэтому для оперативного устранения его последствий требуется высокая степень готовности к проведению ремонтных работ, в том числе наличие квалифицированного персонала, необходимых инструментов, оснастки и запасных частей;

– отсутствие квалифицированных сервисных организаций, особенно по обслуживанию сложного машинного оборудования (компрессоры, насосы, газовые турбины и т. д.);

– низкое качество или отсутствие отечественных запасных частей для оборудования, высокая стоимость импортных комплектующих;

– повышенные требования к безопасности проведения ремонтных работ на действующих взрывопожароопасных производственных объектах.

Основными рисками предприятий при переходе на сервисное обслуживание вспомогательных служб могут явиться:

– частичная потеря управляемости производственным процессом и снижение оперативности выполнения ремонтных работ;

– снижение качества выполнения работ при отсутствии конкуренции;

– возможность ухода квалифицированных работников в другие организации из-за снижения заработной платы и потери социальных гарантий;

– перепрофилирование отдельных подразделений на выполнение других (“выгодных”) видов ремонтных работ;

– увеличение стоимости затрат на содержание единицы оборудования;

– незаинтересованность сервисных организаций во внедрении новых ремонтных технологий, повышении надежности оборудования и сокращении объемов ремонтных работ.

Тенденции вывода ремонтных подразделений в самостоятельные предприятия не совсем подходит для непрерывных химико-технологических процессов, так как требуют непрерывного наблюдения и технического обслуживания. В то же время данные зарубежной практики трансформации ремонтных подразделений в самостоятельные предприятия дают определенные положительные результаты, что видно из табл. 4.

Однако многоукладность технического состояния оборудования на отечественных предприятиях все же делают предпочтительной смешанную структуру управления системой технического обслуживания и ремонта с привлечением подрядных организаций для основного ремонта.

Серьезность последствий недооценки сложности производственных систем химического комплекса определяет требования к соответствующим

Таблица 4

Аналитические показатели последствий выделения ремонтных подразделений нефтехимического предприятия [2]

Показатели	До вывода	После вывода	Изменение, %
Выделение ремонтно-механического цеха			
Объем потребленных услуг, тыс. чел. часов	850,13	680,1	-20 %
Стоимость потребленных услуг, тыс. долл. США	2868	2665,8	-7 %
Стоимость единицы услуги, долл. США	3,37	3,92	-16 %
Численность (производственный персонал)	550	500	-9 %
Выделение цеха капитальных ремонтов			
Объем потребленных услуг, кап. ремонтов шт.	122	100	-18 %
Стоимость потребленных услуг, тыс. долл. США	1411	1249	-11 %
Стоимость одного рем., долл. США	11561	12491	+8 %
Численность (производственный персонал)	300	250	-17 %

цему оперативному техническому обслуживанию; построению и постоянному развитию системы предупреждения аварийных ситуаций, профилактики и высокого уровня качества ремонта химических установок и агрегатов, функционирующих в единой, взаимоувязанной и взаимосвязанной технологической цепочке.

Для дальнейшего повышения эффективности бизнеса необходима коренная перестройка организации производственных процессов, приоритетными из которых являются обеспечивающие работоспособность оборудования, а точнее создание таких конкурентоспособных мощностей, которые на уровне международных стандартов выпускали бы востребованную рынком продукцию.

Прослеживаются два пути решения обозначенных стратегических задач.

Первый путь связан с созданием мощностей «с нуля» при использовании высоких технологий и хорошо подготовленных, высококвалифицированных кадров – менеджеров нового типа мышления и соответствующих современным требованиям производства специалистов рабочих специальностей. Финансирование такого проекта обуславливает использование всех доступных источников инвестиций. Среди них средства федерального бюджета, инвестиционных компаний и фондов, собственные ресурсы предприятий (в меньшей степени) и зарубежные источники инвестиционных ресурсов.

Значительная доля капиталовложений направляется на приобретение оборудования, компактных поточных линий по производству продукции нового качества, на его монтаж, установку, наладку. При этом менеджерам категорически нельзя забывать об обучении основного эксплуатационного персонала эффективным приемам управления автоматизированным оборудованием, химическими агрегатами и технологическими поточными линиями.

В таких условиях появляется острая необходимость функционально продуманной реорганизации системы технического обслуживания и ремонта высокотехнологичных химических установок, что может потребовать либо совмещения функций основных и вспомогательных рабочих, либо передачи части функций (по ремонту) специализированным организациям. Такой способ получил за рубежом название “фирменное обслуживание”.

Преимущества такого способа очевидны: он способствует соблюдению правил эксплуатации, ускорению замены узлов, агрегатов на новые,

снижению числа ремонтов и суммарной стоимости восстановления работоспособности оборудования, стимулирует рост качества работ, выполняемых специализированными фирмами, надежности и конкурентоспособности. И самое главное, соответствующее обучение персонала ремонтной службы и оснащение ее современными средствами диагностики и контроля, а также оборудования.

Выявленные аспекты взаимозависимости основного и вспомогательного производств подтверждают важность соблюдения предложенного нами ранее в публикациях “принципа соответствия”.

В целом же, первый путь решения стратегических задач предприятия предпочтителен, поскольку позволяет существенно уменьшить разрыв технического и технологического отставания, но требует значительных единовременных капитальных вложений. Круг проблем полноценного достижения целей в рамках этого пути развития производственной системы – химического производства, помимо инвестиционных вопросов, серьезен и достаточно широк. Одна из них – связана с созданием уже на начальном этапе реализации проекта условий для реализации принципов организации непрерывного производства с акцентом на соблюдение принципов соразмерности и сочетаемости вспомогательного с основным производством.

Второй путь характеризуется реорганизацией, реконструкцией существующего производства и модернизацией оборудования, осуществление которых является весьма сложными процессами в организационном, техническом и технологическом, финансовом аспектах. Такая форма развития производственной системы преимущественно затрагивает микроуровень и, в основном, подразумевает финансирование за счет собственных средств предприятия и реализуется в сочетании с проведением капитальных ремонтов. На первый взгляд этот путь может показаться достаточно дешевым. Однако необходимо учитывать следующие важные моменты в практике организации современного промышленного производства.

Во-первых, для предприятия затраты по статье “Ремонтный фонд” являются значительными и составляют порядка 15–30 % в суммарных расходах по смете затрат (не учитывая сырье, материалы, комплектующие).

Во-вторых, в сфере технического обслуживания и ремонта занято до 60 % производственного и инженерно-технического персонала, включая данные категории персонала в цехах основного

производства.

В-третьих, способность основного технологического, зачастую и вспомогательного, оборудования удовлетворять заданным характеристикам в течение определенного временного лага напрямую влияет на качество продукции, а значит, определяет уровень конкурентоспособности промышленного предприятия.

В-четвертых, значительная часть эксплуатируемого оборудования является объектами повышенной опасности и происходящие инциденты и производственные неполадки (техногенные аварии) своим следствием имеют серьезные последствия (снижение производительности оборудования и трудовых ресурсов; травмы и простои работников; выпуск продукции несоответствующей стандартам качества; энергетические потери и пр.).

Значимость названных положений не подвергается сомнениям. В то же время, действия нового менеджмента предприятия по модернизации сложившейся системы технического обслуживания и ремонта оборудования (текущего и капитального характера) не находят поддержки у инженерных и технических служб предприятия. При таком подходе неизбежны проблемы с реализацией принци-

пов организации непрерывного производства.

Выходом, на наш взгляд, будет изменение стратегии планирования работ по контролю технического состояния оборудования, техническому обслуживанию и ремонту оборудования при максимальном соблюдении "принципа соразмерности" при осуществлении инвестирования в основное и вспомогательное производство.

Опираясь на опыт передовых зарубежных компаний нефтехимического сектора экономики необходимо установить такой уровень (норматив) отчислений от общего объема инвестиций, который бы предусматривал обновление производственных фондов основного и вспомогательного производства каждые 5–6 лет. Величина такого норматива должны быть установлена на уровне 10–15 % или более. Фактически же состояние дел в секторе химии и нефтехимии России обусловило величину этого показателя на уровне 2 % и даже меньше, что можно сравнить с нормой амортизацией на здания и сооружения, как следствие – достижение лишь минимального уровня воспроизводства производственных фондов, который не обеспечивает непрерывного и инновационного развития химического производства.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ловчиновский Э.В.** Реорганизация системы технического обслуживания и ремонта оборудования предприятий. М.: РАН. Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова, лаб. №35, 2004. 385 с.

2. **Митюшин В., Тарасов А.** Система технического обслуживания и ремонта оборудования: мифы и реальность / [www.pacc.ru](http://www.pacc.ru).

3. **Современные тенденции в организации ремонта основных промышленно-производственных фондов в**

**нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности: Аналитический обзор.** М.: ОАО "ЦНИИТЭ-нефтехим", 2004. 27 с.

4. **Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года.**

5. **Ящура А.И.** Система технического обслуживания и ремонта общепромышленного оборудования: Справочник. М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2006. 360 с.

*Смола Н.В.*

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ

### В СТРУКТУРЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

С начала века и до 60-х годов руководителей мало интересовали проблемы, возникающие внутри предприятий. Лишь с развитием общества, усложнением выпускаемой продукции, ростом наукоемких производств управленческая наука стала подходить к решению возникающих проблем, исходя из того обстоятельства, что ра-

бота фирмы во многом обусловлена внутренней средой.

В своем развитии управленческая мысль постепенно пришла к пониманию того, что эффективное функционирование производственных структур, получение максимальной прибыли, что особенно актуально в условиях рынка, возможно

лишь при совпадении интересов и целей фирмы с интересами персонала [2], т. е. **руководителей, рабочих и служащих.**

В современном обществе очень важным аспектом является правильная политика со стороны руководства в отношении своих подчиненных. Хотя сегодня состояние правового регулирования трудовых отношений отражает специфику переходного периода к рыночной экономике, существующие правовые нормы не обладают совершенством, конкретные участники трудовых отношений — работодатели и работники должны знать и уметь их применять в нужное время и в нужном месте. В последние годы в науке об управлении производственными организациями наблюдается коренное изменение представлений о роли персонала в деятельности предприятия. В отличие от господствовавших ранее взглядов, экономически включавших персонал в категорию издержек, подлежащих строгому контролю и возможно большему сокращению, появилась *концепция управления человеческими ресурсами*, в соответствии с которой персонал представляет собой один из важнейших ресурсов предприятия, который нуждается в эффективном и многоплановом управлении, включающем, как необходимый фактор, обеспечение социального, профессионального и структурного развития персонала. [3,6]. Принципы и методы управления персоналом являются на данном этапе развития истории наиболее значимыми и актуальными для становления и успешного процветания бизнеса в условиях успешно развивающейся рыночной экономики.

В настоящее время все больше руководителей компаний сегодня осознают, что политика управления персоналом бизнеса завтра, но далеко не многие компании не в полной мере осознают, как именно политика управления персоналом влияет на результат бизнеса. И еще меньше в поле зрения руководителей компаний находится такой фактор, как этическая составляющая управления персоналом.

Феномен этики играет важную роль в человеческом поведении, соотнося его с ориентирами, выходящими за пределы непосредственных мотивов и целей совершаемых поступков. Этика позволяет получить существенное знание о человеческой природе, позволяет лучше понять самого себя.

В сфере экономических отношений говорить о роли этики труднее всего, ибо сама природа этих отношений основана на утилитарном интересе. Отсутствие такого интереса ведет к застою, дегра-

дации экономики и, как следствие, к понижению уровня жизни.

Экономика управляется не только экономическими законами, но и участвующими в ней людьми, а это значит, что невозможно исключить из экономических процессов свободу морального выбора. [1] Моральные и этические принципы тоже составляют экономический фактор, ибо правила свободного рынка действуют только на основе того, что люди придерживаются общих моральных и этических ориентиров.

Управление подчиненными решающим образом влияет не только на их производственно-трудовое поведение, но и на качество труда и жизни, поэтому должно осуществляться с сознанием ответственности и с соблюдением этических принципов. На фоне этого нормативного требования представляется целесообразным систематизировать и проанализировать сложившиеся подходы к управленческой этике.

Вопреки широко распространенному мнению этически осознанное руководство сотрудниками опирается не столько на особенности личности руководителя, сколько на особые отношения между начальником и подчиненным благодаря открытому и честному взаимопониманию.

Все это показывает актуальность исследования этического управления персоналом на современных российских предприятиях. Особенно эта актуальность проявляет себя в условиях малого бизнеса, где руководитель зачастую, экономя на введении в штат предприятия (фирмы) профессионального работника – *менеджера по персоналу*, вынужден сам проводить кадровую политику, разбираться и предотвращать конфликты, заниматься подбором, наймом персонала и другими операциями, связанными с этой деятельностью. Но ведь именно руководитель иногда является инициатором многих конфликтов, связанных, как с внешней, так и с внутренней средой бизнеса. Поэтому гораздо эффективней эта деятельность будет тогда, когда к ней подключится профессионал, проводящий кадровую политику, исходя из научных принципов деловой этики управления персоналом [2, 5].

Деловая этика является *архитектоникой* кадрового менеджмента, поскольку она охватывает явления различных порядков:

- Этическую оценку как внутренней, так и внешней политики организации в целом;
- Моральные принципы членов организации, т.е. профессиональную мораль;
- Моральный климат в организации;

- Образцы морального поведения;
- Нормы делового этикета – ритуализированные внешние нормы поведения. [5]

Внимание общественности к этическим проблемам вынуждает руководителей и специалистов по управлению персоналом проводить этический анализ своей деятельности. От сетований на неуловимый и не поддающийся контролю характер морали, что является общим местом исследований по этике, делаются попытки перейти к превращению этических аспектов деятельности организации в планируемый и контролируемый порядок, институционализировать мораль. Соответственно можно выделить следующие уровни в системе регулятивов деловой этики в организации (предприятия, фирме):

1) *этические принципы (императивы)*, доминирующие во внешней для корпорации среде, смена которых зависит от динамики культурных архетипов в обществе;

2) *нормативные акты*, регламентирующие поведение сотрудников организации;

3) *коллективы сотрудников* организации, чья деятельность определяется моральным климатом организации;

4) *индивидуальные мотивы* сотрудников организации, побуждающие их к моральной деятельности, которая утверждает идеалы добра и подчинена чувству долга.

При построении системы кадрового менеджмента и деятельности менеджера по персоналу в этой системе необходимо учитывать, что этические принципы и общепризнанные моральные нормы, как правило, фиксируются в официальных документах корпорации – *миссия организации, организационный этический кодекс* (моральные институции), а неформальные механизмы моральной регуляции определяются господствующими морально – психологическими стереотипами и авторитетом морального лидера [4].

Менеджеру по персоналу в организации при планировании и реализации своей профессиональной деятельности необходимо учитывать неформальные уровни моральной регуляции поведения работников. Моральный климат организации определяется ее *организационной культурой*. Формальные, юридически зафиксированные аспекты организации в виде уставных целей, миссии, ценностей могут расходиться с реальными целями и содержанием деятельности и характером взаимоотношений людей, которые в организации складываются, поэтому можно говорить о формальной, легитимной организационной культуре и

теневого или реальной организационной культуре, которая в данной организации реализуется. Именно последствия и определяет доминирующие в организации морально-психологические стереотипы поведения и отношений. Каждой организационной культуре соответствуют базовые морально – психологические стереотипы [2, 6]:

- 1) *органической – коллективизм;*
- 2) *предпринимательской – индивидуализм;*
- 3) *бюрократической – конформизм;*
- 4) *партиципативной – гуманизм.*

Хотя они не исчерпывают всего многообразия факторов, влияющих на нравственную атмосферу, однако могут быть положены в основу типологии морально-психологических стереотипов организационных культур.

Современные отечественные и западные социологи, психологи, экономисты активно исследуют проблему деловой этики рыночной организации и выделяют три важнейших аспекта деловых отношений, каждый из которых представляет сегодня одну из наиболее сложных и острых проблем на пути формирования деловой этики, это:

- **выполнение деловыми партнерами взаимных обязательств;**
- **применение силовых методов в деловых отношениях;**
- **взаимоотношения с властными структурами и коррупция.**

Также ведущие эксперты в области этики в качестве важнейших требований деловой морали выдвигают следующие:

- ответственное отношение к принятым обязательствам;
- обеспечение трудовой, исполнительской и правовой дисциплины не принудительными, а экономическими методами – за счет формирования коллектива единомышленников, сплоченного корпоративным духом;
- справедливая оплата труда персонала, разделение с сотрудниками всех тягот, выпавших на долю фирмы;
- человечность, общительность, способность прийти на помощь сотруднику и его семье;
- поддержка инициативы персонала;
- преданность своему делу;
- учет интересов общества.

Многие фирмы с мировым именем, имея созданный имидж и крупный капитал, тем не менее задумываются о деловой культуре, собственники и менеджеры спешат обновить устаревшие моральные ценности и привлекают к этой работе

в области кадрового и PR менеджмента. Предприниматель, начинающий свое дело ради того, чтобы обеспечить существование, разбогатеть, достигнув этой цели, нередко работает уже ради самого дела, а не прибылей. Предприниматель может задаться высокими целями, отвечающими моральным и этическим принципам: дать заработки населению, обеспечить страну (регион, муниципальное образование) продуктами, создать корпоративный дух в своей организации.

Учитывая перечисленные принципы и категории деловой этики, необходимо отметить, что профессиональная этика менеджера по кадрам (персоналу) включает их в себя, но по форме и содержанию деятельности обладает специфическими особенностями. Любые решения кадрового работника отягощены ответственностью за чужие судьбы. Строго говоря, представители всех профессий, имеющих человека в качестве объекта деятельности (врач, учитель, юрист, журналист и т. д.) несут такую ответственность, но именно руководитель отвечает за реализацию профессиональных возможностей работников, их карьеру, а, следовательно, за их общественное положение.

Моральные и деловые качества людей становятся для менеджера по персоналу объектом профессиональной деятельности:

1) чисто профессиональные качества – профессиональные навыки, опыт работы, знание иностранных языков;

2) морально-психологические как профессиональные – целеустремленность, выдержка, честность, принципиальность, самоотверженность, требовательность;

3) моральные – доброта, отзывчивость, гуманность, достоинство, уважение других, порядочность, щедрость, мужество, справедливость, совесть.

К сожалению, каждый из сотрудников любой организации (предприятия, фирмы) может раци-

онально оправдать безнравственное поведение и нарушение моральной и деловой этики. И окружающие могут убедить себя в том, что такие действия приемлемы. Задача и талант менеджера по персоналу состоит в том, чтобы предотвратить аморальные действия – распознать, что это оправдание основано на порочной и самоуслужливой логике. Полезно быть во всеоружии против четырех общих рациональных способов оправдания неэтичного поведения:

- убедить себя в том, что поведение на самом деле не является неэтичным или противоправным;
- объяснить поведение, что действуешь в интересах организации или в своих наивысших интересах;
- признать, будто поведение вполне нормальное, поэтому больше никто не узнает о нем;
- надеяться, что руководство поддержит вас и поможет вам, если что-нибудь получится плохо.[3]

Выработка нравственно выверенной линии поведения каждого сотрудника, коллектива и организации в целом является важнейшей задачей кадрового менеджмента и менеджера по персоналу. От успеха в этом непростом деле зависит репутация организации, ее управленческой команды, отдельных структурных подразделений и каждого сотрудника. Поскольку современные предприятия функционируют и развиваются, как правило, в многопрофессиональных средах, система моральных регулятивов корпоративного поведения должна выстраиваться в рамках деловой этики. Тем самым кадровый менеджмент как система в целом и деятельность менеджера по персоналу в частности, в современных условиях может взять на себя функцию управления репутацией организации и ее сотрудников, способствуя повышению их морального авторитета, а, значит, и наращивания морального капитала.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А.** Человеческие ресурсы управления. М.: Дело, 2000.
2. **Ишков А.В.** Деловая этика бизнес-среды. М.: Наука, 2006.
3. **Кричевский Р.Л.** Если Вы – руководитель... // М.: Дело, 2003.
4. **Травин В.В., Дятлов В.А.** Основы кадрового менеджмента. М: Дело, 2001.
5. **Шихирев П.Н.** Введение в российскую деловую культуру. М.: Типография “Новости”, 2000.
6. **Яковлев И.П.** Персональный менеджмент и деловая этика. М.: Знание, 2007.

## АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования:

- ✓ чистая текущая стоимость;
- ✓ индекс доходности дисконтированных инвестиций;
- ✓ внутренняя норма доходности;
- ✓ срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования;
- ✓ максимальный денежный отток с учетом дисконтирования.

Показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования (простые, статические методы):

- ✓ простой срок окупаемости инвестиций;
- ✓ показатели простой рентабельности инвестиций;
- ✓ чистые денежные поступления;
- ✓ индекс доходности инвестиций;
- ✓ максимальный денежный отток.

Классификация основных показателей эффективности инвестиционных проектов приведена в таблице

*Простым сроком окупаемости инвестиций* (payback period) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало первого шага или начало операционной деятельности. *Моментом окупаемости* называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого кумулятивные текущие чистые денежные поступления становятся и в дальнейшем остаются неотрицательными.

Метод расчета срока окупаемости РР инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если сформулировать суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

Таблица

Основные показатели эффективности инвестиционных проектов

Абсолютные показатели		Относительные показатели	Временные показатели
Метод приведенной стоимости	Метод аннуитета	Метод рентабельности	Метод ликвидности
Способы, основанные на применении концепции дисконтирования			
Интегральный экономический эффект (чистая текущая стоимость, NPV)	Дисконтированный годовой экономический эффект (AN PV)	Внутренняя норма доходности (JRR). Индекс доходности инвестиций	Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования
Упрощенные способы			
	Приблизительный аннуитет	Показатели простой рентабельности. Индекс доходности инвестиций	Приблизительный (простой) срок окупаемости инвестиций



Формула расчета срока окупаемости имеет вид:

$$PP = \frac{K_0}{CF_{\text{ср}}},$$

$PP$  — срок окупаемости инвестиций (лет);  $K_0$  — первоначальные инвестиции;  $CF_{\text{ср}}$  — среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации проекта.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта.

Показатель *расчетной нормы прибыли* (*Accounting Rate of Return*) является обратным по содержанию сроку окупаемости капитальных вложений инвестиций.

$$ARR = \frac{CF_{\text{ср}}}{K_0},$$

$ARR$  — расчетная норма прибыли инвестиций,  $CF_{\text{ср}}$  — среднегодовые денежные поступления от хозяйственной деятельности,  $K_0$  — стоимость первоначальных. Сравнивая эту расчетную величину с минимальным или средним уровнем доходности, потенциальный инвестор может прийти к предварительному заключению о целесообразности продолжения и углубления анализа данного инвестиционного проекта. На основании этого показателя можно также оценить и примерный срок окупаемости инвестиций.

Величина расчетной нормы прибыли находится в сильной зависимости от того, какой именно период будет выбран для расчета значения чистой прибыли. Для того чтобы первая могла выступать в качестве оценки всего инвестиционного проекта, для ее определения рекомендуется выбирать наиболее характерный (так называемый “нормальный”) интервал планирования. В самом общем случае это может быть период, в котором проектом уже достигнуты планируемый уровень производства или полное освоение производственных мощностей, но еще продолжается погашение первоначально взятых кредитов.

Этому показателю присущи все недостатки, свойственные показателю срока окупаемости. Он принимает в расчет только два критических аспекта, инвестиции и денежные поступления от текущей хозяйственной деятельности и иг-

норирует продолжительность экономического срока жизни инвестиций.

Расчетная рентабельность инвестиций может быть определена также на основе среднегодовой валовой прибыли ( $\Pi_{\text{вср}}$ ) до уплаты процентных и налоговых платежей:

$$ARR = \frac{\Pi_{\text{вср}}}{K_0},$$

Применение показателей расчетной рентабельности основано на сопоставлении его расчетного уровня со стандартными для фирмы уровнями рентабельности.

Использование  $ARR$  по сей день во многих фирмах и странах мира объясняется рядом достоинств этого показателя. Он прост и очевиден при расчете, а также не требует использования таких изощренных приемов, как дисконтирование денежных потоков.

Показатель  $ARR$  удобен для встраивания его в систему стимулирования руководящего персонала фирм. Именно поэтому те фирмы, которые увязывают системы поощрения управляющих своих филиалов и подразделений с результативностью их инвестиций, обращаются к  $ARR$ . Это позволяет задать руководителям среднего звена легко понимаемую ими систему ориентиров инвестиционной деятельности.

Недостатки показателя расчетной рентабельности инвестиций являются обратной стороной его достоинств.  $ARR$  не учитывает разновременности денежных средств во времени, поскольку средства, поступающие, скажем на 10-й год после вложения средств, оцениваются по тому же уровню рентабельности, что и поступления в первом году.

Расчеты на основе  $ARR$  носят более “витринный” характер, чем расчеты на основе показателей, использующих данные о денежных потоках. Последние показывают реальное изменение ценности фирмы в результате инвестиций, тогда как  $ARR$  ориентирована преимущественно на получение оценки проектов, адекватной ожиданиям и требованиям акционеров и других лиц и фирм “со стороны”.

*Чистыми денежными поступлениями* (*Net Value, NV*) (другие названия — ЧДП, чистый доход, чистый денежный поток) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧДП} = \sum_m (\Pi_m - O_m),$$

*Индекс доходности инвестиций (ИД)* — отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧДП к накопленному объему инвестиций:

$$\text{ИД} = \frac{\sum_m (\Pi_m - O'_m)}{\sum_m K_m}.$$

Таким образом, индекс доходности (ИД) есть не что иное, как показатель рентабельности инвестиций, определенный относительно суммарных показателей ЧДП и инвестиций за экономический срок их жизни.

При расчете индекса доходности могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию (соответствующие показатели будут, конечно, иметь различные значения).

Индекс доходности инвестиций превышает 1, если для этого потока чистые денежные поступления имеют положительные значения.

*Максимальный денежный отток (Cash Outflow)*, называемый в отечественных источниках *потребностью финансирования (ПФ)* — это максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ПФ показывает минимальный объем *внешнего финансирования* проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще *капиталом риска*.

Важнейшим показателем эффективности инвестиционного проекта является *чистая текущая стоимость* (другие названия ЧТС — *интегральный экономический эффект, чистая текущая приведенная стоимость, чистый дисконтированный доход, Net Present Value, NPV*) — накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. ЧТС рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}},$$

На практике часто пользуются модифицированной формулой:

$$\begin{aligned} \text{ЧТС} &= \sum_m (\Pi_m - O'_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}} - \\ &- \sum_m K_m \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}}, \end{aligned}$$

где  $O'_m$  — величина оттока денежных средств на  $m$ -м шаге без капиталовложений (инвестиций)  $K_m$  на том же шаге.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта за первые  $K$  шагов расчетного периода рекомендуется использовать показатель текущей ЧТС (накопленное дисконтированное сальдо):

$$\text{ЧТС}(K) = \sum_{m=0}^K (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}}.$$

Чистая текущая стоимость используется для сопоставления инвестиционных затрат и будущих поступлений денежных средств, приведенных в эквивалентные условия.

Для определения чистой текущей стоимости прежде всего необходимо подобрать норму дисконтирования и, исходя из ее значения, найти соответствующие коэффициенты дисконтирования за анализируемый расчетный период. После определения дисконтированной стоимости притоков и оттоков денежных средств чистая текущая стоимость определяется как разность между указанными двумя величинами. Полученный результат может быть как положительным, так и отрицательным.

Чистая текущая стоимость показывает, достигнут ли инвестиции за экономический срок их жизни желаемого уровня отдачи:

— положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период дисконтированные денежные поступления превысят дисконтированную сумму капитальных вложений и тем самым обеспечат увеличение ценности фирмы;

— наоборот, отрицательное значение чистой текущей стоимости показывает, что проект не обеспечит получения нормативной (стандартной) нормы прибыли и, следовательно, приведет к потенциальным убыткам.

Наиболее эффективным является применение показателя чистой текущей стоимости в качестве критериального механизма, показывающего минимальную нормативную рентабельность (норму дисконта) инвестиций за экономический срок их жизни. Если ЧТС

является положительной величиной, то это означает возможность получения дополнительного дохода сверх нормативной прибыли, при отрицательной величине чистой текущей стоимости прогнозируемые денежные поступления не обеспечивают получения минимальной нормативной прибыли и возмещения инвестиций. При чистой текущей стоимости, близкой к 0 нормативная прибыль едва обеспечивается (но только в случае, если оценки денежных поступлений и прогнозируемого экономического срока жизни инвестиций окажутся точными).

Несмотря на все эти преимущества оценки инвестиций, метод чистой текущей стоимости не дает ответа на все вопросы, связанные с экономической эффективностью капиталовложений. Этот метод дает ответ лишь на вопрос, способствует ли анализируемый вариант инвестирования росту ценности фирмы или богатства инвестора вообще, но никак не говорит об относительной мере такого роста.

*Индекс доходности дисконтированных инвестиций* (другие названия — *ИДД, рентабельность инвестиций, Profitability Index, PI*) — отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧТС (NPV) к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

Формула для определения ИДД имеет следующий вид:

$$\text{ИДД} = \frac{\sum_m (P_m - O'_m) \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_m-t^0}}}{\sum_m K_m \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_m-t^0}}}$$

При расчете ИДД могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капитальные вложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию. В этом случае соответствующие показатели будут иметь различные значения.

Индексы доходности дисконтированных инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока чистая текущая стоимость положительна.

Другие названия внутренней нормы доходности — *ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма прибыли, внутренний коэффициент эффективности, Internal Rate of Return, IRR*.

В более общем случае внутренней нормой доходности называется такое положительное число, что при норме дисконта, равной этому числу, чистая текущая стоимость проекта обращается в 0. При всех больших значениях  $E$  — отрицательна, при всех меньших значениях  $E$  — положительна.

ВНД определяется как норма дисконта  $E$ , при которой чистая текущая стоимость равна нулю, т. е. инвестиционный проект не обеспечивает роста ценности фирмы, но и не ведет к ее снижению. Именно поэтому в отечественной литературе ВНД иногда называют *поверочным дисконтом*, так как она позволяет найти граничное значение нормы дисконта, разделяющее граничные инвестиции на приемлемые и не выгодные. Для этого ВНД сравнивают с принятой для проекта нормой дисконта.

Принцип сравнения этих показателей такой:

- если  $\text{ВНД} > E$  — проект приемлем (ЧТС в этом случае имеет положительное значение);
- если  $\text{ВНД} < E$  — проект не приемлем (ЧТС отрицательна);
- если  $\text{ВНД} = E$  — можно принимать любое решение.

Кроме того, этот показатель может служить основой для ранжирования проектов по степени выгодности, при прочих равных условиях, т. е. при тождественности основных исходных параметров сравниваемых проектов:

- равной сумме инвестиций;
- одинаковой продолжительности расчетного периода;
- равном уровне риска.

Внутренняя норма доходности может быть использована также:

- для экономической оценки проектных решений, если известны приемлемые значения ВНД (зависящие от области применения) у проектов данного типа;
- для оценки степени устойчивости инвестиционных проектов по разности  $\text{ВНД} - E$ ;
- для установления участниками проекта нормы дисконта  $E$  по данным о внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения ими собственных средств.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов за первые  $K$  шагов расчетного периода используется показатель *текущей внутренней нормы доходности (текущая ВНД)*, определяемой как такое число  $ВНД(K)$ , что при норме дисконта  $E = ВНД(K)$  величина  $ЧТС(K)$  обращается в 0, при всех больших значениях  $E$  — отрицательна, при всех меньших значениях  $E$  — положительна. Для отдельных проектов и значений  $K$  текущая ВНД может не существовать.

*Дисконтированным сроком окупаемости инвестиций* называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования. Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущая чистая текущая стоимость  $ЧТС(K)$  становится и в дальнейшем остается неотрицательной.

*Максимальный денежный отток с учетом дисконтирования (потребность в финансировании с учетом дисконта, ДПФ)* — максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ДПФ показывает минимальный дисконтированный объем внешнего (по отношению к проекту) финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

В общем случае под *риском* понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т. д.).

Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100 % прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще. Следуя вышесказанному, стоит также отметить, что категории “риск” и “неопределенность” тесно связаны между собой и зачастую употребляются как синонимы. Однако, между этими понятиями есть определенные различия.

Во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо (если это не так, нет смысла рисковать). Иначе

говоря, именно необходимость принимать решения в условиях неопределенности порождает риск, при отсутствии таковой необходимости нет и риска.

Во-вторых, риск субъективен, а неопределенность объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объеме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта. Например, риск, порожденный неопределенностью вследствие отсутствия маркетингового исследования для инвестиционного проекта, обращается в кредитный риск для инвестора (банка, финансирующего этот проект), а в случае не возврата кредита в риск потери ликвидности и далее в риск банкротства, а для реципиента этот риск трансформируется в риск непредвиденных колебаний рыночной конъюнктуры, причем для каждого из участников инвестиционного проекта проявление риска индивидуально как в качественном, так и в количественном выражении.

*Риск* — уровень финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели; в неопределенности прогнозируемого результата; в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Вероятность ( $P$ ) события ( $E$ ) — отношение числа  $K$  случаев благоприятных исходов, к общему числу всех возможных исходов  $M$ :

$$P(E) = K / M .$$

Вероятность наступления события может быть определена объективным или субъективным методом.

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие. Субъективный метод основан на использовании субъективных критериев (суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта), и вероятность события в этом случае может быть разной, будучи оцененной разными экспертами.

*Математическое ожидание* — характеристика случайной величины. Она показывает наиболее правдоподобное значение фактора.

Использование *дисперсии* как меры риска не всегда удобно, так как размерность ее равна квадрату единицы измерения случайной величины:

$$\sigma(E) = \sqrt{Var(E)} .$$

Все вышеперечисленные показатели обладают одним общим недостатком — это абсолютные показатели, значения которых предопределяют абсолютные значения исходного фактора. Гораздо удобнее использовать *коэффициент вариации* (*coefficient of variation, CV*):

$$CV = s(E) / M(E) .$$

В отношении оценки риска финансовых активов необходимо сделать три замечания:

— Во-первых, при сравнительном анализе финансовых активов в качестве базисного показателя следует брать рентабельность, так как значение дохода в абсолютной форме может существенно варьировать.

— Во-вторых, основными показателями риска на рынке капиталов являются дисперсия и среднее квадратическое отклонение. Поскольку в качестве базиса для расчета этих показателей берется доходность (рентабельность), критерий относительный и сопоставимый для различных видов активов, нет острой нужды в расчете коэффициента вариации.

— В-третьих, иногда в литературе вышеприведенные формулы даются без учета взвешивания на вероятности. В таком виде они пригодны лишь для ретроспективного анализа.

*Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска* (*risk adjusted discount rate approach — RAD*) — наиболее простой и вследствие этого наиболее применяемый на практике. Основная идея метода заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта — NPV, IRR, PI по вновь полученной таким образом норме. Решение принимается согласно правилу выбранного критерия.

В общем случае, чем больше риск, ассоциируемый с проектом, тем выше должна быть величина премии, которая может определяться по внутрифирменным процедурам, экспертным путем или по формальным методикам.

Главные достоинства этого метода — в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием даже обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности.

Наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и др.), от изменений только одного показателя — нормы дисконта.

*Анализ чувствительности* сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины? Отсюда его второе название — анализ “что будет, если” (“what if” analysis). Проект с меньшей чувствительностью NPV считается менее рискованным.

Обычная процедура анализа чувствительности предполагает изменение одного исходного показателя, в то время как значения остальных считаются постоянными величинами.

*Метод сценариев* позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений.

Проект с наименьшим стандартным отклонением и коэффициентом вариации считается менее рискованным. Метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях путем практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных.

*Дерево решений* (*decision tree*) обычно используются для анализа рисков проектов, имеющих обозримое или разумное число вариантов развития. Они особо полезны в ситуациях, когда решения, принимаемые в момент времени  $t = n$ , сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

Дерево решений имеет вид нагруженного графа, вершины его представляют ключевые состояния, в которых возникает необходимость выбора, а дуги (ветви дерева) — различные события (решения, последствия, операции), которые могут иметь место в ситуации, определяемой вершиной. Каждой дуге (ветви) дерева могут быть приписаны числовые характеристики (нагрузки), например, величина платежа и вероятность его осуществления.

*Имитационное моделирование (Simulation)* является одним из мощнейших методов анализа экономической системы. Под имитацией понимают процесс проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира.

Имитационное моделирование представляет собой серию численных экспериментов, призванных получить эмпирические оценки степени влияния различных факторов (исходных величин) на некоторые зависящие от них результаты (показатели).

*Показатели инвестиционной программы мегаполиса* ориентированы на качество жизни затрагиваемого населения:

- валовой региональный продукт (суммарная денежная оценка производства товаров и услуг, произведенных в определенный отрезок времени);
- региональный продукт на душу населения;
- оборот розничной торговли;
- изменение сводного индекса цен;

- изменение индикатора доходов населения;
- инфляция в регионе;
- безработица в регионе;
- индикатор демографической ситуации;
- количество подготавливаемых кадров в регионе;
- качество подготавливаемых кадров в регионе;
- доступность образования;
- доступность качественных медицинских услуг;

*Инфраструктура* — одна из важнейших составляющих “фундамента” качества жизни населения:

- информационная инфраструктура;
- транспортная инфраструктура;
- энергетическая инфраструктура;
- социальная инфраструктура (обеспеченность жильем; образованием; здравоохранением; бытовым обслуживанием; культурой).

*Интегральный показатель* представляется как совокупность частных показателей и как комплексная оценка.

Таничев А.В.

## КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современное состояние мировой экономики однозначно показывает, что роль и значение отдельных видов услуг в международных экономических отношениях неодинаковы. Преобладающее значение в этой сфере экономических отношений имеет обмен научно-техническими знаниями, который приобрел в современных условиях чрезвычайно широкое распространение. Прежде всего, это связано с ускорением научно-технического прогресса и превращением науки в непосредственную производительную силу. Расширение и углубление научных исследований и разработок требует огромных финансовых затрат, современного дорогостоящего оборудования, материалов,

больших резервов высококвалифицированных специалистов, способных осуществлять научные исследования и приносить огромные прибыли.

Под технологическим обменом в широком смысле следует понимать едва ли не весь спектр международных экономических отношений: купля-продажа патентов и лицензий; торговля товарами; предоставление услуг, при этом субъектами мирового рынка технологий являются государства, университеты, фирмы, неприбыльные организации, фонды и физические лица — ученые, специалисты, а объектами — результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной (оборудование,

агрегаты, инструменты, технологические линии и др.) и неовещественной форме (различного рода техническая документация, знания, опыт и др.).

К сожалению, в настоящее время Россия не играет значительной роли в международном технологическом обмене, участие в котором с ее стороны сводится главным образом к импорту порой не самых эффективных технологий в силу неумения правильно оценить их прибыльность и перспективность.

Понятие инновация распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Инновация — использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса деятельности производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и в других сферах деятельности общества. Этот термин может иметь различные значения в разных контекстах, и выбор их зависит от конкретных целей изменения или анализа.

Из английских терминологических словарей ясно, что инновация является синонимом нововведения или новшества и может использоваться наряду с ними. В литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения, когда в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т. д.; в другом — как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. Наиболее импонирует определение инновации как результата творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительских стоимостей, применение которых требует, чтобы использующие их лица либо организация изменили привычные стереотипы деятельности, свои навыки. При этом важнейшим признаком инновации в условиях рыночного хозяйствования должна выступать новизна его потребительских свойств. Техническая же новизна играет роль второстепенную.

Переход на новую ступень научно-технического развития потребовал усиления

инновационной активности и нового подхода к нововведениям, соединяющим знания и технику с рынком. Именно инновации становятся главным “действующим лицом” теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста. До сих пор в теориях, как правило, российских экономистов, касающихся расширенного воспроизводства, наращивание объема капитальных вложений рассматривается как основное условие НТП и экономического развития вообще. Это неудивительно: характер воспроизводства в нашей стране продолжает носить явные черты экстенсивного развития, но главное заключается в том, что в этих теоретических построениях никогда не было места рынку в его современном понимании. Однако принципиальное повышение роли нововведений вызвано в первую очередь изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной “статичной” к “динамичной” конкуренции. Это обстоятельство во многом определило особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Нововведение — это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить: им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний (особенно математических), профессиональной компетенции и необходимой информированности; его без соответствующей предварительной подготовки и переобучения не реализовать. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченной мультипликации доходов. Интеллектуальный товар — будь то информация, изобретение, ноу-хау и т. д., защищенный в соответствующей юридической форме, может быть продан его законным владельцем ровно столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Инновационная продукция — результат внедрения продуктовых инноваций и “охватывает изделия новые (вновь внедренные) или подвергавшиеся усовершенствованию, а также изделия, основанные на новых или значительно усовершенствованных методах производства (прочая инновационная продукция). Прочая инновационная продукция является результатом внедрения процессных инноваций. Она включает продукцию на базе передового опыта при внедрении новых или

усовершенствованных методов производства, реализованных ранее в производственной практике других стран или предприятий и распространяемых путем технологического обмена (беспатентные лицензии, ноу-хау, инжиниринг)".

Инновационный процесс — это процесс преобразования научного знания в инновацию, т. е. последовательная цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании.

В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается так называемым внедрением — первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения (диффузии) новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения, новые рынки, а, следовательно, и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя. Таким образом, этот процесс направлен на создание требуемых рынков продуктов, технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается.

Инновационная деятельность — деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках. Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется инновационно-инвестиционной деятельностью.

Инновационная деятельность — деятельность, связанная с трансформацией результатов научно-технической деятельности в новый или усовершенствованный продукт и предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям.

Разновидностями основных видов инновационной деятельности могут быть:

а) подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах и стандартах производства и контроля качества, необходимых для создания нового технологического процесса;

б) предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала для применения новых технологий и оборудования, а также пробное производство, если предполагается дальнейшая доработка конструкции;

в) маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную кампанию, но исключая создание сетей распространения для реализации на рынке;

г) приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;

д) приобретение овещественной технологии — машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением на ИП продуктовых или процессных инноваций;

е) производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур, технических спецификаций, эксплуатационных характеристик.

Остановимся более подробно на лицензионном соглашении как одной из форм инновационной деятельности. Крайне актуальным представляется выявление факторов, влияющих на цену технологии.

К ним относятся:

— стадия разработки научно-технического новшества;

— его правовая охрана и объем передаваемых прав;

— его техническая и коммерческая ценность;

— условия платежа;

— наличие "ноу-хау";

— наличие патентной защиты и объем патентных прав;



— спрос на рынке на данную технологию и его продолжительность;

— наличие на рынке аналогичных и/или взаимозаменяемых научно-технических решений;

— возможность оказания технической помощи;

— необходимость поставки сырья, материалов, специального оборудования, комплектующих и т. п.

Этот перечень можно продолжить исходя из условий каждой конкретной сделки.

В нормальных обстоятельствах патентовладелец обладает инициативой в установлении цены на передаваемую технологию, т. к. прежде всего именно от него зависит, предоставлять лицензию или нет (даже если потенциальный лицензиат делает первый запрос). Традиционно это отражается в том, что именно патентовладелец, а не лицензиат, подготавливает первый проект лицензионного соглашения, в котором отражены основные условия, на которых, как он предполагает, должны складываться взаимоотношения.

Патентовладелец также держит в уме нижний предел вознаграждения, дешевле которого он не собирается предоставлять лицензию. Установив цену на свой патент, патентовладелец, конечно, может начать переговоры, называя наивысшую цену; в любом случае, потенциальный лицензиат приложит усилия, чтобы снизить ее. Если потенциальный лицензиат вынуждает патентовладельца снизить цену до нижнего предела, однако находит ее все еще слишком высокой, переговоры срываются, и патентовладелец ищет другого лицензиата, чьи цены выше, или ожидания прибыли более скромны или возможности для продажи лицензируемого продукта лучше.

Однако при этом нельзя забывать, что один из основных ценообразующих факторов, который пока еще не нашел своего отражения в отечественной практике, — это стратегия фирмы, передающей научно-технический результат и права.

Большинство компаний-лицензиаров при лицензировании технологии исходит из простого анализа прибыли, которую может получить лицензиат. При этом во внимание не всегда принимаются особенности растущего или сложившихся рынков, для которых характерны сопровождаемые или деривационные продажи (продажи, которые находятся вне технической

ниши, покрываемой предоставленной лицензией).

В лицензионных операциях в качестве объекта выступает право на использование запатентованного изобретения, технических знаний и опыта, товарного знака. Как отмечалось ранее, продажа лицензий равносильна аренде изобретения как товара, поскольку владелец научно-технических знаний продает права на пользование ими на определенный срок, сохраняя за собой право собственности на них.

На практике работают основные условия приобретения лицензий:

\* товар, который будет производиться по технологии лицензиара, должен обладать высоким уровнем конкурентоспособности по сравнению с существующими аналогами;

\* преимущества технологии лицензиара по сравнению со своими аналогами должно обеспечить лицензиату возможность получения дополнительной прибыли от реализации выпускаемой по лицензии продукции, т. е. его норма прибыли должна быть наивысшей или хотя бы выше средней по отрасли.

Рыночная стоимость права на объект промышленной стоимости (ОПС) может рассматриваться как потенциальная капитализированная стоимость полных прав на его использование в течение срока действия регистрации. Она, как правило, определяется на основе прогнозирования наиболее вероятной прибыли, оценки технического, коммерческого, правового и политического рисков, долевого участия изобретения, ноу-хау в прибыли (доходе) от реализации объекта техники (технологии), где они применены.

Нельзя упускать из внимания тот факт, что при рассмотрении объектов промышленной интеллектуальной собственности к предмету лицензии (ПЛ) могут быть отнесены как отдельные патентные технологии, так и комплексы высокой технологии, включающие ноу-хау. Оценка рыночной стоимости предмета лицензии — это задача определения стоимостных параметров лицензионных договоров и договоров, включающих передачу ноу-хау и прав на высокие технологии. В данном случае речь идет о ПЛ, формируемом на основе прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС), и представленном в виде самостоятельного объекта, реализация которого позволяет получить определенный технологический и экономический эффект.

В качестве критериев эффективности покупки лицензий предлагается использовать (по аналогии с международной практикой оценки инвестиционных проектов) следующие показатели:

I. Дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period — DPP).

II. Чистая настоящая (приведенная) стоимость (Net Present Value — NPV).

III. Индекс прибыльности (Profitability Index — PI).

IV. Внутренняя норма рентабельности (Internal Rate Of Return — IRR).

V. Риск возврата капитала (Risk).

Использование этих критериев применительно к покупке лицензии требует учета особенностей операции возврата капитала при реализации ПЛ. Затраты и прибыль в данном случае определяются как свойствами ПЛ, так и условиями предполагаемого договора.

I. Норма прибыли и период оборота капитала при внедрении ПЛ.

Понятие “нормы прибыли” отражает фундаментальный закон получения дополнительной прибыли за период оборота капитала. Термин “норма прибыли” обычно связывают с годовым отрезком времени, отрывая от конкретных механизмов получения прибыли и от конкретного периода оборота капитала. При этом норму прибыли в зависимости от вида анализа, называют также нормой дисконтирования, процентной ставкой, “rate of interest” и т. д.

Анализ эффективности ПЛ целесообразно вести на основе месячной нормы прибыли “с капитализацией”. Такая месячная норма должна рассчитываться из годовой нормы по условию независимости конечного результата от способа расчета.

С помощью нормы прибыли можно оценить будущие платежи и возврат капитала с позиции текущего момента, уменьшая их нарастающим итогом за соответствующий срок с помощью коэффициента дисконтирования:

$$K_m = \frac{1}{(1+d)^m} \quad (1)$$

Здесь:  $K_m$  — коэф-т приведения будущих денежных стоимостей в  $m$ -м к текущему;

$d$  — месячная норма прибыли с капитализацией процентов;

$m$  — индекс будущего месяца.

Возврат капитала определяется экономическими характеристиками лицензионной технологии и равен величине ожидаемого технологического эффекта, выраженного в стоимостной форме. Приведенный объем дополнительных поступлений (PRt — Present Receipts) рассчитывается с учетом (1) как взвешенная сумма:

$$PRt = \sum_{m=lag+1}^t K_m \cdot Ret_m, \quad (2)$$

$K_m$  — коэффициент приведения, определяемый соотношением (1);

$lag$  — отложенный срок начала возврата капитала (затрат на лицензию);

$Ret_m$  — ожидаемый технологический эффект, отнесенный к началу  $m$  месяца и выраженный через ожидаемые дополнительные денежные поступления за счет использования лицензионной технологии у лицензиата.

В случае отсутствия риска реализации продукции величина  $Ret_m$  совпадает по содержанию с ожидаемой дополнительной прибылью в  $m$ -й месяц за счет реализации ПЛ.

Платежи в нашем случае — это расходы на приобретение лицензии (начальная плата), расходы на внедрение лицензионной технологии, а также договорная постоянная плата (акциз) и плата за ПЛ, пропорциональная будущей дополнительной прибыли (роялти).

Общая плата лицензиата за  $t$  месяцев с позиции настоящего времени (PPt — Present Pay) выражается взвешенной суммой:

$$PP_t = \sum_{m=1}^t K_m \cdot (Exc_m + A_{PPm} + Roy \cdot \frac{Ret_m}{100}), \quad (3)$$

где  $t$  — индекс последнего месяца расчетного периода;

$m$  — индекс месяца;  $m = 1$  — индекс текущего месяца,  $m = t$  — индекс последнего месяца расчетного периода;

$Exc_m$  — акциз (EXCISE), относимый к началу  $m$ -го месяца;

$A_{PPm}$  — затраты на внедрение ПЛ (Application);

$Roy$  — роялти (Royalty) — установленная договором постоянная доля разделения дополнительной прибыли в %.

Ожидаемая прибыль за ближайшие  $t$  месяцев, приведенная к текущему месяцу ( $PV_t$  — Present Value), определяется разностью:

$$PV_t = PR_t - PP \quad (4)$$

Условия положительности прибыли  $PV_t > 0$  с учетом (2) и (3), после некоторых преобразований запишется:

$$PP_t = (1 - \frac{Roy}{100}) \cdot \sum_{m=lag+1}^t \cdot Ret_m - \sum_{m=1}^t Km \cdot (Exc_m + App_m) > 0. \quad (5)$$

Здесь неизвестными являются:  $Roy$  и  $Exc_m$ , а  $Exc_0 = V_{ПЛ}$  (базовая предоплата).

2. Расчет стоимости ПЛ по заданному показателю DPP.

Величина критерия DPP определяет минимальный срок, на который допустимо купить лицензию. Кроме того, он служит косвенной мерой степени риска покупки лицензии. Чем дольше срок окупаемости, тем выше степень риска для лицензиата. В то же время этот критерий не позволяет оценить эффективность лицензии после периода окупаемости.

Прямая задача расчета дисконтированного периода окупаемости (DPP) сводится к циклическому расчету приведенной прибыли  $PV_t$  с увеличением индекса месяца  $t$  до технологии пор, пока разница (4) не станет положительной. Таким образом, DPP равно минимальному индексу месяца  $t$ , при котором выполняется условие (5) при заданных показателях  $Roy$ ,  $Exc_m$ ,  $V_{ПЛ}$  и  $T_{DPP}$ , где  $T_{DPP}$  — дисконтированный период окупаемости лицензии в месяцах. По экономическому смыслу ограничение (5) означает, что затраты на приобретение и внедрение лицензии должны окупиться за заданный период  $T_{DPP}$ .

Алгоритм обратной задачи в нашем случае сводится к циклическому решению прямой задачи по условию (5) с подбором искомых параметров  $Roy$ ,  $Exc_m$  при заданном  $T_{DPP}$ .

При  $V_{ПЛ} + A_{ppo} = 0$  ограничение (5) выполняется для любых значений  $Roy$  в диапазоне (0,1), т. е. ограничение со стороны  $T_{DPP}$  отсутствует, т. к.  $T_{DPP}$  может равняться нулю. Для таких видов лицензионных договоров величина  $Roy$  определяется по заданным ограничениям на другие критерии эффективности (II–V).

3. Расчет стоимости ПЛ по заданному показателю NPV.

Показатель чистой настоящей стоимости (NPV) представляет собой разность между всеми полученными дисконтированными доходами за время реализации лицензии (включая удорожание производственного объекта в раз-

мере  $\Delta Ret_T$ ) и величиной приведенных затрат.

$$NPV = PV_T + IRet_T \cdot K_T, \quad (6)$$

где  $T$  — полное время реализации лицензии;  $PV_T$  — приведенная прибыль за время  $T$ , определяемая согласно (4);

$\Delta Ret_T$  — удорожание производственного объекта за счет внедрения ПЛ.

Величина  $IRet_T$  учитывается, например, если лицензионная технология предусматривает реконструкцию производственного объекта, в результате чего произойдет ее удорожание.

Анализируя величину NPV, лицензиат (инвестор) отдаст предпочтение только тем лицензиям, где этот показатель является положительным, т. к. это свидетельствует о том, что будет получена прибыль, превышающая предусмотренную процентную годовую ставку  $D$ . Таким образом, NPV характеризует степень надежности и эффективности инвестиций за полный срок действия лицензии.

Пусть необходимо предложить лицензиату возможность получить сверхнормативную прибыль в размере  $EV_T$  (Extra Value) за время действия лицензии  $T$ . С учетом этого задания получаем следующее условие:

$$(1 - \frac{Roy}{100}) \cdot \sum_{m=lag+1}^T K_m Ret_m - \sum_{m=1}^T K_m \cdot (Exc_m + App_m) > EV_T - \Delta Ret_T K_T. \quad (7)$$

Формула (7) позволяет провести количественную оценку взаимосвязи стоимости  $V_{ПЛ}$  со сроком действия лицензии  $T$  и отложенным сроком получения дополнительной прибыли  $lag$ . При этом удобно все стоимостные показатели выражать среди гарантированный месячный доход  $Ret$ .

При  $V_{ПЛ} + A_{ppo} + \Delta Ret_T K_T = 0$  — условие (7) выполняется при любых значения  $Roy$   $EV_T$  в промежутке (0,1). При этом сохраняется требование положительности  $EV_T$  и необходимость учета других критериев эффективности. Отмечу также, что в общем случае для лицензиара с позиции критериев эффективности I и II, продажа лицензий на условиях разделения прибыли более предпочтительна по отношению к условиям одноразовой платы в объеме рыночной стоимости  $V_{ПЛ}$ . Однако, с позиций критерия (5), наоборот, надежней увеличить акциз и предоплату.

4. Расчет стоимости ПЛ по заданному индексу прибыльности (*PI*)

Индекс прибыльности (*PI*) представляет собой отношение приведенной (дисконтированной) суммы поступлений за все время реализации лицензии (*T*) к приведенной величине стоимости лицензии. В общем виде *PI* можно определить по следующей формуле:

$$PI = PR_T / PP_T. \quad (8)$$

Лицензиат может купить только те лицензии, для которых *PI* не меньше единицы.

5. Внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return — *IRR*)

Внутренняя норма (ставка) рентабельности представляет собой ту процентную ставку дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость лицензии (*NPV*) будет равна нулю. С учетом этого *IRR* определяется из неравенства (7), в котором осуществляется предварительная постановка:

$$K_m = \frac{1}{(1 + IRR)^m}. \quad (9)$$

В определенной степени именно процедура поиска *IRR* по соотношению (7), (8), (9) определяет понятие внутренней нормы рентабельности. Однако в рамках поставленной обратной задачи само понятие *IRR* становится эквивалентным задаваемой месячной норме прибыли.

Значение внутренней ставки рентабельности, при котором попытка лицензий становится привлекательной, должно превышать, например, депозитную банковскую ставку.

6. Факторы и числовые параметры риска

Риск покупки лицензий на ПЛ представляет собой степень неопределенности достижения расчетных экономических показателей в процессе реализации лицензии. Необходимо учитывать три группы рисков:

- 1) финансовый риск;
- 2) операционный риск;
- 3) риск, связанный с научно-техническим прогрессом.

Финансовый риск связан, в свою очередь, с процессом инфляции, т. е. падением покупательной способности денег и с финансовым положением покупателя (инвестора), обеспечивающего внедрение ПЛ.

Финансовый риск лицензиара уменьшается с ростом отношения постоянных выплат к переменным (с ростом отношения паушальных

и акцизных выплат к роялти), а для лицензиата — наоборот. В связи с этим необходимо найти компромисс между выплатой акцизов и роялти. Сбалансированное решение способствует стабилизации финансового состояния как лицензиата, так и лицензиара.

Операционный риск возврата капитала определяется, прежде всего, нестабильностью ситуации за счет появления различных факторов, действующих во время реализации ПЛ. К факторам операционного риска следует отнести:

- изменение ожидаемого технологического эффекта, выражаемого величиной  $Ret_m$ ;
- рыночный риск реализации результатов применения ПЛ;
- риск освоения ПЛ;
- возникновение аварийной ситуации и т. п.

Причем риск рыночной реализации связан с конкретными свойствами и целевым назначением новых технологий:

- снижение себестоимости продукции;
- повышение качества продукции;
- повышение объема выпускаемой продукции;
- создание нового типа продукции.

Риск, связанный с НТП, определяется возможностью появления новых, более эффективных патентных технологий в течение действия покупаемой лицензии. Этот вид риска связан также с престижем компании-лицензиара.

Определение наиболее значимых факторов — важная начальная задача анализа рисков, но еще необходимо задать числовые характеристики факторов риска, при этом важно, чтобы эти параметры могли быть предметом обсуждения в условиях лицензионного договора.

7. Риск получения ожидаемого технологического эффекта.

Величина ожидаемого технологического эффекта  $Ret$  может быть представлена как:

$$Ret = Rmin + Rvar, \quad (10)$$

где  $Rmin$  — гарантированная величина технологического эффекта;

$Rvar$  — наиболее вероятная дополнительная величина технологического эффекта.

Риск получения технологического эффекта существует только при определении постоянной составляющей оплаты за ПЛ (21, с. 10). Плата роялти автоматически учитывает фак-

тический технологический эффект, поэтому положения данного раздела относятся только к определению акцизов и  $V_{пл}$ .

В соответствии с (10) плату за ПЛ можно выразить в виде суммы платы за гарантированный технологический эффект ( $Kv \times Rmin$ ) и платы за ожидаемую вероятностную составляющую технологического эффекта ( $Kv \times Krisk \times Rvar$ ):

$$V_{пл} = Kv \times Rmin + Kv \times Krisk \times Rvar . \quad (11)$$

#### 8. Рыночный риск реализации продукции

В случае, если механизм возврата капитала неизвестен, можно воспользоваться дискретной лингвистической моделью учета степени риска, объединяющей числовые характеристики со словесным описанием. При этом каждому уровню этого дискретного распределения степени риска присваивается численное значение коэффициентов риска и коэффициентов уменьшения  $V_{пл}$  — расчетной величины стоимости ( $Krisk$ ). Подобные таблицы могут быть построены для каждого ПЛ по всем значимым группам факторов риска, однако целесообразней для каждого ПЛ построить единую дискретную модель по совокупности всех факторов с ориентацией на наиболее значимый, которым, по моему мнению, является рыночный фактор возврата капитала.

Окончательная оценка предоплаты с учетом риска реализации продукции:

$$V_{пл\sim} = Krisk \times V_{пл}, \quad (12)$$

где  $V_{пл\sim}$  — паушальная оплата с учетом риска реализации продукции;

$V_{пл}$  — базовая оценка предоплаты.

Такая модель достаточно универсальна и применима для учета широкого круга факторов риска, но требует утверждения ее коэффициентов в составе условий конкретного лицензионного договора.

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что в нашу эру от степени технологического развития страны зависит, является ли она экспортером или импортером технологий, а рынок изобретений и технологий тесно связан с инновационной деятельностью и позиции стран на мировом рынке технологий соответствуют их инновационному потенциалу, степени его использования и, соответственно, доходам от торговли патентами и лицензиями, которая оказывает влияние на платежный баланс страны, структуру, динамику и объем внешней торговли и определяет экономический потенциал и будущий статус страны.

В силу глобализации и интернационализации мировой экономики увеличение обмена объектами ИС выражается главным образом в росте международного рынка лицензионных соглашений, что вызвано и необходимостью срочного внедрения результатов ИС в производство.

В связи с этим очевидно, что только формирующийся в РФ рынок ОПС в соответствии с постоянно повышающимися требованиями к нему со стороны государственных органов России и других стран в ближайшее время будут ориентирован на использование более надежных и высокопрофессиональных методик расчета стоимостей патентных прав, лицензионных соглашений, прав на ТЗ и ноу-хау. Этот рынок будет расти, поскольку, в отличие от типовых инвестиционных проектов, эффективность лицензионных соглашений, как правило, выше на порядок.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать выводы, что:

1) Система организации инновационной деятельности на российских предприятиях ни в коем случае не должны ограничиваться собственными НИОКР. Для сохранения своего инновационного потенциала предприятия должны вести постоянный мониторинг в глобальном информационном пространстве и приобретать необходимые технологии извне.

2) Российские предприятия для достижения определенной конкурентоспособности на международных рынках должны активно работать на мировом рынке ОИС, формировать собственные патентные портфели.

3) Российское правительство должно предпринимать все усилия для создания привлекательного образа российских предприятий с точки зрения международных сделок по слияниям, устранять озабоченность зарубежных корпоративных инвесторов вопросами политической стабильности, публичной открытости компаний, либерализации торговли и надежности системы охраны прав интеллектуальной собственности.

Тем не менее, с учетом интеграции России в мировую экономику и усилением роли международного технологического обмена следует ожидать роста числа сделок по лицензионным соглашениям или договорам коммерческой концессии (франчайзинга), что стимулирует решение вышеприведенных проблем, и конечно, подчеркивает актуальность рассмотренной в этой статье темы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мухопад В.И.** Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. 2-е изд., перераб. и доп.; М.: ИНИЦ Роспатента. 2000.
2. **Санников А.Г.** “Интеллектуальные активы: идентификация, оценка, управление”/ Интеллектуальная собственность. № 5. 2003. С. 40–44.
3. **Соколов С.А.** “Из чего складывается стоимость лицензии?” / Патенты и лицензии. № 1. 2008. С. 41–44.

*Клейн Е.Д.*

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

На современном этапе развития экономики страны и, в частности рынка торговли и массового питания, персонал рассматривается как один из важнейших ресурсов предприятия, определяющих успех его деятельности на рынке.

Постоянно растущая конкуренция на потребительском рынке России заставляет предприятия сферы торговли и массового питания не только пересматривать свое отношение к “корпоративному человеческому капиталу”, использовать системные решения в области управления персоналом, но и постоянно искать новые пути и методы повышения эффективности воздействия на сотрудников. Таким образом, управление персоналом на предприятиях требует не только системных, но и инновационных подходов.

Происходящие сегодня в развитых странах и российском обществе социально-экономические процессы приводят к необходимости переосмысления традиционных подходов к построению системы управления в сфере труда, научного обоснования новой управленческой концепции HR-менеджмента, направленной на максимально полную реализацию трудового и творческого потенциала организаций в целом и каждого отдельного сотрудника.

Одним из важнейших направлений повышения эффективности работы предприятий на текущем этапе развития экономики и общества

является активизация использования человеческого фактора, скрытых психологических, поведенческих ресурсов каждого сотрудника. В особой степени все вышесказанное относится к сфере розничной торговли и массового питания, где успех предприятия зависит от “креативности” организации, внедрения новых методов обслуживания, постоянного развития ассортимента, ценовой политики, визуальной и эмоциональной атмосферы. Без активного привлечения персонала предприятия к решению данных вопросов добиться успеха в условиях жесточайшей конкуренции за конечного покупателя невозможно.

В работах советских и российских ученых используются различные категории: “рабочая сила”, “трудовые ресурсы”, “трудовой потенциал”, “кадры”, “персонал”. Наряду с категорией “рабочая сила” в отечественной экономической науке и практике широко используется категория “трудовые ресурсы”, впервые примененная академиком С.Г. Струмилиным.

Система управления кадрами сформировалась в рамках технократического менеджмента. По Ф. Тейлору, работники — это лишь средство достижения организационных целей, такое же, как машины, оборудование, сырье. Вместо человека как личности рассматривается его функция — труд.

Начиная с 60-х гг. XX века в экономической литературе все активнее используется термин

“человеческий фактор”. Термин “фактор” определяется как причина или движущая сила чего-либо. В отечественной и зарубежной науке и практике управления в последние годы широко используются такие понятия, как “кадры” и “персонал”. Часто оба эти понятия отождествляют, хотя у каждого из них есть своя специфика. Категория “кадры” характеризует не качество отдельно взятого индивида, а совокупность работников, объединенных в коллектив для совместного достижения общих целей. Понятие “персонал” происходит от латинского *personalis* и означает весь личный состав работников (включая постоянных и временных), состоящих с организацией в отношениях, регулируемых договором о найме. Кроме того, персонал в управленческой науке определяется как социально-экономическая категория, выражающая социальную общность работников конкретного предприятия.

В системе управления персоналом работник рассматривается как субъект трудовых отношений, активный элемент внутренней среды организации. Появляется новое понятие “человеческий капитал”. Теория человеческого капитала нашла свое отражение в трудах лауреатов Нобелевской премии С. Кузнеца, Т. Шульца, Г. Беккера и многих других экономистов. В произведении “Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ со специальным обращением к образованию” Г. Беккер определил человеческий капитал как “комплекс приобретенных и унаследованных качеств, как образование, знания, полученные на рабочем месте, здоровье и другие, которые могут быть использованы в течение определенного времени для производства товаров и услуг”.

В конце XX века в развитых странах получила широкое распространение концепция управления человеческими ресурсами, интегрировавшая технократический и гуманистический подходы в управлении людьми. Эта концепция обогатила кадровый менеджмент прогрессивными персонал-технологиями в развивающейся инновационной рыночной среде.

Эволюция управленческой мысли о роли человека в производственной системе отражает закономерности развития производства, экономики, общества, отвечая на потребности хозяйственной практики. Так, в двадцатом веке произошла смена трех основных систем управления людьми в организации: управление

кадрами, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.

Построение системы управления персоналом предприятия можно представить как организацию подсистем, в которых реализуются функции управления персоналом организации: подсистему общего и линейного руководства, подсистему планирования и маркетинга персонала, подсистему найма и учета персонала, подсистему трудовых отношений, подсистему условий труда, подсистему развития персонала, подсистему мотивации поведения персонала, подсистему социального развития, подсистему развития организационных структур управления, подсистему правового обеспечения, подсистему информационного обеспечения.

В рамках данной статьи представляется возможным раскрыть инновационные подходы к ряду упомянутых подсистем. Направления работы HR-менеджеров в рамках этих подсистем вытекают из проблем, которые стоят перед предприятиями торговли и массового питания мегаполиса.

Динамично развивающиеся предприятия торговли и массового питания мегаполиса испытывают острую нехватку персонала. Местный рынок труда практически исчерпан, и предприятия переходят к *привлечению трудовых ресурсов из регионов*. Такое нововведение потребует как пересмотра организационно-технических средств, находящихся в распоряжении службы управления персоналом, так и законодательной базы.

В условиях рыночной конкуренции актуальность *отбора персонала* для предприятий торговли и массового питания и последующая его *адаптация* стали главнейшими факторами, влияющими на выживание и экономическое положение предприятия.

*Кадровая политика* в области отбора кадров заключается в определении принципов, методов, критериев отбора работников и последующей их адаптации, необходимых для качественного выполнения заданных функций, методологии закрепления и профессионального развития персонала. Повышение эффективности и надежности отбора связывается с последовательным проведением проверки деловых и личных качеств кандидата. Отбор кандидатур происходит поэтапно, тем самым формируя сложную многоступенчатую систему проведения отбора персонала.

В условиях рыночной экономики возрастает роль адаптации. Выделяют два ее направления: первичная, то есть приспособление молодых кадров, не имеющих опыта профессиональной деятельности, и вторичная — приспособление работников, имеющих такой опыт.

Однако адаптацию нельзя рассматривать только как овладение специальностью. Она предусматривает также приспособление новичка к социальным нормам поведения, действующим в коллективе, установление таких отношений сотрудничества работника и коллектива, которые в наибольшей мере обеспечивают эффективный труд, удовлетворение материально-бытовых и духовных потребностей обеих сторон. Для успешной адаптации сотрудников разрабатываются специальные пособия, “книги молодого бойца”, в которых прописываются нормы корпоративной культуры предприятия, предлагается набор корпоративных стандартов. В сетевом маркетинге применяются технологии “зомбирования” новых работников, которые очень быстро становятся не только работниками, но и адептами своих сетевых компаний.

Для обеспечения эффективной работы персонала необходимо создать на предприятии *атмосферу конструктивного сотрудничества*, при которой каждый член коллектива будет заинтересован в наиболее полной реализации своих способностей. Создание позитивной социально-психологической атмосферы на предприятии — нелегкий труд, в процессе которого службе управления персоналом требуется принимать во внимание множество факторов, применяя комплексный подход к решению этих вопросов.

Еще один из наиболее важных факторов, связанных с управлением человеческими ресурсами, представляет собой *создание программ и методов повышения качества трудовой жизни*. Понятие высокого качества трудовой жизни включает в себя такие составляющие, как интересная работа, получение справедливого вознаграждения и признания своего труда, соответствие рабочей среды принятым санитарно-гигиеническим нормам, участие в принятии решений, непосредственно касающихся деятельности работников, положительная эмоциональная и визуальная атмосфера, разработка системы бенефитов. Все это направлено на то, чтобы дать людям дополнительные возможности для удовлетворения своих активных личных нужд при одновременном повышении эффективности деятельности организации.

Внедрение новых, прогрессивных методов обслуживания приводит к тому, что на многих предприятиях организуются как *специальные учебные курсы для новых сотрудников*, так и *программы для повышения квалификации сотрудников действующих*. По данным одной из ведущих консалтинговых компаний Санкт-Петербурга — ООО “Торговые решения”, статистика обучения показывает, что около 70 % торговых сетей сегодня проводят обучение для своего персонала на стадии набора новых сотрудников и около 40 % имеют постоянные программы повышения квалификации. На предприятиях используются не только ставшие уже привычными бизнес-тренинги — формы активного обучения, направленные на формирование профессиональных умений и навыков, но и новые методы, например, коучинг, психологический метод, который позволяет за короткий срок максимально раскрыть потенциал человека и повысить его личную и профессиональную эффективность.

*Оценка персонала* занимает важнейшее место в проведении контроля выполнения поставленных задач, а также в поиске резервов повышения эффективности работы. Основной задачей оценки работы персонала является улучшение результатов деятельности как отдельных сотрудников, так и подразделений, и организации в целом. Эта задача решается путем сравнения текущего или прошлого исполнения заданий в соответствии с установленными стандартами. Результаты оценки могут иметь далеко идущие последствия для организации: сокращения, увольнения сотрудников, изменения в организационной структуре, изменения в системе нормирования и оплаты труда, а также изменения организационного климата, степени удовлетворения работников условиями и результатами труда и т.п. Помимо этого, оценка обеспечивает руководство предприятия важными для управления статистическими данными.

Менеджеры проводят оценку трудовых ресурсов, используя разнообразные методы, наиболее распространенными из которых являются следующие:

— Метод построения рейтинга. Он предполагает расположение работников по нисходящей по каждой характеристике. Поскольку относительно нетрудно определить худших и лучших работников, этот метод используется наиболее часто. Он предполагает оценку всех



испытуемых в соответствии с выбранными критериями оценки, а также составление рейтингового списка сотрудников.

— Метод парного сравнения. Этот метод позволяет провести более точную оценку. В соответствии с ним по каждой характеристике работники выстраиваются в пары с другими, и сравнивается их исполнение работы.

— Метод принудительного распределения подразумевает помещение каждого работника в соответствующую группу по категориям исполнения.

— Метод критического инцидента. При его применении руководитель анализирует ряд позитивных и негативных примеров (так называемые “критические происшествия”) поведения подчиненного сотрудника на рабочем месте. Для обсуждения поведения работника на примере этих инцидентов руководитель встречается с ним примерно раз в полгода.

— Комплексный метод, называемый “аттестация 360°”, предполагает оценку работника своим руководителем, коллегами и подчиненными. Цель этого метода — получение всесторонней оценки работника.

— Применяются также и психологические методы оценки. Профессиональные психологи с помощью специальных тестов, собеседований, упражнений оценивают наличие и степень развития определенных характеристик у сотрудника.

В распоряжении HR-менеджеров имеются такие нововведения, как современные высокотехнологичные инструменты web-оценки, которые с высокой точностью определяют соответствие профилю должности, например, система “Профайлс”. Она сосредотачивает все усилия на объективной оценке компетенций, поведенческих особенностей, профессиональных интересов персонала, сопоставляет результаты оцениваемого с должностным профилем.

Завершается процедура оценки персонала составлением отчета, который должен включать оценку исполнения работником его должностных обязанностей в соответствии с принятыми критериями качества выполнения работы, содержать рекомендации по устранению недостатков и повышению квалификации, данные о потенциале оцениваемого работника.

Регулярная и систематическая оценка персонала положительно сказывается на мотивации сотрудников, их профессиональном развитии и росте.

Предоставление качественных услуг и сервиса на предприятиях массового питания — это важнейшая задача для руководства, осуществление которой гарантирует приток посетителей и, следовательно, стабильную прибыль и процветание бизнеса. Первостепенным является высокий уровень обслуживания посетителей, комфортная атмосфера в зале и своевременное удовлетворение ожиданий гостей. Персонал ресторана — это ценнейший ресурс, грамотная работа с которым является основой успеха деятельности предприятия массового питания. Необходима четкая *мотивация и заинтересованность* каждого работника в конечном результате трудовой деятельности, а также создание комфортной и дружелюбной атмосферы в зале.

Основная цель процесса мотивации — это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Особенностью в управлении персоналом в рыночных условиях является возрастающая роль личности работника. Соответственно, меняется и соотношение стимулов и потребностей, на которые может опереться система стимулирования. Для мотивации сотрудников предприятия сегодня используют как финансовые, так и нефинансовые методы вознаграждения.

В России существует множество проблем, связанных с мотивационной политикой: проблема взаимоотношений с руководством, неудовлетворенность размером заработной платы, условиями быта и труда на предприятии. Главным препятствием на пути решения этих вопросов является нежелание управленческого персонала задумываться об условиях жизни и труда людей, непосредственно создающих прибыль.

Большинство мотивационных программ представляют собой компенсационные программы, построенные на основе включения в них каких-либо стимулирующих интерес факторов. Предприятие массового питания может иметь такое несчетное число мотивационных программ, что проконтролировать их выполнение на практике оказывается почти невозможно. В большинстве случаев руководство предприятия с течением времени охладевает к этим программам, и они становятся формальными и повторяющимися.

Поскольку в ресторанном бизнесе ведется решительная борьба с такими проблемами, как низкий уровень мотивации, руководителям следует знать, что работники нуждаются как в информации, так и в возможности повышать свое профессиональное мастерство, которое позволило бы им эффективно работать на своем рабочем месте.

В силу своей функциональной специфики, *корпоративная культура* выступает как инструмент управления кадрами компании. Кроме непосредственного влияния на поведение и отношения сотрудников через систему ценностей, норм, символов, культура влияет на персонал посредством оказания влияния на другие элементы управления персоналом. Корпоративная

культура является внутрифирменной социально-трудовой средой, в которой происходит взаимодействие сотрудников и осуществляются мероприятия по управлению персоналом.

Основой любой организации и ее главным богатством являются люди. Уровень развития персонала непосредственно влияет на конкурентные возможности предприятий торговли и массового питания и их стратегические преимущества. Конкурентоспособное предприятие стремится максимально эффективно использовать возможности сотрудников, создавая все условия для наиболее полной отдачи и интенсивного развития их потенциала. Грамотная организация службы управления персоналом является залогом успешной реализации миссии предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зайцева Т.В., Зуб А.Т. Управление персоналом. М.: ИНФРА-М. 2006.
2. Кравченко А.И. История менеджмента. М.: Академический проект. 2007.

3. Поршнев А.Г., Разу М.Л., Тихомирова А.В. Менеджмент: теория и практика в России. М.: ФБК-ПРЕСС. 2003.
4. Соколова М.И., Дементьева А.Г. Управление человеческими ресурсами. М.: Проспект. 2005.

Ощепков В.М.

### Учет фактора стоимости бизнеса и нематериальных активов в инновационной политике предприятия

Успешное функционирование различных хозяйствующих субъектов, основанное на инновационных факторах, предполагает разработку и реализацию комплексной программы их экономического развития, базирующейся на новых принципах и подходах.

Современный этап развития мировой экономики, начавшийся в конце прошлого века, характеризуется изменением значимости основных факторов в формировании производственного процесса. В результате сегодня все более важным инструментом повышения

конкурентоспособности различных хозяйствующих субъектов, эффективным источником формирования их успешной деятельности, повышения прибыльности и инвестиционной привлекательности, роста рыночной капитализации становится активная инновационная деятельность. Не только отдельные предприятия и их группы, но и регионы, целые страны и группы стран, все более активно конкурируют между собой за основные факторы производства и инновационной активности, позволяющие обеспечить устойчивое социально-экономиче-

ское развитие путем создания специфических преимуществ в конкурентной борьбе. Кроме того, как для менеджеров отдельных предприятий, так и для высших чиновников важным моментом при разработке стратегии конкурентного поведения является выявление как факторов способствующих инновациям, так и барьеров, препятствующих инновационной деятельности. Не останавливаясь подробно на первых, проанализируем ключевые причины, тормозящие инновации.

Принятая в зарубежной практике классификация отрицательных факторов инновационной активности (т. е. факторов, препятствующих инновациям), включает одиннадцать элементов [1]. Три из них относятся к группе факторов стоимости и ранжированы в порядке важности:

- нехватка средств для инновационной деятельности внутри данного предприятия или группы предприятий;

- нехватка финансовых ресурсов для инноваций вне данного предприятия;

- нововведения имеют высокую цену.

Именно эти факторы (факторы стоимости) обычно считаются наиболее важными факторами, препятствующими либо способствующими инновациям.

Как показали исследования, проведенные в рамках Евросоюза в 2000-2007 гг., в 14 из 27 стран ЕС более 20 % инновационных предприятий указывали, что затраты на инновацию слишком высоки, и это препятствует нововведениям. В Испании почти 40 % предприятий того мнения придерживаются, в Греции — 39,8 %, в Польше — 33 %, в Румынии — 30 %, в Словении — 29,5 %, во Франции — 28,6 %, в Венгрии — 26,6 %, в Болгарии — 25,5 %, в Италии — 25,3 %, в Великобритании — 23 % и т. д. (см.рис.1) [1]. Ради справедливости, нужно отметить, что такая ситуация сложилась не во всех странах Европы. Так, в Португалии, Люксембурге, Финляндии этот фактор выделяют только около 10 % предприятий.

Два других фактора стоимости касаются наличия финансовых ресурсов для инвестирования инновационной деятельности как внутри, так и вне предприятия. Этой проблемой всерьез обеспокоены 64,6 % инновационных предприятий в Греции, 60,7 % в Словении, 57 % в Польше, 55,7 % в Испании, 51,1 % на Кипре, 48,4 % в Эстонии, 44,9 % в Болгарии, 44,0 % в Литве, 39,9 % во Франции, 38,9 % в Италии и т. д.

Однако, в Люксембурге только 17,5 % инновационных предприятий выделили эти факторы, причем только 5 % предприятий были озабочены нехваткой финансов вне предприятия и 12,5 % — внутри предприятия или группы. Среди других стран, практически не испытывающих проблем с привлечением источников внешнего финансирования (удельный вес менее 10 %), находятся Дания (9,4 %) и Франция (9,9 %).

Даже учитывая долю инновационных предприятий в различных странах, которые пытаются решить одну из этих проблем, нехватка финансов внутри предприятия является более серьезной проблемой, нежели нехватка внешних источников. В пятнадцати странах ЕС доля предприятий, борющихся с первой проблемой, выше 20 %, и только семь стран (Греция, Испания, Кипр, Польша, Румыния, Словения, Болгария) ставят себе цель решить вторую проблему — поиск источников средств вне предприятия.

Решение данной проблемы является актуальным также и для отечественных предприятий. Поиск источников финансирования инноваций становится сегодня все более важной задачей для множества российских производителей товаров и услуг. И выход, на наш взгляд, видится в усилении внимания к такому фактору как нематериальные активы, имеющиеся не только в сфере науки и изобретательства, но и у большинства промышленных предприятий. Однако, в большей части эти нематериальные активы не вовлечены в хозяйственный оборот и не участвуют напрямую в инновационном развитии. Более того, часто отечественные хозяйствующие субъекты даже не знают, какие у них есть нематериальные активы и сколько они стоят.

А ведь как показывает обширный зарубежный опыт, именно нематериальные активы способны обеспечить максимальную капитализацию рыночной стоимости предприятий, привлечь дополнительные источники средств, в том числе с финансового рынка, что, в свою очередь, позволит компаниям профинансировать необходимые проекты в рамках инновационной деятельности.

Недооценка значимости нематериальных активов для экономического и инновационного развития как отдельных предприятий, так и регионов и страны в целом в значительной степени объясняется преобладающей до настоящего времени в стране конкуренции на основе факторов производства, т. е. материальных и финансовых

ресурсов, которые как доминанта хозяйственной среды характерны для индустриальной экономики. В российском управленческом менталитете смена доминант в конкуренции еще не произошла. На долю нематериальных активов приходится в среднем 0,2 % имущества отечественных предприятий (по балансу). В то же время, как показывает опыт зарубежного развития, за последние два десятилетия проявился существенный разрыв между стоимостью предприятий, зафиксированной в их балансовых отчетах, и оценкой стоимости компаний инвесторами. Так, уже в 1992 г. около 40 % рыночной стоимости среднестатистической американской компании не находило своего отражения в балансовой от-

четности, а к концу XX века за счет увеличения удельного веса нематериальных активов это соотношение составило уже 30:70 %. И этот разрыв демонстрирует все ускоряющуюся тенденцию к росту последнее время. Так, по оценкам консалтинговой компании Interbrand соотношение материальных и нематериальных активов сегодня составляет, например: в компании British Petroleum — 30:70; в компании IBM — 17:83; в компании Coca-Cola — 4:96 [2]. При этом, по признанию специалистов в области оценки и управления нематериальной собственностью еще около 30–40 % имущества корпораций нематериального характера не идентифицировано и, соответственно, в балансах не отражено.

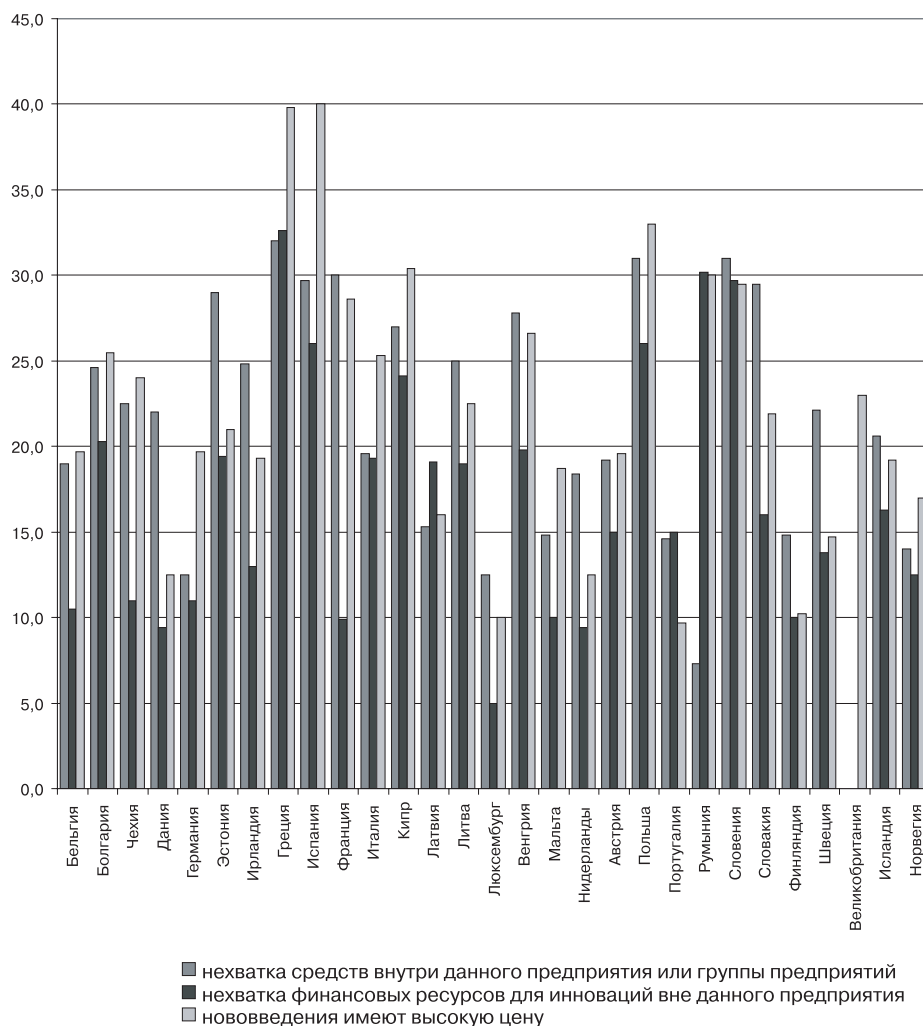


Рис.1. Факторы, препятствующие инновациям

Таким образом, очевидна тотальная недооценка важности нематериальных активов отечественным менеджментом, отсутствие сколько-нибудь значимого влияния нематериальных ценностей на финансово-хозяйственную деятельность российских компаний и на их инновационное развитие. Структура инвестиций в инновации, где на долю нематериальных активов приходится менее 0,5 %, не позволяет предвидеть существенных изменений в ближайшем будущем.

Это во многом объясняется отсутствием эффективного механизма идентификации, оценки и управления нематериальными активами в целом и интеллектуальной собственностью в частности. В результате интеллектуальная собственность, стоимость которой в Российской Федерации составляет, по оценкам различных специалистов более 400 миллиардов долларов, бездействует, а инновационное развитие тормозится.

Задача более активного привлечения внешнего финансирования для осуществления инновационной деятельности, поставленная в качестве основной в ряде европейских стран (Греция, Испания, Кипр, Польша, Румыния, Словения, Болгария), требует обязательной оценки и постановки на баланс всех имеющихся у экономического субъекта нематериальных активов. Именно благодаря нематериальным активам возможно формирование необходимого капитала за счет долгового финансирования, поскольку при принятии решений о предоставлении кредита многие финансовые учреждения готовы рассмотреть конкретную стоимость нематериальных активов, генерирующих денежные потоки. В российских условиях это в полной мере относится и к нематериальным активам, созданным за счет средств регионального или местного бюджетов и имеющимся в региональной и муниципальной собственности.

Таким образом, сегодня важным фактором, влияющим на успешность инновационной деятельности как отдельных фирм, так и экономики региона или страны в целом, все в большей степени становятся знания, информация, человеческий капитал. В результате экономическое развитие все больше зависит от нематериальных активов, генерирующих основные конкурентные преимущества инновационных экономик, а не от состояния и объемов традиционных активов, имеющих материально-вещественную и финансовую формы.

Вовлечение в хозяйственный оборот нематериальных активов возможно несколькими путями. Среди них, прежде всего, следует выделить:

- вопросы совершенствования законодательной базы по оценке нематериальных активов в рамках региональной научно-технической и инновационной политики;

- создания модели инновационного развития экономики страны (региона, предприятия) в соответствии с мировыми тенденциями развития;

- создание механизма урегулирования вопросов прав на результаты интеллектуальной деятельности, особенно полученных за счет бюджетных средств;

- формирование рынка интеллектуальной собственности;

- решение вопросов сохранения и наращивания интеллектуального, кадрового потенциала и т. д.

В результате реализации хотя бы части мероприятий из перечисленного комплекса мер позволит сформировать высокие экономические стимулы у всех субъектов экономической деятельности к максимальному использованию нематериальных активов в их инновационных проектах, будет способствовать повышению их конкурентоспособности и стабильному экономическому развитию.

Что же касается конкретных мероприятий, связанных с оценкой и постановкой на учет нематериальных активов, имеющихся у предприятий, то для этого, на наш взгляд требуется следующее:

- 1) проведение ревизии нематериальных активов, имеющихся у предприятия;

- 2) проведение их оценки;

- 3) создание прозрачного и действенного механизма вовлечения нематериальных активов в хозяйственный оборот;

- 4) налаживание эффективного взаимодействия между различными субъектами инновационной деятельности в рамках региона, страны и т. д.

Таким образом, сегодня при разработке инновационной стратегии конкурентного поведения ключевым является выявление факторов способствующих инновациям. Именно за них, за интеллектуальный капитал разворачивается основная конкурентная борьба между фирмами, отраслями, регионами и странами.

Внедрение в практику корпоративного управления отечественных фирм методики управления стоимостью нематериальных активов и их использования в инновационной деятельности фирмы позволит более эффективно включать в хозяйственный оборот разнообразные и многочисленные нематериальные активы, имеющиеся у отечественных предприятий и являющиеся источ-

никами множества технологических, технических и продуктовых нововведений в современных условиях. В "новой" постиндустриальной экономике в качестве доминанты выступают нематериальные ценности, и конкурентное преимущество достигается в большинстве развитых стран мира за счет знаний, умений и творческих решений, т. е. нематериальных активов и инноваций.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мингалева Ж.А. Управление инновационной конкурентоспособностью // *Мингалева Ж.А., Гай-*

*футдинова О.С.* Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2008.

2. Interbrand/www.Interbrand.com

*Соболева К.А.*

## АНАЛИЗ ТЕОРИЙ КОСВЕННОГО ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Наряду с максимальным использованием национальных ресурсов в комбинации с привлечением инновационных технологий и финансовыми вливаниями из-за рубежа для повышения конкурентоспособности России на мировом рынке необходимо повышение управленческого мастерства инвестиционным процессом.

Даже крупные размеры прямых иностранных инвестиций (ПИИ) не гарантируют стране извлечения всех экономических выгод. Действие рыночных сил может и не привести к передаче новых технологий иностранными инвесторами, повышению производительности труда на национальных предприятиях, к увеличению внутренних инвестиций в достаточном количестве, на эффективном уровне и желаемой глубине. Для этого необходимо

выработать определенную политику, в которой предусматривались бы меры активного управления инвестиционным процессом. Вот почему изучение и применение теорий косвенного влияния прямых иностранных инвестиций на экономику принимающей страны столь актуально.

Изучение косвенного влияния ПИИ на социально-экономическое развитие государства ведется только с конца 70-х годов. В англоязычной литературе эти косвенные эффекты называются "spillover", в российской переводной литературе упоминаются как эффекты "выплескивания".

По степени воздействия данные эффекты можно разделить на: технологические, производственные, рыночные, социально-политические (см. таблицу).

Таблица

**Косвенные эффекты прямых иностранных инвестиций**

Эффекты	Основное направление воздействия	Исследователи
1. Технологические	Технологии и ноу-хау (инновации в производство, инновации процесса)	С. Хаймер, Р.И. Кейвз, К.Дж. Киндлебергер, Т. Коджима, К.Дж. Копеки, Р. Финдли, С. Дас, Дж. Ванг, М. Бломстром, Дж. Кантвелл, А. Харрисон, А. Кокко, Дж.-Т. Ли, Г. Кжедлер, Ш. Хаддад, П.Силер
2. Производственные	Система организации труда; управленческие знания и опыт; производительность	Р.И. Кейвз, С. Глоberman, М. Бломстром, М. Перссон
3. Рыночные	Доступ к иностранным рынкам; стимулирование экспорта продукции местных производителей; стимулирование внутренних инвестиций	Б. Босворт, С.М. Коллинз, Л. Голдберг, М. Клейн, В.П. Кам
4. Социально-политические	Уровень заработной платы; стандарты обращения с персоналом; профессиональный уровень сотрудников	И. Акьюиз, М. Бомстром, Е. Боренштайн, Л. Зарски, Э. С. Прасад

Источник: Hymer S.H. 1976 *The International Corporations of National Firms: a study of Direct Foreign Investment* (1960). MIT Monographs in Economics. Cambridge: MIT Press; Kindleberger C.P. 1984 *Multinational Excursions*. Cambridge: MIT Press; Koizumi T. K.J. Kopecky (1977) "Economic Growth, Capital movements and the International Transfer of Technical Knowledge". *Journal of International Economics*, 7, pp. 45–65; Findlay R. (1978) "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: a Simple Dynamic Model", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.92, pp. 1–16; Das S. (1987) "Externalities and Technology Transfer through Multinational Corporations: a Theoretical Analysis" *Journal of International Economics*, 123, pp. 188–206; Wang T.Y. and M. Blomstrom (1992) "Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model", *European Economic Review*, Vol.36, pp.137-155; Cantwell J. (1989) *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell; Haddad M. and A. Harrison (1993) "Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?" *Journal of Development Economics*, Vol.42, pp. 51–74; Kokko, A. (1994) "Technology, Market Characteristics and Spillovers", *Journal of Development Economics*, Vol.43, pp. 279-293; Borensztein E., J. De Gregorio and J.-W. Lee (1998) "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", *Journal of International Economics*, Vol. 45, pp. 115–135; Caves R.E. (1974) "Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets", *Economica*, Vol. 41, pp. 176–193; Globerman S. (1979) "Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 12, pp. 42–56; Blomstrom M. and Person (1983) "Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry", *World Development*, Vol. 11, pp. 493–501; Blomstrom M. (1986) "Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico. *Journal of International Economics*, Vol. 15, pp. 97–110; Blomstrom M. and E.-N. Wolff (1989) "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico" Working Paper, 3141. National Bureau of Economic Research. Massachusetts; Kokko A., Tarsini R., et. al. (1996) "Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector" *Journal of Development Studies*. 32(4), pp. 279–93; Tsou M.-W. and J.-T. Liu (1994) "The Spillover Effect for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Taiwan Manufacturing Industries" *Taiwan Economic Review*. 25(2), pp. 155–81; Liu X., Siler P., et. al. (2000) "Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from UK Industry Level Panel Data" *Journal of International Business Studies*. 31(3), pp. 407–25; Aitken B. and Harrison (1999) "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela" *American Economic Review*. 89(3), pp. 605–18. Bosworth B.P., Susan M. Collins. *Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment*. *Brooking Papers on Economic Activity*, *Brookings Institution*, 1999, pp. 143–169; Г. Кнедлер *Прямые инвестиции Германии, рост и структурные изменения в России // Вестник СПбГУЭФ. Изд-во: СПбГУЭиФ. 2002. С. 45*

Некоторые из эффектов способны оказывать фундаментальное долгосрочное воздействие на экономику страны-реципиента. Так приток современных технологий способствует интенсификации производства и, следовательно, повышению эффективности экономического роста. Через ПИИ международных корпораций могут быть получены некоторые виды технологий, недоступные для приобретения на открытом рынке. При прямом контакте с обладателями технологии происходит обмен идеями, знаниями и опытом.

Подход к ПИИ как передаче “пакета”, в котором капитал, менеджмент и новые технологии объединены, предложил С. Хаймер (1976). При этом ПИИ он рассматривал через призму фирмы, а не сами по себе. Данный подход объединения капитала, менеджмента и технологий продолжили Р.И. Кейвз (1971, 1974) и К.П. Киндлебергер (1984). Согласно их концепции, многонациональные компании по сравнению с фирмами страны-реципиента находятся в наименее выигрышном положении, вызванном географическими и культурными различиями. Поэтому для того чтобы фирма предприняла инвестиции в другой стране, она должна обладать неким количеством специальных преимуществ перед потенциальными внутренними конкурентами. Это может быть технологическое превосходство, специальные навыки управления, бренды и т.д. Поэтому по сравнению с инвестициями в ценные бумаги, которые участвуют только в международном потоке капитала, ПИИ влекут за собой передачу нематериальных активов, включая процесс и технологию производства продукта, менеджерские и маркетинговые навыки, ноу-хау, человеческий капитал. Т. Кайзуми и К.Дж. Копеки (1977) смоделировали данный подход передачи технологии через ПИИ. Сначала передача технологии происходит от родительской фирмы к ее филиалу, затем от филиала к местным компаниям. Причем сама технология рассматривалась как общественное благо, а передача иностранной технологии местным фирмам было явлением “автоматическим” и неоспоримым.

Финдли Р. (1978) особое внимание уделял изучению ПИИ и их взаимосвязи с технологиями. Предметом исследования стали не просто инвестиции и трансферт технологий, но и взаимосвязь инвестиций с уровнем развития региона. Финдли Р. (1978) исследовал взаи-

мосвязь ПИИ и технологических изменений в отсталом регионе. Технологический прогресс в продвинутом регионе, как постулировалось, увеличивается с постоянной скоростью. Технологический прогресс в отсталом регионе зависит от двух факторов: уровня технологического разрыва между отсталым и развитым регионом, и степени открытости региона к ПИИ.

Во-первых, чем больше технологический разрыв между иностранными и внутренними фирмами, тем больше эффект “выплескивания”. Во-вторых, согласно Финдли, технологическое распространение схоже с распространением инфекционной болезни, поэтому технологические новшества наиболее эффективно распространяются тогда, когда есть личный контакт между теми, кто обладает знаниями и теми, кто их принимает. Эти соображения привели к гипотезе, что технологические изменения в отсталом регионе увеличиваются соразмерно степени открытости региона к ПИИ. Отношение акционерного капитала иностранных фирм в отсталом регионе к акционерному капиталу национальных фирм использовалось для измерения степени иностранного проникновения. Существенным недостатком модели явилось то, что она не объясняла передачу технологии от развитого к отсталому региону.

С. Дас (1987) проанализировал передачу технологии от ТНК к ее дочерней компании за границей. Анализ подтвердил, что филиалы дочерней компании перенимают знания от ТНК и становятся более эффективными, причем передача знаний для ТНК ничего не стоит; при этом возрастает деловая активность и производительность филиала или дочерней компании. Таким образом, ТНК извлекает выгоду от передачи технологии от материнской компании, несмотря на утечку знаний в стране основания филиала. Выгода же страны-реципиента по мнению С. Даса, однозначна. Автор данной концепции признает, что филиалы ТНК знают об утечке технологий, поэтому в какой-то степени предопределяют поведение технологического трансферта. Поведение местных фирм при этом не принимается во внимание.

В отличие от своих предшественников, утверждавших, что технология — это общественное благо, а передача иностранной технологии местным фирмам происходит автоматически, Дж. Ванг и М. Бломстром (1992) предположили о существовании издержек передачи технологии от ТНК. По их мнению, международная



технология переходит от ТНК и развивается эндогенно посредством взаимодействия между зарубежным филиалом компании и фирмой страны реципиента. Причем взаимодействие зависит от стратегических целей, решения индивидуальных проблем, оптимизации деятельности, стремления максимизировать прибыль, теории игры, применяемой в данном регионе в данной отрасли.

Сегодня растущее число международных патентных соглашений лицензирования технологий свидетельствует о том, что технологическое знание скорее частное, а не общественное благо, и что технология может редко автоматически передаваться.

В рассматриваемых концепциях существует два различных процесса в международной передаче технологии. Первый — передача технологии от родительской фирмы ТНК к ее филиалу за границей. Второй — передача технологии от филиала к местным фирмам. Кроме того, концепции базируются на идее, что чем шире технологический разрыв между развитой и развивающейся страной, тем больше потенциал для технологической имитации. Позже последнее предположение было опровергнуто. Так, динамическая модель теории игры, развитая Л. Ченгом (1984) выявила, что изменения в технологическом лидерстве наиболее вероятно, где начальное технологическое неравенство между странами является незначительным. Эмпирически данное положение доказал Дж. Кантвелл (1989). Анализируя ответы местных фирм о присутствии американских ТНК в восьми европейских странах за двадцатилетний период, он нашел, что относительный прирост выпуска продукции местных фирм догонял только в тех отраслях промышленности или странах, где местные фирмы уже обладали высоким уровнем технологий. Эффект “выплескивания” имел место там, где технологический разрыв между местными и иностранными фирмами был незначителен.

Другой группой потенциальных выгод для страны-реципиента являются производственные эффекты. К ним относятся управленческие, маркетинговые и другие знания и опыт, система организации труда и другие нематериальные конкурентные преимущества иностранных компаний, которые они приносят в страну вместе с инвестициями, и которые со временем могут распространиться за пределы иностранного предприятия в пользу национальных компаний

страны-реципиента. В общем виде производственные эффекты проявляются в росте производительности труда.

Используя эконометрические методы Кейвз Р.И. (1974) проверил выгоды от ПИИ в производственных секторах Канады и Австралии. Данные по 23-ем фирмам позволили Кейвзу проверить детерминанты добавочной стоимости на одного рабочего. Используя долю иностранных фирм в промышленной занятости как полномочие для иностранного присутствия, Кейвз нашел, что чем выше доля филиалов, тем выше уровень производительности в конкурирующих национальных фирмах. Используя ежегодные данные четырех обрабатывающих отраслей промышленности в Канаде, Глоberman С. (1979) подтвердил выводы Р.И. Кейвза. Объяснительные переменные стремились принять во внимание факторы, которые могут влиять на трудовую производительность, включая долю иностранцев в промышленности, различия в качестве труда, взвешенную заработную плату рабочего и прочее.

Бломстром М. (1986) проверил производственные эффекты, используя данные 230 фирм четырех отраслей Мексики за пятилетний период. Независимые переменные включали индекс Херфиндаля; переменные рыночного роста; относительный рост занятости каждой промышленности в период пятилетия; уровень технологического прогресса; трудовую производительность на лучших заводах в каждой промышленности; долю служащих на иностранных заводах. Он нашел, что приход иностранных фирм имел существенный эффект на среднюю производительность каждой промышленности. Однако это не имело никакого воздействия на технический прогресс наименее производительных фирм в каждом секторе. М. Бломстром интерпретировал эти результаты как указание, что иностранные вхождения в Мексику не ускоряют передачу технологий, но что ПИИ продвигают эффективность, увеличивая конкуренцию.

Совместно с И.Н. Вольфом, Бломстром М. еще дальше развил свою концепцию (1989). Авторы исследовали степень до которой проникновение иностранных фирм затрагивает производительность национальных фирм в конкретном секторе. Ведь приход иностранных фирм на рынок в большинстве случаев повышает уровень конкуренции и заставляет существующие фирмы работать более эффек-

тивно, однако и не исключено, что местные компании окажутся неспособными конкурировать с “иностранными” и будут постепенно вытеснены с рынка.

М. Хаддад и А. Харрисон (1991) исследовали соотношение между ростом производительности и ПИИ в 4236 фирмах в 18 отраслях марокканской промышленности в восьмидесятих годах. Они нашли, что конкуренция из-за ПИИ была более важна в подталкивании фирм к лучшему функционированию, чем передача технологий. Кроме того, производственные эффекты имели место только тогда, когда разница производительности между национальными и иностранными фирмами не была слишком значительной.

Позже А. Харрисон совместно с В. Эйткеном (1999) напротив заключили, что никакой рост производительности не может быть атрибутом ПИИ, и что ПИИ могут даже иметь отрицательное влияние на рост выпуска продукции национальными фирмами. Используя групповые данные относительно собственно венесуэльских заводов, совместных предприятий и иностранных фирм, они нашли, что лишь иностранное доленое участие является положительно скоррелированным с производительностью предприятия. Авторы предложили делать меньший акцент на эффекте “выплескивания”.

Помимо влияния на развитие национального рынка, прямые иностранные инвестиции способствуют выходу национальных производителей на мировой рынок. На лицо рыночные эффекты. Сотрудничество с иностранными компаниями является наименее затратным путем получения доступа на внешние рынки и расширения географии сбыта своей продукции. Кроме того, национальные компании перенимают навыки организации международной дистрибуции, умение управлять международным маркетингом и послепродажным обслуживанием. Даже если эти фирмы не экспортируют свою продукцию под собственным именем, а задействованы в качестве поставщиков и субконтракторов иностранных компаний, это помогает им расширять производство и достигать экономии на масштабе, налаживать производство, способное выпускать продукцию удовлетворяющую требованию крупнейших рынков сбыта (Л. Голдберг, М. Клайн, 1997).

Некоторые исследования свидетельствуют о том, что приток ПИИ стимулирует рост внутренних инвестиций. Так, американец Агравал

(2000), изучая развитие пяти юго-восточных стран, пришел к выводу, что рост ПИИ сопровождается многократным ростом внутренних инвестиций. А исследование влияния финансовых потоков на внутренние инвестиции в 58 развивающихся странах Латинской Америки и Азии в период 1978–1995 годов, проведенное Б.П. Босвортом и С.М. Коллинзом, показало, что увеличение притока иностранного капитала на 1 доллар увеличивает внутренние инвестиции на 50 центов.

Касаемо социокультурных и политических эффектов стоит отметить следующее: страны, стремящиеся привлечь ПИИ, вынуждены проводить политические, социально-экономические и правовые реформы для создания привлекательного для бизнеса климата (В. Клайн, И. Уолтер). Кроме того, иностранные инвесторы в значительной степени влияют на формирование стандартов обращения с персоналом, уровня заработной платы, повышают профессиональный уровень сотрудников. В различного рода тренинги (от обучения на рабочем месте до семинаров и более формального обучения за границей в материнской компании или учебном заведении) вовлекается значительная часть сотрудников фирмы (от простых рабочих до высококвалифицированных специалистов). Хотя высшие управленческие позиции на иностранных фирмах закреплены за “иностранцами”, доля местных сотрудников со временем возрастает. По мере того как сотрудники филиалов ТНК, дочерних компаний покидают компанию и переходят в местные фирмы их знания и опыт распространяются по рынку.

Генезис теорий косвенного влияния прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие страны показал, что отношение к ПИИ изменилось со временем. С конца 70-х годов, когда влияние инвестиций только начало изучаться, эффекты “выплескивания” были неоспоримы. В 80-е года влияние ПИИ ставили в зависимость от факторов (страны, в которой оперирует инвестор, уровня развития национальных предприятий, уровня развития отрасли и прочее). В 90-е годы теоретики пытались найти ту границу, после которого ПИИ уже не имели своего положительного влияния. В 2000-е года исследователи оперируют в основном данными, полученными их предшественниками. На основе существующих теорий идет попытка произвести количественную оценку величины результатов косвенных эффектов (что



достаточно сложно и трудоемко). Эффект “выплескивания” от инвестиций, таким образом,

остается проблемой, требующей дальнейшего теоретического и эмпирического внимания.

*Яненко Е.М.*

## ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА УСЛУГ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Усиление конкуренции на российском рынке розничной торговли, связанное с проникновением транснациональных компаний, требует эффективных способов адаптации отечественного ритейла к меняющейся бизнес-среде. Поиск наиболее результативных вариантов действий, соответствующих долгосрочным целям торгового предприятия и учитывающих рыночную ситуацию, предполагает разработку системы мер, которая учитывала бы возможности предприятия и потребности покупателей. Для того чтобы выжить в конкурентной борьбе необходимо ставить новые цели, которым должны соответствовать новые решения и новые организационные структуры, т. е. возникает необходимость разработки и осуществления комплекса действий, которые являются стратегией развития торгового предприятия. Одной из составляющих стратегии развития торгового предприятия является создание комплекса услуг с использованием инновационных торговых технологий. Необходимость разработки комплекса торговых услуг, основанного на инновациях, является весьма актуальным и обусловлена следующим. Согласно мнению В.Э. Гордина и М.Д. Сущинской, современную стадию развития экономики определяют как “экономику услуг”. Услуги, по мнению авторов, становятся важным результатом труда большого и все возрастающего числа работников, а потребление услуг — преобладающим способом удовлетворения потребностей человека (2).

В настоящее время темпы роста производства услуг опережают темпы роста мате-

риального производства, увеличивается доля работников, занятых в сфере услуг, меняется качественная структура, как самих услуг, так и персонала, предоставляющего услуги. Сфера услуг выросла в крупнейший сектор хозяйства: на нее приходится 65 % мирового ВВП, а так же 70 % общей численности занятых.

Новую роль услуг в современном обществе, по мнению В.Э. Гордина и М.Д. Сущинской (2) определяют следующие факторы:

— процесс гуманизации экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, духовных и социальных запросов;

— сильным стимулом для развития ряда услуг послужила крупномасштабная структурно-технологическая перестройка материального производства в 1980-е гг. В ее ходе намного выросли потребности в высококачественных деловых услугах;

— серьезное влияние на сферу услуг оказывают социально-демографические изменения.

Таким образом, значение услуг в современной мировой экономике существенно возрастает. Согласно мнению Д. Белла, “постиндустриальное общество основано на услугах...”<sup>1</sup> Приведенное высказывание в полной мере относится к сфере торговых услуг. Вместе с тем

<sup>1</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999. С. 171.

следует отметить, что эта сфера российской экономики до сих пор недостаточно проработана. “До настоящего времени ведущие ученые мало уделяют ей внимания”<sup>2</sup>.

Существующий рынок торговых предприятий характеризуется достаточным наполнением и разнообразием предполагаемых товаров, торговых марок и услуг, что существенно осложняет ведение коммерческой деятельности для предпринимателя. Для увеличения объема продаж в условиях конкурентного рынка торговому предприятию необходимо четко позиционировать “уникальное торговое предложение”. Товар и торговое предприятие должны занять четкую позицию среди множества аналогичных предложений. На заключительном этапе товародвижения особое значение приобретает процесс предоставления торговой услуги.

Спрос на высококачественные торговые услуги постоянно растет, в связи с ростом уровня конкуренции на рынке. Современным покупателям необходима комфортная обстановка в процессе совершения покупок: грамотная консультация продавца, привлекательная выкладка, приятная атмосфера, приглушенная музыка, чистота и уют. Покупатели не желают тратить время на узлах расчета. В том случае, если покупатели пришли в торговое предприятие с детьми, также необходимы особые предложения. Покупатели готовы совершать покупки там, где их обслуживают на высоком уровне в относительно короткий промежуток времени.

Рынок торговых услуг отличается от других рынков в силу того, что сама услуга не может быть изготовлена заранее, хотя справедливости ради, следует отметить, что отдельные элементы ее предоставления торговое предприятие должно проработать заранее. Другой особенностью рынка услуг является высокая степень неопределенности, что существенно затрудняет продвижение торговых услуг на рынок.

Современный этап развития рынка торговых услуг характеризуется предоставлением сервиса для покупателей в соответствии с 01 002-93 “Общероссийский классификатор услуг населения”, в котором торговые услуги относятся к 12-й группе “Услуги торговли и обще-

ственного питания”; ГОСТ Р 51304-99 “Услуги розничной торговли. Общие требования” и Постановлением Правительства РФ № 290 от 01.04.2001 “Правила предоставления услуг”, которые определяют классификацию, виды и порядок предоставления услуг.

Основная проблема российских торговых предприятий заключается в том, что набор предоставляемых услуг наращивается экстенсивно, при предоставлении услуг не соблюдаются принципы комплексности, гибкости, инноваций, стратегического мышления.

В ходе проведенных исследований установлено, что даже на торговых предприятиях современного формата уровень торгового сервиса не в полной мере удовлетворяет покупателей. Кроме того, если ожидания покупателей возрастают, а уровень торгового сервиса остается неизменным, то общий уровень удовлетворенных потребности снижается.

В целом, можно констатировать, что спрос на высококачественные торговые услуги постоянно растет. Высокий уровень обслуживания покупателей и достигнутый соответствующий имидж торгового предприятия в этой области на потребительском рынке формирует высокий размер его прибыли и соответственно повышает рыночную стоимость предприятия за счет неосязаемых активов.

В целях повышения конкурентоспособности торгового предприятия следует разработать инновационный комплекс услуг, управление которым будет рассматриваться как процесс, состоящий из совокупных решений, вырабатываемых высшим менеджментом с учетом рыночных позиций торгового предприятия, имеющегося потенциала трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Эта совокупность управленческих решений в современной бизнес-среде рассматривается как стратегическое направление развития торгового предприятия, так как эффективность выполнения таких решений влияет на объем товарооборота, прибыль торгового предприятия, а следовательно и на возможность финансового обеспечения его предстоящего развития.

Следует отметить, что при возрастающей конкуренции на рынках услуг важным фактором повышения конкурентоспособности торгового предприятия становится инновационность.

В Постановлении Правительства РФ от 24.06.1998 г. №832 “О концепции инноваци-

<sup>2</sup> Семин О.А., Сайдашева В.А., Панюкова В.В. Маркетинг и управление качеством торговых услуг. М. “Дело и Сервис”. 2006.

онной политики Российской Федерации на 1998–2000 г.” дано следующее определение понятия “инновация”: “Инновация (нововведение) — это конечный результат творческой деятельности, получившей воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализованной на рынке, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности”.

Й. Шумпетер трактует инновации как “изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности”<sup>3</sup>.

У. Кинг и Д. Клиланд понимают под инновацией процесс, включающий генерацию новой идеи относительно продукции, технологии, материала, управления, формы организации производства — анализ и отбор поступивших предложений; апробацию разработки в производственных условиях; массовое производство и оценку со стороны потребителей<sup>4</sup>.

Данный термин в названных работах используется для обозначения как самого процесса, так и в отношении его результатов.

В работе Б. Санто инновация трактуется как “общественный процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если оно ориентируется на экономическую выгоду, на прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход”<sup>5</sup>.

А. Фонотов предполагает, что инновационный процесс состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений производства, обмена, потребления.<sup>6</sup>

Из вышеприведенных определений можно сделать вывод, что инновации охватывают

весьма широкий спектр деятельности — от исследований и разработок до маркетинговых действий, включает как сам процесс, так и его результат.

Согласно мнению В.Э. Гордина и М.Д. Сушинской (2) можно выделить основные критерии инновационности: научно-техническая или социально-культурная новизна; практическая воплощенность; коммерческая реализуемость.

По нашему мнению инновационную деятельность торгового предприятия следует рассматривать как деятельность, направленную на создание или усовершенствования основного продукта торгового предприятия (торговой услуги), которая была внедрена на рынке и воспринята им.

Основными предпосылками, необходимыми для создания инноваций на рынке торговых услуг является изменение в иерархии потребностей, высокий уровень конкуренции, который требует повышения эффективности деятельности торгового предприятия, отсутствие на рынке торговых предложений.

С учетом рассмотренных определений в области инноваций разработка комплекса услуг как стратегического направления деятельности торгового предприятия включает следующие этапы:

- определение стратегических бизнес-единиц;
- определение ассортиментной концепции как основы предоставления комплекса торговых услуг;
- определение инновационных торговых технологий, учитывающих потребности рынка и ограничения внешней среды;
- определение проектов, методов, инструментов, программ, с помощью которых возможно достижение стратегических целей инновационного развития;
- изыскание ресурсов, которые потребуются для достижения конкретных целей;
- разработка организационных форм, в рамках которых будет осуществляться процесс предоставления торговых услуг, основанный на инновационных технологиях;
- обеспечение необходимого уровня профессиональной подготовки обслуживающего персонала торговых предприятий.

Опираясь на концептуальный подход к технологии формирования стратегии развития организации, приведенный в источнике (3)

<sup>3</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. Прогресс. 1983.

<sup>4</sup> Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Прогресс. 1982.

<sup>5</sup> Санто Б. Инновации как средство экономического развития. М.: Прогресс. 1990.

<sup>6</sup> Фонотов А. Теоретико-методологические подходы к разработке инновационной политики // Российский экономический журнал, 1992, № 9.

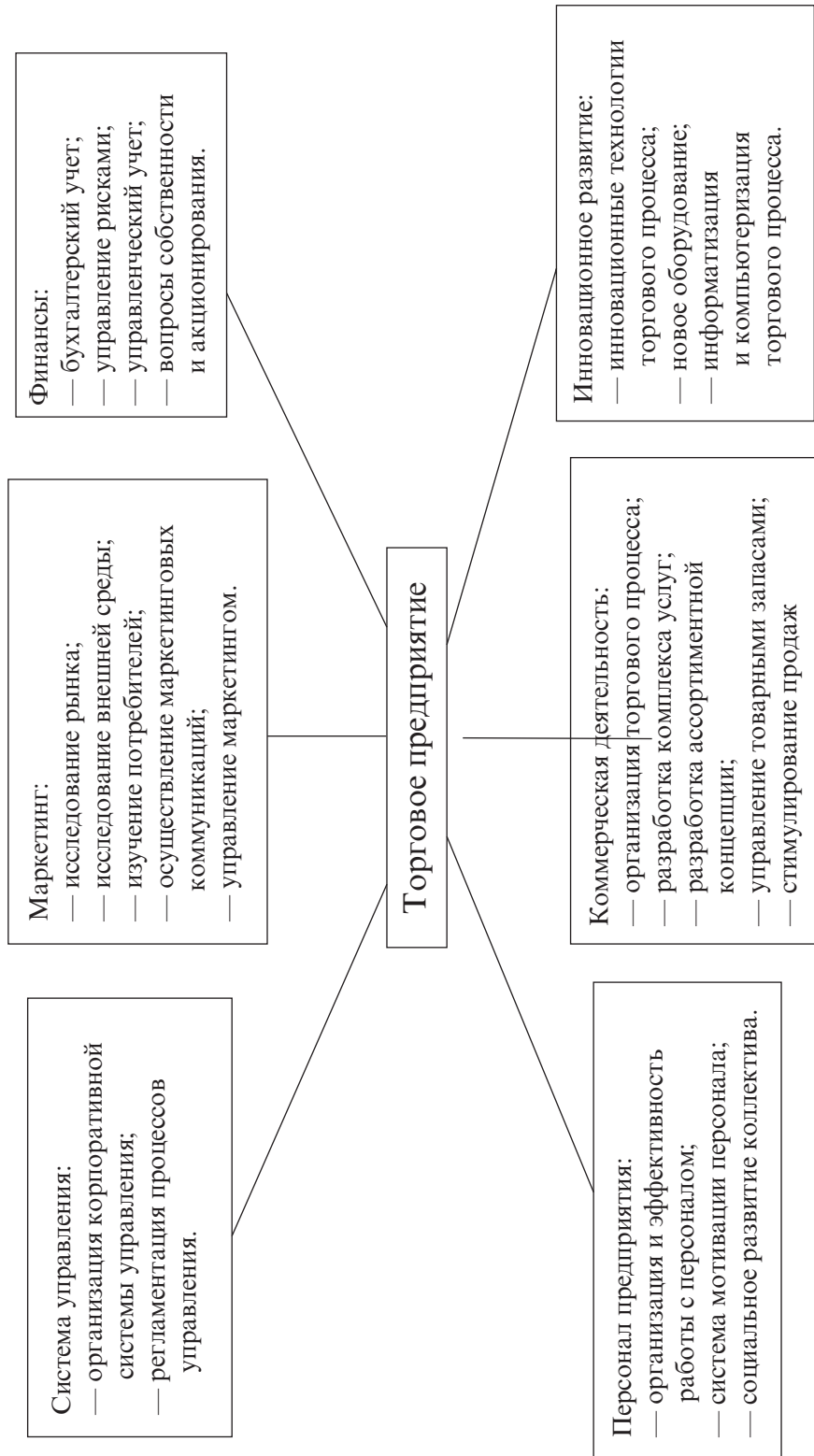


Рис. 1. Подсистемы торгового предприятия

можно предложить следующие подсистемы в торговом предприятии, функционирующие в современной бизнес-среде, и направленные на создание инновационных торговых технологий. Четкое определение и разграничение функций каждой подсистемы направлено на упорядочение деятельности торгового предприятия и дальнейшее развитие инновационных технологий торгового процесса.

Вместе с тем, при разработке инноваций в сфере торговых услуг необходимо соблюдать принцип комплексности. В настоящее время под комплексностью услуг в ритейле понимается возможность получить некое сочетание, разнообразный набор услуг в одной фирме. Комплексность определяется ассортиментом, а также рациональной комбинацией предлагаемых услуг. Особо следует подчеркнуть, что комплекс услуг это не просто их совокупность, а сочетание, объединенное единой целью, замыслом, концепцией.

Базовыми определениями, раскрывающими понятие “комплексности” при предоставлении услуг торговым предприятиям, являются диверсификация, сочетаемость, взаимодополняемость.

Сегодня торговые предприятия предоставляют диверсифицированный набор услуг, то есть широкий, разнообразный, разносторонний набор услуг, направленных на удовлетворение различных нужд покупателя.

Для фирмы стимулом к расширению набора услуг и введению инноваций во многих случаях являются потребности покупателя. Для покупателя разносторонность предлагаемых товарным предприятием услуг становится значимым критерием выбором места покупки. Но в некоторых случаях появление новых услуг исходит от продавца, поскольку позволяет торговому предприятию выделиться из числа конкурентов. В этом случае инновации выступают существенным преимуществом фирмы. Несмотря на то, что инновации могут копироваться конкурентами торгового предприятия, регулярно разрабатывающие и внедряющие новые услуги, получают временное преимущество перед остальными участниками рынка.

Широта ассортимента иногда может служить критерием степени комплексности. Эти два понятия тесно связаны, но, все же, не тождественны. Важнее обеспечить оптимальное сочетание услуг, учесть реальные потребности покупателя. Поэтому сочетаемость услуг

иногда является более значимым признаком комплексности, чем диверсификации.

Так, торговое предприятие может предлагать широкий ассортимент услуг, но если они не составляют единой комбинации, и их сочетание не рационально, то комплексным такой набор не является, он не будет пользоваться успехом у покупателей.

Третьим компонентом комплексности является обеспечение взаимодополняющих услуг, т. е. разнообразные услуги должны дополнять друг друга, делая торговую услугу в целом более полной.

Создание комплекса услуг как стратегического направления развития торгового предприятия рассматривается как сложная совокупность решений, которая включает следующие элементы: разработка концепции комплекса услуг торгового предприятия и прогнозирование его развития; разработка типовых стратегических решений предоставления комплекса услуг для торговых предприятий различных форматов; на основе основных принципов стандартизации разработка корпоративных стандартов в отношении уровня услуг; организация системы контроля за качеством услуг; выработка методики оценки уровня качества предоставляемых услуг.

Учитывая вышеизложенное, планирование процесса создания комплекса услуг торгового предприятия, должно включать следующие этапы. Первый этап связан с анализом предоставления услуг для определения новых ключевых операций торгового предприятия, непосредственно влияющих на обеспечение соответствия услуг показателям, приведенным в нормативной документации. Второй этап заключается в выборе набора услуг с учетом принципов комплексности, стратегической гибкости. В ходе третьего этапа необходимо выбрать операции, относящиеся к новым ключевым и необходимым процессам, обеспечивающим соответствие услуги установленным для нее значениям. В ходе данного этапа необходимо уточнить следующие моменты: название услуги и требование потребителя; концепцию предоставления услуги; наличие ресурсов и оборудования, необходимых для предоставления услуги; методы внедрения услуги; готовность информации для потребителя.

Таким образом, стратегическое управление развитием торгового предприятия заключается в развитии целостной стратегии, позволяющей

перейти от разовых мер к созданию стабильного механизма целевой ориентации всех элементов организации для осуществления инновационной политики. Главным фактором, определяющим

успех торгового предприятия, является его способность понять предпочтения покупателя и тенденции их развития и, используя инновационные стратегии, удовлетворять его запросы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: 1999. С. 171.
2. Гордин В.Э., Сущинская М.Д. Менеджмент в сфере услуг. СПб.: Бизнес-пресса. 2007.
3. Егоршин А.П., Филимонов С.Г., Яшин А.П. Стратегическое управление инновационным развитием коммерческой организации // Экономика и управление. 2007. № 6.
4. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Прогресс. 1982.
5. Постановление правительства РФ №832 от 24.06.1998г. "Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг. /Собрание законодательства Российской Федерации 1998. № 32.
6. Рохчин В.Е. Управление инновации в планировании развития регионов: сущность, стратегический аспект, классификация // Экономика и управление. 2007. № 6.
7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс. 1990.
8. Семин О.А., Сайдашева В.А., Панокова В.В. Маркетинг и управление качеством торговых услуг. М.: "Дело и Сервис". 2006.
9. Фонов А. Теоретико-методологические подходы к развитию инновационной политики // Российский экономический журнал. 1992. № 9.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1983.

*Новиков А.О., Бабкин А.В.*

### ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИЯТИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

К началу XXI в. стало очевидным, что динамичное развитие инновационной сферы образует базу устойчивого экономического роста. В современном мире инновации приобретают все большее значение для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста национальных экономик. Страны, которые осуществляют свою политику в направлении развития экономики знаний, демонстрируют свою эффективность и высокие темпы экономического развития. В промышленно развитых государствах 80–95 % прироста ВВП приходится

на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях. Этот переход на инновационный путь развития стал возможен благодаря созданию национальных инновационных систем (НИС) [1–7].

Особую актуальность приобретает разработка концептуальных основ формирования национальной инновационной системы России в целях реализации концепции устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны. Однако, несмотря на большое внимание к изучению данной про-



блематики, системных исследований в данном направлении до сих пор не существует. По ряду показателей результативности инновационного развития Россия значительно отстает от развитых стран, отсутствует разработанная методологическая основа развития национальной инновационной системы, сохраняется проблема создания действенных институтов отечественной инновационной сферы, наконец, дискуссионным вопросом остается само существование инновационной системы в России.

В связи с этим приобретают значимость и актуальность исследования в области формирования адекватного представления об основных характеристиках инновационных систем, их движущих силах и закономерностях.

Теория и практика развития национальных инновационных систем и их отдельных элементов, опыт формирования НИС в развитых странах, вопросы активизации и оптимизации инновационной деятельности национальной экономики рассматриваются в исследованиях Б. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фримена, С.Д. Валентия, В.И. Кушлина, В.Л. Макарова, Н.И. Ивановой, В.В. Иванова, К.И. Плетнева, А.Н. Фоломьева, Н.В. Шелюбской и других экономистов [1–7 и др.].

Разработка направлений и стратегий функционирования отечественной НИС, определение роли государственной политики и других организационно-экономических факторов в инновационной деятельности, а также отдельные вопросы научно-технической и инновационной политики и необходимости ее совершенствования активно обсуждаются в трудах А. Дагаева, Л. Дробышевской, А. Дынкин, О. Голиченко, Ю. Губанова, Г. Костина, Ю. Осипова, А. Румянцевой, Г. Симонии, В. Соколинского, Р. Фатхутдинова, П. Щедровицкого, Е. Ясина и других.

В отличие от НИС и РИС разработки в области инновационных систем предприятий (ИСП) практически отсутствуют, причем не только в России, но и на западе [1,2].

Поэтому целью данной работы является проведение анализа состояния и перспектив развития инновационной системы предприятия как ключевого элемента функционирования национальной инновационной системы.

Достижение данной цели предполагает решение следующих взаимосвязанных задач:

— определить сущность и содержание национальной инновационной системы;

— выявить особенности функционирования инновационной системы предприятия как ключевого элемента национальной инновационной системы.;

— определить состояние инновационного потенциала российских предприятий;

— обосновать основные стратегические направления развития инновационной системы предприятий в целях повышения их эффективности.

Рассмотрим сущность и проведем анализ современного состояния перечисленных задач.

Концепция национальных инновационных систем разрабатывалась практически одновременно большой группой авторов в 1980-е годы. Лидерами этого направления стали Б. Лундвалл — профессор университета г. Упсала, Швеция, К.Фримен, Центр изучения научной политики при Сассекском университете — Великобритания, Р. Нельсон — профессор Колумбийского университета, США. Первое систематическое изложение этой концепции обычно относят к 1988 г., времени публикации коллективной монографии “Технический прогресс и экономическая теория”. Впоследствии с 1990-х гг. эта концепция развивалась усилиями большого числа исследователей под их руководством.

Однако первым серьезным материалом, посвященным НИС, считается книга “Национальная система инноваций” под ред. Б.-А. Лундвалла [1], вышедшая в 1992 году. Подход к изучению технологического развития в отдельных странах, исходящий из данного понятия, оказался крайне привлекательным, поскольку:

- понятие НИС воплощает в себе наиболее современное понимание инновационного процесса;

- это понятие отражает важные изменения в условиях и содержании инновационной деятельности, происходящие в последнее десятилетие;

- исследования, основанные на понятии НИС, создают плодотворную основу для разработки технологической и промышленной политики.

Значительный информационный задел собран в монографии “Национальные инновационные системы: сравнительный анализ” [2], изданной в 1993 г. под ред. проф. Р. Нельсона. Как отмечает Ч. Эдквист [3], подход к изучению

НИС, безусловно, не является формальной теорией. Он не содержит четких и стабильных соотношений между переменными, но создает основу для выявления различных факторов, которые влияют на инновационный процесс. Поэтому НИС можно точнее охарактеризовать как концептуальный подход, нежели как теорию.

До настоящего времени не существует единого определения понятия ИС, хотя впервые оно было введено К. Фрименом в его исследовании технологической политики в Японии (Science Policy Research Unit, Sussex) в 1987 г. [4]. Основные подходы к определению понятия “инновационная система” приведены в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия “инновационная система”

Определение понятия инновационная система	Источники
1. Национальная ИС — “сеть институтов в общественном и частном секторах, чья деятельность и взаимосвязь способствуют разработке, импорту и проникновению новых технологий”	Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London, Pinter Publishers, 1987. P. 1–5.
2. Национальная ИС — “... совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая — это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии”.	Metcalf S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives/P. Stoneman ed. Handbook of the Economics of Innovation and Technological Changes. Oxford (UK)/Cambridge (US): Blackwell Publishers, 1995.
3. Национальная ИС — “это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных грани. В тоже время НИС — комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности”.	Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 61.
4. “Определим российскую инновационную систему как федерально-региональную экономическую систему, представляющую собой совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе производства, распространения и применения нового экономически выгодного знания”. (Курсив наш)	Иванов В. Методологические аспекты формирования национальных (государственных) инновационных систем // Экономические стратегии. 2002. № 6. С. 99.
5. “...научно-инновационная система представляет собой процессуальное и результирующее состояние связности совокупности (сети) академических, вузовских, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических внедренческих, информационных и иных исследовательских учреждений, научных подразделений крупных корпораций, а также государственных управленческих структур, которое обеспечивается их функционированием в режиме достижения согласованных стратегических целей развития”.	Егоров Е., Бекетов Н. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития. — М.: Academia, 2002. С. 13.

Окончание табл. 1

Определение понятия инновационная система	Источники
6. “НИС — ...совокупность предприятий и организаций различных форм собственности — от научно-технического сектора до производственных структур и инфраструктурных составляющих, осуществляющих полный инновационный цикл на всех его стадиях”.	Фридлянов В. Развитие промышленности как основы национальной инновационной системы // Инновации. 2003. № 2–3. С. 9.
7. НИС — система “отношений между элементами национального экономического комплекса, обеспечивающих хозяйственное развитие и рост качества жизни на базе нововведений и заключающихся в обмене деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций”.	Васин В., Миндели Л. Роль механизмов интеллектуальной собственности в формировании и функционировании национальной инновационной системы // Инновации. 2003. № 2–3. С. 17.
8. НИС — “совокупность государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий”.	Голиченко О. Национальная инновационная система России и основные направления ее развития // Инновации. 2003. № 6. С. 32.
9. “Национальная инновационная система (НИС) — это совокупность государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний”.	Российский научно-исследовательский институт экономики политики и права в научно-технической сфере.

У цитируемых определений имеется несколько особенностей. Во-первых, почти все они относятся к национальной ИС. Во-вторых, явно или неявно обозначена основная функция системы — создание, хранение и распространение новых знаний и технологий. В-третьих, система представлена как совокупность институтов, либо хозяйствующих субъектов. В-четвертых, в определениях обозначены разные цели (от “основы, служащей правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс”, до “хозяйственного развития и роста качества жизни”).

Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) дают следующее определение НИС: “Национальная инновационная система — это система взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, при которой инновации служат основой развития промышленности и общества, а те, в свою очередь, стимулируют развитие инноваций и определяют их направления и тем самым во многом и важнейшие направления научной деятельности”[5]. От этого определения отталкивались в дальнейшем и другие исследователи.

Укрупненная структура НИС представлена на рис. 1.

На данный момент существуют различные инновационные системы. Их можно классифицировать на транснациональные, национальные, региональные, муниципальные, корпоративные (ИСП) и прочие [6]. Различные инновационные системы предназначены для решения разных задач, основные из которых приведены в табл. 2. При планировании систем эти данные также необходимо учитывать.

Обеспечивая продуктивное функционирование НИС, государство развивает инновационный потенциал, способствует повышению квалификации специалистов и повышению качества продукции российских предприятий, что, в свою очередь, является залогом их конкурентоспособности в долго-срочной перспективе.

Конкурентоспособность экономики все больше зависит от способности предприятий внедрять на рынок новые товары, которые имеют спрос, с растущей глобализацией экономики и появлением экономики, основанной на знаниях, сильно изменилось значение предприятий.

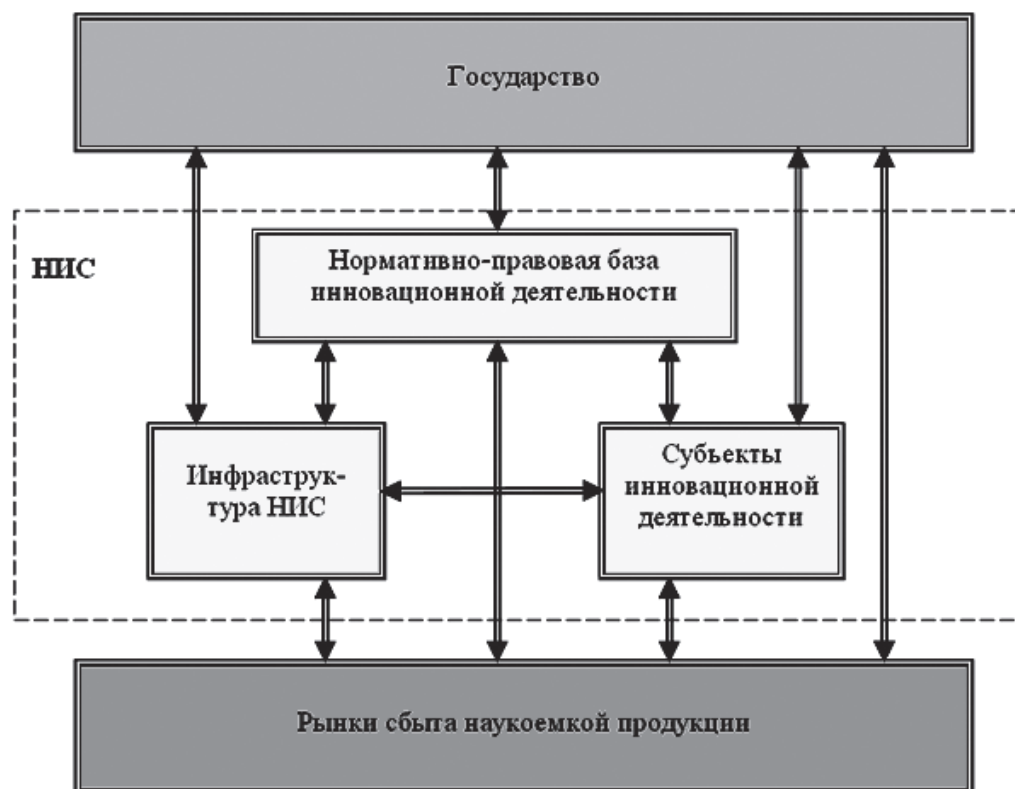


Рис.1. Состав НИС и система связей инновационной деятельности

Таблица 2

Основные задачи, решаемые различными ИС

Инновационные системы	Основные задачи
Транснациональные	Обеспечение международной конкуренции сообщества. Прогнозирование НТП
Национальные	Прогнозирование НТП и дальнейшее планирование
Региональные	Планирование. Создание условий
Муниципальные	Создание условий. Организация инновационных процессов
Прочие	Задачи ставятся особо
Корпоративные и прочие	Организация инновационных процессов. Производство новых продуктов и услуг. Внедрение новых технологий

В настоящее время ситуация с инновациями на многих российских предприятиях сложная, процесс не носит системного характера, скорее — реагирование на факторы внешней среды. Для успешного инновационного развития предприятий существуют следующие ограничения [6, 7]:

1. Недостаток квалифицированного персонала (фактическое отсутствие профессиональных менеджеров инновационных процессов).
2. Неразвитость инфраструктурного блока, в котором практически отсутствует национальная система венчурного финансирования, не создана развитая информационная среда, низ-

кие темпы коммерциализации проектов, слабо используются инновационные, недостаточная развитость банковской системы и институтов фондового рынка, низкий уровень системы налогового и страхового стимулирования вложений средств частного сектора в инновационную деятельность, а также консалтинговых услуг для участников инновационного процесса.

3. Разорвана связь между бизнесом, наукой и университетами.

4. Нет системности задач.

5. В России практически отсутствует инновационная культура.

6. Нет рынков инновационных продуктов.

7. В последнее время проблемой стала отсутствие интересных, свежих идей и больших проектов и это притом, что российский народ один из самых креативных.

Российские предприятия в настоящий момент только начинают ориентироваться на инновационное развитие. В России наблюдается рост удельного веса инновационных товаров, а также затрат на технологические инновации, но в тоже время практически не изменяется число организаций, осуществлявших технологические инновации (табл. 3) [8].

Таблица 3

**Основные показатели инновационной деятельности<sup>1</sup>**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Организации добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды</b>							
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	10,6	9,6	9,8	10,3	10,5	9,3	9,4
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, %	4,4	4,2	4,3	4,7	5,4	5,0	5,2
Затраты на технологические инновации, млн. руб.:							
в фактически действовавших ценах	49428,0	61312,9	86394,6	105444,7	122850,5	125678,2	188492,2
в постоянных ценах 2000 г.	49428,0	52629,1	64095,7	68622,1	66567,6	57131,6	73802,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, %	1,4	1,4	1,8	1,6	1,5	1,2	1,4
<b>Организации связи</b>							
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	13,1	13,4	15,3	15,1	16,0	15,8	13,7
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг организаций, %	17,3	7,0	2,7	9,0	8,5	8,1	7,1

Окончание табл. 3

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	<b>Организации связи</b>						
Затраты на технологические инновации, млн. руб.:							
в фактически действовавших ценах	11359,3	5641,0	5817,4	13873,7	18764,1	16397,2	16935,8
в постоянных ценах 2000 г.	11359,3	4842,1	4315,9	9028,8	10167,5	7454,0	6631,1

<sup>1)</sup> Удельный вес организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, имевших в 2006 г. завершённые организационные инновации, в числе обследованных составил 3,2 %, маркетинговые инновации — 2,3 %, в организациях связи соответственно 5,9 % и 5,6 %.

Приведённая статистика характерна в целом для России, но в некоторых регионах наблюдается более активная инновационная деятельность предприятий, так например, в промышленности Санкт-Петербурга уровень инновационной активности предприятий превышает средний уровень по России: 16,0 % и 9,4 % соответственно (по данным за 2006 год) [9].

Технологические инновации осуществили 116 крупных и средних предприятий промышленности Санкт-Петербурга. По сравнению с предыдущим годом количество инновационно-активных предприятий увеличилось на 23,4 %.

Затраты на технологические инновации в промышленном комплексе Санкт-Петербурга возросли в 1,9 раза и составили 6,3 млрд. рублей (рис. 2).

Наиболее значительно увеличились затраты на технологические инновации в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (в 15,3 раза), в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (в 13,5 раза), в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (в 5,1 раза) [9,10].

Практически весь объём инновационной продукции, отгруженной промышленными предприятиями Санкт-Петербурга, приходится на долю машиностроительного комплекса (99,7 %) (рис. 3).

Большинство предприятий вне добывающей промышленности в той или иной степени могут стать, неконкурентоспособны, особенно при вступлении России в ВТО. Единственным

выходом для них является разработка и внедрение в практику инновационных систем предприятия, органично вплетённые в вышестоящие региональную и национальную инновационные системы. Под инновационной системой предприятия (ИСП) понимается совокупность экономических агентов и видов деятельности, ресурсное обеспечение и институты, а также связи между ними, которые важны для повышения эффективности инновационного процесса на предприятии [1–3, 6, 7].

Инновационная система предприятия — в широком смысле — это все важные факторы, оказывающие влияние на разработку, распространение и использование инноваций, повышение эффективности инновационного процесса в компании, а также взаимосвязи между этими факторами (инновационный процесс — комплексный процесс создания, освоения и использования нововведений) [7].

При этом необходимо понимать, что сама по себе активация инновационной деятельности ещё не является залогом успеха. Нужно комплексно оценить все факторы, которые могут способствовать повышению эффективности инновационной деятельности. Разработка именно инновационной системы позволит предприятию получить дополнительный синергетический эффект от управления инновационным процессом.

Целью создания ИСП является:

— повышение конкурентоспособности продукции предприятия;

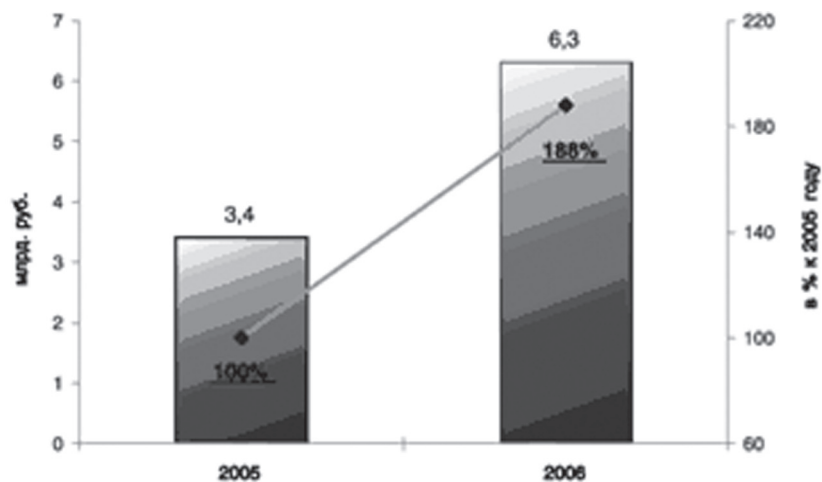


Рис. 2. Затраты на технологические инновации в промышленном комплексе Санкт-Петербурга

**Структура объема отгруженной инновационной продукции в промышленности Санкт-Петербурга в 2006 году**

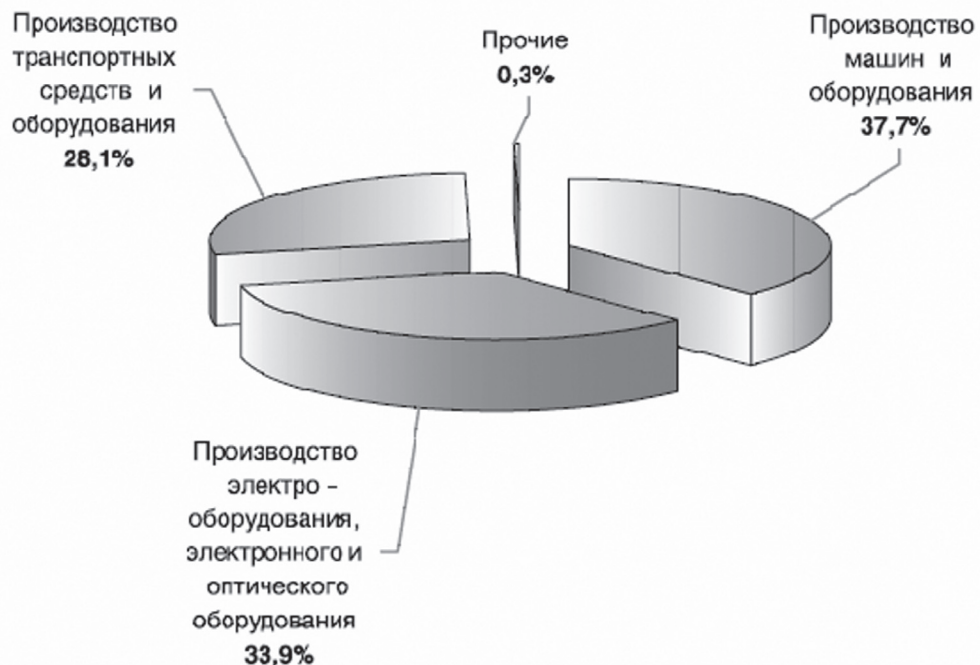


Рис. 3. Структура объема отгруженной инновационной продукции в промышленности Санкт-Петербурга в 2006 году

- создание инновационной базы для долгосрочного устойчивого роста предприятия, при этом важно отметить, что под инновациями понимаются не только новые продукты и технологии, но также и организационно-управленческие нововведения;

- обеспечение экономической безопасности предприятия;

- повышение эффективности деятельности предприятия.

ИСП должна выполнять следующие функции:

- Прогнозирование рынка и выбор приоритетных направлений исследований;

- Стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия;

- Поиск, оценку и отбор инновационных идей и изобретений;

- Внедрение инновационных проектов;

- Мониторинг показателей уже внедренных инновационных проектов и их корректировка.

Для эффективного функционирования ИСП необходимо тесное взаимодействие предприятий с НИИ, ВУЗаами, центрами трансфера технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и найма квалифицированного персонала, заказов на разработки.

Успешное функционирование ИСП невозможно без обеспечивающей структуры, включающей следующие основные подсистемы:

1. Финансовое обеспечение. В зависимости от формы собственности, размера и профиля деятельности предприятия возможен больший или меньший уклон в сторону получения государственных субсидий, банковских кредитов, венчурного финансирования, либо создания и использования ресурсов собственного инновационного фонда.

2. Информационное обеспечение. Включает создание локальной сети интернет, обеспечение доступа к информации всех ответственных исполнителей, а также автоматизацию процессов управления и выработку информационных каналов для сотрудничества с элементами инновационной инфраструктуры РИС и НИС.

3. Нормативно-правовое обеспечение. Включает всю совокупность нормативной документации, формализующей и регламентирующей бизнес-процессы инновационной системы, а также деятельность ответственных исполнителей. Кроме того, обеспечивает получение патентов и конфиденциальность коммерческой тайны.

4. Организационно-правовое обеспечение. Представляет собой формализованные бизнес-процессы, построенную в соответствии с бизнес-процессами и операциями организационную структуру инновационного подразделения, а также регламентирует информационные потоки между подразделениями.

5. Кадровое обеспечение. Имеет целью поиск персонала в рамках предприятия и во внешней среде, его обучение и горизонтальную ротацию для повышения творческого потенциала.

Создание на предприятии инновационного отдела (отдела обеспечивающего функционирование ИСП), который осуществлял бы тесное взаимодействие с отделом, разрабатывающим новые продукты (маркетинговый отдел, отдел развития и др.) может способствовать успешной работе ИСП.

В рамках проекта стратегии РФ в области развития науки и инноваций уже сейчас можно говорить о необходимости создания ИСП, при этом меры государственной поддержки должны быть направлены на:

- Получение долгосрочных кредитов на инновационные проекты по низким процентным ставкам, субсидируемым государством.

- Ориентацию на нулевые таможенные пошлины на экспорт высокотехнологичной продукции и общее снижение налоговой нагрузки.

- Использование государственной поддержки в процессе сертификации продукции и выхода предприятия на внешние рынки.

На настоящий момент нельзя говорить о проектах внедрения инновационных систем на отечественных предприятиях. Еще предстоит разработать соответствующую методологию и алгоритмы разработки и внедрения подобных систем. Однако заняться этим следует в ближайшее время, пока Россией не упущен момент для инновационного прорыва и занятия достойного места среди мировых технологических держав.

Развитие ИСП подразумевает разработку не только технологических инноваций, но и организационных.

Основными перспективными направлениями развития ИСП являются:

1. Понимание менеджментом предприятия необходимости формирования ИСП. Каждый руководитель предприятия должен понимать важность инноваций, способствовать разви-



тию инновационного мышления у каждого сотрудника.

2. Развитие человеческого потенциала, осознание, что люди главный ресурс предприятия. Источниками инноваций на любом предприятии являются люди. Зачастую даже рядовому сотруднику приходит в голову мысль о том, что что-то в его деятельности можно было бы улучшить. Однако многие идеи подобного рода остаются лишь идеями, а иногда и являются причинами конфликтов. Для создания эффективной инновационной системы необходимо четко понимать, откуда могут возникать идеи: непосредственно от сотрудников предприятий (спонтанно возникающие идеи; идеи, собранные в результате анкетирования); в результате исследования тематической литературы; в результате наблюдения организации бизнеса другими предприятиями (прямыми конкурентами; предприятиями, не являющимися конкурентами); в результате работы с консультантами.

Спонтанно возникающих идей и наблюдений недостаточно для заметного повышения эффективности бизнеса. Необходимо стимулировать появление инноваций, прежде всего, это касается работы с персоналом, которая может осуществляться в двух направлениях. Во-первых, закрепление в должностных инструкциях соответствующих сотрудников обязанности исследовать тематическую литературу и опыт других предприятий. Во-вторых, моральное и материальное стимулирование всех сотрудников. При этом система материального стимулирования должна быть построена таким образом, чтобы премии выплачивались именно за активную инновационную деятельность. Поэтому нецелесообразно выплачивать премии по итогам года или как процент от прибыли. Гораздо эффективнее регулярно проводить конкурсы на звание самого инновативного сотрудника и выплачивать поощрение согласно занятым призовым местам. Кроме того, целесообразно организовать пирамидальную схему стимулирования, при которой премию получает также и начальник того отдела, сотрудники которого вносят наибольший вклад в развитие предприятия с точки зрения совершенствования ее организации. Данные положения могут найти отражение в отдельно оформленном положении об инновационной деятельности, а также в положении о стимулировании.

3. Обеспечение диверсифицированного финансирования инновационной деятельнос-

ти. Для создания успешной инновационной системы важно предусмотреть финансовое и информационное обеспечение. Например, может быть создан фонд, формирующийся из прибыли, средства из которого расходуются согласно принятым на предприятии нормам. Важно обеспечить прозрачность инновационной системы — архив предлагавшихся идей и результаты их реализации с общим доступом для всех сотрудников, современные средства поиска и передачи информации.

4. Развитие и внедрение информационного обеспечения. Одним из факторов конкурентоспособности предприятий в современной экономике являются информационные технологии (ИТ).

Однако на возможность повышения информатизации того или иного предприятия оказывает влияние и его экономическая база. Она состоит из ряда показателей, которые позволяют определить готовность предприятия к ИТ. При этом, если спрос на ИТ в целом относительно стабильно растет, то в сегменте ИТ-услуг темпы роста, во-первых, довольно рваные и, во-вторых, на долгосрочном периоде продолжают проявлять тенденцию к постепенному падению — с 2003 по 2007 гг. темпы роста спроса на ИТ-услуги сократились с +55 % до +18 %, интенсивно замещаясь расходами предприятий на развитие внутренних ИТ-служб (например, в 2004–2005 гг. рост этой статьи составлял почти +50 % в год, и после некоторого сокращения в 2006 году на 9,5 %, возобновился) [10, 11].

5. Повышение эффективности организации бизнеса. Повышение конкурентоспособности и получение дополнительной прибыли — это повышение эффективности организации бизнеса. Этого можно добиться за счет:

- Доработки маркетинговой стратегии (позиционирование продукта, ценовая, сбытовая и рекламная политика, сервис, гарантии, удобство для покупателя);

- Снижения издержек (оптимизация финансовых потоков, прозрачная отчетность, снижение брака, повышение производительности труда);

- Оптимизации информационных потоков;

- Создания и поддержания корпоративной культуры;

- Корректировки бизнес-процессов;

- Корректировки организационной структуры.

6. Создание сетевых инновационных структур. В связи с глобализацией и для повышения синергетического эффекта от создания инновационных систем предприятий они могут быть объединены в некие сети, кластеры, осуществляя тесное взаимодействие предприятий с НИИ, ВУЗами, центрами трансфера технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и найма квалифицированного персонала, заказов на разработки. Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, Действующих в определенной сфере,

характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время ситуация с инновациями на многих российских предприятиях сложная, процесс как их внедрения, так и создания не носит системного характера. Как показывает проведенный анализ инновационные системы предприятий должны быть органично вплетены в вышестоящие региональные и национальные инновационные системы. Решение данных проблем может быть сформировано на основе предложенных автором основных направлений развития ИСП.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Lundvall B.-A.** National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Pinter Publishers. 1992.
2. **Nelson R.** ed. National Innovation Systems: A Comparative Analysis, N.Y.: Oxford University Press. 1993.
3. **Edquist C.** ed. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations, London: Pinter. 1997.
4. **Freeman C.** Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan, London: Frances Pinter. 1987.
5. OECD. National Innovation Systems, Paris. 1997.
6. **Новохатский В.В.** Инновационное развитие Дальнего Востока России: теория и практика: монография. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП. 2006. С. 176.
7. Инновационная система предприятия, <http://www.innovsys.ru/>
8. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./ Под ред. В.Л. Соколова /Росстат. М. 2007. С. 825.
9. Справочник “Промышленность Санкт-Петербурга — 2008”
10. Аналитический обзор: Рынок ИТ: итоги 2007, [cnews.ru](http://cnews.ru)
11. Аналитический обзор: ИТ в промышленности 2007, [cnews.ru](http://cnews.ru)

## **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ**

Одной из главных составляющих качества жизни является обеспеченность населения современным комфортным жильем. По оценкам министерства регионального развития РФ, объем жилищного фонда России составляет чуть больше 3 млрд. кв. м, а средняя обеспеченность жильем — 21,1 кв. м на человека — вдвое меньше, чем в среднем по Европе. Тенденция увеличения доли жилых помещений, не пригодных для проживания, приобретает угрожающие масштабы, а уровень износа зданий, возведенных в первые десятилетия массового строительства, приближается к критическому.

Без решения жилищной проблемы невозможно рассчитывать на повышение производительности труда и придание экономическому росту в стране нового качества. Серьезный прорыв в инновационной сфере не могут совершить люди, обитающие в неблагоустроенном, ветхом, аварийном жилье без каких-либо перспектив на улучшение жилищных условий. Жилищный вопрос непосредственно влияет на демографическую ситуацию в стране и создает необходимые стартовые условия для развития человеческого капитала.

Осознание значимости и появление возможностей для реализации важнейших направлений социальной политики позволило сконцентрировать бюджетные и административные ресурсы на повышении качества жизни граждан России в рамках приоритетных национальных проектов. Основной целью проекта “Доступное и комфортное жилье — гражданам России” является повышение доступности жилья для населения путем разработки и реализации отечественной модели ипотечного кредитования.

Несмотря на кризис ипотечного кредитования в США, опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что при правильной организации и проведении взвешенной государственной политики ипотека постепенно трансформи-

руется в самофинансируемую систему, которая обеспечивает и в значительной степени определяет функционирование рынка жилья. Создание системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан позволяет увеличить их платежеспособный спрос и делает приобретение жилья доступным для большей части населения. Ипотечное жилищное кредитование, обеспечивая взаимосвязь между населением, банками, строительным комплексом, способствует развитию реального сектора экономики и — через мультипликативный эффект — ускоряет экономический рост.

Среди общеэкономических факторов, сделавших ипотеку в нашей стране возможной, — приватизация жилой недвижимости, рост доходов и уровня жизни населения, повышение устойчивости банковской системы и развитие розничного кредитования. К концу 2004 г. в России была сформирована законодательная база, которая обеспечила основные правовые условия развития института долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения и индивидуального строительства жилья. Большую роль сыграло создание Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, которому удалось за время своего существования создать конкурентную среду и ипотечную инфраструктуру не только в крупных, но и в средних и малых городах страны.

Ключевым показателем эффективности реализации приоритетного национального проекта “Доступное и комфортное жилье — гражданам России”, служит доля семей, имеющих возможность приобрести стандартное жилье с помощью собственных и заемных средств. За время действия проекта (2005–2010 гг.) данный показатель планируется увеличить с 9 до 30 %. Повысить доступность жилья должно наращивание объемов ипотечного жилищного кредитования с 20 млрд. руб. в 2004 г. до 415 млрд. руб.

в 2010 г. при снижении ставки по ипотечным кредитам в рублях за тот же период с 15 до 8 % годовых. Немаловажным является рост объемов строительства жилья и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры: к 2010 г. годовой объем нового строительства предполагается довести до 80 млн. кв. м при снижении уровня износа сетей с 60 до 50 % [3].

Анализ исполнения предусмотренных проектом промежуточных ориентиров показал, что по всем намеченным позициям они достигнуты с опережением. Если до начала реализации национального проекта объем жилищной ипотеки в России составлял 56 млрд. руб., то в 2007 г. он вырос до 611,2 млрд. руб. — почти в 11 раз!<sup>1</sup> По словам главы Министерства регионального развития Д. Козака, результаты выполнения нацпроекта “Доступное жилье” внушают “вполне обоснованный оптимизм”, “именно успешное развитие ипотеки во многом позволило повысить уровень доступности жилья” [5].

Положительную динамику ипотечного жилищного кредитования подтверждает и статистика Банка России. Объем ипотечных кредитов, выданных в 2007 г., составил 556,4 млрд. руб., вплотную приблизившись к размеру накопленной ипотечной задолженности и превысив сумму, запланированную в проекте “Доступное жилье” на 2010 г. По опросам фонда “Общественное мнение”, 80 % российских граждан считают, что в стране нет или крайне мало доступного жилья, но при этом все больше российских семей предпочитают воспользоваться ипотечным кредитом для покупки квартиры или дома: на начало 2008 г. задолженность по ипотечным кредитам составила 80,7 % от общего объема ссуд, предоставленных на покупку жилья, 14 % сделок с жилой недвижимостью заключалось с использованием ипотечных кредитов.

В связи с укреплением рубля, ростом валютных рисков и сближением процентных ставок по кредитам в рублях и иностранной валюте продолжилось снижение удельного веса валютных ипотечных кредитов. Если в 2004–2005 гг. объемы кредитов в рублях и иностранной валюте были почти равными, то в 2007 г. доля валютной ипотеки снизилась до 21,3 %.

Удельный вес ипотечных кредитов в кредитном портфеле банковской системы страны за последние три года вырос с 0,5 % до 5,1 %, только в 2007 г. он увеличился более чем на 2 п.п. Несмотря на впечатляющую динамику, в 2007 г. впервые со времени начала реализации приоритетного национального проекта рост ипотечного кредитования замедлился: в 2005 г. он составил 3 раза, в 2006 г. — почти 4,7 раза, а в 2007 г. — только 2,4 раза. С одной стороны, это закономерный процесс, связанный с увеличением базы отсчета. Но, учитывая, что до насыщения рынка нам еще очень далеко, а доля ипотечных кредитов относительно ВВП страны на порядок меньше, чем в большинстве развитых стран, снижение темпов ипотечного кредитования является свидетельством того, что основной сегмент заемщиков уже охвачен ипотечными продуктами и банкам все труднее развивать данный вид розничного кредитования.

Спровоцировал замедление темпов российского рынка ипотечного кредитования американский ипотечный кризис, в результате которого резко сократились возможности отечественных банков по привлечению “длинных” ресурсов из-за рубежа, у потенциальных ипотечных заемщиков появились серьезные конкуренты в лице крупных корпораций, переориентировавших свои программы заимствований на российский финансовый рынок, а кредитные организации стали отказываться от наиболее рискованных ипотечных продуктов и ужесточили требования к получателям кредитов на приобретение жилья. Кризис подорвал доверие инвесторов к ценным бумагам, обеспеченным ипотечными кредитами, и многие банки, несмотря на дефицит фондирования ипотечных операций, отложили сделки по секьюритизации своих портфелей до стабилизации ситуации на банковском и фондовом рынках. Негативный опыт американской ипотеки заставил отечественные банки переоценить риски ипотечного кредитования, более внимательно отнестись к структуре активов и пассивов, повысить уровень управления ликвидностью и качество андеррайтинга.

В среднесрочной перспективе, несмотря на усилия Центрального Банка по преодолению кризиса ликвидности и сохранение Агентством по ипотечному жилищному кредитованию всех ранее принятых обязательств по рефинансированию выданных банками кредитов, названные

<sup>1</sup> Здесь и далее рассчитано по данным Банка России// <http://cbr.ru/>

тенденции сохраняют свое влияние на рынок ипотеки. Это, в свою очередь, приведет к росту стоимости ресурсов и повышению процентных ставок за пользование ипотечным кредитом, что еще больше сократит круг потенциальных заемщиков, готовых платить по банковским ссудам не один десяток тысяч рублей в месяц. В 2008 г. уже произошло повышение ставок по ипотечным кредитам в среднем на 1 п.п. при том, что на конец 2007 г. их уровень не достиг запланированного в национальном проекте уровня в 11 % (см. рис.1).

швейцарских франках. Однако пониженные проценты по кредиту будут сопровождаться дополнительными расходами, связанными с конверсией валют, волатильность которых достаточно высока и несет заемщикам дополнительные валютные риски.

В условиях высоких ставок и постоянно дорожающего жилья средством сделать выплаты по ипотечным кредитам посильными для заемщиков становится увеличение продолжительности кредитного договора. За последние три года средневзвешенный срок ипотечных зай-

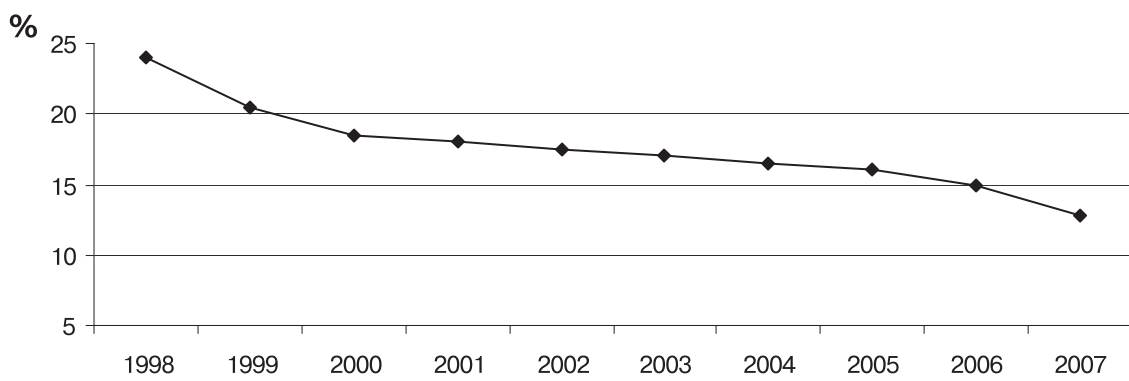


Рис. 1. Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам в 1998–2007 гг.

Снижение процентной ставки в ипотечном кредитовании — не просто вопрос доброй воли и заинтересованности банков. Средняя стоимость ипотечного кредита, сложившаяся сегодня на рынке, колеблется в пределах инфляции. Дальнейшее удешевление ипотечных кредитов для населения возможно только при снижении общего уровня цен, удешевлении финансовых ресурсов, уменьшении кредитных рисков, снижении операционных расходов или прибыли банков. Хотя определенные резервы в использовании названных факторов имеются (например, организация долгосрочных жилищно-накопительных вкладов, привлечение в ипотеку средств пенсионного фонда, расширение и совершенствование вторичного рынка ипотечных ценных бумаг, создание системы депозитарного учета закладных, разработка и принятие унифицированного стандарта договора ипотечного кредита и т. д.), вряд ли можно рассчитывать на их реализацию в ближайшей перспективе. Поэтому сегодня для уменьшения ставок банки проявляют изобретательность, предлагая ипотеку в японских иенах или

мов увеличился более чем на треть и составил 16,6 года по рублевым ссудам и 15,8 года — по валютным.

Если раньше в условиях неуклонного роста реальных доходов граждане досрочно погашали ипотечные займы (в среднем за 5 лет), то в условиях стремительного роста цен на продовольствие, жилищно-коммунальные и другие услуги, относимые к первоочередным семейным тратам, возможности исполнения обязательств по кредитам с опережением графика существенно снижаются. Растягивание взаимоотношений с банком на долгие годы не только многократно увеличивает первоначальную стоимость приобретаемой недвижимости, но и приводит к снижению оборачиваемости кредитных портфелей банков, которое они будут вынуждены компенсировать более высокими процентными ставками и дополнительными платежами.

Есть определенная доля вероятности, что ускорение инфляции может повлечь за собой и массовые невозвраты ранее выданных кредитов, так как банки и заемщики при оценке

собственных возможностей по погашению кредитов исходили из соотношения доходов и цен при более стабильной рыночной ситуации. А это уже развитие американского сценария ипотечного кризиса, и заявления властей о том, что никаких внутренних причин для него нет, выглядят чрезмерно оптимистичными.

Особенностью ипотечного рынка России является его опережающее развитие в регионах с самыми высокими доходами населения — Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Тюменской области (табл. 1). Но

Для этих субъектов Южного ФО характерны самые низкие в стране денежные доходы на душу населения: в Калмыкии они составляют 38 % от среднероссийского уровня, а в Ингушетии — всего 18 %. Исключением является Дагестан, где душевые доходы наиболее близки к общероссийскому показателю, но при этом значительная их доля (75 %) используется на потребление<sup>3</sup>.

Доля задолженности по ипотечным кредитам в Центральном ФО сократилась более чем в полтора раза и составила на 1 января 2008 г.

Таблица 1

Регионы — лидеры по объему выданных ипотечных кредитов<sup>2</sup>

Субъект Российской Федерации	Объем задолженности по ипотечным кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, млн. руб.
1. г. Москва	107174,5
2. Московская область	44949,2
3. Тюменская область	43541,9
4. г. Санкт-Петербург	42434,7
5. Свердловская область	20362,4
6. Новосибирская область	19743,6
7. Челябинская область	19517,8
8. Красноярский край	19083,0
9. Самарская область	16020,6
10. Пермский край	13181,2
11. Иркутская область	12880,8
12. Кемеровская область	12062,4
13. Омская область	11990,9
14. Краснодарский край	11873,0
15. Ростовская область	11741,0
16. Республика Татарстан	11524,9
17. Республика Башкортостан	11350,8
18. Нижегородская область	10698,3

<sup>2</sup> По данным Банка России на 1 января 2008 г.

при сохранении более чем двукратного отрыва Москвы и всей “четверки” от ближайших конкурентов, ипотечное кредитование постепенно продвигается вглубь России: со второй половины 2007 г. I кредитов выдается за пределами четырех названных субъектов РФ, объемы ипотеки растут в основном за счет развития кредитования в регионах. В Ханты-Мансийском АО в 2007 г. рост составил 145 раз, в Тюменской области — 46 раз, в Иркутской — 19 раз. Наименьший объем выданных ипотечных жилищных кредитов был отмечен в Ингушетии, Дагестане, Карачаево-Черкессии, Калмыкии.

33 % против 50 % в первом квартале 2005 г. За счет активизации ипотечного кредитования в Краснодарском крае, Ростовской и Волгоградской областях произошло двукратное увеличение доли Южного Федерального округа — с 3 до 7 %. В результате ЮФО приблизился к теряющему динамичность Северо-Западному ФО — единственному, чей удельный вес за последние два года не изменился и составляет

<sup>3</sup> Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]// <http://gks.ru/>

11 %. Стабильный рост ипотечных займов в Уральском, Сибирском и Приволжском ФО позволил им занять 46 % российского рынка ипотечных ссуд. На последней позиции с удельным весом в 3 % общероссийского показателя, как и раньше, — Дальневосточный ФО, в котором ипотека развивается медленно даже при соответствии доходов населения среднероссийскому уровню.

структуры — Северо-Запад, Урал и Дальний Восток, удельный вес которых в совокупности не превышает уровня Москвы и Московской области. Анализируя динамику, следует отметить, что существенного прорыва в жилищном строительстве удалось добиться только в Приволжском ФО — темпы ввода жилой площади выросли со 109,4 % в 2006 г. до 122,2 % в 2007 г. В Северо-Западном ФО темп роста увеличился на 3,5 п.п.,

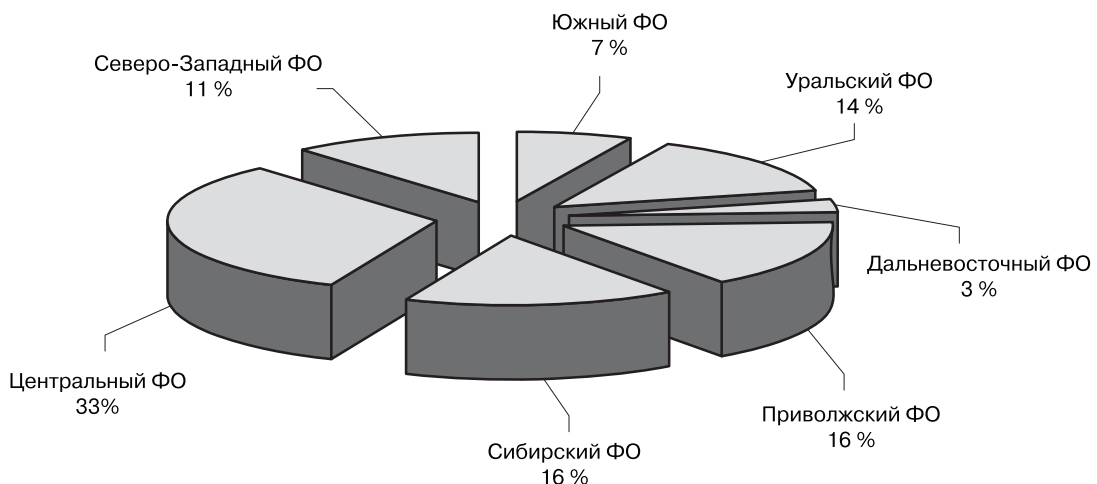


Рис. 2. Распределение задолженности по ипотечным жилищным ссудам между федеральными округами РФ

Существенные различия наблюдаются и в региональном распределении объемов жилищного строительства (рис.3). В 2007 г. в стране введено в эксплуатацию 714 тыс. квартир общей площадью 64 млн. кв. м, что на 31 % больше, чем в 2006 г. и на 46,5 % — чем в 2005 г. Если в 2005 г. в расчете на одного жителя страны вводилось 0,3 кв. м жилья, в 2006 г. — 0,36, то в 2007 году — 0,42 кв. м. Для реального повышения доступности жилья эта цифра, как неоднократно подчеркивалось руководителями страны, должна составлять не менее 1 кв. м на человека в год.

Среди субъектов РФ наибольшие объемы жилищного строительства по-прежнему осуществляются в Москве и Московской области. Всего на долю ЦФО приходится 34 % от сданной в эксплуатацию общей площади российского жилья, из них только 13 % находится за пределами московского региона. Лидирующие позиции в жилищном строительстве занимают также Приволжский и Южный ФО, обеспечившие в 2007 г. 20 и 15 % введенных объемов жилья соответственно. В аутсайдерах региональной

в Сибирском — на 2,4 п.п. В остальных федеральных округах рост сохранился на уровне 2006 г., а в Дальневосточном ФО — замедлился.

Масштабы ипотечного кредитования и жилищного строительства по регионам пока несопоставимы. Несмотря на то, что в целом по стране ежемесячные темпы ввода жилья в 2007 г. были в среднем на 1 п.п. выше, чем в 2006 г., они недостаточны для удовлетворения потребности населения в жилье, поэтому ипотечные кредиты подогревают рост цен на вторичном рынке жилой недвижимости и не способствуют росту доступности жилья.

Препятствуют более динамичному жилищному строительству чрезмерно высокая стоимость земли, дефицит инженерно подготовленных участков, непрозрачная, противоречивая и коррупционная система взаимодействия инвестора и застройщика с местной властью. Все это повышает девелоперские риски, порождает сомнительные финансовые схемы, приводит к росту себестоимости строительства и — в конечном итоге — цен на строящееся жилье.

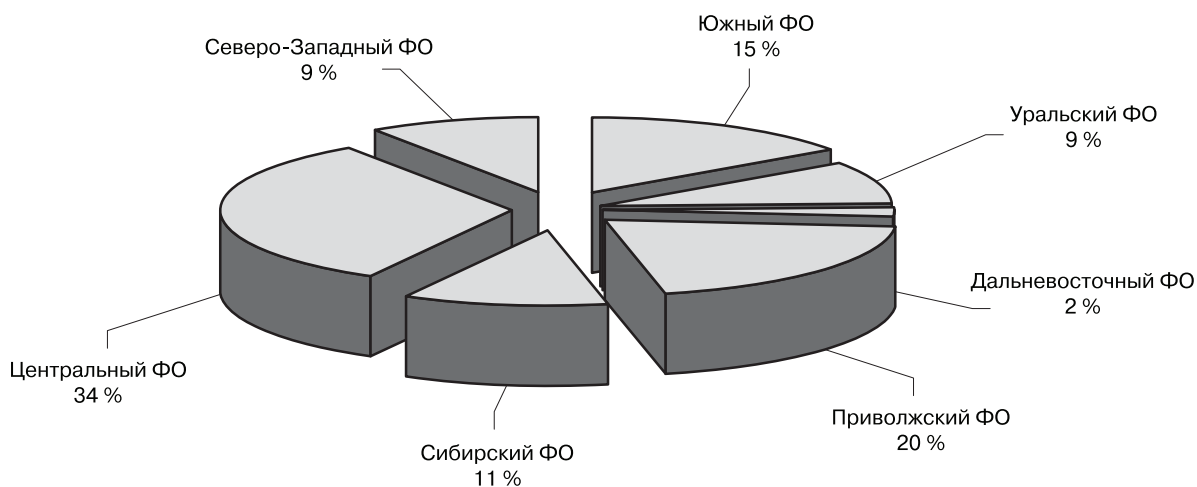


Рис. 3. Распределение ввода общей площади жилья по федеральным округам РФ

В мировой практике коэффициент, отражающий доступность жилья для населения, позволяет оценить период времени, в течение которого среднестатистическая семья может накопить на квартиру при условии, что все ее денежные доходы будут использоваться на приобретение жилья. В России аналогичный показатель определяется в соответствии с методикой оценки эффективности федеральной целевой програм-

мы «Жилище» на основе средней цены 1 кв. м жилья, трехкратных среднедушевых денежных доходов семьи из трех человек и соответствующего данному размеру семьи социального стандарта площади жилья — 54 кв. м.

Расчеты, проведенные по данным Росстата Институтом экономики города [4], показывают заметное снижение данного коэффициента, начиная с послекризисного 1999 до 2003 г.



Рис.4 Динамика коэффициента доступности жилья и индекса возможности приобретения жилья с кредитом в России в 1998–2007 гг.



(см. рис. 4). В 2004–2005 гг. динамика показателя практически отсутствовала, а с 2006 г. наметился его устойчивый рост, что ставит под сомнение достижение к 2010 г. целевого ориентира национального проекта “Доступное и комфортное жилье — гражданам России”, составляющего 3 года. Опасения подтверждает и региональная статистика: в пяти из семи федеральных округов страны индекс доступности жилья составляет от 5 до 5 с половиной лет, и только в двух — на Урале и Дальнем Востоке — он равен 4,3 и 3,9 года соответственно.

Для оценки возможности приобретения жилья с кредитом Институтом экономики города рассчитывается также соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. При этом учитывается средневзвешенный срок и средневзвешенная процентная ставка, сложившиеся на ипотечном рынке, предполагается наличие собственных средств заемщика в размере 30 % стоимости приобретаемого жилья площадью 54 кв. м и использование на выплаты по ипотечному кредиту 35 % семейного дохода.

Как показывает анализ, увеличение доступности ипотеки наблюдалось в России на протяжении достаточно длительного времени — с 1998 по 2005 г. Росту показателя способствовало увеличение доходов населения и либерализация условий ипотечных займов. Однако к 2006 г. влияние этих факторов на доступность приобретения жилья с использованием банковских кредитов практически исчерпало себя. Так, в 2006 г. банки приложили немало усилий по созданию новых ипотечных продуктов, реальные доходы населения выросли на 13,3 %, но в результате опережающего роста цен на рынке жилой недвижимости индекс доступности жилья стал снижаться. По данным официальной статистики, в 2006 г. отмечен беспрецедентный рост стоимости жилья за последние 5 лет: средние цены за 1 кв. м общей площади выросли на 42,6 % на первичном, и на 65,2 % — на вторичном рынке жилья, хотя по регионам ситуация существенно различается. Отсутствие корреляции объемов ипотечного кредитования с его доступностью для населения подтверждает первостепенную значимость стоимости жилья в повышении его доступности. Падение темпов роста цен на жилье в 2007 г.

(на первичном рынке рост составил 31,1 %, на вторичном — 28,9 %), пока не позволило индексу вырасти, но его снижение явно замедлилось по сравнению с предыдущим годом.

Самый высокий индекс доступности жилья с кредитом — 84 % — в Дальневосточном ФО, доля которого на рынке ипотечного кредитования меньше всех остальных округов, но среднемесячная номинальная заработная плата составляет 18 023 руб. (123 % от среднероссийского уровня), а стоимость квадратного метра жилья — 36,5 тыс. руб. (77 % от средней цены по Российской Федерации). Самый низкий показатель доступности жилья (58%) в Центральном ФО, лидирующем и по объемам полученных ипотечных займов, и по уровню доходов на душу населения (133 % к среднероссийскому показателю), и по стоимости квадратного метра жилья (131 %).

Ближе всего к среднему по стране показателю в 65 % Северо-Западный ФО и Приволжье, занимающие 27 % ипотечного рынка, а также Москва и Санкт-Петербург. Распределив все субъекты РФ по показателю доступности жилья с кредитом, можно отметить, что только в семи субъектах Российской Федерации среднестатистическая семья может приобрести стандартное жилье с использованием ипотечного кредита. Еще в 18 субъектах Российской Федерации среднестатистическому домохозяйству не хватает до 25 % от требуемого уровня доходов, а в 10 субъектах доходы домохозяйств составляют менее половины необходимой суммы.

На фоне отмеченных тенденций в последние годы замедлился рост доли семей, имеющих возможность приобрести жилье, отвечающее установленным стандартам, с помощью собственных и заемных средств. В соответствии с целевыми индикаторами национального проекта “Доступное жилье” к 2010 г. данный показатель должен вырасти по сравнению с нынешним уровнем на 10 п.п. и составить 30 %. Однако, экстраполируя существующую динамику, можно прогнозировать достижение тридцатипроцентной доли не ранее 2015 г. Намечившаяся в отдельных регионах стабилизация цен на жилье в условиях роста общего уровня цен может оказаться кратковременной, а замедление темпов роста реальных доходов населения и ужесточение требований банков к заемщикам усложнит получение ипотечных займов.

Определенную роль в обеспечении населения доступным и комфортным жильем должна

сыграть так называемая “социальная ипотека”, предусмотренная для молодых семей, работников бюджетной сферы, лиц, выезжающих из районов Крайнего Севера, военнослужащих, вынужденных переселенцев и некоторых других категорий граждан, уровень доходов которых не позволяет им самостоятельно улучшить свои жилищные условия. Общий объем финансирования данной подпрограммы до 2010 г. составляет 130 млрд. руб., что позволит обеспечить жильем 132 тыс. семей.

Несмотря на то, что в целом механизм взаимодействия федеральных, региональных и местных властей уже отработан, с помощью поддержки бюджетов всех уровней в 2006–2007 гг. получили жилье в собственность около 80 тыс. молодых семей, действует система предоставления государственных жилищных сертификатов, из федерального бюджета израсходовано 2,3 млрд. руб. на переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда, многое зависит от инициативы регионов, которые пока недостаточно активно включаются в работу по обеспечению жильем названных групп населения. Как справедливо отмечалось на самых высших уровнях власти, в механизмы стимулирования жилищного строительства, развития коммунальной, социальной и инженерной инфраструктуры не заложены в достаточной степени меры ответственности за достижение конечных результатов — не за освоение федеральных рублей, а за повышение объема предложения жилья на рынке. Назрела необходимость перехода на новую систему межбюджетного финансирования, основанную на учете уровня бюджетной обеспеченности субъекта Федерации, его потребности в ресурсах для решения конкретных задач по обеспечению жилья коммунальной, социальной, дорожной инфраструктурой, достигнутых показателей эффективности использования средств.

Наряду с продвижением социальных ипотечных программ государство должно более активно разрабатывать альтернативные механизмы обеспечения граждан жильем. Малообеспеченные семьи должны иметь возможность получить квартиру на условиях социального найма в так называемых “доходных домах” с субсидированием части арендной платы. Семьям, имеющим возможность снять жилплощадь на рыночных условиях, должны предоставляться налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц с сумм, потрачен-

ных на арендную плату. Наконец, необходимо создание системы стройсберкасс, с помощью которых, по оценкам специалистов, можно будет привлечь в ипотеку до 100 млрд. долл. в год долгосрочных низкопроцентных ресурсов.

Законопроект “О строительных сберегательных кассах” был внесен в Государственную Думу в 2007 г. В соответствии с идеологией документа, стройсберкассы (ССК) — это специализированные банки, получающие субсидирование со стороны государства и ориентированные на накопление гражданами средств на покупку недвижимости. Процентная ставка по кредиту стройсберкассы не должна превышать ставку по вкладу более чем на 3 п.п., на взносы вкладчиков, не превышающие 70 тыс. руб., государство будет начислять дополнительно 20 % в год.

Несмотря на принципиальное одобрение проекта Правительством и Комитетом Госдумы по финансовому рынку, закон до сих пор не принят, и на то есть объективные причины. Важным условием нормального функционирования системы стройсберкасс является стабильность цен на недвижимость. Риск банкротства ССК существенно возрастает как в условиях галопирующего роста цен на жилье, так и при их снижении. В первом случае при весьма скромной государственной поддержке невозможно накопить необходимую для получения кредита сумму, во втором — у ССК образуются кассовые разрывы, которые нельзя покрыть поступлениями других клиентов. Такое развитие событий уже наблюдалось в США в конце 1980-х гг., когда общая величина потерь стройсберкасс и их участников составила порядка 1 трлн. долл., что привело к отказу от так называемой немецкой модели и возврату к классической двухуровневой ипотеке.

Пока наш жилищный рынок далек от стабильности, формирование накопительной системы требует более активного участия государства для стимулирования сбережений, возможно, с использованием средств стабилизационного фонда.

Итак, создание системы ипотечного кредитования придало мощный импульс реализации приоритетного национального проекта “Доступное и комфортное жилье — гражданам России”. Важную роль сыграла государственная политика, направленная на стабилизацию социально-экономического положения в стране и повышение уровня жизни россиян. Однако сегодня стано-



вится ясно, что без адекватного ипотеке развития всех направлений национального проекта невоз-

можно достичь его главной цели — доступности жилья для большинства российских семей.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ипотечные кредиты физическим лицам [электронный ресурс] // <http://www.cbr.ru/regions/Ipoteka/>
2. Итоги реализации жилищного нацпроекта за первое полугодие 2007 г. [электронный ресурс] // <http://www.national.invur.ru>
3. Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта “Доступное и комфортное жилье — гражданам России” [электронный ресурс] // <http://www.rost.ru/>
4. Официальный сайт Фонда Институт экономики города [электронный ресурс] // <http://www.urbanecomics.ru/>
5. Стенографический отчет о заседании Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [электронный ресурс] // <http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/02/161159.shtml>
6. Щетинин Я. В. Доступность жилья в Российской Федерации как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты / Щетинин Я. В., Савинченко В. Е. // *Банковское кредитование*. 2006. № 3. С. 58–72.

*Оганян М.А.*

## ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

В процессе трансформации финансовой отчетности даже небольшие отличия стандартов могут привести к необходимости масштабных корректировок. Однако в первую очередь, еще до трансформации, следует проверить правильность учета по РСБУ. Даже в отношении аналогичных требований РСБУ и МСФО компании могут применять неверные методы учета, что поставит под сомнение достоверность результатов трансформации.

Оценка выручки может осуществляться с отклонениями от требований ПБУ 9/99, что приводит к увеличению затрат по трансформации. Например, это касается отражения выручки при оплате неденежными средствами. Организации оптовой торговли нередко отражают предоставляемые клиентам скидки (например, накопительные за объем закупок) в качестве списания дебиторской задолженности на дату принятия решения о предоставлении

скидки, а не как корректировку выручки в периоде получения покупателем права на скидку, что соответствовало бы параграфам 9, 18 МСФО (IAS) 18 и пунктам 6.1 и 6.5 ПБУ 9/99 [3, с. 1257].

Отражение выручки при отсутствии уверенности в получении оплаты также является очень распространенным нарушением. Причина тому — стремление бухгалтеров минимизировать отличия бухгалтерского и налогового учета, чтобы не рассчитывать отложенные налоги.

На все эти обстоятельства следует обращать пристальное внимание. В противном случае трансформация даст недостоверные результаты только потому, что недостоверным был источник — отчетность по РСБУ.

В целом же после принятия ПБУ 9/99 отражение выручки в РСБУ во многом приблизилось к МСФО. Однако тем же ПБУ 9/99 были

введены и нормы, противоречащие международным стандартам. Рассмотрим некоторые отличия.

Необходимо отметить, что международные стандарты финансовой отчетности отдельно рассматривают вопросы признания выручки, возникающей от договоров аренды, договоров страхования, изменения стоимости биологических активов в сельском хозяйстве, добычи полезных ископаемых и т. п. В российском учете некоторые вопросы учета дохода в принципе не рассматриваются, например, вопрос признания доходов от изменения стоимости биологических активов. Поэтому в данной статье будут затронуты вопросы признания выручки от наиболее распространенных договоров реализации товаров, работ и услуг.

В соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета выручка от реализации — это поступление денежных средств или подлежащие к поступлению средства (дебиторская задолженность), возникающие при реализации произведенной продукции, товаров, оказания услуг, а также при использовании другими предприятиями его активов,

приносящих доход в виде процентов, роялти, дивидендов [4, с. 12].

Суммы, получаемые предприятием от имени третьих лиц (например, такие налоги как НДС, акцизы) не являются доходом предприятия, и, соответственно, они не показываются в финансовой отчетности в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг), товаров.

Определяя выручку от продажи товаров по российским стандартам, мы привыкли ориентироваться на факт перехода права собственности. В международных же стандартах формулировка условия признания выручки более расплывчата — важно, продолжает организация контролировать проданные товары или нет.

Рассмотрим условия признания выручки при продаже товаров. Выручка от продажи товаров должна признаваться, когда удовлетворяются все установленные условия. В случае, если хотя бы одно из условий не соблюдается, то выручка в отчетном периоде не признается. Рассмотрим условия признания выручки (см. таблица 1)

Таблица 1

**Условия признания выручки**

<b>ПБУ 9/99 “Доходы организации”</b>	<b>МСФО 18 “Выручка”</b>
1. Организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом	1. Компания перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товарами
2. Сумма выручки может быть определена	2. Сумма выручки может быть надежно измерена
3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации либо отсутствует неопределенность в их получении. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива	3. Существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в компанию
4. Право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана)	4. Компания больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом владения, и не контролирует проданные товары
5. Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены	6. Понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно измерены

Из приведенной выше таблицы, очевидно, что МСФО оперирует в основном качественными понятиями (“значительные риски и вознаграждения”, “надежное измерение выручки”, “степень владения” и т. д.), оставляя значительный простор для профессионального суждения составителей отчетности. Российские же стандарты оперируют более точными определениями условий признания выручки (“право на получение выручки, вытекающее из договора или подтвержденное иным образом”, “право собственности перешло от организации к покупателю”), которые имеют документальное подтверждение.

Одним из наиболее ярких примеров различия МСФО от ПБУ является подход к реализации товаров через посредника с учетом перехода права собственности, значительных рисков владения и прибыли от владения товаром (см. пример 1).

Пример 1. По условиям договора право собственности на товары переходит к посреднику. Посредник имеет право вернуть товар, если не сможет его реализовать в течение трех месяцев. По истечении трех месяцев посредник должен либо окончательно рассчитаться за товар, либо вернуть его.

Согласно МСФО 18 выручку необходимо признать в момент продажи посредником товара или по истечении трех месяцев (что произойдет раньше). В российском бухгалтерском учете выручка будет отражена сразу же в момент передачи товаров посреднику (момент перехода права собственности) [1, с. 318].

Самым серьезным отличием, существенно снижающим достоверность отчетности, составленной по российским стандартам, является формальный подход. Так, по РСБУ выручка признается в том случае, если право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком. А согласно МСФО (IAS) 18 выручка признается, когда организация передала существенные риски и выгоды, связанные с владением активом. Многообразие фактов хозяйственной деятельности и договорной практики приводит к тому, что далеко не всегда дата передачи рисков и выгод, связанных с активом, соответствует дате передачи права собственности.

Можно привести следующие примеры ситуаций, в которых предприятие может сохранить за собой значительные риски и преимущества,

связанные с правом собственности:

- предприятие продолжает нести ответственность за неудовлетворительное состояние товара в период, не покрываемый обычным сроком гарантии;
- получение дохода предприятием по некоторым сделкам зависит от получения дохода лицом, осуществляющим фактическую реализацию переданного ему товара (на примере договора-консигнации);
- отгруженная продукция подлежит установке, причем условия установки являются существенной частью контракта, а предприятие еще не выполнило эти условия;
- покупатель имеет право отказаться от покупки по причине, оговоренной в контракте купли/продажи, и у предприятия есть сомнения по поводу того, будет ли товар возвращен ему.

Наиболее характерным примером является передача активов, которая требует государственной регистрации. Часто бывают ситуации, когда компания продала покупателю здание, получила оплату, здание уже ремонтируется и используется покупателем, все риски и выгоды переданы. Но государственная регистрация перехода права собственности требует определенного времени, поэтому в отчетности по РСБУ доходы от продажи будут в этом случае признаны позже.

Как и в других случаях, существенные отличия в размере выручки по РСБУ и МФСО могут появляться в силу более последовательного применения принципа приоритета содержания перед формой в международных стандартах (в РСБУ этот принцип продекларирован в ПБУ 1/98, но на практике почти не применяется). Например, в российском учете сделки по продаже актива и его последующему приобретению будут трактоваться как две сделки, приводящие к отражению выручки и изменению стоимости товаров. В МСФО обе операции трактуются как одна, причем финансовая (обычно получение или выдача займа).

Принципы оценки полученной выручки в МСФО 18 и в ПБУ 9/99 также существенно различаются. Если договором предусмотрена отсрочка платежа, то согласно МСФО выручку надо признавать с учетом заложенной в договоре процентной ставки за пользование фактически заемными средствами.

В российском учете при продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг

на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности (п. 6.2 ПБУ 9/99) [2, с. 6]. А согласно МСФО (IAS) 18 выручка признается в размере справедливой стоимости полученного (подлежащего получению) возмещения. Поэтому в том случае, когда контрагенту предоставляется отсрочка оплаты на значительное время (Иначе говоря, на время, за которое влияние временной стоимости денег станет существенным. В зарубежной практике это обычно более 12 месяцев, но в нашей стране такой срок может быть меньше в связи с повышенной инфляцией). Выручка в МСФО признается в размере приведенной (дисконтированной) суммы будущих поступлений. Разница же между признанной выручкой и номинальной задолженностью признается процентным доходом методом эффективных процентов.

Немаловажным отличием РСБУ и МСФО является учет безвозмездных поступлений. Согласно Плану счетов РСБУ учет безвозмездных поступлений ведется в том же порядке, что и учет государственной помощи. Иначе говоря, поступления отражаются как доходы будущих периодов, после чего признаются внереализационные доходы по мере признания соответствующих им расходов (например, амортизации полученного безвозмездно основного средства). Некоторые специалисты считают, что аналогичный порядок действует и в МСФО. Однако, по мнению автора, такой подход неверен. Во-первых, согласно параграфу 7 МСФО (IAS) 18 такие поступления полностью подпадают под определение дохода. Во-вторых, если при учете государственной помощи получение целевого финансирования в какой-то степени приводит к появлению обязательств, то в данной ситуации никаких обязательств организация не несет. Поэтому, доходы в виде безвозмездного поступления имущества в МСФО отражаются в полной сумме (согласно параграфу 9 МСФО (IAS) 18 — по справедливой стоимости получаемого актива) в составе прочих доходов в периоде получения актива [5, с. 14]. Это не относится к поступлениям от акционеров, подлежащим отражению в составе капитала.

Еще одним проблемным моментом с точки зрения оценки является осуществление оплаты неденежными средствами. Согласно МСФО

18, такая выручка оценивается в сумме справедливой стоимости полученного возмещения. Справедливая стоимость — это та сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

Согласно ПБУ 9/99 она оценивается в сумме “исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров”. Если справедливая стоимость привязана только к рыночным условиям, то метод, которым организация определяет стоимость “аналогичных товаров” может не соответствовать справедливой стоимости.

Рассмотрим следующий пример, учитывающий различия в оценке – Получение векселя с процентной ставкой ниже рыночной.

Предприятие “АВС” отгрузило товара на 10,000 рублей по фактурной стоимости. Покупатель, местная газовая компания, произвела оплату векселем на 10,000 рублей, срок погашения которого наступает через 6 месяцев, с доходом по ставке 30 %. Рыночная ставка процента в настоящее время составляет 60 %. Расчет начисленного процентного дохода производится следующим образом:

Стоимость векселя на момент погашения:  
 $10,000 + (10,000 \cdot 30\%) = 13,000$

Расчет рыночной стоимости реализации, Согласно IAS производится следующим образом:  $13,000 / (100\% + 60\%) = 8,125$ . Разница между 13,000 и 8,125, равная 4,875, представляет собой процентный доход, который принес бы вексель по текущей рыночной ставке. Таким образом, в момент отгрузки товаров должны быть сделаны следующие проводки:

Д-т “Векселя к получению”	13,000
К-т “Выручка”	8,125
К-т “Отсроченный доход”	4,875

Процентный доход не отражается в учете как таковой, пока не будет погашен вексель, в данном случае через 3 месяца после отражения реализации; в момент получения денег по векселю будет сделана следующая проводка:

Д-т “Начисленный доход”	4,875
К-т “Отсроченный доход”	4,875

Принципы раскрытия информации в ПБУ 9/99 и МСФО 18 в целом совпадают. ПБУ 9/99, также как и МСФО 18, требует раскрытия в

учетной политике порядка признания выручки и способов определения стадии завершенности операций. При этом ПБУ 9/99 четко регламентирует разделение в отчете о прибылях и убытках доходов на выручку от основной деятельности, операционные доходы, внебюджетные доходы и чрезвычайные доходы, в то время как МСФО 18 распределяет доходы на выручку и прочие доходы.

Несмотря на то, что ПБУ 9/99 приводит определение “чрезвычайных доходов”, отдельная статья “чрезвычайных доходов” начиная с 2000 года не предусмотрена в российских формах отчетности, утвержденных Приказом Минфина от 13.01.2000 № 4н. А МСФО 1 “Представление финансовой отчетности”, начиная с отчетности за 2005 год, прямо запрещает представление доходов в отчетности как “чрезвычайных” [4, с. 13].

МСФО 18 требует раскрытия суммы каждой значимой категории выручки, признанной в течение периода (выручки, возникающей от продажи товаров, от предоставления услуг, процентов, лицензионных платежей и дивидендов), а также раскрытие суммы выручки, возникающей от обмена товаров или услуг, включенных в каждую значимую категорию выручки.

Отдельно МСФО 18 требует раскрывать любые условные обязательства и активы, возникающие в связи с затратами на гарантийный ремонт, претензиями, штрафами и прочими вероятными потерями.

В свою очередь, ПБУ требует показывать выручку по каждой категории, в случае если сумма выручки по данной категории составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период. Что касается выручки по операциям мены, то ПБУ регламентирует раскрытие: общего количества операции, с которыми осуществляются такого рода договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки; доли выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями, и способа определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

Различия между МСФО 18 и ПБУ 9/99 носят в основном концептуальный характер (см. таблица 2). Хотя декларативно ПБУ приведено в соответствие с международными стандартами, тем не менее оно несет отпечаток российской

бухгалтерской традиции, когда отчетность составляется в целях контроля государственными органами, а не для частных инвесторов. При этом ПБУ 9/99 на уровне принципов противоречит ПБУ 1/98 “Учетная политика организации”, в котором в частности декларируется принцип приоритета экономической сущности над юридической формой. В ПБУ 9/99 содержится требование об обязательном подтверждении факта реализации договором или другим документом, что закрепляет в данном вопросе приоритет формы над содержанием. Напротив, МСФО 18 гармонично вписывается в систему международных стандартов и соответствует “Принципам подготовки и представления отчетности”. Нечеткость формулировок и простор для профессионального суждения как раз обусловлены тем, что МСФО предлагает принципы, которыми необходимо руководствоваться при подготовке отчетности, а не правила, которым надо неукоснительно следовать.

На материале данной статьи мы убедились, что признание выручки — ключевой момент в определении прибыли компании — зависит от нескольких факторов. Во многих случаях при этом определяющим является управленческое решение, подразумевающее субъективный подход. Менеджмент компании принимает решение по следующим вопросам:

- определение состава основной деятельности компании;
- оценка момента передачи покупателю значительных рисков и выгод, связанных с собственностью;
- возможность надежной оценки соответствующего объема выручки, то есть возможность определения справедливой стоимости ее источника;
- степень уверенности в получении компанией экономических выгод, связанных с операцией (продажей);
- возможность надежной оценки затрат по операции;
- определение стадии завершенности конкретной операции по оказанию услуг.

Мы также убедились, что выручка отличается от дохода, который включает как выручку, так и прочие доходы.

Все это позволяет практически применить принципы надежности и осмотрительности при признании выручки в документах финансовой отчетности.

Таблица 2

Сравнительный анализ учета выручки по российским правилам бухгалтерского учета и в соответствии с МСФО

Наименование	РСБУ	МСФО
Документ, регулирующий учет	ПБУ 2/94 ПБУ 9/99 ПБУ 10/99	МСФО 1 МСФО 11 МСФО 17 МСФО 18 Концепция МСФО ПКИ-27 ПКИ-31
Общие положения	<p>Выручка от продажи товаров признается тогда, когда передается право собственности на товар, даже если продавец продолжает нести значительные риски или у него остаются права на получение выгод.</p> <p>Для целей признания доходов классифицируются по двум основным категориям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— доходы от обычных видов деятельности;</li> <li>— прочие поступления.</li> </ul> <p>Выручка от обычных видов деятельности признается при соблюдении следующих условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора;</li> <li>• сумма выручки может быть определена;</li> <li>• организация получила в оплату актив, либо на данный момент отсутствует неопределенность в отношении получения актива;</li> <li>• если выручка возникает в результате продажи продукции, оказанием услуг;</li> </ul> <p>— юридическое право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или услуги были оказаны;</p> <p>— затраты могут быть определены.</p> <p>Во всех случаях сумма выручки определяется исходя из цены, установленной договором.</p> <p>Агент, действуя в рамках агентского договора, не признает суммы, полученные от покупателей в качестве своей выручки.</p> <p>В отличие от МСФО, считается, что агентские отношения возникают только, если стороны заключили обязательный для исполнения договор.</p>	<p>Выручка от продажи товаров признается в момент, когда предпринятие передает покупателю все существенные риски и выгоды, обычно связываемые с правом собственности на эти товары, и предпринятие более не контролирует эти товары и не выполняет управленческие функции в отношении этих товаров.</p> <p>Для целей признания выручка классифицируется по трем основным категориям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— выручка от продажи товаров;</li> <li>— выручка от предоставления услуг;</li> <li>— выручка по долгосрочным договорам подряда (строительства).</li> </ul> <p>Три общих для этих категорий критерия признания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• сумма выручки может быть достоверно оценена;</li> <li>• существует вероятность, что экономические выгоды от сделки поступят на предприятие;</li> <li>• затраты (понесенные и ожидаемые) могут быть оценены достоверно.</li> </ul> <p>Если отсрочка платежа превышает обычные сроки кредитования, то сумма выручка от продажи определяется исходя из справедливой стоимости товаров.</p> <p>В случае агентских отношений суммы, полученные от имени принципала, не признаются агентом в качестве выручки.</p> <p>Выручка, полученная по договорам на предоставление услуг и договорам строительства, признается в периоде, в котором были оказаны соответствующие услуги.</p> <p>Если обмениваемые товары или услуги являются подобными по сущности и стоимости, то в результате такой операции выручка не возникает.</p>



Продолжение табл. 2

Наименование	РСБУ	МСФО
Общие положения	<p>По договорам на строительство разрешается признавать выручку по завершении выполнения всех работ по договору. Выручка от операций по оказанию услуг признается либо исходя из условий договора (договоры на услуги с краткосрочным циклом), либо в порядке, предусмотренном для договоров на строительство (договоры на услуги с длительным циклом их оказания). Выручка также может признаваться в сделках, где обмениваемые товары или услуги являются подобными по сущности и стоимости. Сумма выручки, как правило, определяется исходя из цены, установленной договором.</p> <p>Отсутствуют указания в отношении признания выручки по различным компонентам, включенным в единый договор, и практика может отличаться от подходов, принятых в МСФО.</p>	<p>Величина выручки определяется по справедливой стоимости полученного возмещения.</p> <p>Даются некоторые указания в отношении признания выручки по различным компонентам, включенным в единый договор.</p>
Товары	<p>Согласно вышеуказанным критериям признания, в РПБУ для признания выручки от продажи товаров обычно требуется передача юридического права собственности, а не передача рисков и выгод, связываемых с правом собственности.</p>	<p>В отношении признания выручки от продажи товаров должны также соблюдаться следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• существенные риски и выгоды, связанные с собственностью на товары переданы покупателю;</li> <li>• предприятие уже не участвует в управлении товарами в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности;</li> <li>• у предприятия отсутствует фактический контроль над товарами.</li> </ul>
Долгосрочные договоры	<p>Метод признания выручки по завершении изготовления продукции (оказания услуги) в целом допускается и часто применяется на практике.</p> <p>В РПБУ отсутствует требование о немедленном признании любых ожидаемых убытков в качестве расходов.</p> <p>Несколько договоров могут учитываться как единый договор, если они заключаются в виде комплексной сделки или относятся к одному и тому же проекту. В отличие от МСФО никаких других условий здесь не предусматривается.</p> <p>В случае осуществления работ по одному договору, охватывающему ряд проектов, эти проекты могут учитываться как отдельные договоры, если затраты и финансовый результат по каждому из проектов могут быть установлены отдельно.</p> <p>Это условие носит менее ограничивающий характер по сравнению с требованиями МСФО.</p>	<p>Не разрешен к использованию метод признания выручки по завершению выполнения всех контрактных работ.</p> <p>Любой ожидаемый убыток по договору подлежит немедленному признанию в качестве расхода.</p> <p>Несколько договоров могут рассматриваться в учете как единый договор на строительство в том случае, когда в ходе переговоров они обуждались в составе единого пакета; эти договора являются по сути частями одной комплексной сделки, имеющей общую норму прибыли и работы по этим договорам ведутся параллельно или в непрерывной последовательности.</p> <p>Если договор включает несколько проектов, то каждый из этих компонентов отражается в учете как отдельный договор в случае, когда по каждому из них были представлены отдельные заявки; каждый из них был предметом отдельного обсуждения в рамках проводимых переговоров, в результате которых он мог быть принят или отклонен;</p>

Окончание табл. 2

Наименование	РСБУ	МСФО
Долгосрочные договоры	Контракты на оказание услуг учитываются таким же образом, что и договоры на строительство.	по каждому из этих компонентов могут быть определены соответствующие затраты и выручка. Учет долгосрочных контрактов на предоставление услуг ведется в соответствии с общими требованиями учета долгосрочных контрактов; в отношении любых других контрактов на предоставление услуг применяются общие правила учета.
Рекламные услуги, оказанные на условиях бартера	В РПБУ не установлены какие-либо особые требования в отношении учета рекламных услуг, оказываемых на условиях бартера. Поэтому есть вероятность, что выручка будет признаваться в тех случаях, когда признание выручки по МСФО запрещается.	Выручка от оказания рекламных услуг на условиях бартера может быть признана только путем проведения параллелей с обычными операциями, которые: <ul style="list-style-type: none"> <li>• предполагают оказание рекламных услуг, подобных тем, которые были оказаны в рамках рассматриваемых бартерных операций;</li> <li>• осуществляются часто;</li> <li>• представляют собой подавляющее большинство операций, и их суммы сопоставимы с аналогичными операциями;</li> <li>• предполагают расчеты денежными средствами или другими активами, величина которых может быть достоверно определена;</li> <li>• не совершаются с тем же контрагентом (стороной, с которой заключается договор).</li> </ul>
Продажа объектов имущества	Доход от продажи имущества признается в момент перехода юридического права собственности на них к покупателю, даже если продавец продолжает быть связанным с этими объектами.	Основными условиями признания являются факт передачи покупателю связанных с правом собственности рисков и выгод, а также факт отсутствия фактического контроля над проданным объектом или

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аверчев И.В.** МСФО в примерах и задачах. М.: Эксмо. 2007.
2. **Шнейдман Л.З.** Финансовая газета. 2006. № 44.
3. Применение МСФО. От экспертов компании Ernst & Young. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007.
4. **Гутцайт Е.М.** Аудиторская проверка с позиций теорий принятия решения в условиях неопределенности. Аудиторские ведомости. 2006. № 8.
5. **Соколов Я.В., Терентьева Т.О.** Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века. Бухгалтерский учет. 2006. № 11.

*Пискунова С.В., Журавлева Е.П.*

## ИССЛЕДОВАНИЕ БАЛАНСА РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Механизмы дисбаланса региональных бюджетных процессов в силу полиаспектной обусловленности имеют способность проявляться не только в системе угроз, но и в системе бюджетных интересов, имеющих субъектную принадлежность к обществу, государству и личности. Одной из форм деструктивного воздействия на систему бюджетной безопасности региона является несбалансированность бюджетных интересов между их носителями. Настоящее исследование призвано определить и оценить динамику баланса государственных и социальных бюджетных интересов, выявить тенденции их развития.

В рамках реализации поставленной цели были сформулированы следующие задачи: произвести группировку бюджетных расходов в группы социальной и государственной направленности; произвести расчет объемов финансирования социальных и государственных потребностей; построить диаграммы полученных данных; рассчитать суммы превышения реализации государственных и социальных интересов, коэффициент превышения расходов государственной направленности над расходами социального значения; построить график динамики коэффициента превышения и построить линию тренда; осуществить сравнительный анализ динамики баланса бюджетных интересов исследуемых регионов; составить рекомендации по совершенствованию системы балансировки бюджетных интересов в регионах.

Исследование базируется на статистических данных по бюджетам субъектов России в ЮФО — Ставропольского, Краснодарского краёв и Ростовской области, а также по данным федерального бюджета. Период выборки составляет 10 лет.

Методологическую базу составили ключевые для исследования категории — бюджетная стоимость государственных интересов, бюджетная стоимость общественных интересов, баланс бюджетных интересов и дисбаланс бюджетных интересов, а также методика расчета стоимости интересов и баланса их реализации, предполагающая расчет таких показателей как  $V_{\text{превыш(ГС)}}$  — объем превышения стоимости государственных интересов над стоимостью социальных интересов,  $V_{\text{превыш(СГ)}}$  — объем превышения стоимости социальных интересов над стоимостью государственных интересов,  $K_{\text{превыш(ГС)}}$  — коэффициент превышения стоимости государственных интересов над стоимостью общественных интересов,  $K_{\text{превыш(СГ)}}$  — коэффициент превышения стоимости общественных интересов над стоимостью государственных интересов. Перечень показателей для расчета бюджетной стоимости интересов представлена в табл. 1.

Бюджетная стоимость государственных интересов (budgeting cost of state interests) — суммарный объем фактического или планируемого финансирования расходных статей бюджета несоциального значения (общегосударственные

вопросы, национальная оборона, правоохранительная, международная деятельность, обслуживание государственного и муниципального долга и т. д.).

Бюджетная стоимость общественных (социальных) интересов (budgeting cost of social

ресов и бюджетной стоимости общественных интересов, составляющих в сумме общую величину бюджетных расходов.

Дисбаланс бюджетных интересов (disbalance of budget interest) — нарушение равновесия между показателями бюджетной стоимости

Таблица 1

Показатели для расчета бюджетной стоимости интересов и баланса их реализации

№ п/п	Наименование	Обозначение	Формула расчета
1.	Бюджетная стоимость государственных интересов	БС <sub>ГИ</sub>	Объем финансирования бюджетных статей на выполнение государственных функций
2.	Бюджетная стоимость социальных интересов	БС <sub>СИ</sub>	Объем финансирования бюджетных статей на выполнение социальных функций
3.	Объем превышения стоимости государственных интересов над стоимостью социальных интересов	$V_{\text{превыш(ГС)}}$	$V_{\text{превыш(ГС)}} = БС_{\text{ГИ}} - БС_{\text{СИ}}$
4.	Объем превышения стоимости общественных интересов над стоимостью государственных интересов	$V_{\text{превыш(СГ)}}$	$V_{\text{превыш(СГ)}} = БС_{\text{СИ}} - БС_{\text{ГИ}}$
5.	Коэффициент превышения (превосходства) стоимости государственных интересов над стоимостью социальных интересов	$K_{\text{превыш(СГ)}}$	$K_{\text{превыш(ГС)}} = \frac{БС_{\text{ГИ}}}{БС_{\text{СИ}}};$ $K_{\text{превыш(ГС)}} = 1 + \frac{V_{\text{превыш(ГС)}}}{БС_{\text{СИ}}};$ $K_{\text{превыш(ГС)}} = 1 - \frac{БС_{\text{ГИ}}}{V_{\text{превыш(ГС)}}};$
6.	Коэффициент превышения (превосходства) стоимости общественных интересов над стоимостью государственных интересов	$K_{\text{превыш(СГ)}}$	$K_{\text{превыш(СГ)}} = \frac{БС_{\text{СИ}}}{БС_{\text{ГИ}}};$ $K_{\text{превыш(СГ)}} = 1 + \frac{V_{\text{превыш(СГ)}}}{БС_{\text{ГИ}}};$ $K_{\text{превыш(СГ)}} = 1 - \frac{БС_{\text{СИ}}}{V_{\text{превыш(СГ)}}};$

interests) — суммарный объем фактического или планируемого финансирования расходных статей бюджета, направленных на выполнение социальной функции государства (образование, культура, здравоохранение, социальная политика и т. д.).

Баланс бюджетных интересов (balance of budget interest) — равновесное соотношение бюджетной стоимости государственных инте-

государственных и общественных интересов с очевидным превосходством одной величины над другой. Значительный дисбаланс бюджетных интересов способен вызвать серьезные нарушения в текущем функционировании экономической, политической и социальной систем государства и региона, обуславливая дисгармонизацию отношений и связей между обществом и властью, а также может спрово-

цировать дестабилизационные внутригосударственные и внутрирегиональные общественно-политические процессы.

Очевидным является, что в действительности достижение строгого баланса соблюдения бюджетных интересов между обществом и государством маловероятно. В тоже время, стремление к обеспечению баланса интересов отвечает требованиям гармоничного развития общества и государственной власти, представляющих собой две основополагающие макроструктуры функционирования государства. Повсеместное распространение дисбаланса интересов является естественным состоянием бюджетного процесса и отражает политические доминанты на конкретном этапе развития государства или региона. Превышение стоимости государственных интересов над стоимостью общественных имеет место в тех случаях, когда государство находится на стадии активного инвестирования в экономический и/или военный сектор, позволяющих укрепить государственные позиции в мире, а на уровне субъекта — региональные позиции в стране. Превышение бюджетной стоимости социальных интересов над стоимостью государственных возможно в целях повышения качества жизни общества, уровня культуры, образования и здоровья. Но и первая, и вторая форма дисбаланса бюджетных интересов допустима лишь при условии предварительного расчета и соблюдения социально-экономической эффективности направляемых и потребленных бюджетных средств.

Определяющим моментом в исследовании баланса интересов государства и общества в распределении бюджетных ресурсов является бинарное разграничение расходных статей в группы социальной и государственной направленности. Основываясь на классификации расходов бюджета, разработанной и представленной органами статистики, нами была произведена группировка затрат на государственные и социальные цели в следующем порядке:

— государственное управление и местное самоуправление, судебная власть, международная деятельность, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства, промышленность, энергетика и строительство, сельское хозяйство и рыболовство, транспорт, связь, информатика, развитие рыночной инфраструктуры, обслуживание государственного и муниципального долга — отнесены на бюджетную стоимость государственных интересов;

— образование, культура, искусство, кинематография, жилищно-коммунальное хозяйство, средства массовой информации, здравоохранение и физическая культура, социальная политика — отнесены на бюджетную стоимость общественных интересов.

Согласно этому были произведены расчеты объемов финансирования социальных и государственных потребностей. На основании полученных данных была составлена таблица со значениями коэффициентов превышения (таблица 2).

Таблица 2

Расчет коэффициентов превышения

Годы	К <sub>превыш(ГС)</sub> Коэффициент превышения стоимости государственных интересов над стоимостью общественных интересов			К <sub>превыш(СГ)</sub> Коэффициент превышения стоимости общественных интересов над стоимостью государственных интересов		
	Ставропольский край	Краснодарский край	Ростовская область	Ставропольский край	Краснодарский край	Ростовская область
1998	0,53	0,41	0,37	1,88	2,44	2,67
1999	0,48	0,46	0,43	2,08	2,19	2,30
2000	0,33	0,39	0,40	2,99	2,56	2,47
2001	0,49	0,46	0,62	2,06	2,18	1,61
2002	0,66	0,77	0,57	1,51	1,30	1,76
2003	0,62	0,69	0,48	1,61	1,46	2,09
2004	0,58	0,61	0,43	1,72	1,64	2,31

Годы	$K_{\text{превыш(ГС)}}$ Коэффициент превышения стоимости государственных интересов над стоимостью общественных интересов			$K_{\text{превыш(СТ)}}$ Коэффициент превышения стоимости общественных интересов над стоимостью государственных интересов		
	Ставропольский край	Краснодарский край	Ростовская область	Ставропольский край	Краснодарский край	Ростовская область
2005	0,55	0,47	0,35	1,81	2,45	1,98
2006	0,47	0,69	0,47	1,92	1,81	2,12
2007	0,39	0,71	0,62	2,20	1,62	1,87
2008	0,29	0,52	0,68	2,70	2,02	1,93

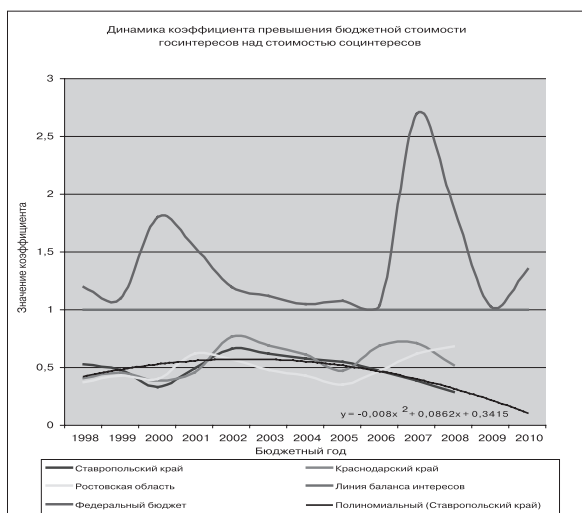


Рис. 1. Динамика коэффициента превышения бюджетной стоимости государственных интересов над стоимостью социальных интересов



Рис. 2. Динамика коэффициента превышения бюджетной стоимости социальных интересов над стоимостью государственных интересов

Исходя из того, что наиболее объективную картину анализа баланса реализации интересов составляют не абсолютные значения объемов превышения стоимости (в виду разности валюты баланса бюджетов исследуемых субъектов федерации и государства), а относительные показатели — коэффициенты превышения стоимости разного типа интересов, были построены следующие графики:

Анализ графиков на рисунках 1 и 2 показал, что в региональной бюджетной практике факты превышения стоимости госинтересов над стоимостью социнтересов не подтверждаются, равно как и факты превышения стоимости социнтересов над стоимостью госинтересов в

бюджетной деятельности федерального уровня. Это свидетельствует о ярко выраженной дифференцированности подходов к реализации гос- и социнтересов в структуре бюджетных издержек двух уровней государственной системы, что означает значительное освобождение от бремени социальных затрат федерального бюджета и непомерное наложение финансовых обязательств по выполнению общественных функций регионами. Максимальный разрыв между стоимостью госинтересов и стоимостью социнтересов федерального бюджета составил 2,7. Экстремумом коэффициента превышения стоимости социальных интересов над стоимостью государственных в бюджетах исследуемых регионов явились значения — 2,99 (Ставропольский край, 2000 г.) и 2,70 (Ставропольский



край, 2008 г.). Исходя из высокой разницы крайних показателей можно отметить глубокую балансовую асимметрию, выраженную верховенством противоположных интересов в федерально-региональной расходной бюджетной политике.

Сложившаяся ситуация имеет под собой объективные основания, связанные с усилением и концентрацией власти и финансов в Центре, построением жесткой вертикали власти и борьбой с региональным сепаратизмом. Для региональных же бюджетов принципы сложившейся бюджетной политики, а именно политики социализации расходов на уровне субъекта федерации, в большей степени несут в себе негативные последствия, которые особенно усиливаются в условиях дотационности бюджета (например, как в Ставропольском крае). При этом важно отметить, что социальные расходы были и остаются самой неэффективной затратной частью бюджета. Если эффект всё же имеет место, то он фиксируется в долгосрочной перспективе и в весьма размытых формах. Гиперсоциализованность региональных бюджетных расходов деструктивно влияет на общий процесс развития региона, так как не позволяет сконцентрировать финансы на решении экономических задач — устройство региональной и социальной инфраструктуры, направление финансов в инвестиционный поток экономической сферы, совершенствование работы управленческого аппарата. Исследование также демонстрирует глубокую зависимость гиперсоциализованного регионального бюджета, обремененного собственной реципиентностью, и перспектив развития региона в целом от политики Центра. Особое значение приобретает лояльность отношения федеральной власти к конкретному субъекту федерации в условиях отсутствия четких и открыто контролируемых принципов распределения дотационных средств.

Среди рекомендаций по совершенствованию системы балансировки бюджетных интересов между регионами и федеральным центром можно отметить главное — необходимо поступательное сокращение финансовой нагрузки по социальным обязательствам на региональные бюджеты без ущемления прав граждан на государственную социальную поддержку. Очевидно, что сокращение финансовой нагрузки возможно в двух направлениях: 1) увеличении дотационных поступлений из бюджета вышестоящего уровня на покрытие текущих социальных расходов или 2) законодательном сокращении социальных обязательств, возложенных на субъекты федерации и возврате их на вышестоящий уровень.

Такие меры позволят в значительной степени высвободить собственные бюджетные средства региона и за счет образованных финансовых потоков осуществлять инвестиционную деятельность для формирования крепкой экономической базы, обеспечивающей получение стабильных бюджетных доходов. Без формирования сильного и самодостаточного бюджета современная социальная нагрузка на региональный бюджет деструктивна. Наряду с неэффективными (социальными) расходами в бюджете региона должны преобладать эффективные (инвестиционно-экономические) затраты.

Таким образом, нами было осуществлено исследование баланса реализации интересов методом группировки бюджетных расходов, расчета коэффициентов превышения расходов государственной направленности над расходами социального значения и осуществления сравнительного анализа динамики баланса бюджетных интересов. Результатом исследования явился ярко выраженный дисбаланс интересов региональных и федерального бюджетов в сторону гиперсоциализации бюджетных расходов на уровне субъекта РФ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (12.02.2008 г.).
2. Официальный сайт Министерства финансов Ставропольского края [www.mfsk.ru](http://www.mfsk.ru) (24.03.2008 г.).
3. Материалы сайта [www.budgetrf.nsu.ru](http://www.budgetrf.nsu.ru) (15.02.2008 г.).

*Попова Ж.Б., Каширская Л.В.*

## ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

С переходом к рыночным отношениям экономическая жизнь в стране наполнилась множеством новых понятий и терминов, иное содержание получают и старые понятия. Контроль остается одним из важнейших элементов рыночной экономики, причем действуют системы как государственного, так и независимого контроля (аудиторского контроля), позволяющие обеспечить необходимой информацией все уровни управления.

Что касается коммерческих организаций, то наличие достоверной финансовой информации позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия различных экономических решений.

Содержание и цели работы некоторых государственных органов и субъектов предпринимательства предполагают использование алгоритма проведения анализа в различных его вариантах и частях для получения сведений о других предприятиях.

При выборе аудиторов нужно соблюдать принцип независимости. Так, ревизоры не могут занимать в проверяемой компании каких-либо должностей, быть близкими родственниками учредителей или сотрудников фирмы, а аудируемая организация не может быть учредителем компании контролеров и наоборот. Кроме того, у этих фирм не должно быть общих собственников. Выбранные специалисты не вправе заниматься восстановлением и ведением бухгалтерского учета в течение трех лет. Последнее ограничение можно обойти, если договор на бухгалтерское обслуживание будет оформлен как на оказание консультационных услуг.

Следует обратить внимание на то, что у аудиторской компании должна быть обязательная лицензия на ведение деятельности. Лицензирование ревизоров прекращается только с 1 июля 2007 года [2]. При выборе проверяющих организация должна обращать внимание на их профессионализм, деловую репутацию, стаж работы на рынке аналогичных услуг, количес-

тво в компании аттестованных специалистов. Многие фирмы предпочитают обращаться к аудиторам по отзывам своих знакомых либо начинают работу с такими специалистами с разовых консультаций и, лишь убедившись в их компетентности, заключают договор на обязательный аудит.

Ревизоры обычно сами предлагают организациям типовой договор на проведение проверки. Однако, прежде чем подписать его, необходимо внимательно прочитать каждый пункт документа. Так, в договоре нелишне будет указать срок выполнения работы и зафиксировать количество часов, которые аудиторы должны потратить на проверку. Особенно это актуально, если стоимость услуг рассчитывается исходя из повременной оплаты. Специалисты в основном проводят выборочную проверку, то есть анализируют только лишь часть документов. При желании в соглашении можно прописать, что наиболее проблемные участки ревизоры проверяют сплошным методом. Правда, при этом стоимость услуг, скорее всего, возрастет.

Один из разделов договора должен быть посвящен ответственности аудитора. В нем необходимо предусмотреть конкретные суммы, которые заплатит проверяющая организация в случае, если работа будет проведена некачественно. К примеру, если после аудита на предприятие придут налоговики и обнаружат ошибки, то ревизоры будут обязаны возместить убытки. Однако в такой ситуации взыскать с аудиторов можно только штрафы, а суммы доначисленных налогов и пеней придется заплатить проверяемому предприятию. Так, судьи в постановлении [6] указали, что фирмы должны сами перечислять деньги в бюджет, а не перекладывать эту обязанность на других.

По-другому, обстоят дела с государственным контролем в бюджетных учреждениях. В практической деятельности любого бюджетного учреждения часто случаются ситуации, когда проверки следуют одна за другой. Череда проверок органов государственного



контроля на одном и том же участке соответствует и в полной мере отвечает требованиям бюджетного законодательства РФ. Так, согласно статье 10 [1] государственная власть в РФ осуществляется на основе разделения на законодательную, исполнительную и судебную. Все эти ветви власти имеют право создавать органы государственного финансового контроля.

Выходит, в практической деятельности вполне возможно, что правильностью использования бюджетных средств в бюджетном учреждении за один и тот же период времени могут заинтересоваться сразу несколько органов государственного финансового контроля.

От законодательной ветви власти проверки проводятся Счетной палатой РФ (Контрольно-счетной палатой Законодательного собрания субъекта РФ) в пределах своей компетенции, которая определена Федеральным Законом [3] и законами субъектов РФ о Контрольно-счетных палатах.

От исполнительной власти контрольные действия осуществляет Федеральное казначейство, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, контрольные и финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований в пределах своей компетенции, установленной законодательством РФ.

Все названные органы госфинконтроля осуществляют контрольные действия по своим планам работы и активно взаимодействуют при проведении проверочных мероприятий.

Основные направления, которыми могут заинтересоваться проверяющие следующие.

1. Проверка сметы доходов и расходов. В смете доходов и расходов приводятся направления ассигнований в структуре классификации расходов бюджетов РФ. В ходе проверки правильности составления сметы доходов и расходов ревизоры выясняют, отражены ли в ней все доходы учреждения, получаемые как из бюджета и территориальных государственных внебюджетных фондов, так и от осуществления предпринимательской и иной приносящей доход деятельности (в том числе от оказания платных услуг, другие доходы от использования государственной или муниципальной собственности, закрепленной за учреждением на праве оперативного управления).

2. Анализ исполнения сметы. Здесь исследуют своевременность получения от распорядителя средств бюджета уведомлений о

бюджетных ассигнованиях, лимитах бюджетных обязательств и объемов финансирования, своевременность и правильность отражения их в учете.

Проверка исполнения сметы доходов и расходов учреждений осуществляется как по кассовым, так и по фактическим расходам.

3. Проверка целевого использования бюджетных средств. В данном случае необходимо иметь в виду, что приказом Минфина России [4] о порядке применения органами Федерального казначейства мер принуждения к нарушителям бюджетного законодательства РФ. Выводы об использовании бюджетных средств делаются на основании анализа данных о финансировании, выписок из лицевых счетов, первичных документов (чеки, платежные поручения, приходные и расходные ордера и т. п.), регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

4. Проверка организации и ведения бухгалтерского учета и достоверности представляемой отчетности. На данном этапе проверяют, выполняются ли требования Инструкции [5] в части разграничения учета средств, получаемых из бюджета и из внебюджетных источников, правильно ли присвоены коды вида деятельности.

В ходе проверки организации бухгалтерского учета изучают структуру бухгалтерской службы, формы и методы ведения бухгалтерского учета. При этом выясняется: соблюдает ли учреждение требование законодательства о подчинении главного бухгалтера непосредственно руководителю; утверждены ли должностные инструкции для работников бухгалтерии; распределены ли должностные инструкции для работников бухгалтерии; распределены ли служебные обязанности в бухгалтерии по функциональному признаку. Также проверяется наличие и соблюдение утвержденного руководителем графика документооборота, ведение предусмотренных нормативными документами регистров бухгалтерского учета. Исследуются правильность и своевременность оформления журнала-ордера, оборотных ведомостей и соответствие итогов оборотов и остатков, приведенных в них, данным синтетического учета, соответствие остатков на начало года остаткам в регистрах учета за предыдущий год. Кроме того, контролеры проверят, как хранятся вышеперечисленные документы текущего года и прошлых лет.

Достоверность хозяйственных операций, отраженных в первичных документах, при необходимости может быть установлена путем проведения встречных проверок контрагентов учреждения.

5. Оформление результатов проверки. К сожалению, сроки подготовки актов ревизии законодательно не определены. На практике они составляют от полутора до двух недель.

Акт ревизии состоит из вводной и описательной частей. Первая должна содержать тему ревизии; дату и место составления акта; сведения о том, кем и на каком основании проведена проверка (номер и дата выдачи удостоверения), ссылку на плановый характер ревизии, на задание; проверяемый период и сроки проведения ревизии, на задание; проверяемый период и сроки проведения ревизии; полное наименование и реквизиты учреждения, ИНН; ведомственную принадлежность и наименование вышестоящей организации, перечень лицевых счетов открытых в органах казначейства.

В описательную часть акта входят разделы, соответствующие вопросам, прописанным в программе проверки. Здесь должна присутствовать такая информация: характер нарушения, когда и какими распоряжениями оно обусловлено, чем вызвано (объяснение руководителя проверяемого учреждения в дополнение к акту), последствия нарушения, какая сумма нецелевого использования и санкций возмещена в процессе проверки (если возмещение производилось), какие меры приняты для устранения нарушения до окончания проверки. Заметим, при ссылке на какую-либо статью ЭКР инспекторы должны указать не только код статьи, но и его точное наименование.

В обязательном порядке делают ссылки на соответствующие нормативные документы, которые нарушены или не соблюдены, и на внутренние документы учреждения, подтверждающие достоверность сделанных в акте записей (приказы, распоряжения руководителя (его заместителей), выполнение которых привело к нецелевому использованию средств бюджета).

Сведения о нарушениях отражаются в акте отдельно по каждому факту нарушения с обязательным приложением к нему заверенных копий документов, которые подтверждают факт нецелевого использования бюджетных средств.

Должностные лица учреждения вправе ознакомиться с актом в течении одного-трех дней. Если они не согласны с фактами, изложенными в акте, то могут подписать его со своими замечаниями. Замечания могут быть сформулированы сразу при ознакомлении с актом или направлены в адрес организации, осуществляющей государственный финансовый контроль в течение пяти рабочих дней. При несогласии должностного лица подписать акт даже с замечаниями контролеры фиксируют отказ с обязательным указанием даты, времени, обстоятельств отказа и данные свидетелей.

Датой окончания проверки считается дата принятия решения по результатам проверки. Рассмотрев все материалы :

- принимается решение о завершении проверки либо о продолжении ревизии с утверждением программы дополнительной углубленной проверки;
- высылаются учреждению представление для принятия мер по пресечению выявленных нарушений, возмещению причиненного ущерба и привлечению к ответственности виновных лиц. Представление должно быть рассмотрено в указанный в нем срок (если срок не указан — в течение 20 дней со дня получения) О принятом решении и мерах по его реализации следует уведомить контролеров.
- направить результаты проверок в вышестоящую организацию;
- направить материалы в правоохранительные органы.

Таким образом, проверяемым следует тщательно отслеживать и контролировать все этапы проверки, так как неожиданности могут подстергать их не только в ее конце, но и вначале.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ.
2. Федеральный закон “О признании тратившим силу отдельных положений законодательных актов РФ” № 252-ФЗ от 29.12.2006 г.
3. Федеральный Закон “О счетной палате РФ” № 4-ФЗ от 11.01.1995 г.
4. Приказ Минфина РФ “Об утверждении Инструкции о порядке применения органами фе-

дерального казначейства мер принуждения к нарушителям бюджетного законодательства РФ” № 35н от 26.04.2001 г.

5. Приказ Минфина РФ “Об утверждении Инструкции по бюджетному учету” № 25-н от 10.02.2006 г.

6. Постановление Конституционного суда № 20 от 17.12.1996 г.

7. **Бликанов А.В.** Вас проверяет счетная палата//Журнал “Бюджетный учет” № 5. 2007.

8. **Бирюков А.И.** Теория и практика финансового контроля//Журнал “Бюджетный учет” № 6. 2007.

*Резванова Л.М.*

## СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ МЕХАНИЗМА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ

Одна из основных проблем долгосрочного жилищного ипотечного кредитования — привлечение ресурсов в эту сферу в наиболее эффективных формах. На эффективность форм привлечения средств для финансирования долгосрочных жилищных ипотечных кредитов, прежде всего, влияет наличие надежных финансовых инструментов или механизмов, обеспечивающих кредиторам возможность получения ресурсов в необходимых объемах, по относительно низкой рыночной стоимости и на условиях согласованных по срокам и стоимости привлечения со сроками и процентными ставками кредитных ипотечных активов.

Слишком короткие и дорогие привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности российских банков при ипотечном кредитовании. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству.

Выход кредитных организаций на рынок ипотечных ценных бумаг позволит им постоянно восполнять недостаток кредитных ресурсов, привлекая средства по более привлекательным условиям. С точки зрения банка более разумно после выдачи продать свои права кредитора на фондовом рынке, предварительно обратив их в

ценные бумаги, и привлечь тем самым дополнительные средства для выдачи новых кредитов. Механизм, который должен способствовать привлечению ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования является секьюритизация ипотечных активов. Изначально этот механизм был разработан для ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами. Благодаря длительному периоду кредитования, низким рискам и предсказуемым денежным потокам, а также заинтересованности государств в развитии ипотеки, кредиты под покупку жилья являлись и до сих пор остаются идеальными активами для секьюритизации.

Этот механизм впервые появился более тридцати лет назад в США и совершил буквально революцию в банковском и финансовом секторе. На сегодняшний день многие называют его одной из главных инноваций двадцатого столетия, который дал импульс развитию финансовых рынков.

В общем виде процесс секьюритизации представляет собой процесс перевода активов в более ликвидную форму. В более узком аспекте секьюритизация может быть определена как финансовая операция, заключающаяся в трансформации низколиквидных активов в ценные бумаги, обеспеченные денежными поступлениями от исходных активов, в результате которой происходит перераспределение риска между первичным владельцем активов, гарантом и инвесторами [4].

Изюминка состоит в том, чтобы сделать юридически самостоятельным диверсифицированный пул, содержащий однородное имущество (права требования), и по возможности отделить процесс рефинансирования от первоначального собственника активов, осуществив выпуск ценных бумаг на международных финансовых рынках. При этом активы originатора продаются специально созданному для этих целей юридическому лицу (Special Purpose Vehicle) и как правило полностью списываются с баланса банка (Off-Balance Sheet). Таким образом, удастся устранить риски, связанные с иной деятельностью, осуществляемой продавцом активов [3. 30].

Благодаря созданию спецюрлица и передаче ему originатором финансовых активов, последние приобретают юридическую самостоятельность, не подпадают более в сферу полномочий originатора и тем самым освобождаются от всех оперативных и хозяйственных рисков, связанных с его деятельностью. Таким образом, инвестор, принимая инвестиционное решение, может ориентироваться исключительно на качество активов (требований) и надежность структуры рассматриваемой сделки, оставив опасения, которые он обычно высказывает в отношении организации, которая привлекает средства напрямую.

Одним из главных отличий секьюритизации активов от традиционных способов финансирования является следующее. Помимо основной цели, связанной с привлечением финансовых средств достигается ряд вторичных целей, что может сыграть существенную роль при выборе в пользу секьюритизации активов или, наоборот, иного вида финансирования. В частности, можно списать активы с баланса одновременно с соответствующими обязательствами по ценным бумагам, расширить круг потенциальных инвесторов и благодаря снижению кредитного и процентного рисков, а также ликвидности повысить качество управления активами, пассивами и рисками. Все эти вторичные эффекты достигаются благодаря обособлению выделенных активов от общего кредитного риска организации, привлекающей финансовые средства, в чем и состоит стержневая идея секьюритизации активов [3.6].

*Преимущества и недостатки механизма секьюритизации*

Важность секьюритизации для банков сложно переоценить. Первым аргументом в

пользу секьюритизации для банков является привлечение дополнительного финансирования за счет продажи секьюритизируемых активов, что позволяет диверсифицировать источники финансирования и снижает зависимость банка от одного источника финансирования (межбанковского рынка заимствований).

Вторым аргументом в пользу секьюритизации следует назвать улучшение показателей баланса банка, из-за выведения с баланса банка ипотечных активов. Таким образом, банкам становится легче соблюдать требования достаточности капитала ( $H1 = \text{Капитал} / \text{Активы}$ , взвешенные по степени риска), так как уменьшается значение знаменателя, и норматив повышается.

В третьих, секьюритизация помогает банку получить дополнительную прибыль за счет повышения доходности банковских операций и помогает снижать стоимость заимствований. Прежде всего, превращая активы в долгосрочные ценные бумаги, банки получают доступ к более дешевым долгосрочным ресурсам, повышается операционная эффективность. В силу того, что ипотечные ценные бумаги относятся к категории низкорискованных, ставка купона по ипотечным ценным бумагам обычно невысокая, она может быть даже ниже чем процент по межбанковскому кредиту, обеспечивая тем самым доступ к более дешевым деньгам.

В-пятых, секьюритизация решает проблему диверсификации риска. Под обеспечение средне- или долгосрочными кредитами можно осуществлять несколько выпусков краткосрочных ценных бумаг. Ведь чем меньше срок кредита, тем меньше риск и процентная ставка за кредит. Получая ресурсы от продажи краткосрочных бумаг, банк может использовать их для более надежного размещения, что позволит покрыть кредитный риск от низких процентных ставок и от непогашения кредита. В процессе секьюритизации происходит распределение риска на всех его участников.

Особо следует отметить, что секьюритизация решает проблему малых банков, у которых нет доступа к недорогим долгосрочным ресурсам и которые не имеют возможность держать на своем балансе такие значительные активы. Малые банки продают более крупным банкам пулы ипотечных кредитов, те в свою очередь накапливают на своем балансе ипотечные активы, после чего осуществляется эмиссия ипотечных ценных бумаг.

Однако данный механизм не лишен недостатков. Основным недостатком секьюритизации активов является ее юридическая сложность и дороговизна по сравнению с традиционными способами финансирования. В условиях хорошо развитой системы универсальных банков имеется множество сравнительно простых финансовых инструментов привлечения средств. В большинстве случаев финансирование банков считается несложной операцией, которая эффективно и относительно быстро осуществляется либо в форме синдицированного кредита, либо через эмиссию ценных бумаг на денежном рынке или рынке капиталов. Следовательно техника финансирования, которая требует от нескольких месяцев до нескольких лет подготовительной работы, вряд ли может конкурировать с относительно гибкими, дешевыми и хорошо знакомыми финансовыми инструментами.

Вторым недостатком следует назвать длительность процесса секьюритизации активов и необходимость стратегического подхода. Секьюритизация активов не следует воспринимать в качестве финансового инструмента, который применяется только тогда, когда в нем возникает нужда. Напротив, она должна рассматриваться как стратегический выбор способа финансирования, которым можно воспользоваться лишь при соблюдении многих предварительных условий, что, в свою очередь, требует проведения интенсивной подготовки.

И, наконец, третий недостаток — это негибкость. Как структура, так и условия возврата средств часто бывают установлены на много лет вперед и в большинстве случаев практически не поддаются изменению. Кроме того, сделка, как правило, требует пристального внимания со стороны руководства, а также крупных расходов на проведение мониторинга и администрирование [3.363].

*Условия развития механизма секьюритизации ипотечных активов в России*

Несмотря на наличие недостатков механизма, рынок секьюритизации является одним из наиболее быстроразвивающихся сегментов финансового рынка в мире. Секьюритизация ипотечных активов на сегодняшний день является отлаженным и широко используемым механизмом рефинансирования ипотечных кредитов в США. Европа вслед за США является вторым по размеру рынком секьюритизации активов, третье и четвертое место занимают со-

ответственно Латинская Америка и Азия [1].

В отличие от стран Запада на российском рынке сделки по секьюритизации достаточно редки. Финансирование ипотеки в России пока осуществляется преимущественно за счет ресурсов банковской системы, что представляется не столь эффективным, учитывая ее низкую капитализацию и ограниченный доступ к долгосрочным финансовым ресурсам в контексте значительной общей потребности экономики в кредитных ресурсах.

Однако на сегодняшний день в России сложились серьезные предпосылки для внедрения данного механизма в систему рефинансирования ипотечного кредитования в России.

1. Наличие значительных объемов крупных ипотечных пулов

В России на сегодняшний день наблюдается бум ипотечного кредитования. Ежегодный прирост объема выдаваемых ипотечных кредитов за последние пять лет составил 20–30 %. За 2006 год объем валютных ипотечных кредитов вырос в 2,9 раза — до 89 млрд. руб., объем рублевых ипотечных кредитов — в 6,5 раза — до 145 млрд. руб. [6]

Аналитики рейтингового агентства Moody's предсказывают “в связи со стремительным развитием ипотечного кредитования, значительный рост количества и объемов сделок, обеспеченных ипотекой” [5].

2. Однородность секьюритизируемых ипотечных активов, а также унификация кредитной документации

Секьюритизированны могут быть лишь те активы, которые свободно передаются (переуступаются) и обладают однородными характеристиками.

Говоря об однородности ипотечных активов в России, следует отметить, что, хотя они не обладают стопроцентной однородностью, тем не менее, ипотечные кредиты, выдаваемые региональными операторами АИЖК, безусловно, обладают унификацией и соответствуют Стандартам АИЖК к рефинансируемым кредитам.

3. Высокая конкуренция среди банков и как следствие желание найти более дешевые источники привлечения ресурсов

Усиление конкуренции среди банков подталкивает их к поиску более дешевых ресурсов (по данным Bloomberg, более высокие кредитные рейтинги ценных бумаг, обеспеченных активами, позволяют российским банкам со-

кратить расходы на их обслуживание в среднем на 1–2,5 п.п.), так как структура инструментов, позволяющих зарабатывать сверхприбыль, уже исчерпала себя. Количество банков–участников ипотечного рынка постоянно растет. По сведениям Центробанка, по состоянию на 1 июля 2007 г. количество кредитных организаций, предоставляющих кредиты на покупку жилья, составляло [6].

К активным игрокам ипотечного рынка в России относятся около 50 банков.

#### 4. Ужесточение требований Банка России

Ужесточение требований Банка России к российским банкам по размеру достаточности капитала и величине риска приводят к необходимости приведения более активной политики минимизации рисков невозврата кредитов и привлечения дополнительных денежных средств. Развитие кредитной системы и рынка ценных бумаг в России создает реальные предпосылки для использования коммерческими банками опыта развития секьюритизации за рубежом.

#### 5. Государственная поддержка

Важную роль в стимулировании рынка секьюритизации ипотеки призвана сыграть государственная политика, выраженная в федеральной целевой программе “Жилище”, Приоритетном национальном проекте “Доступное и комфортное жилье”, концепциях и мероприятиях по развитию системы рефинансирования ипотеки, проводимых при участии АИЖК. По оценкам экспертов Merrill Lynch, Российский рынок ипотеки в течение следующих пяти лет будет ежегодно прирастать на 50–60: и к 2011 году может достигнуть размера 6 % ВВП. АИЖК в реализации целевой программы отводится важная роль [2].

К слабым сторонам развития и внедрения в систему рефинансирования ипотечного кредитования России механизма секьюритизации, требующие серьезной проработки, следует отнести следующие.

##### 1. Отсутствие адекватного правового поля

В России уже в течение трех лет ведется работа над созданием условий для осуществления секьюритизации тех или иных финансовых активов. Зарубежный опыт показывает, что мы не единственные, кто затягивает процесс создания законодательства о секьюритизации. Например, в Японии на это ушло около шести лет.

Возможность эффективного осуществления участниками российского рынка сделок секьюритизации активов в значительной мере зависит от наличия в российском законодательстве положений, позволяющих реализовать ключевые концепции и возможности использования ряда механизмов и инструментов, типичных для таких сделок.

К сожалению, в российском законодательстве пока отсутствуют специальные нормы, регулирующие рынок секьюритизации, за исключением лишь Закона “Об ипотечных ценных бумагах”, который содержит некоторые концепции (например, ипотечное покрытие, ипотечный агент, доверительное управление ипотечным покрытием), необходимые для запуска секьюритизации ипотечных активов. В настоящее время происходит модернизация нормативно-правовой базы, разрабатываются конкретные нормативно-правовые акты в сфере секьюритизации.

##### 2. Отсутствие крупных корпоративных инвесторов, заинтересованных в покупке ипотечных ценных бумаг

Данный аспект является одним из наиболее проблематичных для российского ипотечного рынка, так как найти сегодня в России достаточное количество покупателей ипотечных ценных бумаг достаточно сложно. В России пока нет инвесторов, готовых покупать сложные (в плане ценообразования) ценные бумаги в объеме 10 млрд. долларов (а именно так оценивают потенциальный ежегодный объем рынка секьюритизации иностранные эксперты), нет развитой внутренней инвестиционной базы.

Такие объемы российских ипотечных кредитов могут купить только американские и европейские финансовые институты. Причем и для инвесторов выгоднее это сделать, если эмитент таких ценных бумаг (SPV) будет зарегистрирован в оффшорных зонах, так называемая трансграничная секьюритизация, потому что в этих странах подобные сделки структурируются уже много лет, там минимальные правовые риски и финансовый продукт максимально стандартизирован. Это обеспечивает зависимость российской системы ипотечного кредитования от западных инвесторов. Отсутствия внутреннего источника финансирования системы ипотечного кредитования в России является существенным слабым звеном системы рефинансирования ипотечного кредитования.

3. Отсутствие развитого фондового рынка  
 Многолетний опыт торговли активами США способствовал американским банкам быстро и эффективно построить финансовую технологию секьюритизации. В отличие от США, фондовый рынок России находится на начальных стадиях своего развития, что не способствует развитию рынка ипотечных ценных бумаг [3.312].

#### **Перспективы развития механизма секьюритизации**

Начавшийся в апреле кризис на фондовом рынке США, спровоцированный массовыми неплатежами по ипотечным кредитам, существенно подорвал доверие к системе рефинансирования ипотечных кредитов США, обнажив ее слабые стороны, и продемонстрировав незащищенность экономики страны от подобных дефолтов.

В настоящее время в России сложилась сложная ситуация в сфере рефинансирования ипотеки, так как, с одной стороны, рынок ипотечного кредитования развивается ускоренными темпами, объемы выданных кредитов увеличиваются примерно на 30–35 % ежегодно, постоянно подталкивая банки искать новые источники рефинансирования, что способствует развитию такого механизма рефинансирования как секьюритизация ипотечных активов.

С другой стороны, российские банки из-за кризиса на западных финансовых рынках оказались в сложной ситуации — зависимости от иностранных инвесторов. Среди существующих схем секьюритизации российские банки предпочитают использовать трансграничную секьюритизацию (когда спецурлицо создается не на территории РФ), что происходит из-за объективных причин — отсутствие в российском законодательстве нормативных актов, позволяющих эффективно проводить локальную секьюритизацию и отсутствие инвесторов среди российских корпораций. Среди напуганных западных инвесторов спрос на ипотечные ценные бумаги резко снизился, и российские банки ли-

шились доступа к западным долговым рынкам. Сравнительно дешевые и длинные западные деньги, привлеченные посредством выпуска облигаций и секьюритизации ипотечных кредитов, были одним из источников роста российской системы ипотечного кредитования.

Сегодня многие банки вынуждены отказываться от привлечения средств иностранных инвесторов с использованием секьюритизации, в связи с ростом процентных ставок на рынке секьюритизации кредитов (по оценкам экспертов, они выросли на 2–4 процентных пункта). Банки, планировавшие осуществить выпуск ипотечных ценных бумаг во второй половине 2007 года, в частности ВТБ24, Городской ипотечный банк, вынуждены скорректировать свои планы.

Однако последствия мирового ипотечного кризиса неодинаково отражаются на всех банках, проблемы появляются в первую очередь у тех банков, которые наиболее были привязаны к значительным объемам иностранных инвестиций. Сокращение ресурсной базы ипотеки неизбежно вызовет дальнейшую сегментацию на рынке, выживать будут банки, нашедшие доступ к относительно дешевому фондированию. Пострадают как всегда маленькие и неустойчивые, у которых нет собственных средств.

Ипотечный кризис в США и последовавший за ним кризис в других странах показал, что нельзя целиком и полностью опираться на международные рынки, а необходимо развивать свой внутренний рынок финансирования ипотеки, смещать акценты заимствований в пользу внутреннего рынка (рынка локальной секьюритизации) поиск инвесторов среди российских корпораций.

Перспективы развития вторичного рынка ипотеки (в том числе использование механизма секьюритизации) в России заключаются в поиске внутренних источников рефинансирования ипотеки, в увеличении присутствия на рынке пенсионных фондов, страховых компаний, крупных корпоративных инвесторов.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. **Kroll M.** Aussage in Rahmen eines Vortrages uber "Asset Securitisation", выступление в Swiss Banking School, 1994, 24 nov.  
 2. **Merril Lynch**, Russian mortgage market, 5 February 2007.

3. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков/Х.П. Бэр; пер. с нем. [Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов]. М. Волтерс Клувер. 2007. С. 581.

4. А.Н. Анисимов, А.В. Малеева, Теоретические аспекты секьюритизации банковских активов, Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия "Экономика". 2005. № 1.

5. [www.moodys.ru](http://www.moodys.ru)

6. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

*Шильдт А.П.*

## АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ И ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Для достижения конкурентных преимуществ в современной быстро изменяющейся экономической среде руководство компании должно обеспечить эффективность производственной, финансовой и инвестиционной деятельности. Получение запланированных результатов зависит от многих факторов: уровня развития отрасли, наличия платежеспособного спроса, опыта и квалификации персонала, состояния производственных мощностей и других.

Важно, чтобы заинтересованные лица своевременно получали необходимые сведения для принятия обоснованных управленческих решений. Очевидно, что бухгалтерский финансовый учет, как основная часть существующей информационной системы организации, не в состоянии обеспечить управляющих всех уровней оперативной и достаточной информацией. Таким образом, возникает необходимость ведения управленческого учета, позволяющего руководству получать необходимую информацию об объекте управления.

В настоящее время управленческий учет в России как специальная область научной и практической деятельности находится на стадии становления, поэтому среди экономистов наблюдается разброс мнений в определении самого управленческого учета, состава его объектов и элементов. В связи с этим считаем необходимым изучение этих актуальных для современной российской экономики вопросов, в результате чего можно будет уточнить понятие управленческого учета и сформировать состав его объектов и элементов.

Большинство утверждений авторов об определении управленческого учета можно объединить в три группы.

1. Первая группа авторов считает, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и включает в себя только учетные процедуры (Н.П. Кондраков, М.А. Иванова, Я.В. Соколов, М.Л. Пятов, В.Э. Керимов).

2. Вторая группа экономистов сходится во мнении, что под управленческим учетом следует понимать процесс подготовки информации для управления, в который входит не только учет, но и анализ полученной информации (Р. Энтони, Д. Рис, М.А. Вахрушина, А.Д. Шеремет, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, и др.).

3. Третья группа ученых утверждает, что управленческий учет представляет собой интегрированную систему планирования, нормирования, учета, анализа и контроля (Т.П. Карпова, А. Яругова).

Представитель первой группы В.Э. Керимов считает, что управленческий учет — это "интегрированная система внутрихозяйственного учета, предоставляющая информацию о затратах и результатах деятельности как всей организации, так и ее отдельных структурных подразделений, предназначенную для принятия тактических (оперативных) и стратегических (прогнозных) управленческих решений" [5, 38].

Подход первой группы представляется нам слишком узким, так как в этом случае для эффективного управления хватило бы единой системы бухгалтерского учета с более глубокой детализацией аналитических субсчетов.

Наиболее многочисленна вторая группа ученых, а данные ими определения управленческого учета основываются на определении национальной ассоциации бухгалтеров США,



провозгласившей управленческий учет как процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля за производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов [7, 577]. Аналогичное определение содержится в проекте методических рекомендаций по ведению управленческого учета, разработанном экспертно-консультативным советом при Минэкономразвития России в 2002 году.

Из определений, данных многими учеными-экономистами, можно сделать вывод, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета, но мы считаем, что содержательно он гораздо шире. Поэтому подход третьей группы кажется нам более приемлемым. В практике многих крупных и средних предприятий в сферу управленческого учета помимо собственно учета относятся планирование (бюджетирование) и управленческий анализ. Об этом также свидетельствует содержание всех учебников и учебных пособий по управленческому учету, изданных как в России, так и за рубежом. Практически в каждом из них присутствуют главы, посвященные классификации и учету затрат, способам и методам калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), бюджетированию, управлен-

ческому анализу, управленческому контролю и принятию управленческих решений.

В то же время, исходя из позиций управления, контроль функционально должен быть отделен от процесса планирования и учета. Выделение контроля в отдельный вид деятельности является неременным условием его эффективности. В связи с этим трактовка управленческого учета авторами третьей группы как интегрированной системы планирования, учета, контроля и анализа представляется слишком широкой и не совсем оправданной.

Изучив отечественные и зарубежные дефиниции управленческого учета, мы приходим к выводу, что американские коллеги определяют управленческий учет как процесс, а российские — как систему.

Управленческий учет состоит из совокупности элементов, которые взаимосвязаны между собой и представляют единое целое. В то же время система и ее элементы подвержены изменениям в виду внутренних и внешних факторов, к которым можно отнести цели управления, условия ведения бизнеса и др. Помимо этого, системность учета предполагает его непрерывное и сплошное ведение, в то время как процесс может носить эпизодический характер. Таким образом, определение управленческого учета как системы представляется нам более подходящим.

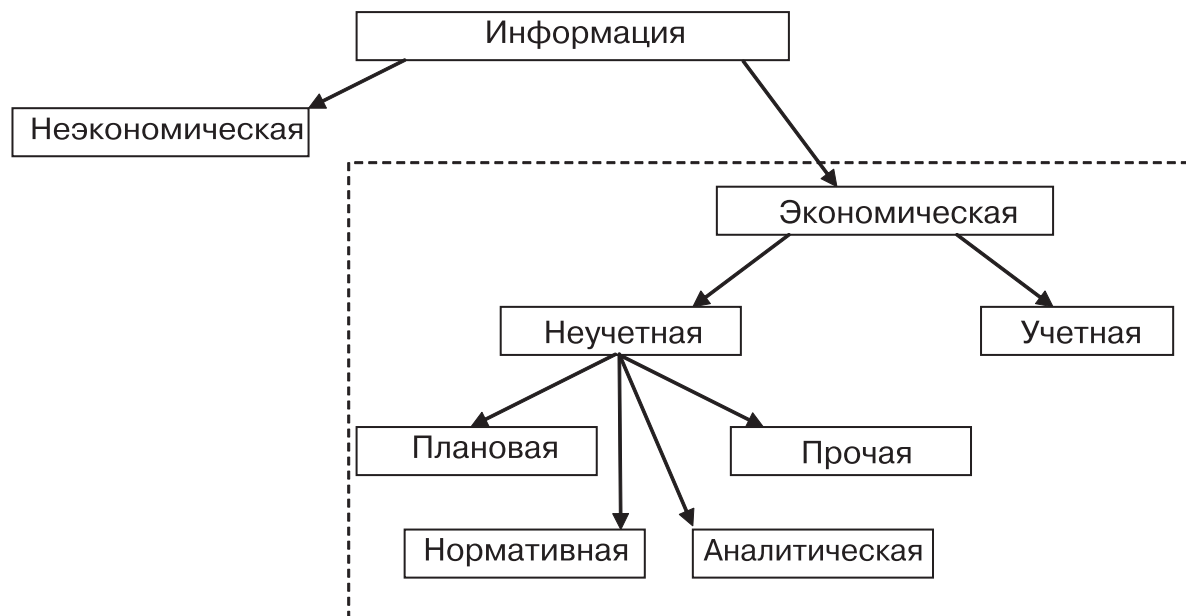


Рис. 1. Информационное поле управленческого учета

Информация, используемая управляющими для выполнения своих функций, отличается заметным разнообразием. Она может быть экономической и неэкономической, количественной и качественной, учетной и неучетной и т. д. Стоит отметить, что немногие авторы упоминают о характере информации, содержащейся в системе управленческого учета. Считаем, что в системе управленческого учета должна содержаться экономическая информация, которая подразделяется на учетную и неучетную (рисунок 1).

В процессе планирования (бюджетирования) экономисты широко используют нормативную информацию, например, нормативы материальных или трудовых затрат на единицу продукции при составлении производственного бюджета и т. п. Неучетная информация также применяется в планировании, например, экспертная оценка будущего объема продаж по товарным группам при формировании бюджета продаж на предстоящий период и т. д. В результате бюджетного процесса появляется плановая информация, которая вместе с учетной является объектом управленческого анализа. В связи с этим неучетную информацию необходимо дополнить аналитической.

Исходя из вышеизложенного, дополняя определение В.Э. Керимова, считаем, что *управленческий учет* — это интегрированная система внутрихозяйственного планирования, учета и анализа, предоставляющая экономическую информацию о затратах и результатах деятельности как всей организации, так и ее отдельных структурных подразделений, предназначенную для принятия тактических (оперативных) и стратегических (прогнозных) управленческих решений.<sup>1</sup>

Предметом управленческого учета является производственная и коммерческая деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений в процессе всего цикла управления [5, 37].

Вопрос о составе объектов управленческого учета является дискуссионным, хотя и менее обсуждаемым на страницах периодической печати. Для всестороннего изучения и более глубокого понимания управленческого учета считаем целесообразным определение состава его объектов и элементов.

В.Э. Керимов предлагает следующую группировку объектов управленческого учета: затраты (текущие и капитальные) и доходы организации и ее отдельных структурных подразделений — центров ответственности; внутреннее ценообразование, предполагающее использование трансфертных цен; бюджетирование и системы внутренней отчетности. Аналогичную группировку дают М.А. Вахрушина [1, 21], О.В. Рыбакова [8, 10] и Т.В. Козырева [6, 10].

При применении любого из методов ценообразования необходимо использовать данные о затратах на производство и реализацию продукции, которые, являясь объектом управленческого учета, будут представлены во внутренней управленческой отчетности. В то же время очевидно, что для установления цены на продукцию недостаточно лишь информации о затратах на ее производство и реализацию. В связи с отсутствием в системе управленческого учета всей необходимой для ценообразования информации, считаем целесообразным исключить внутреннее ценообразование из состава объектов управленческого учета.

Т.П. Карпова считает, что объекты управленческого учета можно объединить в две группы:

- производственные ресурсы, обеспечивающие целесообразный труд людей в процессе хозяйственной деятельности предприятия (основные фонды, нематериальные активы и материальные ресурсы);
- хозяйственные процессы и их результаты, составляющие в совокупности производственную деятельность предприятия [4, 30].

Ко второй группе объектов управленческого учета относятся следующие виды деятельности:

- снабженческо-заготовительная;
- производственная;
- финансово-сбытовая;
- организационная.

На наш взгляд, более правильным будет считать, что объектом управленческого учета являются затраты и результаты, связанные с каждым из указанных видов деятельности, а не сами виды деятельности по стадиям кругооборота. В то же время информация о таком объекте управленческого учета, как затраты, может быть представлена следующим образом:

- по элементам;
- по центрам ответственности;
- по объектам калькуляции.

<sup>1</sup> Выделенное курсивом – авторское дополнение определения

Согласно п. 8 Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” (утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 № 33н), при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Исходя из этого видно, что информация о затратах содержит данные об издержках, связанных с возмещением стоимости основных фондов, нематериальных активов, использованием материальных и трудовых ресурсов, то есть о производственных ресурсах, израсходованных для снабжения, производства, реализации и управления.

Е.Э. Гусева считает, что помимо традиционных объектов управленческого учета необходимо выделить следующие: качество продукции, спрос на продукцию и его изменение, состояние объектов охраны окружающей среды, затраты на природоохранную деятельность и другие качественные характеристики деятельности предприятия [2, 52]. На наш взгляд, указанные данным автором объекты больше подходят для маркетингового анализа и анализа состояния объектов окружающей среды, чем для управленческого учета.

Таким образом, объектами управленческого учета являются:

- затраты (текущие и капитальные) и доходы организации и ее отдельных структурных подразделений — центров ответственности;
- бюджеты (сметы);
- внутренняя отчетность.

Элементами системы управленческого учета служат его объекты и взаимосвязь между ними [3, 40]. В соответствии с указанными выше объектами выделим элементы управленческого учета (рисунок 2).

*Учет затрат, доходов и результатов* организации и центров ответственности — это система измерения, группировки и обобщения информации о затратах, доходах и результатах деятельности как всего предприятия, так и его центров ответственности.

*Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)* представляет собой систему экономических расчетов по исчислению себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ, услуг.

*Управленческий анализ* — это расчет показателей, характеризующих состояние объектов управленческого учета, а также выявление взаимосвязи и взаимозависимости между ними.

*Бюджетирование* — это процесс оперативного планирования целей организации, выраженных в бюджетах (сметах).

*Система внутренней управленческой отчетности* представляет собой систему взаимосвязанных показателей, характеризующих результаты деятельности как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений — центров ответственности за определенный промежуток времени.

Взаимосвязи между элементами управленческого учета показаны на рисунке 3.

Рассмотрим эти связи подробнее.

1. Затраты, связанные с производством продукции (оказанием услуг, выполнением работ) и включаемые в себестоимость продукции, участвуют в процессе калькулирования себестоимости.

2. Фактическая себестоимость реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в сопоставлении с выручкой от реализации используется для определения результата деятельности как всего предприятия, так и его центров ответственности.

3. Данные о затратах и результатах деятельности предприятия и его центров ответственности за прошедший период используются для составления бюджетов на будущее. При этом используется информация как о затратах, формирующих себестоимость продукции, так и о затратах, которые в нее не включаются, а покрываются за счет финансового результата.

4. Данные о запланированных и достигнутых показателях деятельности подвергаются управленческому анализу.

5. Плановая, фактическая и аналитическая информация аккумулируются в управленческой отчетности.

6. Информация о затратах и результатах деятельности предприятия и его центров ответственности, полученная по специальным (нерегулярным) запросам квалифицированных пользователей, оформляется в виде специальных управленческих отчетов.

7. Информация о себестоимости продукции (работ, услуг), полученная по специальным (нерегулярным) запросам квалифицированных пользователей, оформляется в виде специальных управленческих отчетов.

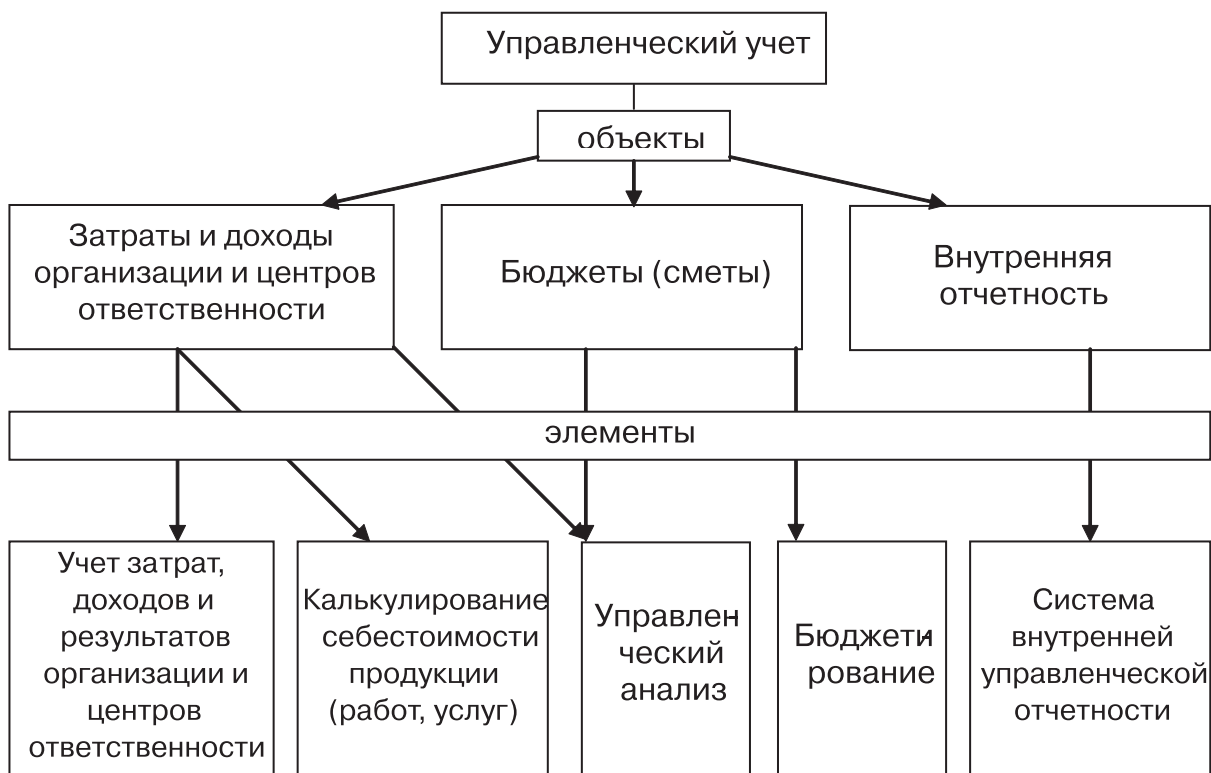


Рис. 2. Структура объектов и элементов управленческого учета

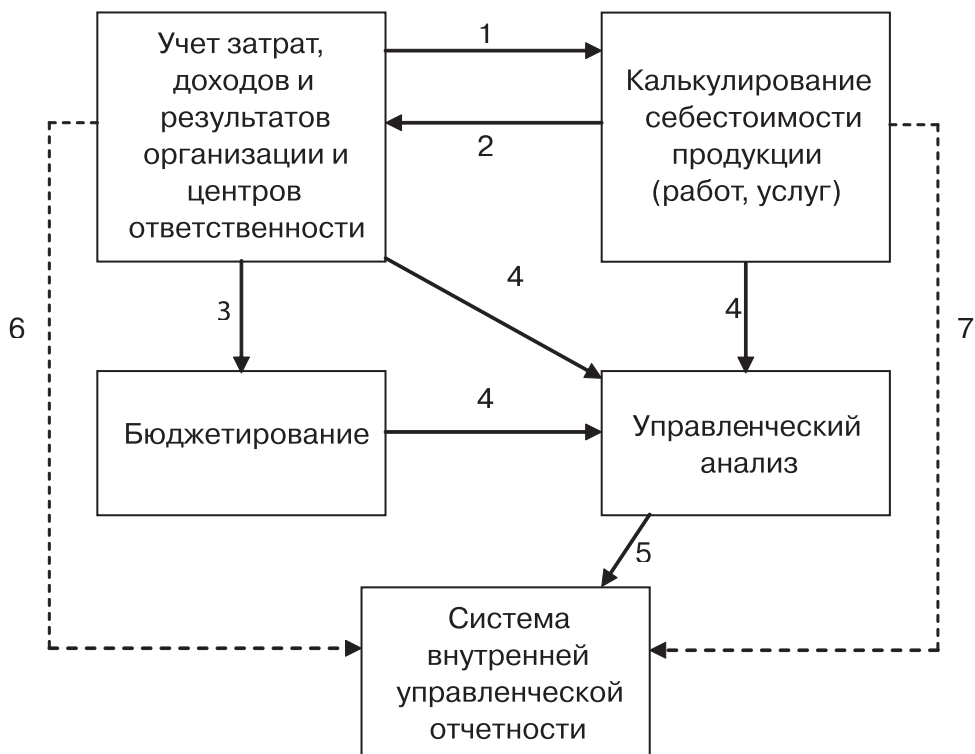


Рис. 3. Взаимосвязь элементов управленческого учета

Сплошной линией на рисунке 3 обозначены связи, которые носят регулярный, системный характер, пунктирной — связи, которые образуются в результате подготовки информации для решения специальных, нетипичных (а поэтому нерегулярных) задач по запросу руководителей разных уровней.

Итак, в данной статье исследованы определения управленческого учета российских и

зарубежных авторов, группировка его объектов, в результате чего дополнено определение управленческого учета, сформирован состав его объектов и элементов, а также взаимосвязей между ними. Проведенное исследование может способствовать более глубокому пониманию экономистами управленческого учета, что, в свою очередь, приведет к его широкому применению на практике.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Вахрушина М.А.** Бухгалтерский управленческий учет [Текст] : Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. М.: Омега-Л. 2003. 528 с.
2. **Гусева Е.Э.** Развитие управленческого учета в современных условиях хозяйствования [Текст] / Е.Э. Гусева // Современный бухучет. 2005. № 2.
3. **Ивашкевич В.Б.** Бухгалтерский управленческий учет [Текст] : Учеб. для вузов. М.: Экономистъ. 2003. 618 с.
4. **Карпова Т.П.** Управленческий учет [Текст] : Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ. 2002. 350 с.
5. **Керимов В.Э.** Управленческий учет [Текст] : Учебник. М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг". 2001. 268 с.
6. **Козырева Т.В.** Управленческий учет в туризме [Текст]. М.: Финансы и статистика. 2005. 160 с.: ил.
7. **Румянцева Е.Е.** Новая экономическая энциклопедия [Текст]. М.: ИНФРА-М. 2005. VI. 724 с.
8. **Рыбакова О.В.** Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование [Текст]. М.: Финансы и статистика. 2005. 464 с.: ил.

*Пискунова С.В., Таточенко Т.В.*

## МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БАЛАНСА БЮДЖЕТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Сложившиеся тенденции гиперсоциализации бюджетных обязательств субъектов федерации и возникновение дисбаланса бюджетных интересов на уровне федерации в сторону превышения государственных потребностей формируют актуальные задачи по оптимизации и балансировке социально-государственной нагрузки на бюджет обеих уровней системы.

В рамках решения поставленной задачи был осуществлен ряд исследований, в которых впервые была предпринята попытка моделирования сбалансированной системы бюджетных интересов. Определяющую роль в процессе разработки математической модели играет исходный постулат, базирующийся на следующем предположении: сбалансированный бюджет стремится к сохранению равных пропорций

стоимости государственных и общественных интересов. Такое состояние характеризуется следующей системой уравнений:

$$\begin{cases} BC_{ГИ} + BC_{СИ} = V_{БР}, \\ BC_{ГИ} = BC_{СИ}, \end{cases} \quad (1)$$

где  $BC_{ГИ}$  — бюджетная стоимость государственных интересов;  $BC_{СИ}$  — бюджетная стоимость социальных интересов;  $V_{БР}$  — совокупный объем бюджетных расходов.

Осуществив ряд преобразований, из системы (1) следует:

$$\begin{aligned} 2 \times BC_{ГИ} &= 2 \times BC_{СИ} = V_{БР}, \\ BC_{ГИ} &= BC_{СИ} = \frac{V_{БР}}{2}. \end{aligned} \quad (2)$$

Исключая расчеты в абсолютных величинах, выразим систему (1) в относительных показателях — долях или процентах:

$$V_{БР}^{дп} = 1 \quad (3)$$

$$\text{или } V_{БР}^{дп}, \% = 100 \%,$$

где верхний индекс дп — означает “долевой показатель” (то есть показатель, измеряемый в долях); пп — означает “процентный показатель” (то есть показатель, измеряемый в процентах)

Используя формулы (2) и (3) найдем относительное значение показателей  $БС_{ГИ}$  и  $БС_{СИ}$ :

$$БС_{ГИ}^{дп} = БС_{СИ}^{дп} = \frac{1}{2} = 0,5 \quad (4)$$

$$\text{или } БС_{ГИ}^{дп}, \% = БС_{СИ}^{дп}, \% = 50\%.$$

Итак, сбалансированность бюджетных интересов характеризуется формулой из системы (1):

$$БС_{ГИ}^{дп} = БС_{СИ}^{дп} = V_{БР}^{дп}, \text{ где } V_{БР}^{дп} = 1 \text{ и}$$

$$БС_{ГИ}^{дп} = БС_{СИ}^{дп} = 0,5.$$

В действительности состояние сбалансированности бюджета с точки зрения видов затрат — труднодостижимая задача в виду возникновения разнохарактерного состояния бюджетных систем, требующих комплексного учета отдельных характеристик. Поэтому перед нами встает дополнительная задача расчета приемлемой доли социальных расходов как деструктивной нагрузки на региональный бюджет, с точки зрения ключевых характеристик бюджетной системы субъекта федерации.

Концептуальной основой предлагаемой модели послужило утверждение о том, что максимальная доля неэффективных (социальных) расходов в наиболее благоприятных условиях не должна превышать  $S$  части совокупных расходов бюджета. Таким образом, модель балансировки бюджетных затрат, позволяющая рассчитать объективное соотношение баланса интересов, обеспечивающих позитивность развития в виду отсутствия излишней нагрузки деструктивными затратными элементами в расходной части регионального бюджета, представляется так:

$$БС_{ГИ}^{дп} = (2n)^{-1} \cdot (БП_1 + БП_2 + \dots + БП_n), \quad (5)$$

где  $БС_{ГИ}^{дп}$  — долевой показатель бюджетной стоимости социальных интересов;  $БП_1, БП_2, БП_3, \dots, БП_n$  — бюджетные показатели (индикаторы состояния системы);  $n$  — число используемых индикаторов для анализа состояния бюджетной системы.

Согласно предложенной модели для определения состояния бюджетной системы может быть использовано  $n$ -ное число индикаторов ( $БП_i$ ). Основные требования, предъявляемые к выборке ряда показателей: 1) это объективность (относительность) показателей, то есть приведение к общему основанию, исключающее субъективное восприятие характеристик; 2) высокая степень значимости в общем ряду бюджетных показателей (исключение второстепенных, малозначимых критериев определения состояния бюджета); 3) область определения используемого индикатора должна располагаться от 0 до 1 включительно. При этом лучший индикатор стремиться к значению 1, а худший к 0:  $БП_i \in [0; 1]$ ,  $БП_i^+ \rightarrow 1$  — значение наилучшего бюджетного показателя,  $БП_i^- \rightarrow 0$  — значение наихудшего показателя.

Апробируя модель сбалансированности на примере данных Ставропольского края, мы предлагаем осуществить анализ состояния бюджета по трем ключевым показателям и на их основе рассчитать предельный долевой показатель бюджетной стоимости социальных расходов в общей системе бюджетных затрат региона. В частном виде модель (5) может быть представлена в следующем виде:

$$БС_{СИ}^{дп} = \frac{БО^{дп} + СБ^{дп} + СП^{дп}}{6}. \quad (6)$$

Индикаторы оценки состояния бюджетной системы составляют такие бюджетные показатели, как:

1) показатель дифференциации региона по обеспеченности населения бюджетными средствами, рассчитываемый как отношение значения бюджетной обеспеченности населения  $i$ -го субъекта федерации к максимальному аналогичному показателю по стране:

$$БО^{дп} = \frac{БО_i}{БО_{\max}}, \quad (7)$$

где  $BO^{dn}$  — долевой показатель бюджетной обеспеченности  $i$ -го субъекта в отношении к максимальному значению региональной бюджетной обеспеченности по стране;  $BO_{i\_}$  значение бюджетной обеспеченности населения  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации (руб./чел.);  $BO_{max}$  — максимальное значение обеспеченности населения бюджетными средствами среди субъектов федерации (округа) (руб./чел.).

Показатель фиксирует ранг отставания исследуемого субъекта по бюджетной обеспеченности от ведущего региона в общей линейке субъектов федерации. Необходимость учета данного показателя обусловлена невозможностью сопоставления абсолютных величин объемов бюджета разных регионов в виду глубокой дифференциации субъектов по экономическим и демографическим показателям, а также объективной надобностью расчета относительного показателя, позволяющего ранжировать обеспеченность регионов бюджетными средствами по приведенному к общему основанию критерию.

2) долевой показатель самодостаточности бюджета, рассчитываемый как отношение показателя объема собственных доходов к показателю общей суммы доходов субъекта федерации:

$$CB^{dn} = \frac{DC_i}{D_i}, \quad (8)$$

где  $CB^{dn}$  — долевой показатель самодостаточности бюджета  $i$ -го субъекта (доля собственных доходов в доходной части бюджета);  $DC_i$  — величина доходов бюджета, целевых бюджетных и внебюджетных фондов  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации за исключением финансовой помощи от федерального центра и иных уровней бюджета (руб.);  $D_i$  — совокупный объем доходов бюджета, целевых бюджетных и внебюджетных фондов  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации (руб.).

Необходимость включения данного показателя в ряд ключевых обусловлена тем, что индикатор отражает степень зависимости региональной бюджетной системы от федерального центра (от бюджетов иных уровней), что является существенной характеристикой региональной бюджетной системы в сложившейся компликационной структуре современной государственной системы финансов.

3) долевой показатель соответствия потен-

циалу (возможному объему бюджета), который рассчитывается как отношение реальных доходов бюджета  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации за определенный период к индикатору доходного потенциала (потенциальным доходам бюджета):

$$СП^{dn} = \frac{DP_i}{ДП_i}, \quad (9)$$

где  $СП^{dn}$  — долевой показатель соответствия потенциалу  $i$ -го субъекта (доля реальных доходов в доходной части потенциального бюджета);  $DP_i$  — величина доходов бюджета, целевых бюджетных и внебюджетных фондов  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации, фактически полученных в текущем периоде (руб.);  $ДП_i$  — совокупный объем потенциальных доходов бюджета, целевых бюджетных и внебюджетных фондов  $i$ -го/исследуемого субъекта федерации рассчитанных на текущий период (руб.).

Показатель оценивает уровень потенциала региона самостоятельно формировать доходы бюджета, а также степень неиспользования (игнорирования) всех возможностей расширения поступлений в краевую казну.

Рассчитав долевой показатель бюджетной стоимости социальных интересов на примере бюджетной системы Ставропольского края за период 2002–2007 гг., была составлена таблица данных:

Таблица 1

**Расчетные данные элементов модели сбалансированности бюджетных интересов на примере бюджетных показателей Ставропольского края за 2002–2007 гг.**

Годы	$BO^{dn}$	$CB^{dn}$	$СП^{dn}$	$BC_{СИ}^{dn}$
2002	0,121	0,36	1	0,190
2003	0,129	0,46	1	0,211
2004	0,132	0,39	1	0,262
2005	0,141	0,42	1	0,234
2006	0,149	0,35	1	0,258
2007	0,134	0,34	1	0,249

На основе полученных значений был построен график, отражающий динамику долевого показателя допустимой бюджетной стоимости социальных интересов:

Как видно из рисунка, согласно основополагающей сущности модели сбалансированности, неэффективные расходы не должны превышать 26 % от общих затрат. Построенная

линия тренда демонстрирует объективную необходимость снижения нагрузки социальными обязательствами. Действительное значение доли социальных затрат в несколько раз превышает допустимые значения, тем самым создавая излишнюю нагрузку на бюджет субъекта федерации, развивая деструктивные процессы сокращения экономического и бюджетного потенциала региона. Доля расходов по социальной поддержке составляет от 60 до 64,5%. Сверхнагрузка и гиперсоциализация региональных бюджетов четко просматривается в диаграмме на рисунке 2:

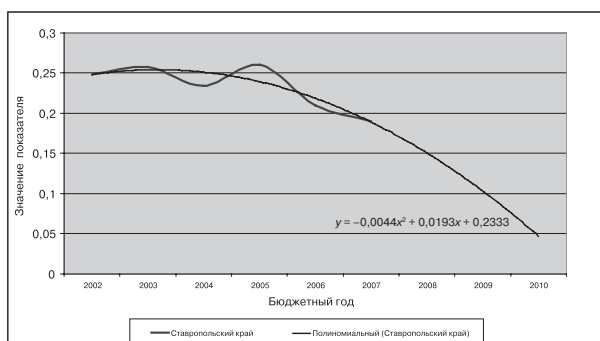


Рис. 1. Моделирование динамики предельно допустимого долевого показателя бюджетной стоимости социальных интересов бюджетных затрат Ставропольского края

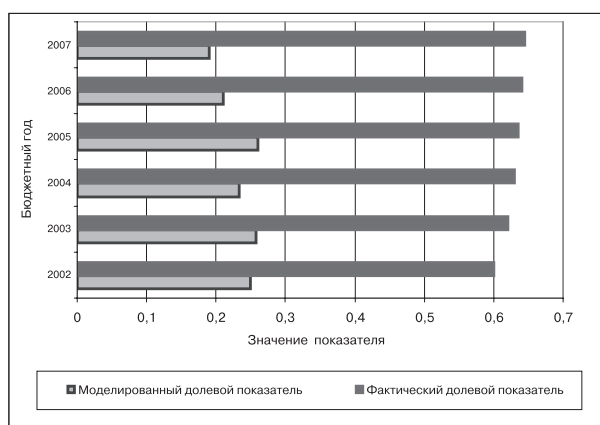


Рис. 2. Дифференциация фактического и моделированного долевого показателя бюджетной стоимости интересов в общей структуре затратных статей бюджета

В соответствии с выявленной в значительных размерах разности рекомендуемой и фактической доли затрат на выполнение социальных функций, считаем объективной

необходимостью проведение трансформации существующих принципов разделения бюджетных обязательств и полномочий между двумя уровнями власти в направлении создания гибкой системы социальных нагрузок на региональные бюджеты, а также объективацию и оптимизацию системы балансов бюджетных интересов с учетом расчетов предложенной модели балансировки стоимости интересов.

Нахождение противоположной величины — долевого показателя бюджетной стоимости государственных интересов — осуществляется по формуле (из системы (1)):

$$БС_{ГИ}^{дп} = V_{БР}^{дп} - БС_{СИ}^{дп}$$

Расчеты занесены в таблицу 2:

Таблица 2

Долевая структура бюджетных затрат согласно модели балансировки интересов

Годы	$V_{БР}^{дп}$	$БС_{СИ}^{дп}$	$БС_{ГИ}^{дп}$
2002	1,000	0,190	0,810
2003	1,000	0,211	0,789
2004	1,000	0,262	0,738
2005	1,000	0,234	0,766
2006	1,000	0,258	0,742
2007	1,000	0,249	0,751

На основе табличных данных была построена линейчатая диаграмма, наглядно демонстрирующая балансовое соотношение бюджетных интересов для бюджета Ставропольского края за период 2002–2007 гг., позволяющее оптимизировать социальную нагрузку на региональные затраты и повысить потенциал экономического и бюджетного развития субъекта федерации:

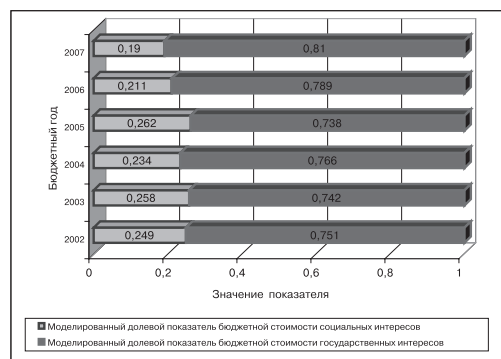


Рис. 3. Балансовое соотношение бюджетных интересов в структуре бюджетных затрат Ставропольского края за 2002–2007 гг.



Таким образом, в результате проведенного исследования была разработана модель сбалансированности бюджетных интересов, в результате применения которой возможен расчет предельной и научно-обоснованной нагрузки социальными и, как правило, неэффективными расходами на бюджетные издержки края. Апробация модели на данных Ставропольского края и обобщение полученных результатов позволяет говорить о рекомендательной норме социальных расходов

регионального бюджета в размере 19%–26 % от совокупного объема расходов. Фактический долевым показателем содержания бюджетных обязательств на социальную поддержку в несколько раз превышает моделированную предельную норму. Считаем важным отметить, объективную необходимость сокращения тенденции увеличения доли социальных расходов в региональных бюджетах и приведение их в соответствие согласно моделируемой нагрузке.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (12.02.2008 г.)
2. Официальный сайт Министерства финансов Ставропольского края [www.mfsk.ru](http://www.mfsk.ru) (24.03.2008 г.)
3. Материалы сайта [www.budgetrf.nsu.ru](http://www.budgetrf.nsu.ru) (15.02.2008 г.)

Гнатив К. И., Медников М. Д.

## РИСК КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, СОДЕРЖАНИЕ

Научное знание от обыденного отличает логическая строгость, точность и однозначность. Отсюда вытекает необходимость в четком определении терминов. Поэтому рассмотрение определений риска, содержащихся в различной литературе, а так же выявление его существенных характеристик представляется весьма полезным для усвоения понятийного аппарата исследуемой проблемы и понимания объекта исследования.

В научной литературе имеют место различные трактовки такой категории как риск. В литературных источниках чаще всего риск определяется как “шанс ущерба или потери”, “вероятность неудачи или потерь, связанная с конкретным направлением действий”, “вероятность нежелательного события”, “опасность, угроза”, “неопределенность будущих поступлений” и т. п. Словарь Вебстера определяет риск как “опасность, возможность убытка или ущерба”. В экономико-математическом словаре Лопатникова Л.И. риск представлен как “мера несоответствия между разными возможными результатами принятия определенных стратегий”.

В определениях такого вида прослеживается близость риска с количественными характеристиками явлений — величиной потерь и степенью возможности возникновения этих потерь.

В свое время венгерские экономисты (Бачкаи Т. и др., 1979 г.) предложили иной подход к определению риска. По их мнению “Риск не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение” [2]. Причем отклонения могут быть как отрицательными, так и положительными.

В словаре Ожегова С. И. риск определяется как “действие наудачу в надежде на счастливый исход”.

Так же Альгин А.П. [1] понятие риска рассматривает более широко. Вслед за венгерскими экономистами он определил риск именно с позиции его качественной оценки, как категории. Хотя не исключил возможность его количественной оценки.

Многообразие определений риска, встречающихся в литературе сведено в табл.1

Таблица 1

Определения риска

Определение риска	Автор публикации	Особенности исследуемых процессов
Неопределенность в отношении возникновения потерь	Абалкина И.Л.	Долговременные риски, риски катастроф
1) Возможная опасность потерь; действие в надежде на счастливый случай (см. опр.Ожегова). 2) Событие (нежелательное), которое может произойти или не произойти	Балабанов И.Т.	Риск-менеджмент
1) Вероятность (угроза) потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате определенной производственной и финансовой политики.	Дубров А. М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю.	Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе



Окончание табл. 1

Определение риска	Автор публикации	Особенности исследуемых процессов
2) Разность между выигрышем при наличии информации о состоянии внешней среды (стратегии рынка) и выигрышем в условиях неопределенности	Дубров А. М., Лагоша Б.А., Хрусталеv Е.Ю.	Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе
Обобщенная объективная характеристика ситуации принятия решений в условиях неопределенности, отражающая возможность появления и значимость для ЛПР ущерба в результате последствий того или иного решения	Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.	Концепция приемлемого риска в деятельности предприятия
Уровень финансовой потери, выражающийся а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределенности прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата	Ковалев В.В.	Анализ финансовых рисков
Принятие решения, результат которого неизвестен	Салин В.Н.	Математико-экономическая методология анализа рисков
Ситуативная характеристика деятельности любого производителя, в том числе банка, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха	Севрук В.Т.	Банковские риски. Методика анализа кредитного риска
Возможная потеря, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий	Шапиро В.Д.	Управление проектами
Опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое событие	Шахов В.В.	Страхование рисков
Адекватная характеристика уровня неопределенности, связанной с возможностью возникновения в ходе реализации бизнес-проекта неблагоприятных ситуаций, а так же наступления непредвиденных отрицательных последствий для выполнения поставленных целей	Царев В.В., Канторович А.А.	Риски в бизнесе
Вероятность нежелательного события, связанного с доходностью. Продолжительность среднего срока инвестиции как показатель степени риска	Дуглас Л.Д.	Анализ рисков операций с облигациями
Опасность, угроза. Рассматривается как вероятность нежелательного события и стоимостные показатели в случае его наступления	Мур А., Хиарнден К.	Безопасность в бизнесе
Риск владения недвижимостью, который состоит из трех составляющих: источник риска, степень риска относительно инвестиций в другую недвижимость, степень риска относительно собственных капиталов	Хадсон-Вильсон С., Вюртзебах Ч.Х.	Риски, связанные с управлением недвижимостью и землей
Разброс результатов финансовых проектов, использующих фактор времени	Delta Analytics Corp.	Анализ финансовых результатов
Деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации с неизбежным выбором, в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения предполагаемого результата, неудач и отклонения от поставленной цели	Альгин А.П.	Качественная оценка риска
Риск не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение	Бачкаи Т. и др.	Учет качественных характеристик риска
“Хозяйственный риск” - это понятие, используемое для характеристики качества целенаправленной хозяйственной деятельности	Качалов Р.М.	Анализ хозяйственного риска

Таким образом, в литературных источниках встречаются два подхода к определению риска. Часть ученых рассматривает риск как возможную неудачу, материальную или иную потерю, как опасности, которые могут наступить в результате претворения в жизнь выбранного решения. Второй подход отождествляет риск с предполагаемой удачей, благоприятным исходом и трактует риск гораздо шире [1, 2, 7].

Следует отметить важное положение, имеющее значение для дальнейшего исследования проблемы — то, что риск всегда субъективен. Без субъекта, который знает, “что такое хорошо, и что такое плохо”, представления о риске невозможны. Наиболее значительные исследования поведения людей в условиях риска и неопределенности предприняли в 1960-х гг. Д. Канеман и Э. Тверски [3]. Их исследования позволили выявить мотивы, которыми руководствуются люди, принимая то или иное решение. В качестве главного мотива поведения людей в условиях неопределенности и риска Д. Канеман и Э. Тверски определили “отвращение к потерям”. Поэтому при определении уровня риска и методов его снижения важен учет влияния личностных особенностей менеджеров.

Риск — понятие индивидуальное. Тем не менее, все виды деятельности можно разделить по степени объективности факторов. Например, природная среда, или политическая обстановка задает большое число объективных факторов. Конечно, субъект при оценке риска может искажать представление о факторе. Но сам фактор почти не зависит от субъекта. Поэтому, можно назвать риск, обусловленный объективными факторами — объективным. А риск, в наибольшей мере зависящий от представлений субъекта — субъективным.

Во-вторых, риск сопровождает любой вид деятельности. Экономический риск стал объективной реальностью хозяйственной жизни, затрагивающей каждого хозяйствующего субъекта.

Под экономическим риском понимается — вероятность потери хозяйствующим субъектом части своих активов, недополучения доходов или возникновения дополнительных расходов в результате осуществления производственно-коммерческой деятельности [4].

Классификация экономических рисков — предмет исследования многих ученых (см. Мандриц В.М., Балабанов И.Т., Шеремет А.Д., Тэпман Л.Н. и др. [4–9]).

В зависимости от уровня принятия решений экономический риск может быть разделен на народнохозяйственный (макроэкономический) и риск на уровне фирмы (микроэкономический). Эти два типа риска тесно взаимосвязаны, определяют друг друга, но в то же самое время достаточно автономны.

С точки зрения продолжительности временного интервала между моментом принятия решения и наступлением его последствий, риск разделяют на:

- долгосрочный — последствия такого риска значительно отдалены во времени от момента принятия решения;

- краткосрочный — связан с решением ежедневных хозяйственных вопросов (конъюнктурный), его результаты проявляются через короткий промежуток времени;

- среднесрочный.

Исходя из классификации факторов, определяющих предпринимательские риски, принято выделять:

- систематический риск (общий, постоянно повторяющийся) — обусловлен действием общих для всех хозяйствующих субъектов факторов: изменение деловой активности в национальной экономике, регионе, отрасли, инфляция, изменение банковских процентов, налоговых и таможенных ставок, введение квот и ограничений на хозяйственные операции и т. п.

- несистематический (специфический) — риск, который обусловлен действием факторов, зависящих от деятельности самого хозяйствующего субъекта: потеря рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг вследствие ухудшения их качества, неэффективной ценовой политики, низкого уровня маркетингового анализа; снижение доходности продаж и рентабельности капитала, ведущее к потере источников финансирования, к неплатежеспособности; снижение ликвидности активов; рост дебиторской задолженности.

С учетом различных классификаций, которые приводятся в литературе, был выделен ряд классификационных признаков, позволяющих представить образ того или иного вида экономического риска.

Важной характеристикой риска является степень его управляемости. Как видно из рис. 1, риски могут быть разделены на управляемые и неуправляемые.



Рис.1. Классификация экономических рисков

Под *управлением риском* понимается комплекс мероприятий, направленных на уменьшение (в абсолютном случае — полную нейтрализацию) негативных последствий проявившихся рисков, а так же использование положительных аспектов риска для адаптации организации к изменившимся условиям [4].

Суть управления рисками, определяемая различными авторами представлена в обобщенном виде в табл. 2. Методы управления рисками, описываемые в научной литературе в табл. 3.

По существу, речь идет об одних и тех же методах, только перегруппированных и обозначенных иным образом.

Так, Буянов В.П. [4] выделяет пять способов управления риском. “Избежание риска” предполагает полный отказ от рискованных проектов. У Воронцовского А.В. [5] и Качалова Р.М. [7] данный способ управления рисками обозначен как “уклонение”.

“Принятие риска” включает в себя либо полное игнорирование возможных потерь, либо включение их в расчеты, в том числе с со-

Таблица 2

**Содержание управления рисками**

Понятие	Источник
<i>Управление риском в широком смысле</i> — “деятельность менеджера (предпринимателя), направленная, с одной стороны, на смягчение воздействия неблагоприятных внешних и внутренних факторов риска, а с другой стороны — использование благоприятного влияния этих факторов, обеспечивающего дополнительные полезные результаты или иные преимущества по сравнению с конкурентами”	Воронцовский А. В. [5, с.11].
<i>В узком смысле</i> — “управление риском сводится к обеспечению безопасности фирмы на основе учета неблагоприятных факторов и ситуаций и снижения или ликвидации их самих или последствий их влияния”	Воронцовский А. В. [5, с.11].
“Комплекс мероприятий, направленных на уменьшение (в абсолютном случае — полную нейтрализацию) негативных последствий проявившихся рисков, а так же использование положительных аспектов риска для наилучшей адаптации “обновленной” организации к изменившимся условиям”	Буянов В. П. и др. [4, с.54].
“Сущность управления риском состоит в максимизации набора обстоятельств, которые мы можем контролировать, и минимизации набора обстоятельств, контролировать которые нам не удастся, и в рамках которых связь причины и следствия от нас скрыта”	Градов А.П.и др. [6]

Таблица 3

**Методы управления риском**

Методы (способы) управления рисками	Автор публикации
1) избежание риска 2) принятие риска на себя 3) сокращение потерь 4) передача (трансфер) риска 5) страхование риска	Буянов В.П., Кирсанов Л.А. и др. [4, с. 290]
1) принятие риска на себя 2) уклонение от факторов риска и исключение рискованных решений 3) передача риска тем или иным третьим лицам 4) диверсификация и снижение вероятности наступления неблагоприятных событий или нежелательного влияния факторов риска	Воронцовский А.В. [5, с. 49]
1) методы уклонения 2) методы локализации 3) методы диссипации 4) методы компенсации	Качалов Р.М. [7, с.91]

Таким образом, анализ литературных источников показал возможности, которые имеются у фирм в управлении экономическими рисками.

зданием специальных фондов для компенсации возможных потерь. Данный способ выделен в [4] и [5], а в [7] меры по принятию риска на себя включены в состав методов “компенсации”.

Еще один способ реакции организации на возможные потери - “сокращение возможных потерь”. Согласно [4] риски можно уменьшить при определенных способах ведения бизнеса, а именно — путем разделения (сегрегации) активов или объединения (комбинации) активов. К этим методам относится и диверсификация бизнеса — разделение активов фирмы с последующей комбинацией возможных потерь. Методы “сокращения потерь”, описанные в [4] соответствуют методам “локализации” и “диссипации” в [7]. В [5] используется более узкая трактовка, и диверсификация выделена, как самостоятельный метод управления рисками.

“Передача риска” третьим лицам выделяется в [4] и [5] как еще один способ управления экономическим риском. Причем В. П. Буянов метод “страхования” выделяет отдельно, подчеркивая его значение, которое оно играет в современном бизнесе, хотя, страхование можно отнести к методам передачи рисков. В [7] методы передачи рисков и страхования относятся к методам “уклонения” от риска.

Американский исследователь в области риск-менеджмента Стивен Аллен [10], вслед за многими американскими авторами, методы управления риском разделяет на агрегацию риска и декомпозицию риска. “Агрегация риска” представляет попытку уменьшить риск путем создания портфелей ценных бумаг с различной степенью риска, тем самым, дости-

гая уменьшения риска через диверсификацию. Суть метода “декомпозиция риска” состоит в попытке произвести декомпозицию портфеля на факторы риска и затем рассчитывать риск отдельно для каждого фактора.

Данным подходам соответствуют определенные модели оценки риска (статистические, сценарный анализ и др.).

На сегодняшний день важнейшими задачами в области управления рисками в бизнесе являются: выработка представлений о допустимом уровне риска; разработка методов учета риска; разработка мер, позволяющих снизить уровень риска. Что в свою очередь требует выделения факторов, инициирующих риск; оценки факторов, на которые в силу объективных причин невозможно повлиять; и определенного воздействия на те факторы, которые возможно контролировать.

Таким образом, необходимо отметить, что в настоящее время еще нет общепризнанного подхода к управлению экономическими рисками. Открытым остается вопрос и об измерении риска (возможностях количественного измерения риска, конкретных методах его оценки).

Наряду с количественной оценкой не менее важна и качественная оценка риска (изучение его сущности, структуры, причин возникновения). Данные вопросы являются актуальными и составляют программу дальнейшего исследования.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альгин А.П. Грани экономического риска. М.: Знание, 1991.
2. Бачкал Т., Менер Д., Мико Д. Хозяйственный риск и методы его измерения. М: Экономика. 1979.
3. Kahneman D. and Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // *Econometrica*. 1979. № 47. PP. 263–291.
4. Буянов В.П. Рискология: Управление рисками / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов; Московская академия экономики и права. М.: Экзамен. 2002.
5. Воронцовский А. В. Управление рисками : учеб. пособие. СПб.: ОЦЭиМ. 2004.
6. Градов А.П. “Стратегия: проблемы риска, эффективности, выбора”: уч.пособ. СПб. 2006.
7. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука. 2002.
8. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика. 1997.
9. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ. 2002.
10. Steven Allen. Financial risk management. Wiley. 2003.

Корезин А.С.

## СПЕЦИФИКА ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

С момента возникновения риск-менеджмента как отдельной области управления и примерно до середины 1990-х годов его функции сводились преимущественно к анализу рисков и выбору и реализации методов и планов их финансирования и передачи (страхования или хеджирования). Риск-менеджмент не воспринимался как полноценный менеджмент и не рассматривался сквозь призму общих управленческих функций. Сформировавшаяся на рубеже веков концепция корпоративного риск-менеджмента также мало что изменила в этом отношении. Изучение научных публикаций по этой теме позволяет сделать вывод, что в них большое внимание уделяется организационным вопросам, методам интеграции корпоративных рисков, а также общесистемному риск-контролю со стороны правления компаний, но мы едва ли найдем в них освещение проблемы реализации функции планирования в риск-менеджменте. Это, по-видимому, объясняется спецификой данной системы управления. В самом деле, основой ее является анализ риска, дающий необходимую информацию для принятия решения о выборе наиболее подходящего инструмента предотвращения или снижения риска, или его страхования и хеджирования. Далее требуется просто наилучшим образом применить выбранный инструмент и проконтролировать результат. Тогда кажется, что планирование, являющееся одной из важнейших функций управления, в системе риск-менеджмента практически исчезает. Попробуем пролить свет на эту проблему.

Прежде всего необходимо ответить на следующий вопрос: что может быть объектом планирования в риск-менеджменте? Очевидно, что не сами риски (которые можно только прогнозировать), а процессы предприятия, которые рассматриваются сквозь призму риска. Это один аспект планирования, актуальность которого не вызывает сомнений, так как риск-менеджмент способствует более правильному построению альтернативных сценариев и принятию в итоге наилучшего стратегического плана.

А можно ли планировать сами процессы риск-менеджмента? Отчасти также можно. Но, поскольку эта область управления всегда имеет дело с неопределенностями, то и сами его процессы будут всегда в той или иной мере неопределенны в смысле получаемого результата и эффективности выбранного метода воздействия на риск. Поэтому планировать процессы риск-менеджмента можно лишь на уровне выработки общей стратегии и ее ориентиров, следование которым всегда будет предполагать бо́льшую или меньшую степень отклонения от них. Таким образом, второй аспект планирования связан с формированием стратегического плана риск-менеджмента. Особенностью такого плана будет необходимость его постоянной корректировки.

Третий аспект планирования касается определения оперативных планов действий по каждому выбранному инструменту или методу управления риском, поскольку, пожалуй, самое главное в риск-менеджменте — это не разработка точных и детальных планов (детализация здесь вообще вряд ли возможна), а правильный выбор инструмента управления риском и наилучшего плана действий по его применению. Система риск-менеджмента должна работать как отлаженный механизм: 1) по возможности надежный анализ риска; 2) выбор наилучшего решения по инструменту (или сочетанию инструментов) управления риском; 3) план реализации решения; 4) контроль результатов и выводы по совершенствованию механизма риск-менеджмента или его отдельных элементов.

Таким образом, в данной цепочке мы видим слово *план*, относящееся к реализации решения по применению выбранного инструмента риск-менеджмента. Этот аспект касается оперативных планов страхования, хеджирования и финансирования риска, а также планов операционных изменений, направленных на снижение подверженности рискам.

И наконец, последний аспект планирования, по-видимому, должен быть связан с пла-





нированием бюджета на риск-менеджмент, т. е. всех затрат, которые предполагается выделить компании на реализацию намеченных мероприятий риск-менеджмента на данный период времени. Планированию этого рода затрат должно уделяться отдельное внимание, если предполагается сделать систему риск-менеджмента на предприятии действительно эффективной. До недавнего времени отдельного бюджета на риск-менеджмент компании не составляли, поскольку соответствующие затраты преимущественно представляли собой страховые премии и включались в операционные расходы.

Современная концепция корпоративного риск-менеджмента предполагает значительно более развитую инфраструктуру и инструменты воздействия на риски, следствием чего должна стать конкретизация статей, выделяемых на различные элементы такой системы. Соответствующий бюджет должен включать достаточно большое число статей, как минимум следующие:

1. Зарплата сотрудников отдела риск-менеджмента.
2. Расходы по каждому сотруднику отдела риск-менеджмента.
3. Внешние консультации.
4. Обучение персонала, задействованного в системе риск-менеджмента.
5. Тренинги и семинары руководящих работников.
6. Развитие инфраструктуры и инженерии риск-менеджмента (информационные системы, методическое обеспечение и т. п.).
7. Затраты на исследования рисков.
8. Расходы на превентивные (организационно-технические) мероприятия.
9. Расходы на страхование.
10. Создание фонда риска.
11. Прочие расходы.

При этом перечисленные статьи можно планировать только в том случае, если в рамках системы риск-менеджмента предприятия существует документированная система риск-контроля, предполагающая отчетность каждой зоны ответственности за риски перед правлением компании [4].

Рассматривая проблему формирования стратегического плана риск-менеджмента, следует начать с того, что общая ответственность за отдельные риски предприятия лежит на ее риск-менеджере или риск-директоре. Он координирует связанные с риском решения,

ранжирует их по значимости и доводит их до руководителя компании с целью облегчить формулирование риск-стратегии. Но составление стратегического плана — задача высшего менеджмента компании, которая, однако, решается при активном участии риск-менеджера (а с участием риск-директора — обязательно, так как эта должность вводится в правление компании).

Можно выделить следующие генеральные направления любого стратегического плана риск-менеджмента:

- формирование общей концепции корпоративного риск-менеджмента;
- определение спектра корпоративных рисков, подлежащих управлению на рассматриваемую перспективу (на основе предварительного анализа рисков);
- формулирование целей и задач риск-менеджмента на планируемый период;
- организация или реорганизация инфраструктуры риск-менеджмента: определение полномочий и ответственности за тот или иной тип риска, его выявление, анализ и контроль; обеспечение координации всех участников процессов риск-менеджмента; документирование процедур выявления, анализа и контроля рисков по всем зонам ответственности; определение форм отчетности перед руководством;
- выработка инструментария риск-менеджмента, соответствующего принятой стратегии;
- использование инструментов риск-менеджмента с учетом финансовых, регулятивных и других ограничений;
- разработка методики оценки результативности, качества и экономической эффективности системы риск-менеджмента;
- план отчетности в области риск-менеджмента, в том числе определение финансовых ограничений, частоты подачи отчетов и отчетность при возникновении критических событий.

Сложность перехода к стратегическому риск-менеджменту усугубляется тем, что традиционно риск-менеджмент был тактическим. В самом деле, до последнего времени на большинстве предприятий риск-менеджмент сводился к страхованию и хеджированию, а программы страхования, равно как и решения по хеджированию — это оперативные планы, предназначенные для защиты от рисков в пределах нескольких месяцев или одного года.

Так, договора имущественного страхования заключаются на год, а затем пролонгируются. Длительность форвардных (фьючерсных) контрактов также обычно не превышает нескольких месяцев. Таким образом, компании в своем планировании мероприятий по защите от рисков не имели обыкновения смотреть далеко вперед, ограничиваясь тактическими соображениями и задачами. Соответственно, не существовало и понятия стратегического риска.

Лишь совсем недавно к руководителям ведущих мировых корпораций пришло понимание, что есть нестрахуемые, нехеджируемые и недиверсифицируемые риски, управлять которыми невозможно с помощью старых операционных и страховых методов. Такие риски требуют от руководителя особого искусства смотреть вдаль. Для прогнозирования и принятия решений по нестрахуемым и слабоуправляемым рискам необходима соответствующая стратегия риск-менеджмента, опыта в разработке которой многие компании, особенно российские, пока еще не имеют.

Понимание того, что риск-менеджмент может и должен быть не только тактическим, но и стратегическим, вызвано многими факторами, такими как глобализация, повышение значимости акционерной стоимости и увеличение числа корпоративных крахов. Прогнозирование и контроль стратегического риска необходимо прежде всего как условие стабильности и непрерывности работы компаний. Поэтому стратегический риск-менеджмент в масштабе всего предприятия сейчас видится как фактор, обладающий актуальностью для реализации всех корпоративных функций и процессов в любой отрасли экономики.

Однако, несмотря на это, важность разработки корпоративных стратегий риск-менеджмента руководителями российских предприятий пока явно недооценивается. Идеология и практика риск-менеджмента развивается в России крайне медленно и ограничена узкими рамками. Риск-менеджмент пока не воспринимается как первостепенное направление в стратегическом планировании, следствием чего являются эпизодичность в использовании инструментов защиты от рисков.

Далее рассмотрим некоторые особенности планирования, характерные для современной концепции корпоративного (интегрированного) риск-менеджмента [1; 2].

Планирование начинается с диагностического анализа рисков. Одним из основных принципов интегрированного риск-менеджмента является принцип анализа “корпоративного портфеля рисков” и управление им. Но чтобы реализовать этот принцип, нужно прежде всего определить корпоративный подход к риску. В ходе выработки этого подхода возникают вопросы, относящиеся к взаимодействию различных рисков, из которых составляется “портфель”. В какой степени они коррелируют друг с другом и компенсируют друг друга? Как можно управлять их взаимодействием? Все это достаточно сложные вопросы, ответы на которые должны быть даны в общей концепции риск-менеджмента предприятия, разработанной еще до этапа стратегического планирования.

На основе анализа рисков можно определить стратегические цели и задачи риск-менеджмента на планируемый период. Самые общие цели, отличающие новую парадигму риск-менеджмента, от старой, традиционной, представлены ниже в таблице. Конкретное предприятие, естественно, будет уточнять и интерпретировать общие цели сообразно специфике собственного видения перспектив риска.

Таблица

**Стратегические цели риск-менеджмента**

<b>Традиционный риск-менеджмент</b>	<b>Корпоративный риск-менеджмент</b>
Снижение потерь от случайных неблагоприятных событий	Получение новых возможностей и выгод за счет принятия рисков
Обеспечение безопасности в пределах установленных регулируемыми органами норм	Повышение рискоемкости организации
Обеспечение тактической (оперативной) защищенности от рисков	Обеспечение стратегической защиты от рисков
	Предотвращение спадов и смягчение последствий кризисов за счет обеспечения лучшей подготовленности к ним
	Повышение потенциала создания стоимости
	Снижение зависимости организации от внешних и внутренних неблагоприятных изменений за счет выработки гибкости структуры и процессов



Какую бы общую концепцию риска ни принял руководитель, наличие стратегического плана риск-менеджмента является для него критически важным. Стратегия должна в общих терминах описывать задачи риск-менеджмента и распределение ответственности.

Критическим фактором, который рассматривает руководитель при распределении обязанностей в области риск-менеджмента, должна быть страховая приемлемость. Все “трансферабельные” риски можно перенести на рынки с помощью страховых или производных финансовых инструментов, а значит полномочия по оперативному управлению ими делегируются риск-менеджеру и финансовому менеджеру компании. Таким образом, трансферабельные риски в основном относятся к тактическим. Остальные же риски являются недеделируемы: ответственность за них несет руководитель компании, и они становятся предметом стратегического риск-менеджмента. В связи с этим, в современной концепции корпоративного риск-менеджмента для обозначения любого недеделируемого риска вводится понятие стратегического риска. Выделим наиболее характерные риски, которые можно расценивать как стратегические: риск сильной конкуренции; риск разрушения конкурентного преимущества; потеря поддержки финансирования; потеря ключевого сотрудника; потеря ключевого клиента или партнера; потеря стратегических знаний; риск ущерба репутации фирмы.

Значительную часть стратегических рисков ни страховать, ни диверсифицировать невозможно. Противодействовать им можно лишь на уровне всей компании, а не на уровне отдельных подразделений. Поэтому за управление такими рисками отвечает высший менеджмент компании.

Здесь уместно также упомянуть распространенное заблуждение, связанное с использованием производных финансовых инструментов (деривативов), являющихся во многих компаниях основным инструментом управления рисками. Это заблуждение заключается в том, что если вы оценили риск и хеджировали его, о нем больше не нужно беспокоиться. На самом деле, хотя в большинстве случаев хеджировочные контракты решают проблемы рисков компаний в пределах не более одного года, риски, обусловленные самими рынками деривативов, выходят за этот горизонт, являясь, таким обра-

зом, стратегическими. Поэтому руководитель компании не может отдать даже хеджирование полностью на откуп финансовому отделу — ему необходимо самому постоянно анализировать стратегические последствия событий на рынках производных финансовых инструментов.

Принципиально, управление риском для руководителя компании связано с альтернативой: удерживать или передать риск, а также учитывать или нет удержанный риск. Учет удержанного риска означает скорее отношение к риску, а не бухгалтерский учет. Вопрос заключается в той степени, в которой риску позволено влиять на другие решения руководителя: финансовые, инвестиционные и относящиеся к политике выплаты дивидендов. Там, где риски учитываются в бухгалтерском смысле — явно, путем включения в баланс, или опосредованно, через их влияние на другие решения, — нередко значительно возрастают альтернативные затраты, выражающиеся в отвлекаемом на эти цели капитале. Это, как правило, ведет к разрушению стоимости компании. И поскольку ни один риск-анализ не приводит к абсолютно надежному результату, руководителю компании необходимо иметь в виду, что отклонения от стратегического плана неизбежны, что требует непрерывного мониторинга процессов и гибких корректировок.

Разработка стратегического плана риск-менеджмента — слабоформализуемый процесс, и она должна стать для руководителя творческой инициативой; но главная ее задача — выявить существующие перспективы увеличения стоимости и инновационной работы с риском. Ядро такой стратегии заключается не в соответствии нормам и раскрытии информации, как бы важны они ни были; оно — в разработке стратегического подхода к рискам предприятия, который позволил бы повысить благосостояние акционеров. В отсутствие такой стратегии компания в лучшем случае будет нейтральной в отношении стоимости; в худшем — будет разрушать свою собственную стоимость. Риск-стратегия дает руководителю компании стимул к устойчивому увеличению ее стоимости. А в парадигме корпоративного (интегрированного) риск-менеджмента это ключевой момент, так как хотя риск и воспринимается как отрицательное явление, акционеры платят компаниям за то, что те принимают на себя риск, рассчитывая на связанные с этим выгоды [2].

Проясним далее роль и особенности применения сценариев как инструмента планирования в риск-менеджменте или, что более точно — как мы можем интерпретировать так называемые мыслительные схемы (cognitive maps) при стратегическом планировании в контексте риска [3].

Разработка сценариев — ключевой этап процесса планирования в риск-менеджменте. Здесь всегда должны рассматриваться альтернативные варианты, различные контексты. Сложность поиска и учета верных сценариев, которые войдут в прогностический анализ, приводит к тому, что ни один менеджер не гарантирован от ошибок, влекущих неблагоприятные последствия, и нередко катастрофические. Об этом говорят следующие факты.

Несмотря на то, что эффективный менеджмент большинства лидирующих на мировом рынке компаний, казалось бы, успешно решает проблемы контроля рисков, и демонстрирует яркие истории своих побед, время от времени неизбежно встречаются стратегические провалы. Они не так заметны на ярком фоне всеобщего корпоративного процветания. Однако следует всегда обращать на них внимание как на поучительные уроки.

Так, крупные инвестиции компании IBM и гиганта розничной торговли “Sears Roebuck” в провайдера онлайн-услуг “Prodigy” вместо построения прибыльной интернет-компании обернулись миллиардными убытками. Американские банки лишились огромного капитала в результате серии латиноамериканских кризисов в 1980-е годы. Печально известный хедж-фонд “Long-Term Capital Management” (“Долгосрочное управление капиталом”) понес миллиардные потери в 1998 году, когда ситуация развивалась по сценарию, идущему вразрез с ключевыми принципами его математических моделей, хотя те разрабатывались нобелевскими лауреатами. Эти громкие крушения не дают нам забыть, что самые компетентные люди и компании по-прежнему нередко строят планы и сценарии, которые не оправдываются [3].

Фигуранты каждой из этих историй забывали задать себе один вопрос: что если мы ошибаемся? Они недооценивали риск, который заключали в себе их решения. Но главное — в другом. На момент разработки сценариев, они пренебрегли некоторыми факторами, которые оказались ключевыми в развитии ситуаций. Иначе говоря, их мыслительные схемы были неэффективны.

Конечно, сценарии создаются конкретными людьми и поэтому основаны в такой же мере на субъективном восприятии, как и на фактах, что отражается на их надежности. Аналитики интерпретируют факты и используют их как контекст. Но эти интерпретированные контексты возникают на основе убеждений, психологических установок и мировоззрений. Стратегические риски часто оцениваются компаниями не как некая объективная реальность, а скорее с субъективных точек зрения. Хотя иногда оценка рисков может происходить на основе строгого анализа фактов (главным образом тогда, когда эти риски носят технический характер), главные стратегические риски таковы, что самим менеджерам приходится наблюдать и истолковывать их природу. При этом их мыслительные схемы, как правило, строятся, поддаваясь так называемому “коллективному самообману” [3]. Аналитики начинают обычно с предпочтительного сценария, с устоявшихся истин, с принятого взгляда на будущее.

Поэтому вполне естественно, что человеческий фактор может усиливать, либо снижать риск неверного сценария. Чтобы нивелировать данный фактор, следует использовать интеллект особых групп специалистов. Также для этого требуется особая методология и инфраструктура. Кроме того, необходимо исследовать мыслительные процессы людей, принимающих решения, а также организационные и рыночные условия, в которых они работают.

Особенно важно в разработке сценариев правильное понимание будущего контекста. Благодаря ему руководители становятся более восприимчивыми к сигналам перемен. Перспективные знания нового возможного контекста, даже (и часто) гипотетические, учат распознавать сигналы вовремя.

Значение мыслительных схем в стратегическом риск-менеджменте в том, что они не только влияют на ход выработки решений, но и постепенно меняют стереотипы восприятия, свойственные людям, ответственным за принятие этих решений. У них появляется возможность перестраивать собственное восприятие и своевременно изменять решения и план действий.

Итак, мы видим, что функция планирования в риск-менеджменте не исчезает, более того — она имеет различные аспекты и должна развиваться в целях совершенствования как процессов управления рисками, так и бизнес-процессов предприятия.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Fingland, G.** (1998) *Managing for the Future*, New York: Wiley.

2. **Knight, Rory and Pretty, Deborah.** “Mastering Risk: Philosophies of Risk, Shareholder Value and the CEO”, *Financial Times* (June 27, 2000).

3. **Schwartz, P.** (1991) *The Art of the Long View*, New York: Doubleday.

4. The Turnbull working party (1999) *Internal Control: Guidance for Directors on the Combined Code*, London: ICAEW.

## АДАПТИВНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время продолжается системная трансформация экономики России. Происходящие процессы глобализации, структурных сдвигов, информатизации экономики определяют быстрые и широкомасштабные изменения конкурентной среды, высокий уровень динамики экономических отношений. Сокращаются периоды стабильной деятельности предприятий, а существенные изменения в масштабе и сложности среды, в которой действуют предприятия, создают неопределенность, что вызывает необходимость поиска мер по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Наряду с этим интеграция России в мировое экономическое пространство предполагает создание условий для обеспечения инвестиционной привлекательности и устойчивого функционирования экономико-социальных систем. Однако большинство крупных отечественных предприятий, располагавших налаженной системой производственно-хозяйственной деятельности, оказались неспособны адекватно и осознанно реагировать на постоянно изменяющиеся условия внешней среды в силу неразвитости рыночных инструментов управления экономической безопасностью.

Различия в понимании целей и приоритетов экономической безопасности развития реального сектора экономики, несогласованность предпринимаемых действий, отсутствие научно обоснованного подхода обусловили преобладание стихийных, узкоспециализированных решений, не обладающих необходимым стратегическим потенциалом. Современной организации необходимы методы управления, которые позволяют увязать стратегические цели компании с оперативными задачами, существующими бизнес-процессами и конкретными людьми внутри организации.

В ходе развития рыночных отношений объективно обозначилась потребность в формиро-

вании новых способов и принципов управления экономической безопасностью субъектов хозяйственной деятельности.

Одним из таких принципов является стремление хозяйствующего субъекта к устойчивому состоянию посредством повышения уровня защиты своих имущественных прав, а также возможности заранее подстраиваться под факторы внешней среды. Очевидно, что чем выше уровень планирования и возможности влияния на внешние процессы, тем при прочих равных условиях выше экономическая безопасность и стабильней положение экономико-социальной системы по отношению к внутренним и внешним воздействиям.

Для успешной и экономически безопасной деятельности в новых условиях предприятия должны разрабатывать и применять соответствующие механизмы адаптации. Адаптивное управление опирается на прогнозирование возможного поведения управляемого объекта с помощью комплексов экономико-математических моделей и дает возможность принять научно обоснованное управленческое решение на основе анализа моделируемых последствий. Это объективно обуславливает рациональный выбор наиболее эффективных мероприятий обеспечения экономической безопасности развития социально-экономических систем.

Следовательно, для обеспечения экономической безопасности развития экономико-социальных систем особую важность приобретают теоретические и прикладные исследования, направленные на разработку и совершенствование концептуальных подходов и механизмов адаптивного управления организациями, адекватных сложившимся в стране социально-экономическим, научно-технологическим и правовым условиям.

В последнее время появился целый ряд публицистических и научных работ, поднимающих вопросы обеспечения экономической безопаснос-

ти экономических систем при неопределенности условий их функционирования. В них предлагаются методы учета неопределенности исходной информации при принятии экономических решений, модели оптимизации организационных структур, выбора допустимой траектории развития экономической системы и др.

Вместе с тем, несмотря на значительное количество исследований, рассматривающих вопросы адаптивного и антикризисного управления предприятиями, до настоящего времени не разработаны комплексные меры обеспечения экономической безопасности развития экономико-социальных систем в условиях нестабильности рынка и неопределенности окружающей среды, являющейся основным фактором проведения изменений внутри фирмы.

Сегодня приспособление структур хозяйствующих субъектов к новым условиям деятельности осуществляется интуитивно, на основе управленческого опыта и здравого смысла. Отсутствие теоретической базы их адаптации к меняющимся условиям функционирования затрудняет выбор мероприятий экономической безопасности, снижает эффективность проводимых преобразований и может привести к утрате конкурентного преимущества и несостоятельности (банкротству) фирмы.

Исходя из того, что экономическая безопасность это состояние, обеспечивающее достаточный уровень неуязвимости и независимости экономических интересов организации по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям, важно проанализировать влияние фактора неопределенности на функционирование и развитие экономических систем. Это позволит обосновать принципы адаптивного управления экономической безопасностью их развития.

Известно, что социальная природа экономической безопасности заключается в том, что экономико-социальные системы развиваются под воздействием не только причинно-определенных, детерминированных закономерностей и связей, но и причинно-неопределенных. Рассмотрение неопределенности проводится в трех аспектах: учет, классификация и моделирование неопределенности. Обсудим общеэкономическую сторону феномена неопределенности как совокупности внешних и внутренних факторов функционирования и развития организации.

Внешние факторы — это вся совокупность условий функционирования экономической

системы. К ним относятся природные, экономические, политические, правовые, научно-технические, социально культурные и организационные условия функционирования. Все эти условия в разной мере влияют на экономические системы. В зависимости от этого они делятся на две большие группы: прямого и косвенного воздействия. В тоже время факторы взаимосвязаны между собой, образуя макросреду функционирования экономических объектов. Сложность воздействия внешней среды на экономические системы состоит в том, что она весьма динамична. Внешняя среда относится к главенствующим факторам экономической безопасности и изменений внутри любой экономической организации.

К числу внутренних факторов относятся: наличие нормативных актов, которыми руководствуется предприятие; научно-техническая документация; проектно-конструкторская документация; технологическая среда, куда входит применяемая технология, стандартизация и сертификация; деловые и личностные качества работников; состояние ценных бумаг и уровень их ликвидности; состояние инвестиционного портфеля предприятия; инфраструктура и состояние окружающей среды; уровень информации и информатики и др.

В процессе функционирования могут меняться как условия, так и задачи (цели) организации. В связи с этим система должна адаптироваться (приспосабливаться) к возникающим изменениям. Именно с учетом этого обстоятельства необходимо совершенствовать (формировать) экономические системы в современных условиях. Поэтому возникает проблема умения организации адаптироваться к новым условиям своей деятельности, поспеявая за внутренними переменами и изменениями во внешней среде. Это умение или свойство адаптивности экономико-социальной системы как раз и обеспечивает экономическую безопасность ее развития и функционирования.

Главная трудность в решении проблемы адаптивного управления экономической безопасностью состоит в отсутствии методологических основ, описывающих процесс адаптации экономико-социальных систем, а также критериев адаптивности и самого понятия — адаптивность по отношению к объектам социально-экономической природы. Поэтому представляется целесообразным вначале рассмотреть основы адаптации экономических систем, сформули-

ровать понятия “адаптивность” и “адаптация”, определить критерии оценки адаптивности, а затем приступить к рассмотрению принципов адаптивного управления экономической безопасностью и методов их реализации.

С точки зрения анализа адаптации экономических систем как инструмента экономической безопасности это понятие является центральным. Именно вокруг него должно разворачиваться содержание принципов и методов адаптивного управления экономической безопасностью. Несмотря на то, что смысл этого понятия представляется интуитивно ясным, дать ему удовлетворительное определение и найти его место среди других категорий не так-то легко в связи с отсутствием единых взглядов в толковании системных характеристик и свойств разными научными школами [1, 3, 6].

Первоначально термины “адаптивность” и “адаптация” применялись при рассмотрении биологических систем. Адаптация обозначала процесс длительного эволюционного приспособления живых организмов к изменению внешней среды.

В экономико-социальных системах линия их поведения (траектория развития) может устанавливаться только с учетом перспективных оценок условий их функционирования, имеющих случайный характер. Недостаток информации здесь перекрывается практическими знаниями, результатами моделирования, экспертными оценками, интуицией и т. д.

Принципиальное отличие адаптации экономических объектов от традиционного приспособления биологических систем и аналогичных процессов в автоматических системах адаптивного управления заключается в принятии решения об изменении в системе и его реализации с учетом изменений условий функционирования даже при отсутствии всей необходимой информации. Это означает, что если условия функционирования экономической системы окажутся отличными от тех, для которых она формировалась, то в дальнейшем система должна и может функционировать в новых условиях с учетом уже реализованных решений первоначального варианта.

Следовательно, под *адаптацией экономических систем* следует понимать процесс их целенаправленного приспособления к изменению условий, задач и целей функционирования.

Другими словами адаптацию можно определить как процесс приспособления,

обеспечивающий наибольшую экономическую безопасность и эффективность (с точки зрения целей и задач экономико-социальной системы) их деятельности.

Данное определение позволяет рассматривать адаптацию с точки зрения экономической безопасности в двух аспектах: во-первых, как процесс принятия решения на адаптацию и, во-вторых, как результат приспособления экономической системы к изменяющимся условиям.

Однако, для обоснования методов адаптивного управления экономической безопасностью это определение, будучи необходимым, не является достаточным. Отражая сущность и содержание процесса адаптации, оно не затрагивает еще двух ее важнейших аспектов.

*Первый* из них характеризует возможности организаций приспособляться к меняющимся условиям функционирования, которые у разных оргструктур не одинаковы. Необходимость учета этого свойства требует формулирования понятия “адаптивность экономической системы”.

Следуя ранее указанным принципам общей теории организации, под адаптивностью экономической системы будем понимать ее способность к мобильной оптимизационной перестройке своей структуры и способов деятельности к меняющимся условиям функционирования с целью достижения намеченных целей.

Данное определение достаточно хорошо отражает то главное, что присуще адаптивности — возможность системы перестраиваться, приспособляться к изменениям внутренних и внешних условий и целей функционирования и обеспечивать требуемые показатели эффективности.

Вместе с тем, оно характеризует “скоростные” возможности экономических систем к адаптации и ресурсные затраты на ее осуществление, что позволяет сравнивать системы друг с другом по степени их адаптивности, а значит и экономической безопасности.

*Вторым* методологическим аспектом, неучтенным в понятии “адаптация”, является степень разнообразия условий и целей функционирования, к которым требуется приспособление системы и которые определяют глубину ее организационных изменений.

Анализ условий функционирования экономических систем показывает, что их возможные сочетания имеют разную степень воздействия на показатели экономической безопасности и эффективности оргструктур. В одних случа-



ях смена условий влияет лишь на изменения темпов выпуска продукции и не затрагивает структуры производства, в других — может потребоваться переориентация оргструктур для новых видов деятельности. Естественно, “ответная реакция” на разные изменения условий должна быть тоже разной. Если в первом случае приспособление возможно лишь за счет “перенапряжения” структуры (повышения интенсивности использования), либо частичной замены имеющейся технологии на более производительную и мобильную, то во второй ситу-

ации может потребоваться ее организационная перестройка (ликвидация одних и создание других экономических объектов).

Из сказанного следует, что когда речь идет об адаптации и обеспечении экономической безопасности, необходимо разграничивать приспособление оргструктур в условиях разных качественных состояний: переход от одной организационной структуры к другой — структурная адаптация. Приспособление в пределах организационной структуры с прежним предназначением — функциональная адаптация (рис.1).



Рис. 1. Структура понятия “адаптивность”

Для обеспечения экономической безопасности и достижения конечных целей своего функционирования в меняющихся условиях, экономическая система должна обладать совокупностью адаптивных свойств, позволяющих “гасить” помехообразующие факторы и обеспечивать стабильность показателей эффективности. Придание экономическим объектам таких свойств требует дополнительных затрат и в этом смысле свойства эффективности и адаптивности противоречивы. Вместе с тем затраты на повышение адаптивности позволяют снизить влияние экономических угроз и негативных воздействий, то есть затраты на адаптацию.

Следует заметить, что разделение адаптивных свойств на свойства функциональной и структурной адаптации весьма условно. Вместе с тем это позволяет исследовать факторы экономической безопасности, обусловленные как внутренними способностями экономических систем к адаптации, так и за счет воздействия вышестоящей управленческой структуры или привлечения инвестиций, а также определять пороговые значения адаптивности, при которых дальнейшее обеспечение требуемых показателей экономической безопасности и эффективности возможно лишь за счет структурной адаптации.

Таким образом, *сущность адаптивного подхода к управлению экономической безопасностью развития экономических систем заключается в более полном (по объему) и совершенном (по методам) учете информации, характеризующей их способности приспосабливаться к меняющимся целям и условиям функционирования.* При этом фиксируются противоречия между существующим и требуемым состоянием адаптивности, а следовательно и экономической безопасности экономико-социальной системы. Разрешение этих противоречий требует обоснования критерия оценки адаптивности оргструктур, позволяющего выбирать лучший вариант экономического решения по обеспечению экономической безопасности развития структуры из множества возможных.

Определение адаптивности, как способности экономической системы к мобильной оптимизационной перестройке, проявляющейся в степени достижения конечных целей ее функционирования в меняющихся условиях, предполагает, что задача создания адаптивных организаций является оптимизационной. Вме-

с тем само понятие оптимизации имеет смысл лишь для однокритериальных задач, либо для случаев сведения нескольких критериев к одному синтетическому (например, с учетом значимости критериев с помощью их “весов” или использования “метода уступок”).

Несмотря на то, что по методам решения задач в условиях многокритериальности имеется обширная литература, применение их в практических расчетах по формированию адаптивных оргструктур, обеспечивающих экономическую безопасность их функционирования и развития, вызывает значительные сложности.

Так, определение значимости (“весов”) критериев в этом случае требует применения очень трудоемкого метода экспертных оценок, который отличается большим субъективизмом из-за опасности выбора “предрешенного решения”, которое (может даже подсознательно) “хотят получить” авторы расчета; практической невозможности найти необходимое число объективных экспертов; неизбежности изменения доли “весов” критериев при смене условий функционирования предприятий.

Что касается “метода уступок”, то его применение в решении трудно формализуемых задач формирования адаптивных оргструктур выглядит также малоперспективным, так как даже при незначительном количестве критериев расчет варианта структуры для одной группы условий потребует значительных затрат времени. Кроме того, использование этого метода корректно лишь при равноценных критериях. Выходом из данной ситуации является количественное соизмерение целей в едином критерии оптимизации при фиксируемых ограничениях.

При такой постановке вопроса мы логически приходим к критерию минимизации суммарных затрат на создание экономико-социальной системы, ее функционирование, затрат на обеспечение экономической безопасности и адаптацию (при ограничениях на номенклатуру, объемы и сроки выпуска продукции). Рассмотрение затрат в качестве критерия адаптивности вызывает необходимость детализации их структуры. В связи с этим следует еще раз отметить, что повышение адаптивности, а следовательно, и экономической безопасности требует дополнительных затрат. С другой стороны адаптивным структурам не нужны затраты на адаптацию и повышение экономической безопасности в ходе функционирования. С учетом

этого общие затраты экономико-социальной системы можно представить в виде следующей зависимости

$$C = C_o + C_{ад},$$

где  $C_o$  - первоначальные затраты на создание и функционирование экономико-социальной системы;

$C_{ад}$  — затраты на адаптацию и обеспечение экономической безопасности экономико-социальной системы к меняющимся условиям функционирования.

В этом смысле данный критерий адаптивности характеризует качество и время приспособления оргструктуры с точки зрения минимизации суммарных затрат (включая затраты на обеспечение экономической безопасности и адаптацию) для достижения целей экономико-социальной системы при смене условий функционирования. Следовательно вопрос о выборе мероприятий по повышению адаптивности (экономической безопасности) оргструктуры сводится к управлению суммой первоначальных плановых затрат и затрат на адаптацию.

Однако, критерий адаптивного управления экономической безопасностью в виде суммарных затрат справедлив лишь для детерминированных (заранее известных) условий функционирования. Вариант оргструктуры экономической системы (бизнес линии), найденный с помощью этого критерия будет оптимальным (субоптимальным) при тех условиях, для которых он сформирован (рассчитан). При переходе от одних условий к другим выбранный вариант может оказаться неприемлемым.

В действительности, неполнота и неопределенность информации об условиях работы организаций ведет к тому, что заранее неизвестно в каких же условиях ( $m_1, m_2 \dots$ ) они будут функционировать. Поэтому существует опасность выбрать такой вариант развития, который не соответствует будущим реальным условиям деятельности и требованиям экономической безопасности.

Одним из методов нахождения решений в подобных случаях является метод анализа платежных матриц, элементами которых являются суммарные затраты на создание и функционирование экономико-социальной системы для каждого варианта условий.

В специальной литературе рекомендуется несколько критериев выбора решений по

таким матрицам, основанных на минимаксном принципе. Так, например, по критерию Вальда рекомендуется выбирать то решение, у которого минимальна максимальная оценка затрат. Критерий Сэвиджа оперирует с понятием риска, означающим перерасход затрат. Минимаксный критерий ориентируется на худшие условия функционирования, не учитывая при этом более благоприятные условия.

По мнению ряда исследователей [2,7] более объективен способ выбора варианта оргструктуры в “смешанных стратегиях”. Для этого достаточно представить выбор окончательного решения в виде некоторой антогонистической игры двух лиц с нулевой суммой, задаваемой все той же платежной матрицей. Путем сведения игры к соответствующей задаче линейного программирования:

$$\min \left\{ \sum_{m=1}^n y_m / \sum_{m=1}^n \lambda_x^m y_m \geq 1; y_m \geq 0 \right\}$$

можно найти цену игры, или минимальный гарантированный риск перерасхода затрат  $\lambda_x^m$ .

В этом случае цена игры оказывается меньше минимаксного риска.

Анализ рассмотренных критериев позволяет сделать вывод о том, что в задаче адаптивного управления экономической безопасностью развития экономико-социальных систем наиболее объективным является критерий минимума общего перерасхода затрат, возникающего из-за неопределенности условий их функционирования.

Актуальность проблемы адаптивного управления экономической безопасностью, необходимость снижения издержек, связанных с приспособлением организаций разных форм собственности к меняющимся условиям функционирования выдвигают задачу теоретического обоснования, методического, экономико-математического и программного обеспечения процессов адаптации как инструмента обеспечения экономической безопасности развития экономико-социальных систем.

При этом необходимо учитывать тот факт, что состав, структура и функционирование адаптивных экономических систем не могут быть описаны “хорошими” математическими уравнениями, когда входящие в них функции непрерывные, дифференцируемые и т. д. В данном случае также затруднено использова-

ние классических методов аппарата адаптации технических систем.

Построение математических моделей и методов адаптации экономических систем с учетом требований экономической безопасности должно осуществляться в несколько этапов (в соответствии с видами адаптации). Процесс адаптации и обеспечения экономической безопасности не может быть адекватно описан единой математической моделью [4,6], поскольку функциональная адаптация затрагивает лишь аспекты функционирования при неизменных целях, тогда как структурная направлена на перестройку организационных форм для достижения новых задач и целей.

По-нашему мнению для адекватного отражения процессов обеспечения экономической безопасности через адаптацию экономических систем должна строиться двухэтапная интерактивная процедура оптимизации. На первом этапе должны исследоваться вопросы функциональной адаптации для выявления лучшего варианта структуры при функционировании в меняющихся вероятных условиях. При этом

особую значимость имеют задачи согласования экономической безопасности и эффективности системы в расчете на целый спектр вероятностных условий функционирования, когда рациональный вариант оргструктуры (бизнес линии) при одном сочетании возможных условий, должен быть согласован с рациональным вариантом при другом сочетании. Задача второго этапа — структурная адаптация системы с последующим исследованием ее функциональной адаптивности на модели функциональной адаптации.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности развития экономико-социальной системы должно исходить не из тенденций прошлого, а из анализа степени соответствия внутренней среды внешним условиям, т.е. адаптивности организации относительно окружающей среды. Применение методов адаптивного управления в условиях динамичности современной рыночной экономики становится основным фактором обеспечения экономической безопасности и эффективного функционирования экономических систем.

#### СПИСОК ЛИТЕАТУРЫ

1. Пью Д.С., Хиксон Д.Дж. Исследователи об организациях. Жуковский. 1997. С. 234.
2. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М. 1970. С. 705.
3. Мелентьев Л.А. Избранные труды. М.: Наука. 1995.
4. Сметанин А.Ю. Проблемы экономической безопасности, как основа национальной безопасности России // Экономика и финансы. № 1. 2006.
5. Беседин М.Ю. Теоретико-методологические основы обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов от недружественных поглощений // Федерация. № 3. 2007.
6. Лешина И.Е. Оценка инновационного потенциала особых экономических зон в России и возможности адаптации международных моделей инновационного развития особых экономических зон в России / Сб. научных трудов "Проблемы развития рыночной экономики". М.: Институт проблем рынка РАН. 2006.
7. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. М.: Либра. 2003.

*Зенина Т.Е.*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: НАПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ**

В начале 2009 года муниципальная реформа в Российской Федерации достигнет наивысшей точки своего развития. С 1 января Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации” [1] вводится в действие в полном объеме и муниципальные образования будут обязаны исполнять все нормы, закрепленные указанным правовым актом. Поясним, что в соответствии с действующим законодательством территория признается муниципальным образованием, когда на ней осуществляется местное самоуправление, которое решает вопросы местного сообщества.

Впервые в современной России территории обретут самостоятельность в принятии решений на основе принципов самоуправления. Не вызывает сомнения то, что население может и должно определять развитие своего муниципального образования. Однако процесс самоопределения требует широкого спектра ресурсов, методов и инструментов способных обеспечить защиту социально-экономических интересов того же населения.

Рассмотрим взаимосвязь категорий “экономическая безопасность муниципальных образований” и “социально-экономические интересы населения муниципального образования”.

Экономическую безопасность муниципальных образований (далее по тексту — ЭБ МО) следует рассматривать как составляющую экономической безопасности страны. При этом обоснованным является вопрос о ее принадлежности к конкретному уровню. В специализированной литературе выделяют [3–6]:

- уровень страны, обычно его называют макроуровнем;
- мезоуровень, под ним понимают безопасность совокупности региональных экономических систем;
- региональный уровень, то есть рассматривается ЭБ отдельно взятого региона, чаще всего субъекта Федерации;
- микроуровень — это уровень организаций.

Что бы ответить на поставленный вопрос обратимся к определению ЭБ. Следует отметить, что нами выделено, по крайней мере, девять подходов к ее пониманию. Мы же поддерживаем точку зрения ученых, рассматривающих экономическую безопасность страны, регионов, отдельно взятого региона и организации как состояние защищенности экономической системы (или экономики) от внутренних и внешних угроз.

Анализ литературы показал, что определения экономической безопасности муниципальных образований не многочисленны. Поэтому систематизация подходов на данном этапе развития теории экономической безопасности затруднительна.

Цыбин Д.С. под экономической безопасностью муниципального образования рассматривает совокупность внутренних и внешних усилий, благоприятствующих эффективному динамическому росту муниципальной экономики и ее способности удовлетворять потребности населения, обеспечивающих конкурентоспособность муниципального образования на внешних рынках, гарантирующих защиту его экономической сферы от различного рода угроз и потерь [6].

Не можем согласиться с тем, что безопасностью следует считать “совокупность внутренних и внешних усилий”. Безопасность — это состояние, которое благоприятствует, способствует, обеспечивает... Следовательно, данное понимание является скорее поводом для дискуссии нежели положением развивающим теоретические основы экономической безопасности муниципальных образований.

Уткин Э.А. и Денисов А.Ф., не предлагая дефиницию ЭБ МО, определяют объекты экономической безопасности муниципального образования это территория муниципального образования, население и все, относящееся к экономике, расположенное на данной территории (участке земной поверхности, имеющем отдельные границы и пространственный базис деятельности, включающий производственные фонды, инфраструктуру, который рассматри-

вается как среда жизнедеятельности населения, совокупность ресурсов развития) [4].

С нашей точки зрения, такое представление объектов экономической безопасности имеет несколько размытые границы и требует дополнительного пояснения позиции авторов. Однако поддерживает то, что экономическую безопасность следует рассматривать только лишь в контексте составляющей экономики, в рамках которой осуществляются экономические и управленческие отношения хозяйствующих субъектов между собой и с органами власти. То есть объектом экономической безопасности для любого уровня является экономика, а вот цели ее обеспечения мы полагаем разные.

Для муниципальных образований этой целью является защита социально-экономических интересов. Хотя с такой постановкой целевой функции обеспечения экономической безопасности можно и не согласиться, оперируя тем, что на любом из уровней экономической системы решаются вопросы социального характера. Да, решаются, но только лишь на уровне муниципальных образований вопросы местного значения, под которыми понимаются все вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности местного сообщества, имеют приоритетное значение. Так как именно в рамках муниципального образования населению принадлежит право самостоятельно решать вопросы, затрагивающие интересы сообщества в целом, и это право реализуется через институт местного самоуправления. Нормативная база, организация власти, управленческая деятельность органов местного самоуправления, складывающаяся местная практика — все это служит надлежащему решению местных проблем [3]. А для других уровней характерны более глобальные проблемы, и соответственно корректируется целевая функция обеспечения экономической безопасности.

Учитывая изложенное выше, под экономической безопасностью муниципальных образований будем понимать такое состояние экономики муниципальных образований, при котором обеспечивается защита социально-экономических интересов населения муниципального образования за счет формирования ресурсов в объеме достаточном для обеспечения благосостояния населения и обеспечения функций органов власти местного самоуправления.

Относительно принадлежности к конкретному уровню следует пояснить, что в современ-

ных условиях развития местного самоуправления экономическую систему муниципальных образований сложно рассматривать как самостоятельную. Велика зависимость от региональной экономической политики, инфраструктуры и других факторов, формирующихся на уровне субъекта Федерации. Поэтому мы склонны относить экономическую безопасность муниципальных образований к региональному уровню и рассматривать ее как муниципальный сектор региональной экономической безопасности. Вместе с этим не отождествляем региональную экономическую безопасность и ЭБ МО.

Таким образом, отличие экономической безопасности муниципальных образований содержится в ее целевой функции — защита социально-экономических интересов населения. В этом и заключается взаимосвязь между категориями “экономическая безопасность муниципальных образований” и “социально-экономические интересы населения”.

Защита социально-экономических интересов требует соответствующего финансового обеспечения. Финансовая сфера экономической безопасности является важнейшим элементом экономической безопасности муниципальных образований, составляет основное условие, способствующее органам местного самоуправления осуществлять финансово-экономическую политику в соответствии с интересами населения.

В соответствии с действующим законодательством финансовыми ресурсами местного самоуправления является совокупность денежных средств, которыми располагает орган местного самоуправления для решения задач, возложенных на него государством и местным населением [7].

Кроме того, категорию “финансовые ресурсы муниципального образования” определяют как целевые фонды денежных средств, формирующихся в результате производства и распределения вновь созданной на территории муниципального образования и части ВВП, созданного за его пределами и поступающего на территорию в порядке распределения и перераспределения [8].

В целом муниципальные финансы формируются тремя основными источниками [3, 4]:

а) государственными средствами, передаваемыми органам местного самоуправления органами государственной власти в виде доходных источников и прав, предусмотренных законодательством;

б) собственными средствами муниципального образования;

в) привлекаемыми займами и кредитами.

Соотношение и объем указанных элементов в структуре местных финансов во многом определяет экономическую безопасность муниципального образования, поскольку преимущество в структуре финансов первой или третьей группы определяет зависимость от государства или кредитных учреждений, ограничивая тем самым самостоятельность в выборе направлений развития МО.

Состояние муниципальных финансов зависит от наличия негативных воздействий на сами финансы и экономику МО в целом, а так же от способности органов местного самоуправления реализовывать механизмы по противодействию такому влиянию. В этой связи, решая проблему обеспечения экономической безопасности в финансовой сфере, органам местного самоуправления следует:

- выделить существующие и потенциальные источники возникновения негативных воздействий;

- идентифицировать негативные воздействия, влияющие на финансовую сферу экономической безопасности МО;

- оценить степень негативного влияния;

- разработать методы и инструменты противодействия негативным воздействиям;

- организовать систему управления, деятельность которой направлена на противодействие негативным воздействиям.

Для того, что бы определить источники возникновения негативных воздействий необходимо уточнить их структуру. Мы выделяем три типа негативных воздействий — это угроза, угрозоформирующие риски и риски. Такая группировка базируется на степени вероятности нанесения ущерба экономики МО. При этом под угрозами и рисками экономической безопасности муниципального образования в первую очередь понимаются негативные воздействия на социально-экономические интересы населения. Указанные негативные воздействия целесообразно разделять на прямые, непосредственно угрожающие интересам населения, и косвенные, также влияющие на интересы населения, но через предварительное влияние на систему управления муниципальным образованием и на хозяйствующие субъекты.

Негативные воздействия могут формироваться как во внешней среде по отношению к

МО, так и во внутренней. При этом возникновение угроз и рисков для ЭБ МО, обусловлено действующими институтами, организациями, обеспечивающими их функционирование и экономическими субъектами.

Мы намеренно используем термины “организация” и “экономический субъект” с целью подчеркнуть, что деятельность одних, направлена на выполнение законодательной, судебной и исполнительной функции власти, заключающейся в установлении и соблюдении норм и правил, установленных формальными институтами. Деятельность других — экономических субъектов, ориентирована на их собственные интересы и осуществляется в условиях ограничений предусмотренных институтами.

Попытаемся классифицировать негативные воздействия с учетом предложенной группировки источников их возникновения (таблица 1).

В период реформирования системы местного самоуправления вполне очевидно возникновения обширного перечня угроз для муниципальных образований. Однако, учитывая значительную дифференциацию среди регионов, и тем более между экономическим состоянием муниципальных образований перечень таких негативных воздействий будет не однородным в разрезе конкретных территорий. Вместе с этим можно выделить основные, специфические негативные воздействия на ЭБ МО, к числу которых будем относить:

- незначительный объем налоговых поступлений по местным налогам и сборам, за счет сокращения перечня местных налогов и пробелов в нормативно-правовом регулировании по определению налоговой базы;

- несбалансированность бюджетов, за счет несоответствия переданных полномочий органам местного самоуправления и реального объема финансовых ресурсов для их обеспечения;

- несовершенство межбюджетных отношений;

- недостаточная квалификация лиц замещающих должности муниципальных служащих для эффективного выполнения установленных соответствующих обязанностей;

- отсутствие системного подхода к развитию муниципального сектора экономики, ориентированного на потребности МО, а не региона или тем более отдельных субъектов Федерации;

- деградация сельского населения, а также старение и сокращение его численности;

Таблица 1

**Классификации негативных воздействий на экономическую безопасность муниципальных образований в финансовой сфере**

Классификационный признак	Классификационные группы	Пример негативных воздействий
по степени вероятности негативного влияния	угрозы	дефицит бюджетных ассигнований на оплату труда муниципальным служащим
	угрозоформирующие риски	снижение налогового потенциала
	риски	отсутствие законодательного закрепления финансовой поддержки бюджетам МО на долгосрочный период
по отношению к муниципальному образованию	внешние	изменение налогового законодательства в сторону снижения количества местных налогов и сборов
	внутренние	занижение стоимости муниципальной собственности в процессе приватизации
по источниками возникновения угроз и рисков	институциональные	высокие ставки по кредитам (институт — кредитная система РФ)
	организационно-структурные	некомпетентность муниципальных служащих в области управления финансовыми ресурсами
	контрактные, то есть сформированные в результате либо контрактных отношений, либо потенциальными участниками таких отношений	выплата заработной платы в “конверте”
по отношению к социально-экономическим интересам населения	прямые	закрытие градообразующего предприятия
	косвенные	занижение арендной платы на муниципальное имущество
по степени управляемости	управляемые	отсутствие прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей
	слабоуправляемые	снижение нормативов отчисления региональных налогов в местный бюджет
	неуправляемые	финансовый кризис в РФ

— наличие властных структур различного уровня управления на территории муниципального образования, действия которых несогласованы и не подотчетны органам местного самоуправления;

— законодательное закрепление функции органов МСУ по содержанию муниципальной собственности не способной приносить экономические выгоды муниципальному образованию (жилой фонд, учреждения здравоохранения, народного образования, культуры и спорта);

— рост теневого сектора экономики, включая коррупционность власти и бизнеса.

Обеспечение состояния экономической безопасности в финансовой сфере возможно

при соблюдении двух условий — сокращения влияния негативных воздействий и создания системы, способной противостоять указанному влиянию.

Для выполнения указанных условий следует:

— на уровне государства создать концепцию обеспечения экономической безопасности муниципальных образований, в которой необходимо предусмотреть выделение специфических для МО угроз в финансовой сфере и механизмы по минимизации их влияния;

— организовать отдельный орган, состоящий из представителей муниципалитетов, для представления интересов муниципальных образований на уровне государства;



— разработать механизмы перераспределения доходов от природных ресурсов в сторону увеличения их доли в местных бюджетах;

— изменить систему переподготовки и повышения квалификации муниципальных служащих. Расходы по обучению должно взять на себя государство, местные бюджеты по большей части имеют дефицит, не позволяющий получать муниципальным служащим соответствующую их должностным обязанностям квалификацию. Анализ показал, что подготовкой кадров в области муниципального управления занимаются значительно больше 100 вузов, в их числе негосударственные. При этом качество такой подготовки оставляет желать лучшего. Возможно, будет целесообразным создание резерва из числа ученых, практиков и опытных преподавателей и привлечение их в работе государственных аттестационных комиссий. Такая комиссия будет сформирована случайным образом, что обеспечит более объективный

прием экзаменов и оценивание выпускных квалификационных работ;

— законодательно закрепить на уровне государства все возможные доходы бюджета муниципальных образований.

Происходящие институциональные преобразования формируют принципиально новые отношения между государственным и негосударственным (муниципальным) сектором управления и экономики, что, так или иначе, отражается на социально-экономических интересах населения страны и соответственно на экономической безопасности муниципальных образований.

Экономическая безопасность муниципальных образований в настоящее время является наиболее слабо изученной сферой в теории экономической безопасности. При этом ее современное состояние требует широкомасштабных исследований, в особенности в части ее обеспечения в финансовой сфере.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации” // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. 6 окт. № 40. Ст. 3822.
2. **Бабич А.М., Павлова Л.Н.** Государственные и муниципальные финансы. М. 1999.
3. Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации (Отв. ред. В.В. Лазарев). Система ГАРАНТ. 2003.
4. **Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.** Местный бюджет в РФ. М. 2005.
5. **Уткин Э.А., Денисов А.Ф.** Государственное и муниципальное управление. <http://exsolver.narod.ru/Books/Goveth/Utkin/index.html>
6. **Цыбин Д.С.** Концептуальные основы экономической безопасности муниципального образования. <http://library.fentu.ru>
7. **Бабич А.М., Павлова Л.Н.** Государственные и муниципальные финансы. М. 1999. С. 139.
8. **Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В.** Местный бюджет в РФ. М. 2005. С. 14.

*Виноградова Е.Б., Сиваков В.Л.*

## **МНОГОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Как показывает обзор тенденций развития высшего образования всех стран в последние годы, высшая школа сталкивается с рядом характерных сложностей в области финансового обеспечения системы. До 80–90-ых годов прошлого столетия обучение в университетах европейских стран было бесплатным (за исключением редких случаев). Также в ряде стран студенты имели возможность компенсировать часть затрат на проживание за счет стипендиального обеспечения. По данным на 2000 г. доля государственного финансирования высшего образования в США была одной из самых низких среди развитых стран мира. В странах Западной Европы доля государственного финансирования высшего образования в середине 90-х годов была следующая: в Германии, Австрии, Франции и Италии она составляла в среднем 90 %; в Португалии и Финляндии — 80 %; в Великобритании, Дании, Швеции и Ирландии — 70 % [1]. Тенденция снижения государственных расходов на высшее образование, проявившаяся в развитых странах мира еще в 80 – 90-ых годах, с одной стороны, и массовый рост численности желающих получить высшее образование, с другой стороны, привели к необходимости диверсификации источников доходов вузов. В период с 1995 г. по 2003 г. доля частного финансирования выросла во всех странах. Ее рост составил более 3 % в половине стран ОЭСР и более 9 % в Австралии, Италии и Великобритании. Доля высшего образования, финансируемая из частных источников, составляет от 5 % в Дании, Финляндии, Греции, Норвегии и Турции до более 50 % в Австралии, Японии, Корее, США и Чили. Однако, в большинстве западноевропейских стран до сих пор государственное финансирование остается наиболее важным источником доходов [2].

Одновременное сокращение государственного финансирования и рост финансовой самостоятельности высших учебных заведений

привели к увеличению в бюджетах вузов доли платы за обучение, поступлений от контрактов с бизнесом и государственными структурами, частных пожертвований и др. Увеличение платной образовательной составляющей привело к необходимости разработать различные схемы оплаты образовательных услуг с целью обеспечения доступности образования для всех слоев населения. Существуют два основных источника финансирования высшего образования, помимо личных средств: гранты и ссуды. Гранты (в том числе, стипендии) — это безвозмездно и безвозвратно выделяемые средства на покрытие полной (либо частичной) стоимости обучения, затрат на проживание, литературы и т.п. Как правило, для получения гранта студенты должны соответствовать некоторому критерию, например, постоянно получать достаточно высокие оценки, иметь высокие достижения в спорте, общественной работе или доказать финансовую нужду семьи. Ссуды (кредиты) — это заемные средства, которые необходимо вернуть с процентами. Проценты по выплате студенческих ссуд ниже, чем на другие виды ссуд. По окончании университетов многие работники в первые годы работы заняты выплатой образовательного кредита. Реформы систем финансирования высшего образования в странах Западной Европы в 90-х годах были ориентированы на усиление рыночных отношений в этой сфере.

Не обошли стороной мировые тенденции и систему высшего образования России. С начала 90-х годов в стране появился негосударственный сектор высшего образования, который, наравне с государственным, активно развивается и растет (табл. 1) [3].

Как мы видим из табл. 1, численность пришедших на обучение в систему высшего образования с полной компенсацией затрат (платный прием в государственных и муниципальных вузах и прием в негосударственные вузы) составила в 2005/06 учебном году 62 % общего приема.

Таблица 1

**Динамика приема в вузы, тыс. чел.**

Годы	Государственные и муниципальные вузы			Негосударственные вузы, тыс. чел.
	Всего, тыс. чел.	Бюджетный прием, тыс. чел.	Платный прием, тыс. чел.	
2000/01	1140,3	586,8	553,5	152,2
2001/02	1263,5	587,9	675,6	198,2
2002/03	1299,9	608	691,9	204
2003/04	1411,7	622,6	789,1	231,7
2004/05	1384,5	628,6	755,9	274,5
2005/06	1362,7	609,7	753	268

В результате изменения условий хозяйствования, усиления спроса со стороны населения в образовательных услугах, произошла диверсификация источников доходов государственных вузов. В настоящее время источниками формирования бюджета вуза являются: государственное финансирование образовательных услуг, государственное финансирование научных исследований, государственное финансирование капитальных вложений (частично и выборочно по вузам), доходы от платных образовательных услуг, хоздоговорные научные исследования, доходы от сдачи в аренду имущества, доходы от оказания различного рода услуг, отличных от образовательных, спонсорские пожертвования. Доходы от предоставления населению платных образовательных услуг высшими учебными заведениями составили в 2005 г. 64 % расходов федерального бюджета на высшее образование. Предыдущие годы этот показатель доходил до 80 % (табл. 2) [3].

практика, образовательные кредиты являются основной формой финансирования высшего образования во многих странах. Кредиты для оплаты обучения могут предоставляться государством, самим учебным заведением, некоммерческими организациями, фондами, частными организациями. Государственный образовательный кредит может служить не только механизмом привлечения дополнительных бюджетных средств в вуз, но и служить инструментом распределения выпускников на места работы в интересах государства.

Возможность получения стипендии (гранта) на обучение в дополнение к образовательному кредиту представляется в настоящий момент наиболее эффективным и социально-ориентированным путем развития финансирования высшего образования. Гранты являются хорошим стимулом для отличной учебы, активной общественной и спортивной деятельности во время обучения, а также могут заменить

Таблица 2

**Расходы федерального бюджета на высшее образование и объем платных образовательных услуг, млрд. руб.**

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Расходы федерального бюджета на высшее образование, млрд. руб.	44,4	56,8	72,1	114,7
Объем платных услуг в системе высшего образования, млрд. руб.	36,45	47,7	59,35	73,85

Рост контингента обучающихся с полным возмещением затрат на обучение, увеличение объема платных услуг в системе высшего образования обуславливают необходимость развития различных форм оплаты образовательных услуг в целях обеспечения доступности системы образования. Как показывает международная

недостающую поддержку со стороны семьи. Одной из разновидностей грантов могут быть социальные гранты как форма поддержки детей из малоимущих семей.

Одной из основных проблем данной схемы финансирования является возвратность образовательных кредитов. Зачастую кредиты могут

превратиться в более дорогую форму “гранта”. Во избежание таких проблем необходимо продумать формы страхования займов, возможности частичного (либо полного) погашения кредита для женщин, не работающих в связи с рождением детей, возможности “отработки” образовательного кредита по направлению государства.

Одним из способов обеспечения возвратности кредита может служить система налогообложения лиц с высшим образованием. Оно может быть в форме установления как специального налога на доходы лиц с высшим образованием [graduate tax], так и более высоких ставок подоходного или единого социального налога для таких лиц. Налог может взиматься в течение определенного периода или всей жизни индивидуума, процентная ставка может

изменяться в зависимости от стоимости той или иной программы обучения. На практике такое налогообложение применяется в Австралии и Новой Зеландии. Ставка налога составляет от 2 до 4 % от доходов лиц, закончивших вузы. После выплаты полной суммы долга налог на лиц с высшим образованием не взимается [4].

Система высшего образования нуждается как в бюджетной поддержке, так и во внебюджетных средствах. Поиск новых источников доходов, возможность сочетания различных схем финансирования высшего образования приводит к необходимости разрабатывать новые инновационные подходы к вопросам финансирования вузов. К ним можно отнести и развитие системы грантовой поддержки молодежи, и становление системы образовательных кредитов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы. Под ред. С.Л. Зарецкой, Л.Д. Капанова. М. 1999. С. 8.
2. Education at a glance: OECD indicators – 2005 edition – ISBN-92-64-011900 @ OECD 2005.
3. Глухов В.В., Карахотин С.Н. “Многоканальная система финансирования учреждений высшего образования”: Учеб. Пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. 2007. С. 263, 264.
4. Модернизация механизмов приема в вузы и их финансирования // Высшее образование в России: правила и реальность / Авт. коллектив: А.С. Заборовская, Т.Л. Клячко, И.Б. Королев, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.). М.: Независимый институт социальной политики. 2004. С. 50–111.

*Бонюшко Н.А., Туманов К.М.*

### ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ВУЗЕ

Управление качеством является общей и единой задачей для любой области человеческой деятельности (промышленность, сельское хозяйство, наука, образование, здравоохранение, культура и др.). Само понятие управления качеством является комплексным, содержащим два аспекта: качество, специфичное для каждой отрасли человеческой деятельности и управление качеством, также обладающее своей спецификой. Управление качеством

можно рассматривать как непрерывную задачу обеспечения конкурентоспособности, эффективности и устойчивости функционирования производственного объекта, так и обеспечения достижения долгосрочных стратегических целей. Управление качеством в системе стратегического управления организации можно рассматривать с двух позиций: во-первых, какое место занимает стратегия качества в системе стратегий организации; во-вторых, как

концепция всеобщего управления качеством воздействует на сам процесс стратегического управления. В свою очередь роль стратегии качества в системе стратегического управления предприятием, на наш взгляд, будет предопределяться жизненным циклом.

Таким образом, применительно к деятельности организации, высшего учебного заведения качество может рассматриваться как объект стратегического, так и тактического, оперативного управления. Соответственно необходимо уточнение самого объекта исследования данного раздела — категории качества, а также возможности и целесообразности управления этим объектом с позиций стратегического управления.

Стратегическое управление получило развитие в ряде концепций управления качеством. Среди таких концепций, следует прежде всего, назвать концепции американских специалистов — А.Фейгенбаума, Э. Деминга, Дж. Джурана. Эти концепции имеют принципиальное значение для исследования и применения позитивного опыта, который накоплен за рубежом и сегодня является основой современных моделей менеджмента качества, прежде всего, с позиций их стратегической направленности.

В этой связи научный интерес представляет именно не описание самих концепций управления качеством как таковых, а изучение стратегических подходов, элементов, содержащихся в концептуальных разработках ученых и специалистов в области качества, и прежде всего тех, которые предопределили современные тенденции развития экономической науки в данной области.

А. Фейгенбаум в 1951 г. в книге “Quality Control: Practices and Administration” (“Управление качеством: практика и администрирование”) впервые обосновывает необходимость всеобъемлющего подхода к качеству, требующего внимания ко всем функциям предприятия, а не только к производству. Идея состояла в том, чтобы управлять качеством на всех этапах производства продукции, а не контролировать его на финальном этапе. В следующей своей книге “Total Quality Control” (“Всеобщее управление качеством”), А. Фейгенбаум обосновывает переход от технических методов контроля качества, считавшихся в то время приоритетными, к менеджменту качества как методу ведения бизнеса. Менеджмент качества рассматривается им как вмешательство во все фазы промышленного

производственного процесса — от спецификаций потребителя и проектирования узлов до доставки продукции потребителю — для его полного удовлетворения. Потребность в “ориентированности на качество” на всех уровнях подчеркивается как необходимость вовлечения в программу всей организации при полной поддержке высшего руководства. По мнению А.Фейгенбаума, качество, по существу, является способом управления организацией и, так же как финансы и маркетинг, является существенным элементом современного менеджмента. То есть в данном контексте А.Фейгенбаум ведет речь уже о качестве как функциональном менеджменте предприятия. В развитии этого функционального направления менеджмента в начале 1980-х гг. в США стали активно внедряться методы планирования качества.

Элементы стратегического менеджмента содержатся и в работах другого известного американского специалиста в области качества Э.Деминга. Прежде всего, к ним следует отнести две монографии Э. Деминга: “Качество, производительность и конкурентоспособность” и “Выход из кризиса”, в которых изложены основные принципы TQM:

1. Сделайте так, чтобы стремление к совершенствованию товара или услуги стало постоянным; Ваша конечная цель - стать конкурентоспособным, остаться в бизнесе и обеспечить рабочие места.

2. Применяйте новую философию предпринимательства (философию качества), чтобы добиться стабильности деятельности предприятия.

3. Поймите, что для достижения качества нет необходимости в сплошном контроле, и нет и зависимости качества от него. Устраните необходимость в массовом контроле, в первую очередь, сделав качество неотъемлемой характеристикой товара.

4. Прекратите попытки строить долговременную стратегию бизнеса на основе демпинговых цен. Сведите к минимуму совокупные затраты и старайтесь иметь одного поставщика для каждого из комплектующих. Работа с таким поставщиком должна строиться на основе долгосрочных отношений, взаимного доверия и лояльности.

5. Постоянно и неизменно совершенствуйте систему производства и обслуживания, чтобы повышать качество и производительность и таким образом постоянно снижать затраты.

6. Создайте систему подготовки кадров на рабочих местах. Используйте современные методы тренировки и повторной тренировки непосредственно на рабочих местах и при выполнении производственных заданий.

7. Создайте систему эффективного руководства. Проверки и инспекции должны быть направлены на то, чтобы помочь людям лучше выполнять их работу.

8. Используйте эффективные методы общения между людьми, которые ликвидируют атмосферу страха и недоверия на предприятиях.

9. Уничтожайте разобщенность подразделений вашего предприятия друг от друга. Работники должны работать как одна команда, предвидеть возникновение проблем, как при производстве, так и при эксплуатации продуктов и услуг.

10. Прекращайте практику лозунгов, проповедей и “мобилизации масс”, призывающих к нулевому браку и достижению новых уровней производительности.

11. Прекращайте практику выделения производственных мощностей на основе жестких норм затрат.

Ряд принципов Э.Деминга определяют процесс целеполагания стратегического управления качеством, включающий определение миссии предприятия (например, принципы 1 и 2) и ценностей высшего руководства предприятия (например: 7, 9, 14).

Наряду с принципами TQM не менее важное значение в области стратегического менеджмента имеет разработанный Э.Демингом “цикл Деминга”, или PDCA (Plan, Do, Check, Action) — “план, осуществление, проверка, действие”.

По мнению Дж.Джурана, стратегическое планирование актуально как в период нестабильности, неопределенности и необходимости выбора, так и при благоприятных экономических условиях. Оно связывает каждый элемент в организации с одной всеобъемлющей целью: функционирование компании с максимальной эффективностью и прибыльностью, при исключении всех работ и затрат, не нужных для существования всецело сфокусированного, скоординированного и реагирующего предприятия. Организации любых размеров могут и должны определять и выполнять только те начинания, которые поддерживают стратегический план. Задачи подразделений исследований и разработок, производства, управления трудовыми

ресурсами, маркетинга, послепродажного обслуживания объединяются в стратегическом плане, содержащем ясные цели, разворачиваемые затем по всей компании.

Несомненным достоинством подхода к стратегическому планированию качества, предложенного Дж. Джураном, является определение ответственности высшего руководства компании, руководителей среднего и линейного звеньев, а также непосредственных работников. Это обстоятельство значительно облегчает внедрение предложенного подхода на конкретных предприятиях.

Таким образом, стратегическое планирование качества позволяет направить ресурсы на выполнение деятельности, необходимой для ежегодной реализации планов организации, результаты которых могут проявиться в повышении удовлетворенности потребителя, сокращении не связанных с деятельностью организации и бесполезных затрат, а также в повышении ее ценности.

Кроме того, реализация принципов стратегического планирования качества формирует гибкую систему планирования и выполнения работ, быстро реагирующую на изменения, поддерживающую взаимодействие между подразделениями. Это в свою очередь дает возможность исключить расточительную деятельность из стратегических планов; устранить возможность появления потенциально противоречивых планов финансов, маркетинга, технологии и производства. Вместе с тем это предполагает наделить руководителей и работников соответствующими полномочиями, необходимыми для выполнения запланированной деятельности.

Одной из важных позиций является понимание необходимости и безотлагательности внесения изменений в существующую практику менеджмента качества с точки зрения оценки достоинства и возрастающей ценности стратегического планирования.

В дальнейшем стратегические подходы в области качества находят свое развитие в концепциях японских специалистов К. Исикава (Kaom Ishikava) как “Company-Wide Quality Control (CWQC)”, т. е. “управление качеством в масштабах компании”.

Японский подход к решению проблемы качества имеет ряд особенностей. Среди них:

- ориентация на постоянное совершенствование процессов и результатов труда во всех подразделениях;

- ориентация на контроль качества процессов, а не качества продукции; ориентация на предотвращение возможности допущения дефектов;

- тщательное исследование и анализ возникающих проблем по принципу восходящего потока, т. е. от последующей операции к предыдущей; полное закрепление ответственности за качество результатов труда за непосредственным исполнителем;

- активное использование человеческого фактора, развитие творческого потенциала рабочих и служащих.

Важнейшей предпосылкой успешной работы по повышению качества в японских компаниях являются подготовка и обучение персонала. Считается, что каждой фирме лучше составить собственную программу обучения, задав при этом необходимые цели (повышение производительности, снижение уровня дефектности). Лидерство во внедрении и распространении концепции комплексного управления качеством должно принадлежать высшему руководству компании. Это правило становится единой и универсальной основой успеха.

К современной тенденции развития стратегических подходов в области управления качеством можно отнести предложенный профессором Shoji Shiba [3,115] метод “хошин планирование (hoshin planning)”, под которой понимается политика распределения сил и средств, системный подход к управлению изменениями, происходящими в критичных бизнес-процессах [4,87]. Этот метод, который стал известен в Европе уже более 10 лет назад, в области управления качеством реализуется как принцип стратегического единства развития организации в рамках QFD (Quality Function Deployment). По мнению Shoji Shiba, этот метод позволяет предприятию сформулировать и достичь главных целей, обеспечивая последовательность реализации целей и согласованность усилий различных людей по их достижению, а также создает предпосылки для формирования общего видения стратегического развития предприятия.

В данных концепциях прослеживаются попытка использования элементов стратегического управления на уровне предприятия и формируется система тактического управления качеством, направленная на принятие оперативных управленческих решений, на основе

использования различных методов управления качеством, технологий и инструментов их реализации.

Что касается практических аспектов управления качеством, то рассмотрим их на примере сферы высшего образования.

В настоящее время идут процессы формирования свободного рынка образовательных услуг, которые определяют необходимость выработки образовательным учреждением конкурентной стратегии, направленной на получение и эффективное использование конкурентных преимуществ на внутрироссийском и межгосударственном уровнях.

В настоящее время Минобрнауки России совместно Евросоюзом формирует “Общее пространство Россия — ЕС в области науки и образования”. Начавшийся с присоединения России к Болонской декларации процесс интеграции российской и европейской систем образования является одним из важных элементов формируемого пространства.

Для полноценного участия в Болонском процессе российской высшей школе предстоит до 2010 года предпринять ряд мер, среди которых создание условий для функционирования:

- двухуровневой системы высшего профессионального образования;

- системы зачетных единиц (кредитов) для признания результатов обучения;

- системы обеспечения качества образовательных учреждений и образовательных программ вузов сопоставимой с требованиями европейского сообщества;

- внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к внешней оценке деятельности вузов студентов и работодателей, а также создание условий для ведения в практику приложения к диплому о высшем образовании, аналогичного европейскому приложению, и развития академической мобильности студентов и преподавателей.

Следует отметить, что, на наш взгляд, проводимые в рамках Болонского процесса мероприятия имеют далеко идущие последствия в перспективе, затрагивая все, без исключения, национальные образовательные системы.

Постоянно иницируемая и поддерживаемая на институциональном уровне прозрачность, сопоставимость и условия взаимной приемлемости образовательных программ и их отдельных модулей (при условии сохранения ответствен-

ности базового образовательного учреждения за качество полученного образования в целом) постепенно трансформирует конвергентные процессы и явления в национальных образовательных системах, вызванные и регламентированные болонским процессом, в общеевропейские унифицированные образовательные системы (учебные планы, образовательные программы процессы, критерии качества и др.).

Одним из основополагающих моментов болонской декларации является обеспечение качества образования (гарантии качества). Поскольку, как свидетельствует мировой опыт, внешней оценки качества образования в настоящее время оказывается не достаточно, возникает необходимость введения внутренних механизмов гарантии качества образования, обеспечиваемых самими образовательными учреждениями. При этом отмечается, что в соответствии с принципами университетской автономии, ответственность за обеспечение качества высшего образования в первую очередь возлагается на сами учебные заведения, и таким образом, создается база для реальной ответственности академической системы в рамках каждого государства. Можно выделить следующие основные мировые тенденции в сфере обеспечения качества:

- Необходимость разработки единых критериев и стандартов обеспечения и гарантии качества образования стран участниц Болонского процесса.
- Необходимость создания, развития и гармонизации национальных систем аккредитации образовательных программ Европейских стран.
- Необходимость создания и внедрения систем качества высших учебных заведений на основе различных моделей управления качеством, на принципах менеджмента качества, но при этом без непосредственной привязки к какой-то конкретной модели.

Таким образом, в связи с ужесточением конкуренции среди образовательных учреждений и повышением потребительских предпочтений к предоставляемым образовательным услугам, качество выходит на первый план, и стратегия качества рассматривается как основная действующая стратегия. По мере завоевания рынка образовательных услуг у ВУЗов появляется стремление к формированию дополнительных конкурентных преимуществ на основе формирования и реализации стратегии качества

с целью повышения конкурентоспособности и соответствия современным мировым требованиям. С понятием стратегии качества тесно связано определение политики в области качества. Под политикой в области качества понимаются общие намерения и направление деятельности организации в области качества, официально сформулированные руководством [МС ИСО 9000:2000]. Таким образом, политика в области качества конкретизирует намерения и направления деятельности образовательного учреждения по достижению критериев целеполагания в области качества, которые лежат в основе формирования стратегического выбора ВУЗа в области качества. То есть, стратегическое управление в области качества ВУЗа должно включать в себя стратегию качества, как определенные критерии целеполагания в области качества, а также правила и приемы по их достижению, и политику как направления и намерения достижения этих целей. Фактически на основе политики в области качества руководство образовательного учреждения устанавливает конкретные цели в области качества. Тогда как сама политика в области качества определяется критериями целеполагания стратегии качества предприятия.

По нашему мнению, главным критерием целеполагания стратегии качества ВУЗа будет обеспечение баланса удовлетворенности всех заинтересованных сторон, который может быть достигнут путем формирования “корпоративной культуры качества образовательного учреждения”, содержанием которой является ориентация на человеческий фактор, обеспечивающая понимание того, что качество — забота каждого.

Формирование “корпоративной культуры качества образовательного учреждения” может быть осуществлено на основе реализации принципов и философии TQM. Оперативное же управление качеством в ВУЗе может быть организовано на базе системы управления качеством, построенной с использованием различных моделей, методов и средств (технологий и инструментов) управления качеством, которые должны выбираться исходя из особенностей образовательного учреждения и его стратегии качества.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- Управление качеством является общей и единой задачей для любой области человечес-



кой деятельности (промышленность, сельское хозяйство, наука, образование, здравоохранение, культура и др.).

- Управление качеством можно рассматривать как непрерывную задачу обеспечения конкурентоспособности, эффективности и как устойчивости функционирования объекта, так и обеспечения достижения долгосрочных стратегических целей.

- Применительно к деятельности организации, высшего учебного заведения качество может рассматриваться как объект стратегического, так и тактического, оперативного управления.

- Обеспечение устойчивости образовательного учреждения может осуществляться путем целенаправленной комплексной деятельности по формированию стабильных стратегических целей, обеспечению реализуемости их распола-

гаемым потенциалам, менеджментом образовательного учреждения, а также функционированием системы непрерывного стратегического планирования.

- Реализация принципов стратегического планирования качества формирует гибкую систему планирования и выполнения работ, быстро реагирующую на изменения, поддерживающую взаимодействие между подразделениями.

- Стратегическое планирование качества позволяет направить ресурсы на выполнение деятельности, необходимой для ежегодной реализации планов компании, результаты которых могут проявиться в повышении удовлетворенности потребителя, сокращении не связанных с деятельностью компании и бесполезных затрат, а также в повышении ценности компании для инвесторов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбашко Е.А. Управление качеством: учебное пособие. СПб.: СПбГУЭФ. 2005.
2. Розова Н.К. Менеджмент качества. СПб.: Вектор. 2005.
3. Shoji Shiba. La management par percise – mйthode Hoshin. -Editions INSEP. 1996.

4. Эванс, Джеймс Р. Управление качеством: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности “Менеджмент организации” / Джеймс Р.Эванс; пер. с англ. под ред. Э.М.Короткова; предисловие Э.М. Короткова. М.: ЮТИТИ-ДАНА. 2007.

*Козлова Н.А.*

### ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕРМИНОЛОГИИ В ИНДУСТРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Образовательный туризм представляет собой быстро развивающийся сектор экономики туризма, завоевывающий признание во всем мире. Многие исследователи относят его к числу ведущих и наиболее перспективных суботраслей туризма. Специфические особенности образовательного туризма, проявляющиеся в особом характере спроса, выраженных сезонных колебаниях, диверсификации туристского продукта и услуг гостеприимства,

низкой подверженности кризисам и социально-политическим потрясениям, динамично развивающимися потребностями клиентов требуют детального изучения и разработки теоретических, методологических и системных подходов к совершенствованию взаимодействия всех его участников.

Сущность любого явления отражается в его понятии. основополагающими понятиями в сфере туризма являются понятия “туризм” и

“турист”. Однако следует отметить, что разнообразие трактовок этих понятий различными авторами, применение различных принципов главенствования в формулировке дефиниций, использование различных подходов к идентификации туризма как сферы экономики привело к определенному терминологическому разнообразию относящихся к туризму понятий, что до сих пор является предметом активных дискуссий. В этой связи вопрос унификации и стандартизации понятийного аппарата туризма является чрезвычайно актуальным и требует тщательной проработки.

Для сферы образовательного туризма эти проблемы необходимо решать безотлагательно, так как “de facto” образовательный туризм давно выделился и является самостоятельной, довольно специфической суботраслью туризма вообще и познавательного туризма в частности, на рынке функционируют предприятия, специализирующиеся в области образовательного туризма, туроператоры и турагенты предлагают широкий спектр услуг образовательного туризма, “de jure” понятийный аппарат данного сектора туристской отрасли точно не определен и не прописан в существующих законодательных и нормативных актах.

Отсутствие единого понимания базовых терминов образовательного туризма ведет к многозначности способов толкования одного и того же понятия и, в конечном итоге, противоречивости восприятия информации. Учитывая данное обстоятельство, автор считает целесообразным проанализировать содержание терминов “познавательный туризм” и “образовательный туризм”, а также определить понятия “образовательная услуга”, “образовательный тур” и “индустрия образовательного туризма”.

Термины “познавательный туризм” и “образовательный туризм” в литературе по туризму употребляются практически как синонимы. Смешению их способствуют и различные подходы к классификации туризма у разных исследователей. Однако они, на наш взгляд, существенно отличаются друг от друга. Чтобы обосновать это утверждение, автор провел контент-анализ использования в учебной и академической литературе по туризму понятий “познавательный туризм” и “образовательный туризм”.

Краткий толковый словарь туристских терминов предлагает следующее определение

познавательного туризма: “познавательный туризм” — туристские поездки, путешествия, походы с целью посещения каких-либо регионов, местностей, центров туризма и т.п. для ознакомления с памятниками природы, истории и культуры, бытом и традициями местного населения, народными ремеслами и промыслами, достижениями в области науки, культуры, промышленного производства, строительства и т. д. [11].

Элементы познавательного туризма различной степени присущи практически всем видам туризма. Таким образом, понятие образовательного туризма как путешествия, имеющего целью потребление определенной целевой образовательной услуги, требует уточнения и дифференциации от общего понятия познавательного туризма.

Многие авторы предпочитают использовать сложносоставные термины “культурно-познавательный”, “экскурсионно-познавательный”, “историко-краеведческий”, а также “интеллектуальный” или “учебный туризм” [14]. В русскоязычной периодической печати, научно-исследовательской и учебной литературе термин “культурно-познавательный” или “познавательный” туризм все чаще стал заменяться термином “культурный” туризм [12]. Это изменение отношения к феномену данного вида туризма явилось следствием усиления его гуманитарной функции и глобальной миссии, что, в свою очередь, произошло под действием ряда факторов:

- появление на российском книжном рынке, а также в Интернет-ресурсах большого количества зарубежных публикаций, главным образом, на английском языке, откуда “educatourism” с легкой руки пользователей, перекочевал в русский язык в буквальном переводе “образовательный туризм” и новой интерпретации;

- дань моде и универсальной тенденции использования клишированных иностранных терминов, особенно в профессиональной деятельности, например, “дестинации” вместо “места назначения” “аттракции” вместо “достопримечательности”; “аттрактивность” вместо “привлекательность”; что может рассматриваться как проявление глобализации на уровне языка, а отчасти как стремление придать большую научность исследованиям феномена культурного (культурно-познавательного) туризма в силу некоторой новизны восприятия термина;

— привлечение внимания широкой российской и мировой общественности к проблемам сохранения культурного наследия, национальных этнокультур, культурной самобытности, культурного разнообразия, а также к проблемам взаимодействия туризма и культуры, туризма и культурного разнообразия, туризма и межкультурного диалога, туризма и образования;

— акцентуализация деятельности многих международных организаций на культурном направлении в виде концепций, проектов, конгрессов, конференций, деклараций, конвенций;

— придание новой миссии образовательному и культурно-познавательному туризму как инструменту мира, развития, сближения народов, воспитания уважения, терпимости, взаимопонимания на основе гуманитарных ценностей туризма. В частности, эта миссия отражается в создании сети кафедр ЮНЕСКО по культурному туризму в целях мира и развития в различных туристских университетах и школах мира, среди которых Российская международная академия туризма [9].

Исследования специфики спроса и предложения на туристские поездки с культурными целями на основе анализа иностранных и отечественных источников позволяют сделать вывод о том, что сегодня в международном туризме помимо традиционного культурно-познавательного туризма в практику уже вошли или входят следующие подвиды культурного туризма: культурно-исторический, культурно-событийный, культурно-археологический, культурно-этнографический, культурно-этнический, культурно-религиозный, культурно-антропологический, культурно-экологический и другие подвиды [6, 9, 12].

Данные тенденции диверсификации культурного туризма демонстрируют расширение спектра мотиваций в рамках культурного туризма и специализацию интересов международных путешественников по различным аспектам культур и культурного наследия посещаемых ими стран и территорий.

Таким образом, термины “культурный”, “культурно-познавательный” или “познавательный” туризм”, определяют один и тот же вид туризма, целью которого в широком смысле является познание национальной культуры страны посещения. Следует отметить, что одни авторы дают данному понятию новые определения, полагая, что возник новый вид туризма, разделяя при этом “культурный” и

“познавательный” как самостоятельные виды туризма, другие исследователи рассматривают “познавательный” туризм как разновидность “культурного”. “Образовательный туризм” часто относят к разновидности целевого или делового туризма, принимая за основу отличия туристских мотивов и целей путешествия [1].

Данные разночтения в определениях и классификациях связаны, прежде всего с тем, что само понятие “туризм” — очень сложное и многоплановое. Очень сложно выделить формы и виды туризма в их чистом виде, поэтому нет в мире единой классификации. Те, что существуют, имеют некоторые расхождения, но в целом между собой согласуются.

Многие специалисты сходятся во мнении, что туристская деятельность может быть классифицирована относительно субъекта, объекта и инструмента деятельности в экологическом и социальном пространствах [10]. С этой точки зрения дифференцируют духовный, социальный, образовательный и деловой туризм следующим образом:

По субъекту социальной деятельности: духовный и коммуникативный туризм. В основании — культурные мотивы, желание узнать о странах, фольклоре, искусстве, музыке, танцах, живописи, религии. Кроме паломнического и религиозного направлений данный вид содержит так называемое “светское паломничество”, осуществляемое с культурно-познавательными или политико-идеологическими целями. Здесь же — ностальгические (этнические) туры.

По объекту социальной деятельности: социальный туризм, представляющий собой социально поддерживаемый отдых и поездки малообеспеченных слоев населения, клиентуры с низкими доходами, которые не позволяют получать высококачественные туристические услуги. Потребители данного вида туризма — это многодетные семьи, дети-сироты, учащаяся и работающая молодежь, пенсионеры, инвалиды и малоимущие граждане. По инструменту социальной деятельности: образовательный и деловой туризм. Поездки на совещания и конференции, путешествия ради просвещения, продвижения, карьеры, одна из основ которых — престижные мотивы, забота о репутации, бизнес-туры, военные туры, ознакомительные и рекламные поездки, познавательные и образовательные туры и прочее.

Автор считает, что в данной классификации объединение образовательного и делового

туризма по инструменту социальной деятельности является оправданным и обоснованным, так как потребление целевой образовательной услуги является основным либо опосредованным мотивом для совершения данных видов поездок.

Довольно популярной становится классификация туризма, основанная на целях путешествия [2]. Цели туризма являются важнейшими категориями, которые позволяют четко выделить виды деятельности, относящиеся к туризму и попадающие под льготные иммиграционные, таможенные, налоговые и иные льготные режимы и преференции, устанавливаемые государствами исключительно для туризма.

Этот критерий имеет решающее значение, потому что именно цель поездки больше всего влияет на формирование тура и организацию туристического обслуживания. Путешествуя, турист может ставить перед собой несколько целей, но только одна из них будет доминирующей.

Однако развитие и расширение данной классификации носит дискуссионный характер. Исследователи расходятся во мнении, а появление новых целей совершения путешествий, таких как туры на место катастроф, туры с целью кладоискательства, военные туры на место боев и исторических сражений для родственников и ветеранов, космический туризм требуют постоянного дополнения и уточнения существующей классификации.

В классической теории туризма признается всего пять основных целей, по которым туризм отграничивается от путешествия вообще:

— Оздоровительные — восстановление духовных и физических сил человека, а также лечение.

— Познавательные — совершенствование и углубление знаний о природе естественных явлений, истории и настоящем человечества, культуре других народов и стран.

— Спортивные — подготовка и участие в соревнованиях и играх на профессиональном и любительском уровнях, сопровождение спортсменов, а также участие в качестве зрителей.

— Профессионально — деловые — бизнес-поездки, участие в конгрессах, конференциях, семинарах, обмен опытом, профессиональное и языковое обучение (кроме многосеместровой продолжительной учебы).

— Религиозные — паломнические и культурные, культурно-исторические по изучению религии и культов.

— Иные — являющиеся разновидностью вышеперечисленных, например посещение родственников и мест исторического проживания [2].

Согласно данному подходу, образовательный и познавательный виды туризма четко дифференцируются и дистанцируются друг от друга, в зависимости от потребляемой целевой услуги. Языковое и профильное профессиональное обучение составляет ядро, искомую потребительскую выгоду профессионально-делового туризма, значение же познавательного туризма тождественно познавательно-культурному туризму.

Однако автор считает данную классификацию недостаточно эффективной, так как цели совершения деловых поездок определяются различными ключевыми искомыми выгодами. Основными мотивами для совершения деловых поездок с коммерческими целями, для участия в конгрессных мероприятиях и отраслевых выставках являются продвижение продукции, установление деловых контактов и развитие бизнес-коммуникации, тогда как участие в профессиональных обучающих семинарах, обмен опытом и любые образовательные программы позиционируют в качестве искомой выгоды именно целевую образовательную услугу. Поэтому автор считает целесообразным дифференцировать деловой и образовательный аспекты профессионально-делового туризма и следовать рекомендациям Международной Туристской Организации по классификации туризма.

Согласно данной классификации образовательный туризм выделяется в отдельный подвид туризма и является составной частью познавательного туризма, но четко дифференцируется от культурно-экскурсионного и делового туризма [16].

Таблица 1

Классификация видов туризма согласно рекомендациям ВТО

Принципы классификации	Виды туризма	Подвиды туризма
Цели туристов	Рекреационный	Оздоровительный
		Спортивный
	Деловой	Бизнес-поездки
		Конгрессно-выставочный
		Инсентив-туризм

Окончаие табл. 1

Принципы классификации	Виды туризма	Подвиды туризма
Цели туристов	Развлекательный	Шоп-туры
		Хобби-туры
		Культурно-экскурсионный
	Познавательный	Паломнический
		Образовательный
Экологический		

В соответствии с данной классификацией “познавательный” и “культурно — экскурсионный”, “деловой” и “образовательный” туризм четко определены и отличны друг от друга. Критерием отличия являлись именно цели туристов. Достоинством данной классификации, по мнению автора, является применение термина “образовательный”, а не “учебный” туризм, так как понятие “учебный туризм” часто используется в контексте подготовки и обучения кадров, специалистов в туристской отрасли, что приводит к возникновению противоречий, смешению и наложению дефиниций.

Чтобы наиболее точно сформулировать основные категории образовательного туризма, необходимо взять за основу понятия и категории туризма, прописанные в российском законодательстве. В Федеральном Законе РФ № 134-ФЗ от 26.12.1996 г. “Об основах туристской деятельности” РФ “туризм” определяется как временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства (далее — граждане) с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально — деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания [15].

Исходя из этого определения, сфера образовательного туризма охватывает все виды обучения и просвещения, которые осуществляются вне постоянного места жительства.

Таким образом, подытоживая вышеизложенное, автор предлагает следующие дополнения и уточнения в понятийном аппарате туризма с учетом специфики образовательного туризма.

“Образовательный туризм” — это временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без

гражданства (далее — граждане) с постоянного места жительства для приобретения знаний и умений с целью удовлетворения образовательных потребностей без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

“Турист (потребитель на рынке образовательного туризма)” — гражданин, посещающий страну (место) временного пребывания для приобретения знаний и умений с целью удовлетворения образовательных потребностей без занятия оплачиваемой деятельностью в период от 24 часов до 6 месяцев подряд или осуществляющий не менее одной ночевки. Следовательно, студенты, срок образовательной программы которых превышает 6 месяцев (один семестр) не будут включаться в статистику туризма вообще и образовательного туризма в частности.

“Индустрия образовательного туризма” — совокупность языковых, частных и государственных школ, колледжей, университетов и других образовательных учреждений; гостиниц, хостелей, студенческих общежитий на территории университетских кампусов, средств размещения принимающих семей и преподавателей; органов регистрации, лицензирования и аккредитации образовательных учреждений; образовательных, благотворительных и попечительских фондов; ассоциаций образовательных учреждений; средств транспорта, объектов общественного питания и торговли; объектов и средств развлечения; объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения; организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов — переводчиков.

“Образовательный тур” — комплекс услуг по предоставлению целевой образовательной услуги, размещению, перевозке, питанию туристов, оформлению необходимых документов и виз, экскурсионные услуги, а также услуги гидов — переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от дополнительных целей путешествия.

“Туристский продукт” — совокупность основных и дополнительных услуг, удовлетворяющих потребности туристов во время путешествий и подлежащая оплате с их стороны. Сущностной, содержательной стороной туристского продукта на рынке образователь-

ного туризма будет являться, удовлетворение потребности клиента в определенной образовательной услуге. Дополнительными услугами будут являться услуги по размещению, питанию, бытовому обслуживанию туристов, консультирование, предоставление услуг транспорта,

торговли и общественного питания, средств развлечения, а также выдача дипломов, сертификатов и удостоверений, подтверждающих успешное усвоение знаний, приобретение искомым целевых умений и навыков и повышение профессиональной компетенции.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азар В.И., Акишин В.Н., Биржаков М.Б., Маринин М.М., Путрик Ю.С. Туристские дефиниции / СПб. "Туристские фирмы", выпуск № 11. ТОО "ОЛБИС". СПб.1996.
2. Биржаков. М.Б. Введение в туризм: Учебник. Издание 8-е, переработанное и дополненное.- СПб.: "Издательский дом Герда". 2006. С. 512.
3. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. М.: Финансы и статистика. 1999. С. 174.
4. Гаврильчак Н.И. Социально-экономические проблемы развития туризма и туристического бизнеса в Российской Федерации / СПб. гос. ин-т сервиса и экономики. СПб. 2000. С. 55.
5. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ. / Под ред. О.А. Третьяк. СПб.: Питер. 2001. С. 91. (Серия "Маркетинг для профессионалов").
6. Глобализация туризма // Курьер ЮНЕСКО. 1999. № 7–8. С. 16–17.
7. Зорин И.В. и др. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности / М.: Финансы и статистика. 2001. С. 288.
8. Морозов М.А. Маркетинговые исследования российского рынка туризма // Маркетинг в России и за рубежом. 1998. № 5(6). С. 50–64.
9. ЮНЕСКО и культурный туризм // Курьер ЮНЕСКО. 1999. № 7–8. С. 42.
10. Наймушин А.И., Белолицев И.А. Классификация туристских технологий и образование в области туризма// Сб. "Социальные технологии: сущность, виды и роль в современном обществе". Уфа. 1999.
11. Сенин В.С. Краткий толковый словарь основных профессиональных терминов, понятий и определений, применяемых в туризме. М.: Финансы и статистика. 2003.
12. Чеботарева И.А. Культурный туризм: международно-правовое регулирование. В федеральном научно-практическом журнале "Туризм: право и экономика", вып. №1(4) 2004. М.: "Юрист". 2004. С. 12–16.
13. Розанова Т.П. Анализ тенденций и прогноз развития российского выездного туризма // Туризм: Практика, проблемы, перспективы. 1999. № 11. С. 46–48.
14. Исмаев Д.К. Маркетинг иностранного туризма в Российской Федерации. М.: Мастерство. 2002. С. 65.
15. "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации". Федеральный закон РФ от 26.12.1996 г. № 134-ФЗ.
16. Рекомендации ВТО по статистике туризма, WTO, Madrid. 1993.

Ахтямов М.К.

## МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И УНИВЕРСИТЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

### Введение

В настоящее время в развитых странах "прорастают", становясь насыщенными, партнерские связи "наука — образование — бизнес" и, наоборот, "бизнес — образование — наука". Сегодня не фонды, а кадры, информация и

торговля определяют конкурентоспособность стран и их территорий. По мере роста мобильности людей, финансов, производств для обеспечения конкурентоспособности надо иметь не только передовые технологии и фирмы, но, главное, регионы, способные принять

их. Потери России только от неэффективной сегодняшней пространственной организации оцениваются в 2,5–3,0 % ВВП в год [8].

Опыт развитых стран показывает, что в условиях перехода к “новой” экономике университеты становятся важнейшими элементами кластерных образований (сетей, привязанных к месту — *networks of place*), обеспечивая интеллектуально-инвестиционную поддержку предпринимательству регионов. Они, как элементы “распределенного” управления новыми системами, обеспечивают генерацию новшеств, а также обучения других элементов системы. Кластерный подход создает основу для новых форм объединения знаний. Промышленная политика с ориентацией на кластеры стимулирует “новые комбинации”, косвенно поддерживая их, особенно в сфере образования и НИОКР, а также через внедренческие центры. По уровню исследовательской и технологической кооперации компаний и университетов мировыми лидерами являются Финляндия, США и Япония.

Вместо жесткой специализации, монопрофильности, свойственной иерархически организованным регионам, “*network of place*” присуща гибкая специализация и способность к инновациям. Производственные кластеры и сетевые регионы обеспечивают устойчивость национальной экономики и ее наиболее сильные конкурентные позиции на глобальном рынке. Создание узлов развития новой экономики и центров инновационной инфраструктуры, естественно, влечет за собой и пересмотр модели подготовки специалистов и развития предприятий.

В России, где сектор государственного образования доминирует, видны *две основные линии взаимодействия государства и образовательной системы: экономический механизм и новые технологии обучения*. Что касается институционального развития образования, то его стимулируют динамично протекающие изменения как внешней, так и внутренней сред. Угрозы внешней среды вызваны подписанием страной Болонских соглашений, изменением концепции профессионального образования и формированием рыночных отношений в системе образования, конкуренцией за ресурсы между вузами, а возможности — разнообразными траекториями развития вузов и новыми потребностями общества.

Изменение внутренней среды вызвано новыми ценностями персонала, новыми тех-

нологиями управления (чаще идущими из практики бизнес-организаций), накоплением опыта управления руководством вузов, проблемами управляемости, связанные с неконтролируемым ростом вузов, как по численности контингента, так и лицензируемым специальностям, старением преподавательского состава, внутренними противоречиями по видению перспектив развития университетов.

#### *Анализ концепций и моделей университетов*

В дискуссиях по проблемам развития вузов страны есть два измерения [1]. В первом (“политико-экономическом”) полюсами являются подходы: 1) либеральный (вузы должны стать предприятиями по оказанию образовательных услуг при минимизации государственного управления); 2) государственный (надо восстановить государственную систему высшего образования, ограничив платное образование). Во втором (“ценностном”) полюсами являются ориентация на новизну и социальную конъюнктуру и ориентация на духовные традиции. Политико-экономический либеральный подход склонен к союзу с ценностной ориентацией на новизну и социальную конъюнктуру, а государственный верен союзу с духовным традиционализмом.

Большая часть вузов “середины поля”, в т. ч. классические, технические и педагогические университеты, имеют кентаврическую структуру. “Разлом” проходит между фундаментальными и прикладными факультетами и кафедрами, между коллегами-преподавателями с разной социально-профессиональной ориентацией. В сообществе вузов рассматривается ряд моделей университетов: пассионарный, инновационный, предпринимательский, исследовательский и другие [2].

В представлениях об устройстве университетов базовыми являются три конкурирующие модели: университет как бюрократия, университет как свободное коллегиальное сообщество ученых (либеральная модель) и университет как сложная организация с группами, борющимися за влияние, власть и каналы доступа к ресурсам (политическая модель) [3].

При соотнесении государственных и либеральных взглядов на университет с этими моделями можно увидеть, что обе позиции превозносят коллегиальную модель. При этом “государственники” надеются на централизованную бюрократию. “Либералы”, хотя и восприимчивы к политическому и конфликтному

взгляду на университетскую организацию, скорее склоняются к альтернативным моделям, имеющим нормативный характер. Суть моделей состоит не в отрицании какой-либо из системообразующих функций университета (миссия вузов — быть центрами образования, науки и культуры), а в их доминировании. Поэтому модели неконфликтны, но есть модели более “прорисованные” и более востребованные. К последним относятся концепции: исследовательского университета; университета как регионального научно-образовательного и культурного комплекса; предпринимательского университета.

Разработка моделей идет разными темпами: в ряде случаев можно говорить о формулировании основ, в других (исследовательский университет) разработаны показатели, позволяющие идентифицировать тип вуза. Университетское строительство находится в начальной стадии по осмыслению сущностных характеристик. Работа направлена на выделение: 1) миссии и цели вуза; 2) корпоративной культуры; 3) организации управления; 4) продуктового портфеля; 5) степени диверсификации источников финансирования; 6) критериев оценки эффективности.

Все университеты уникальны, имеют свою историю, структуру, систему коммуникаций, процедуры принятия управленческих решений, внутриорганизационные ритуалы, которые в совокупности образуют уникальную корпоративную культуру. Ряд сущностных черт корпоративной культуры трех моделей вузов приведен в таблице 1.

проектирования систем управления, более адекватных модели и задачам вузов, но и создают “прокрустово ложе” организационных решений. Ведь схемы управления сегодня конфликтуют с некоторыми направлениями развития вузов. Так, не соответствует типу предпринимательской организации выборность ректора коллективом (ослабляющая позиции первого лица в сфере принятия предпринимательски важных, но часто непопулярных решений). При поддержке принципа выборности в системе управления вузами, есть необходимость использования разных схем выборности. Тем не менее, накопленная практика позволяет говорить об особенностях систем управления, характерных для разных типов университетов (табл. 2).

Выводы авторов многих публикаций по высшему образованию сводятся к утверждениям о необходимости резкого увеличения государственного финансирования в стране и печальным прогнозам о том, что случится, если этого не будет. Приводятся оценки “ухудшения параметров воспроизводства кадрового потенциала”, “невысокого качества образования”, но авторы, приводя негативную статистику, не называют объема внебюджетных средств, количества открытых вузов, увеличения численности студентов разных форм обучения. А в России налицо рост приема в вузы (число студентов-дневников выросло с 1 млн. 657 тыс. чел. в 1992 г. до 2 млн. 624,3 тыс. чел. в 2000 г.). Есть сдвиг в специализации студентов (увеличилось количество гуманитариев), но инженерные и естественнонаучные специальности лидируют, а число студентов

Таблица 1

**Характеристики корпоративной культуры моделей университетов**

Исследовательская модель	Предпринимательская модель	Региональный университет
Высокая степень ценностного единства, сплоченности и согласия с ориентацией на долгосрочные цели. Особое значение придается моральному климату и заботе о членах группы	Динамичность и предпринимательство. Склонность к риску как на уровне лидеров, так и исполнителей. Установка на рост, обретение новых ресурсов и операционную успешность, проникновение на новые рынки, рыночное лидерство, увеличение рыночной доли	Сочетание ряда разных корпоративных культур. Лидеры и исполнители стремятся к поиску компромиссов, основанных на общих интересах и целях

Управленческая структура вузов определяется законодательством России. И хотя правовые “провалы” в области функционирования систем управления вузами дают возможность

на них в 1,5 раза превышает число студентов-гуманитариев. Лишь за 1997–1999 гг. появилось 15 новых специальностей, в том числе 10 инженерных [4].



Таблица 2

Особенности систем управления вузом

Исследовательская модель	Предпринимательская модель	Региональный университет
Традиционное управление. Развитые формы самоуправления. Вуз разделен на группы в рамках его структурно-функциональных подразделений, отражающих научные, образовательные и профессиональные профили	Сильное руководящее ядро. Система делегирования полномочий и ответственности. Гибкая, динамично изменяемая структура. Значительная роль проектных групп. Ведущая роль маркетинговых подразделений	Политическое руководство. Развитая бюрократия. Сложные процедуры принятия и согласования решений. Сложная многоуровневая структура. Наличие значительного числа “непрофильных” подразделений

Есть мнение о том, что сокращение государственного приема студентов и коммерциализация разваливает систему образования. Этот подход характеризуют как “*патерналистский*”, исходящий из представления о беспомощности населения, о котором надо заботиться. Но последние годы показали, что на образование есть платежеспособный спрос. При этом 50 %-ное приращение количества студентов в стране произошло за счет средних групп населения [5].

Интересно, что проблемы университетов сходны в общеевропейском контексте. Везде идет сокращение государственного финансирования, государства Европы также не в состоянии поддерживать на должном уровне материальную базу университетов. Ослабление последней ведет к утрате лидерства университетов в научных исследованиях, а центр прикладных научных разработок все более перемещается в крупные фирмы [6]. Усиливается конкуренция университетам со стороны частного сектора. Здесь наблюдается очень знакомая проблема “утечки мозгов”.

Проблемы классических университетов осложняются появлением новых образовательных структур (например, виртуальных университетов). На университетском “поле” все чаще играют внутрифирменные образовательные структуры (корпоративные университеты [7]), поэтому университеты все чаще ограничиваются лишь общеобразовательной и общепрофессиональной подготовкой. Проблемными являются давление рынка, акцент на практическую применимость знаний, подготовку на протяжении всей жизни (*life-long education*), “массификация” образования. Последнее ведет к дискуссии, должны ли вузы обеспечивать потребности рынка массового образования или

оставаться на позициях элитной подготовки относительно небольшого числа специалистов.

*Университеты и система бизнес-образования*

Способом разрешения обозначенного противоречия стало появление *системы бизнес-образования*. В середине XX века профессиональный менеджмент превратился в важнейший фактор конкурентоспособности компаний независимо от отраслевой принадлежности. Начался бум бизнес-образования, в названиях профильных учебных заведений утвердилось понятие “школы бизнеса (менеджмента)”. Сегодня чаще применяется название “школа менеджмента”, что отражает акцент общности принципов менеджмента для любых организаций и усиления роли науки в повышении качества бизнес-образования. Школы бизнеса стали обязательными элементами структуры университетов США, Европы и Азии. Символично открытие таких школ в 90-е гг. ушедшего века в Оксфорде и Кембридже, а также стремление Германии преодолеть отставание в этой сфере [8].

По мнению президента Российской Ассоциации бизнес-образования (РАБО) Л.И. Евенко [9], “Россия сейчас проходит начальный уровень существования бизнес-образования вообще и программ МВА в частности”. РАБО объединила организации, имеющие отношение к бизнес-образованию, ее “территория” — “последопытное” (дополнительное) непрерывное образование. В нем требуется усиление информационных технологий и электронного обучения, а актуальной задачей является движение от контентного управления и регулирования образования к концепции компетентностного управления. И хотя в бизнес-образовании наука позиционирует себя скромно (уступая место

практике бизнеса и менеджмента, осмысленной с помощью науки), практическая результативность его выпускников отнюдь не высока. Западные исследования показывают, что лишь 7 % полученных знаний сразу используется выпускниками школ бизнеса на практике.

Проблема бизнес-образования в России — его самофинансирование, вынуждающее собирать большие группы обучающихся, что сказывается на качестве обучения. В перспективе бизнес-образование должен содержать бизнес. А пока в вузах России бизнес-образование — своеобразная “дойная корова”, причем за “доение” которой идет сильная борьба.

Индивидуализация обучения — важнейшая особенность бизнес-образования. В последнем стандарте ассоциации AACSB записано: главное в учебном процессе бизнес-школы — это личный контакт студента и преподавателя, студентов и постоянная обратная связь. Если в Гарвардской школе бизнеса поток состоит из 90 обучающихся, то в группе для обсуждения кейсов — только 13, причем их ведут 25 преподавателей (!).

Противопоставлять системы высшего образования и бизнес-образования нельзя — они дополнительны (табл. 3). По С.П. Мясоедову [10], размежевание этих сфер образования в Европе и США находится в завершающей стадии (из фазы анализа они уже движутся к

фазе синтеза). У нас важность размежевания перед объединением осознается меньшинством академического сообщества. Новая парадигма образовательной деятельности оценивается у нас с позиций win-lose (один выигрывает, другой — проигрывает), хотя мировой опыт свидетельствует в пользу подхода win-win (выигрывают обе стороны).

Безусловно, в России есть заведения смешанного типа, обладающие признаками классического образования и бизнес-образования, но их мало. Таким “островком”, где уже 15 лет отработывается модель университета нового поколения, является Тольяттинская академия управления [11].

В США еще в 70-е гг. стало очевидно, что традиционная система высшего образования не привлекательна для специалистов-практиков. Для решения проблемы были проведены эксперименты с нетрадиционными формами образовательной деятельности, на их базе создана система университетов нового типа. Так, университет Феникс, основанный в 1976 году, за небольшой период деятельности стал крупнейшим частным вузом США для студентов-практиков.

В 125 его филиалах, расположенных во всех штатах, обучается 140 тыс. студентов, а ежегодный приток специалистов-практиков составляет 20–30 тыс. человек. Обучающимся

Таблица 3

**Комплементарность университетского и бизнес-образования**

Признаки	Академическое	Бизнес-образование
Характер	Фундаментальное	Прикладное
Процесс	Получение глубоких профессиональных знаний и общей эрудиции	Развитие управленческих навыков и умения принимать эффективные решения
Цель	Получение хорошей профессии	Карьера руководителя
База обучения	Профессиональные НИОКР	Опыт ведения реального бизнеса
Преподаватели (в идеале)	Доктора и кандидаты наук	Менеджеры-практики и бизнес-консультанты (желательно с учеными степенями)
Учебники и пособия	Написанные светилами науки	Прикладные в форме самоучителей, созданные практиками
Программы	Строятся по детализированным академическим стандартам	Отличаются гибкостью, высокой адаптивностью к потребностям рынка
Целевая аудитория	В идеале образование несет большую социальную нагрузку и является равнодоступным для всех слоев населения	Образование ориентировано на “удачников”: элитарную социальную группу предпринимателей и менеджеров
Источник средств	Пользуется бюджетной поддержкой, в идеале — бесплатное	Самоокупаемое по определению, платное, дорогое
Что дает обществу	Специалистов для работы в народном хозяйстве	Бизнесменов, способных создавать рабочие места в экономике

помогают одолеть барьеры: 1) неуверенности в своих силах (из-за потери невостребованных знаний после школы); 2) неконструктивной позиции преподавателей, не ищущих индивидуальных подходов к студентам; 3) невозможности ежедневного посещения занятий из-за интенсивного труда на основной работе, усталости, удаленности вуза от дома, важности пребывания в семье; 4) низкой эффективности академических лекций для практиков.

В университете реализована интегрированная модель, сочетающая эффективную модель обучения с моделью новой личности преподавателя. Ее ценность в опоре: а) на анализ реально-прикладных и перспективных ситуаций в отрасли; б) опыт работы преподавателя в отраслевых структурах; в) владение преподавателем методикой организации занятий с учетом уровня подготовки контингента обучающихся; г) эффективное использование достоинств интерактивного метода преподавания, учитывающего личностные качества студента и требования учебного процесса; д) эффект интегрирования в аудиторных дискуссиях знаний и опыта трудовой деятельности обучающихся (прошлого и текущего) [12].

Образованию сегодня нужно принимать как данность уменьшение доли формального образования и увеличение доли внеинституционального и окказионального образования. В свете этого сетевая деятельность становится концептуальным управленческим подходом. Для ее описания часто используется “треугольник Скирма” [13], трактующий структуру сетей знаний как совокупность развитых человеческих сетей, электронных сетей и стратегий сотрудничества, основанную на единстве и развитии содержания образовательного процесса, технологий выработки и реализации стратегических решений, технологии управления поведением и отношениями людей, сетевых коммуникаций, а также на виртуальном характере современной деятельности.

Однако, наличие сети знаний — необходимое, но вовсе не достаточное условие формирования образовательных сетей, как специфической формы образовательной услуги. Оно должно быть подкреплено формированием и эффективным функционированием управленческо-административных, финансовых и маркетинговых сетей (“бизнес-сетей”). Их создание основывается на идеях теории управления знаниями и других разделов менеджмента и

экономической науки в целом, специфическими технологиями и виртуализацией деятельности.

Сегодня понятие “обучающаяся организация” становится нормой. При неудовлетворенности уровнем “интеллектуальной подпитки” от существующих систем формального и неформального образования, бизнес, как отмечалось, организует свои корпоративные университеты.

Безусловно, формальное образование — верный способ вложения средств в человеческий капитал. Его альтернативы — самообучение и практическое обучение в процессе работы — связаны не с финансовыми затратами, а с использованием других ресурсов личности — времени и собственной психофизиологической энергии. Процесс самообучения в рамках концепции развития человеческого капитала может связываться не только с активным усвоением субъектом каких-либо знаний, но и со спонтанным процессом обобщения уже имеющихся знаний, протекающим, в т. ч. на подсознательном уровне и вне непосредственной фазы обучения и работы. Однако существуют и процессы деградации человеческого капитала, обусловленные свойствами человеческой памяти (забывание) и моральным старением знаний в связи с развитием цивилизации.

Сегодня в России происходит то, что 20 лет назад на Западе называли “революцией менеджеров”. Меняется взгляд на управление и на эту прослойку людей, уже считается банальным мнение о том, что самые эффективные инвестиции — это инвестиции в развитие руководителей.

На вузах сегодня лежит социальная ответственность за свой регион, активное взаимодействие с властями, общественными организациями и промышленностью (кластеризация). Возможности университета по развитию региона рассматриваются в трех направлениях: 1) вклад университета как крупного работодателя в региональное развитие; 2) технологическое развитие промышленности региона через трансфер технологий (технопарки, инкубаторы, консультационная деятельность); 3) профессиональное образование и переподготовка, повышение квалификации и т. п. Это новое давление на университет со стороны рынка и властных структур ведет к тому, что вузы перестают быть особыми социальными институтами. На них все чаще распространяются рыночные правила

игры. Ряд авторов даже характеризуют современное состояние высшего образования в мире как “академический капитализм” [14].

Безусловно, триединая функция университета (образование, наука, региональное развитие) в перспективе, как и ранее, остается краеугольным камнем его существования как социального института, но сегодня возможности реализации этих функций претерпевают радикальные изменения и университет в старой организационной форме не в состоянии обеспечить их решение. Поэтому университеты активно ищут инновационные формы научно-образовательной деятельности, а также взаимовыгодные формы взаимодействия с регионами. Наиболее развитым в теоретико-практическом плане подходом к решению проблемы представляется “*предпринимательская организация*” университета, реализованная рядом европейских университетов.

Термин “предпринимательский университет” прочно входит в лексикон специалистов по университетскому менеджменту. И хотя в научно-преподавательских кругах термин “предпринимательство” по отношению к образованию и науке встречает неоднозначную реакцию, опыт развития европейских и российских университетов показывает, что в условиях глобального рынка коммерциализации образовательной деятельности и научных исследований альтернативы нет.

Термин “предпринимательская организация” указывает на *тип связей внутри организации и на способ управления*. Он есть символ перехода к новой парадигме развития. Предпринимательство конституируют три элемента: организационное действие; инициирование изменений; денежный доход как цель и критерий успеха. Предпринимательское действие характеризует особая рациональность, связанная с работой в условиях неполного знания и активного освоения новой информации, тесно переплетенная с интуитивными началами.

Применительно к университету под “*предпринимательской организацией*” понимается: 1) организация, базирующаяся в своей деятельности на целевой инновации, способная работать в условиях риска и динамичного спроса; 2) экономически эффективная организация, занимающаяся прибыльной деятельностью и опирающаяся, в первую очередь, на свои собственные возможности; 3) либеральная организация с гибким сетевым построением;

4) организация, где ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, где работа людей основана на балансе выгоды и риска; 5) организация, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а их всемерная поддержка в деятельности, для чего руководство максимально делегирует права и ответственность исполнителям; 6) организация, которая повернута лицом к потребителю и позволяет своевременно и гибко реагировать на изменение его требований.

Вузы в условиях коммерциализации образования и науки

Ранее других компонентов жизни вузов новые формы стала обретать *наука*, ведь с начала рыночных реформ она была поставлена в “режим выживания”. С начала 90-х гг. активная часть вузов России стала активно заниматься организацией коммерциализации результатов НИР. Появились малые наукоемкие предприятия, инновационно-технологические центры, стал изучаться западный опыт, вышли оригинальные работы по теории и практике отечественного трансфера технологий.

Разработка организационных основ коммерциализации *образования* задержалась в своем развитии, т.к. университеты вначале пошли по обычному экстенсивному пути, расширяя платный набор. Однако уже во второй половине 90-х гг. подход стал неэффективным. Кафедры и факультеты исчерпали административный ресурс. Деканаты классических факультетов, кафедры традиционно отвечают за реализацию широкого круга учебно-методической и научной деятельности, но в новых условиях они оказались не в состоянии выполнять возросший объем дополнительной управленческой работы, которая стала требовать полной отдачи в условиях самофинансирования и конкурентной борьбы.

Новые междисциплинарные задачи требовали взаимодействия разных подразделений университета, но структур, способных осуществлять координацию подразделений, в вузах России в 90-х гг. не существовало. В ряде вузов было признано целесообразным создание особых административных групп, осуществляющих организацию учебного процесса на проектных принципах. Их цель — интенсификация труда учебно-научного и вспомогательного персонала университета и повышения эффективности использования ресурсов. Что касается

регионального развития, то в рамках направлений помощи региону вузы должны найти формы взаимовыгодного сотрудничества. И здесь могут сработать принципы проектной организации.

Сегодня ряд вузов страны реализуют проекты собственного развития и это становится основой построения новых институциональных структур федеральной и региональной научно-технической политики. Идет активный поиск моделей этого развития, обсуждаются различные идеи и концептуальные основы создания университетских округов, учебно-научных инновационных комплексов (УНИК).

Однако в условиях малоэффективной экономики вузы утрачивают со временем потенциал, переставая быть генератором интеллектуального ресурса страны. Именно поэтому неизбежные для страны реформы рекомендуется начинать с инновационных центров и технопарков [15]. Вместе с тем уровень развития технопарков, как перспективной формы взаимодействия науки, бизнеса и власти, сегодня отстает от потребностей страны. Университетские технопарки в России уже имеют 17-летнюю историю, они накопили опыт “вращения” инновационных фирм, коммерциализации интеллектуальной собственности и технологического трансферта. Но все это не было востребовано Правительством РФ, когда в 2005–2007 гг. решался вопрос о создании в семи регионах страны новых технопарков. Как всегда, при создании технопарков страна пошла “своим” путем. Их “загнали” в особые экономические зоны (ОЭЗ), “оторвав” от основного источника инноваций — университетов. К настоящему времени в 25 субъектах России функционирует более 70 технопарков, но действительно успешными могут считаться 8–10 [16].

Специалисты считают важным, наряду с созданием в России новых технопарков в ОЭЗ, развивать продвинутое действующие университетские технопарки. Надо дать возможность молодежи со студенчества пробовать силы в наукоемком предпринимательстве, работая, например, в одной из инновационных фирм в технопарке вуза, создать друзьям-студентам возможность открыть свои фирмы и делать бизнес в наукоемкой сфере. Тогда часть из них точно придет в группу преподавателей, создавших в стенах технопарка свои фирмы и превращающих идеи, рожденные на кафедрах университета, в конкретный наукоемкий товар.

За рубежом есть хороший опыт в этом направлении. Так, ученый и крупный организатор американской науки русского происхождения Джордж Козмеккий (декан школы бизнеса Техасского университета в г. Остин, создатель частного “Института инноваций, творчества и капитала” и основатель фирмы Teledyne) в свое время пришел к выводу о неэффективности существующей системы подготовки кадров и разработал систему, решив выпускать команды специалистов, полностью готовые как к созданию собственной фирмы, так и к работе в крупных корпорациях.

В свете того, что не все вузы страны обладают возможностями развертывания полноценных технопарков, на отечественном инновационном рынке предложена модель виртуального технопарка [17]. Она “отталкивается” от того, что отечественные вузы неплохо вооружены информационными технологиями и вполне способны создавать не только виртуальные учебные курсы, фирмы, но и виртуальную среду поддержки предпринимательства — виртуальный технопарк, который может широко использовать компьютерные сети вузов-учредителей, Интернет, усилия университетов через киберпространство, с минимальными затратами объединять студентов, ученых, специалистов для решения различных научно-технических задач, технологических и коммерческих проблем.

#### *Заключение*

Несмотря на уникальность университетов, у них есть общие проблемы: сокращение государственного финансирования, смещение центра НИОКР в крупные компании, “охота за талантами”, уходящими за высокой оплатой труда в бизнес. Проблемы вузов усложняются появлением корпоративных образовательных структур, что объясняется изменениями в спросе на образование в сторону его профессионализации.

На базе анализа недостатков традиционного образования в плане подготовки предпринимателей в России и за рубежом идет поиск моделей университетов нового типа, адекватных сетевой экономике. В условиях идущей “управленческой революции” вузам важно определить свою нишу в новой системе непрерывного профессионального образования.

Триединая функция университета остается его краеугольным камнем как социального института, однако вузы ищут инновационные формы образовательной и научной деятель-

ности, а также взаимовыгодные формы взаимодействия с бизнес-сообществом регионов. Рациональным подходом к решению проблемы является “предпринимательская” модель университета. Опыт развития университетов показывает, что альтернативы коммерциализации научных исследований и образования нет, поэтому активная часть вузов России уже занимается коммерциализацией результатов НИОКР, создавая малые наукоемкие предприятия, технопарки и инновационно-технологические центры.

В связи с тем, что университеты являются важнейшим элементом подсистемы управления в составе системы интеллектуально-инвестиционной поддержки инновационного предпринимательства, рост разнообразия их моделей, на наш взгляд, создает все условия (в соответствии с законом необходимого разнообразия Р.У. Эшби) появления необходимого разнообразия средств управления, по крайней мере, не меньшего, чем разнообразие управляемой ситуации.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Розов Н.С.** “Великий разлом” в высшей школе России и переход к сензитивному обществу / Н.С. Розов // Сибирский педагогический журнал. 2004. № 1. С. 22–31.
2. **Грудзинский, А.О.** Университет как предпринимательская организация / А.О. Грудзинский // Социологические исследования. 2003. № 4; Журавлев, В.А. Пассионарный университетский менеджмент / В.А. Журавлев, Н.С. Ладыжец // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 1; *Клюев, А.К.* Ученый совет в системе управления вузом / А.К. Клюев // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 5–6; *Майер, Г.В.* О критериях Исследовательского университета / Г.В. Майер // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 3; Сорокина, И. Предпринимательский университет (шведский опыт) / И. Сорокина // Высшее образование в России. 2002. № 3.
3. **Stroup, H.H.** Bureaucracy in Higher Education. N.Y. 1966; Millet, J. The Academic Community. N.Y. 1962; Baldrige, J. Power and Conflict in the University. Research in sociology of Complex Organizations. N.Y. 1971.
4. **Богомолов Ю.П.** Современные сдвиги в высшем образовании и проблемы подготовки кадров для исследований и разработок / Ю.П. Богомолов // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. 2001. № 4.
5. **Карпенко М.П.** Социальный портрет студента негосударственного вуза / М.П. Карпенко, В.А. Лапшов, М.В. Кибакин // Социологические исследования. 1999. № 8. С. 103.
6. **Долженко О.** Социокультурные предпосылки становления новой парадигмы высшего образования / О. Долженко // Alma Mater. Вестник высшей школы. 2000. № 10. С. 27.
7. **Щегорцов В.** Корпоративный университет / В. Щегорцов // Служба кадров. 2003. № 5–6.
8. **Катькало В.С.** Высшая школа менеджмента СПбГУ: предыстория, концепция, этапы развития / В.С. Катькало // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. 2007. Вып. 3. С. 3–16.
9. Интервью ректора ВШМБ Л.И. Евенко журналу “Управление персоналом” // Управление персоналом. 2006. № 15.
10. **Мясоедов С.** “Классики” против “бизнесменов” / С. Мясоедов // Экономика России: XXI век. 2004. № 16.
11. **Галушкина М.** Учить по-русски / М. Галушкина // Эксперт. 2005. № 9. С. 77–84.
12. **Хиту М.** Инновационная образовательная деятельность вуза: модель и субъект / М. Хиту, В.Е. Генин // Социологические исследования. 2003. № 10. С. 61–66.
13. **Skyrme, D.J.** Knowledge networking: Creating the collaborative enterprise. Oxford: Butterworth-Heinemann. 1999.
14. **Slaughter, S., Leslie, L.L.** Academic Capitalism. Politics, Policies, and the Entrepreneurial University. Baltimore and L.: The Johns Hopkins University Press. 1997.
15. **Паникянц Л.** Моделирование социально-экономического развития страны на основе прорывных научно-образовательных технологий / Л. Паникянц // Alma Mater. 2003. № 5. С. 57–60.
16. **Шукшунов В.Е.** Через тернии – к российским технопаркам / В.Е. Шукшунов. <http://www.innovbusiness.ru>
17. **Шукшунов В.Е.** Пришло время создания в России виртуальных университетских технопарков / В.Е. Шукшунов, А.А. Сенин. <http://www.innovbusiness.ru>

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**АХТЯМОВ Мавлит Калимович** — *заведующий кафедрой экономики и управления на транспорте Южно-Уральского государственного университета, кандидат технических наук, доцент.*

**АЛИЗАДЕ Руфат Юсифович** — *аспирант кафедры предпринимательства Ставропольского государственного аграрного университета.*

**БАЗЖИНА Виктория Андреевна** — *ассистент кафедры политической экономии Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

**БАБКИН Александр Васильевич** — *профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

**БАЙБЕКОВ Адель Шамилевич** — *ассистент кафедры экономики производства Казанского государственного финансово-экономического института.*

**БАЛАШЕВА Ольга Сергеевна** — *аспирантка кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

**БЕЛОУСОВ Андрей Валерьевич** — *докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

**БОНЮШКО Наталья Анатольевна** — *доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.*

**ВИНОГРАДОВА Елена Борисовна** — *начальник управления экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

**ВОЛКОВА Ирина Олеговна** — *докторант кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

**ГЛУХОВ Владимир Викторович** — *проректор, заведующий кафедрой экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

**ГНАТИВ Кристина Ивановна** — *аспирантка кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

**ГРОМЕНКО Ольга Александровна** — *преподаватель кафедры управления Российской таможенной академии.*

**ГУРНОВИЧ Татьяна Генриховна** — *профессор кафедры финансов и банковского дела Ставропольского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор.*

**ГУСЫНИНА Юлия Сергеевна** — *аспирантка кафедры прикладной математики и исследования операций в экономике Пензенской государственной технологической академии.*

**ЕФРЕМОВ Александр Николаевич** — *соискатель кафедры финансов и кредита Ставропольского государственного университета.*

**ЖУРАВЛЁВА Елена Петровна** — *доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

**ЗАСЕНКО Вилена Евгеньевна** — *доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.*

**ЗЕНИНА Татьяна Евгеньевна** — *аспирантка Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.*

**ЗУБКОВ Александр Федорович** — *директор Института промышленной экономики, информатики и сервиса, профессор, кандидат технических наук.*

**ИСТОМИНА Милада Михайловна** — *заведующая кафедрой финансов и кредита филиала Байкальского государственного университета (г. Братск), кандидат экономических наук.*

**КАНАПУХИН Павел Анатольевич** — доцент кафедры экономической теории и мировой экономики экономического факультета Воронежского государственного университета, кандидат экономических наук.

**КАХОВСКАЯ Екатерина Евгеньевна** — аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита Астраханского государственного технического университета.

**КАШИРСКАЯ Людмила Васильевна** — доцентка кафедры бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита Астраханского государственного технического университета

**КИСЕЛЕВ Василий Владимирович** — аспирант кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**КИСЕЛЕВА Валентина Александровна** — профессор кафедры экономики и экономической безопасности Южно-Уральского государственного университета, декан факультета экономики и предпринимательства, доктор экономических наук, профессор.

**КЛЕЙН Екатерина Дмитриевна** — аспирантка кафедры менеджмента на предприятиях массового питания Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

**КОЗЛОВА Нэлли Анатольевна** — старший преподаватель кафедры маркетинга Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

**КОРЕЗИН Александр Сергеевич** — доцент кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.

**КОРНЕЙЧУК Борис Васильевич** — заведующий кафедрой политической экономии Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

**КОЧЕТОВ Валентин Васильевич** — профессор кафедры промышленной логистики Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана, доктор технических наук, старший научный сотрудник.

**ЛЕСНЫХ Юлия Георгиевна** — доцент кафедры финансов и кредита Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.

**МАГОН Мария Игоревна** — соискатель ученой степени кандидата экономических наук Военной академии тыла и транспорта.

**МАКСИМЕНКО Илона Игоревна** — старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики Пермского государственного университета.

**МАРКИН Владимир Владимирович** — соискатель Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

**МЕДНИКОВ Михаил Дмитриевич** — заведующий кафедрой национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

**МИНГАЛЕВА Жанна Аркадьевна** — заведующая кафедрой национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета, доктор экономических наук, доцент.

**МОЛЧАНЕНКО Станислав Александрович** — аспирант кафедры статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета.

**МОШКАЛЁВ Дмитрий Станиславович** — аспирант кафедры экономики и менеджмента в энергетике и природопользовании Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**НАУМОВ Владимир Николаевич** — профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

**НАУМОВ Роман Вячеславович** — аспирант кафедры прикладной математики и исследования операций в экономике Пензенской государственной технологической академии.

**НИКОЛАЕВСКАЯ Ольга Анатольевна** — старший преподаватель кафедры экономики и управления на транспорте Южно-Уральского государственного университета.

**НОВИКОВ Александр Олегович** — аспирант кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**НОВОЖИЛОВ Алексей Станиславович** — аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Петербургского государственного университета путей сообщения.

**ОГАНЯН Мария Александровна** — аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа



и аудита Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

**ОЩЕПКОВ Виктор Михайлович** — старший преподаватель кафедры экономики, предпринимательства и менеджмента Пермского государственного университета, заместитель декана экономического факультета.

**ПЕРЕВЕРЗЕВА Татьяна Алексеевна** — доцент кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института, кандидат экономических наук, доцент.

**ПЕЧУРА Оксана Владимировна** — доцент кафедры экономической статистики Уральского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент.

**ПИСКУНОВА Светлана Викторовна** — ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ставропольского государственного университета.

**ПОДКОЛЗИНА Ирина Михайловна** — доцент кафедры финансов, кредита и страхового дела Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.

**ПОПОВА Жанна Борисовна** — аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности и аудита Астраханского государственного технического университета.

**РАХМАНОВА Марина Сергеевна** — аспирантка кафедры операционного менеджмента и бизнес-информатики Санкт-Петербургского государственного университета.

**РЕЗВАНОВА Людмила Михайловна** — аспирантка кафедры денег, кредита и ценных бумаг Всероссийского заочного финансово-экономического института.

**РОСТОВА Ольга Владимировна** — старший преподаватель Высшей школы управления и финансов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**РЫГАЛИН Дмитрий Борисович** — начальник Центра коммерциализации и трансфера технологий Московского государственного института электронной техники (технического университета), кандидат экономических наук.

**САПОВА Янина Рашидовна** — старший преподаватель кафедры политической экономии Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**СЕРГЕЕВ Алексей Иванович** — председатель Комитета экономического развития, про-

мышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга.

**СИВАКОВ Владимир Леонидович** — заместитель начальника управления экономики и финансов Федерального агентства по образованию.

**СМИРНОВА Надежда Константиновна** — руководитель проектов, доцент кафедры экономической теории Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова, кандидат экономических наук, доцент.

**СМОЛА Наталья Васильевна** — старший преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин Кингисеппского филиала Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина.

**СОБОЛЕВА Кристина Александровна** — аспирантка кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

**СУЛОЕВА Светлана Борисовна** — профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

**СУРНИНА Надежда Матвеевна** — декан экономического факультета Уральского государственного экономического университета, заведующая кафедрой экономической статистики, доктор экономических наук, профессор.

**ТАНИЧЕВ Александр Валерьевич** — доцент кафедры промышленного менеджмента Балтийского государственного технического университета «ВОЕНМЕХ», кандидат экономических наук, доцент.

**ТАТОЧЕНКО Тамара Викторовна** — ассистент кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

**ТИТОВ Владислав Владимирович** — заведующий отделом управления промышленными предприятиями Института экономики и ОПП СО РАН, доктор экономических наук, профессор.

**ТОМИЛИНА Ирина Алексеевна** — доцент кафедры финансов, кредита и страхового дела Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.

**ТОРОПЦЕВ Евгений Львович** — заведующий кафедрой информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

**ТУМАНОВ Константин Михайлович** — доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского университета экономи-

ки и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

**ХАРИТОНОВА Екатерина Николаевна** — доцент кафедры экономики и менеджмента Государственного технологического университета “Московский институт стали сплавов”, кандидат экономических наук, доцент.

**ШИЛЬДТ Анастасия Павловна** — старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Кемеровского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета.

**ШИШКОВА Татьяна Анатольевна** — ведущий специалист ООО “Центр энергоэффективности ЭЭС”.

**ЧЕКАЛИН Вадим Сергеевич** — заведующий кафедрой экономики и менеджмента в городском хозяйстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

**ЯКОВЕНКО Виктор Сергеевич** — соискатель кафедры статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета.

**ЯНЕНКО Евгений Михайлович** — аспирант кафедры организации торговли, предпринимательства и маркетинга Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

## АННОТАЦИИ

### Кочетов В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ.

Рассмотрены проблемы социально-технологического развития и управления в России. Изложены теоретические основы, методология, методы и инструменты обеспечения конкурентоспособности продукции и производства на разных уровнях управления.

### Белоусов А.В. ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Рассмотрен выбор ориентиров инвестиционной политики с позиции перспективных конкурентных преимуществ. Обоснована необходимость оказания адресной государственной поддержки, ориентированной на решение узловых задач инновационного промышленного развития.

### Мингалева Ж.А., Максименко И.И. НАУЧНЫЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены проблемы инновационного развития хозяйствующих субъектов. На примере западноевропейских стран выявлены роль и значение системы образования и научно-исследовательских учреждений в инновационном развитии.

### Сурнина Н.М., Печура О.В. ЭТНОЭКОНОМИКА КАК ФЕНОМЕН ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.

Рассмотрены основные парадигмы этноэкономики на национальном и региональном уровнях, обоснована важность этноэкономических аспектов развития регионов в инновационных постиндустриальных условиях.

### Наумов В.Н. ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

В статье изложены сущность и особенности стратегического управления. Сформулированы принципы стратегического маркетингового управления.

### Николаевская О.А., Киселева В.А. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ.

В статье рассмотрены вопросы формирования стратегии развития предприятия на основе концепции управления стоимостью. Управление стоимостью бизнеса представляет собой одну из самых эффективных концепций управления, позволяющую принимать управленческие решения в условиях неопределенности и многовариантности внешней среды.

### Титов В.В. О РАЗРАБОТКЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК МЕХАНИЗМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Рассмотрены проблемы совершенствования налоговой системы для промышленного предприятия. Предложена система налогообложения, исключающая налоги с добавленной стоимости, прибыли и единый социальный налог. С помощью моделирования функционирования предприятия показана стимулирующая роль эффективности производства системы налогов с уровней материальных затрат, имущества и доходов физических лиц.

### Харитонова Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Предложена концепция внутрифирменного управления социальной ответственностью бизнеса: от политики добросовестного взаимодействия с партнерами до дивидендной политики. Изучены взаимосвязи между социальной ответственностью бизнеса и ростом конкурентоспособности промышленных предприятий. Предложено использовать в годовой отчетности социальные нематериальные активы.

**Зубков А.Ф., Гусынина Ю.С., Наумов Р.В. ВЫБОР ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРАКТАЦИИ ЗАКАЗОВ.**

Рассмотрена математическая модель, позволяющая количественно оценивать потенциальные возможности предприятий, участвующих в конкурсе, и определять предприятие, выигравшее конкурс. Приведены сравнительные оценки различных видов работ предприятия, которые дают возможность оптимизировать производственную деятельность.

**Рахманова М.С. АРХИТЕКТУРА СЕТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ.**

Обосновано место и роль системы управления знаниями в научно-промышленных комплексах. Введен и рассмотрен новый объект - корпоративная сеть принятия решений. Обоснована его роль в НПК как распределенной сетевой структуры, в которой реализуются все фазы жизненного цикла знаний: создание, распределение по сети, использование в процедурах принятия решений и актуализация. На основе принципов системного подхода, показана архитектура корпоративной сети принятия решений в системе управления знаниями НПК.

**Переверзева Т.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ: КОНЦЕНТРАЦИЯ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, ИНТЕГРАЦИЯ.**

Рассмотрены основные проблемы, возникающие при проведении институциональных изменений в экономике, связанные с формированием новых организационно-структурных образований.

**Канапухин П.А. К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.**

В статье рассмотрены вопросы определения гносеологической природы экономических интересов. Дана развернутая критика субъективистской трактовки их природы. Обоснован объективный характер экономических интересов.

**Корнейчук Б.В. МОДЕЛЬ МУЛЬТИПЛИКАТОРА В ТЕОРИИ КРЕАТИВНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ.**

Автор определяет креативное благосостояние индивида как продолжительность его высшей деятельности, им предложена модель мультипликатора в теории креативного благосостояния, которая аналогична известной модели мультипликатора национального дохода в кейнсианской теории. Предложена концепция индивидуального мультипликатора креативного благосостояния, показана связь этого показателя с величиной оптимального дохода индивида.

**Базжина В.А., Сапова Я.Р. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА.**

Автором рассмотрены методы оценки инвестиций региона. Предложена альтернативная методика оценки инвестиционного климата.

**Ростова О.В., Сулоева С.Б. ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В РЕГИОНЕ.**

В статье обоснована необходимость создания комплексной системы управления инвестиционным процессом в регионе, сформулированы основные принципы разработки региональных приоритетов инвестирования. Авторами представлена схема этапов управления инвестиционным процессом в регионе с подробной характеристикой каждого этапа.

**Подколзина И.М., Томилина И.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНА.**

В статье сформулированы основные принципы эффективного регулирования регионального рынка зерна.

**Засенко В.Е. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА.**

В статье рассматриваются особенности методики сегментирования потребительского рынка. Предложена классификация сегментов с учетом происходящих глобализационных процессов, оказывающих влияние на конкурентоспособность отечественного ритейла.

**Громенко О.А. ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

В статье рассмотрен подход к моделированию категории «взаимодействие» применительно к взаимодействию таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Дано формальное математическое изложение понятия «взаимодействие». Формальное описание взаимодействующих систем осуществлено на основе концепции «вход-состояние-выход».

**Каховская Е.Е., Каширская Л.В. ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ СЕБЕСТОИМОСТИ.**

В статье раскрываются основные понятия, связанные с учетом затрат на себестоимость, анализируются их изменения в зависимости от отраслевых особенностей предприятий. Автором выделяются основные элементы для создания общего определения.

**Смирнова Н. К. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЕДИНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ СЕТЬЮ.**

Выявлены и проанализированы проблемные вопросы в организации финансово-экономического управления ЕНЭС, требующие корректировки и совершенствования с целью повышения эффективности системы. Разработаны принципы повышения эффективности системы финансово-экономического управления. Предложена схема распределения ресурсов, проведения закупок и выплат и состав функциональных блоков системы финансово-экономического управления.

**Чекалин В.С., Маркин В.В. ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В РЕГИОНЕ.**

Рассмотрены действующие структуры управления энергоэффективностью на разных уровнях власти: федеральном, региональном и местном. Проанализирован стратегический опыт регионального управления энергосбережением. Обоснована необходимость разработки программы энергосбережения в регионе. Даны предложения по формированию структуры региональной системы стратегического управления энергоэффективностью.

**Волкова И.О., Шишкова Т.А. К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ.**

Рассмотрены вопросы интеграции систем менеджмента электроэнергетических компаний. Предложены модели интегрированных систем менеджмента и подходы к их созданию в электроэнергетических компаниях.

**Лесных Ю.Г., Ефремов А.И. ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.**

В статье рассматривается вопрос возможности и целесообразности использования корпоративного управления в деятельности субъектов энергетического рынка для повышения своей инвестиционной привлекательности на внутреннем и внешнем финансовых рынках с целью снижения рисков и угроз энергетической безопасности регионов России, в частности, Южного Федерального округа.

**Мошкалёв Д.С. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ ПРОДЛЕНИЯ СРОКА ЭКСПЛУАТАЦИИ АТОМНЫХ ЭНЕРГОБЛОКОВ.**

Проведены расчеты экономической эффективности проекта продления срока эксплуатации энергоблока АЭС в сравнении с альтернативными вариантами ввода мощности в энергосистему.

**Ализаде Р.Ю., Гурнович Т.Г., Торопцев Е.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСА.**

В работе предложен вариант выбора инвестиционной стратегии предприятия хлебопродуктового комплекса и оценки его устойчивости как предпринимательской структуры.

**Новожилов А.С. ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ.**

Рассмотрен подход к диагностике системы управления на основе сопоставления структурных и функциональных свойств системы. Предложен инструментарий для практического применения предложенной методики диагностики.

**Рыгалин Д.Б. АЛГОРИТМ ОТБОРА ПРОЕКТОВ В ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ**

Рассматриваются вопросы формирования механизма экономически-эффективного отбора проектов стартовых компаний для реализации в инновационно-технологическом центре. Предложена «решетка моделей», позволяющая усилить инновационный потенциал инновационно-технологического центра.

**Молчаненко С.А. СИНЕРГИЯ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ СЛУЖБ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.**

В работе рассмотрена модель, в основе которой лежит создание нескольких структурных подразделений, которые существуют параллельно с основной организационной структурой совместного предприятия. Данная модель решает две проблемы. Во первых, достигается внутренняя синергия вспомогательных сервисных служб совместного предприятия и синергия с отделами производства. Во вторых, достигается желаемый для иностранного партнера результат — коллегиальное решение внутренних проблем, посредством ограничения полномочий руководителей отделов.

**Киселев В.В., Медников М.Д. АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.**

Рассмотрены изменения, произошедшие в канале распределения промышленного предприятия в последнее время, и их причины. Предложена классификация подходов к теоретическому осмыслению данных взаимоотношений.

**Балашева О.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ.**

В статье приведена систематизация подходов к расчету гудвилла с точки зрения современных потребностей управления стоимостью компании и дано обоснование предложений автора по оптимизации системы количественных оценок стоимости деловой репутации.

**Байбеков А.Ш. ИССЛЕДОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.**

Рассмотрено состояние реализации принципов организации непрерывного производства на предприятии химической индустрии ОАО «Казаньоргсинтез». Предлагаются стратегические направления повышения эффективности бизнеса на основе коренной перестройки организации производственных процессов.

**Смола Н.В. ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ В СТРУКТУРЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.**

Статья раскрывает существующую проблему деловой этики менеджера по персоналу в контексте общего представления о морально-этических процессах в современных организациях. Оценивается значимость должности менеджера по персоналу в системе кадрового менеджмента организации.

**Глухов В.В., Сергеев А.И. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.**

В статье представлена классификация показателей эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены достоинства и недостатки методов оценки инвестиционных проектов.

**Таничев А.В. КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

Рассмотрены вопросы инновационной деятельности и участия России в международном технологическом обмене. Предложены ряд критериев эффективности покупки лицензии в рамках инновационного процесса, которые могут применяться в практической деятельности.

**Клейн Е.Д. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.**

Статья посвящена вопросам актуальности инновационных подходов в построении на предприятиях системы управления персоналом. В работе рассматриваются проблемы, стоящие перед предприятиями торговли и массового питания в области кадровой политики, определяются основные направления деятельности службы управления персоналом.

**Ощепков В. М. УЧЕТ ФАКТОРА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.**

В статье особое внимание уделено проблеме роли нематериальных активов для инновационного развития как региона в целом, так и отдельных предприятий, базирующейся на анализе зарубежной практики. Выявлены стоимостные факторы, препятствующие инновационной деятельности. Предложены пути преодоления этой проблемы на основе вовлечения нематериальных активов в хозяйственный оборот и более эффективного их использования.

**Соболева К. А. АНАЛИЗ ТЕОРИЙ КОСВЕННОГО ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ.**

Логично изложен генезис теорий косвенного влияния инвестиций на динамику экономики. Дополнена и уточнена оценка роли иностранных инвестиций в экономике принимающей страны.

**Яненко Е. М. ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА УСЛУГ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.**

Исследован процесс формирования комплекса услуг как стратегического направления развития торгового предприятия. Данный процесс рассматривается как сложная совокупность решений, основан на инновациях и является наиболее важным фактором повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

**Новиков А. О., Бабкин А. В. ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИЯТИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.**

В статье рассматривается сущность инновационной системы предприятия. Анализируется инновационное состояние российских предприятий, определены направления развития инновационных систем.

**Истомина М. М. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ.**

Рассмотрена роль ипотечного кредитования в реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Проведен сравнительный анализ динамики ипотечного кредитования, жилищного строительства и доступности жилья для населения. Предложены меры по повышению эффективности жилищной политики государства.

**Оганян М. А. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО.**

Рассмотрены проблемы, возникающие при переносе отчетности из РСБУ в формат МСФО в разрезе учета выручки. Предложены основные моменты для сравнения, подлежащие рассмотрению при проведении процедуры трансформации отчетности в ходе практического применения экономическим субъектом.

**Пискунова С. В., Журавлёва Е. П. ИССЛЕДОВАНИЕ БАЛАНСА РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ИНТЕРЕСОВ.**

В статье осуществляется анализ структуры бюджетных интересов в регионе с позиции их субъектной принадлежности государству и социуму. Излагается авторская методика определения баланса региональных бюджетных интересов, исследуется динамика их реализации.

**Попова Ж. Б., Каширская Л. В. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.**

В статье раскрываются системы как государственного, так и независимого контроля (аудиторского контроля), позволяющие обеспечить необходимой информацией все уровни управления. Исследуются вопросы выбора аудитора, составления типового договора и основные направления, которыми могут заинтересоваться проверяющие. Автором даны объяснения и рекомендации по существенным направлениям проверок.

**Резванова Л. М. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ МЕХАНИЗМА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ.**

Рассмотрены теоретические аспекты применения механизма секьюритизации в системе рефинансирования ипотечного кредитования, обозначены преимущества и недостатки механизма. Осуществлен анализ применения механизма секьюритизации в системе ипотечного кредитования России.

**Шильдт А.П. АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ И ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.**

Рассмотрены подходы различных авторов к понятию управленческого учета, дополнено определение управленческого учета. Определен состав объектов управленческого учета и его элементов, показаны взаимосвязи между элементами управленческого учета.

**Пискунова С.В., Таточенко Т.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БАЛАНСА БЮДЖЕТНЫХ ИНТЕРЕСОВ.**

В статье предложена математическая модель сбалансированности бюджетных интересов в контексте их субъектной принадлежности государству и социуму. Проведена апробация модели на бюджетных данных Ставропольского края, осуществлен сравнительный анализ фактических и моделированных данных.

**Гнатив К.И., Медников М.Д. РИСК КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ, СОДЕРЖАНИЕ.**

Рассмотрены различные подходы к определению понятия риск. Предложена классификация, позволяющая представить образ того или иного вида риска.

**Корезин А.С. СПЕЦИФИКА ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.**

В статье поставлена проблема развития функции планирования в корпоративном риск-менеджменте. Определены и охарактеризованы особенности формирования стратегического плана риск-менеджмента.

**Магон М.И. АДАПТИВНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.**

В статье на основе понятия «адаптивность» рассмотрен один из подходов к формированию адаптивного управления экономической безопасностью развития организации. Раскрывается сущность адаптации как инструмента управления экономической безопасностью, обосновывается критерий оценки адаптивности управления экономической безопасностью.

**Зенина Т.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: НАПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ.**

В статье рассмотрены направления минимизации угроз в финансовой сфере деятельности при анализе экономической безопасности муниципальных образований.

**Виноградова Е.Б., Сиваков В.Л. МНОГОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.**

Статья посвящена вопросам финансирования высшего образования. В частности, рассматривается проблема личных кредитов и грантов.

**Бонюшко Н.А., Туманов К.М. ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ВУЗЕ.**

Рассмотрены основные тенденции и проблемы в области стратегического управления с целью повышения качества образовательных услуг. Обосновываются основные тенденции развития управления качеством в российской системе высшего профессионального образования.

**Козлова Н.А. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕРМИНОЛОГИИ В ИНДУСТРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА.**

Рассмотрены проблемы идентификации образовательного туризма на основе контент-анализа различных классификаций видов туризма. Предложены уточнения основного терминологического и понятийного аппарата для практического применения в сфере образовательного туризма.

**Ахтямов М.К. МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И УНИВЕРСИТЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.**

Анализ моделей взаимодействия вузов и бизнеса в условиях перехода к экономике знаний показывает, что разнообразие моделей университетов создает широкие возможности интеллектуально-инвестиционной поддержки предпринимательства в регионах страны.



## ANNOTATION

Kochetov V.V. THEORETICAL BASES OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND MANAGEMENT.

Problems of socially-technological development and management in Russia are considered. Theoretical bases, methodology, methods and tools of maintenance of competitiveness of production and manufacture at different levels of management are stated.

Beloysov A.V. THE INNOVATIVE ORIENTATION OF THE INVESTMENT POLICY AS THE BASIS OF ECONOMIC GROWTH OF THE INDUSTRY.

The choice of reference points of an investment policy from a position of perspective competitive advantages is considered. Necessity of rendering of the address state support focused on the decision of central problems of innovative industrial development is proved.

Mingaleva Z.A., Maksimenko I.I. THE ROLE OF SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL POTENTIAL IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY.

Problems of innovative development of managing subjects are considered. On an example of the West European countries the role and value of an education system and research establishments in innovative development are revealed.

Surnina N.M., Pechura O.V. ETHNOECONOMY AS A PHENOMENON OF INNOVATIONAL REGIONAL DEVELOPMENT.

Main paradigms of ethnoeconomy at the national and regional levels are considered, the importance of ethno-economic aspects of the development of the regions under the innovational postindustrial conditions is justified.

Naumov V. N. PRINCIPLES OF STRATEGIC MARKETING MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

In article are stated essence and features of strategic management. Principles of strategic marketing management are formulated.

Nikolaevskya O.A., Kiseleva V.A. VALUE BASED MANAGEMENT IS POWERFUL STRATEGIC TOOL.

In article the peculiarities of the value based management (VBM) powerful strategic tool are reviewed. The focus on strategic planning has been one of the hallmarks of managing for value. The mechanism of process creation and support of competitiveness based on value is analyzed.

Titov V.V. ABOUT DEVELOPMENT OF TAX SYSTEM AS MECHANIZM OF STIMULATING PRODUCTION EFFICIENCY INCREASE ON INDUSTRIAL ENTERPRISES.

Problems of industrial enterprise tax system improvement are discussed. Taxation system without value added tax, profit and unique social taxes is suggested. Enterprise functioning model is used for demonstration of efficiency of tax system based on material costs, equity and natural persons' revenues taxes.

Kharitonova E.N. MANAGEMENT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE BUSINESS AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The methodology of the management of the social responsibility of the business is offered: from a policy of the diligent interaction with partners up to policy of the payment of the dividends. Interrelations between the social responsibility of the business and growth of the competitiveness of the industrial enterprises are investigated. Social non-material assets is offered to use in the annual reporting of the industrial enterprise.

Zubkov A.F., Gusynina J.S., Naumov R.V. ENTERPRISE CHOICE IN SYSTEM OF CONTRACTING OF ORDERS.

The mathematical model that allows to estimate quantitatively potential possibilities of the enterprises participating in competition and to define the enterprise which has won competition has been examined. Comparative assessments of different kinds of works of the enterprise permitting optimization of its industrial activity are given.

**Rakhmanova M.S. ARCHITECTURE OF THE NETWORK OF DECISION-MAKING IN THE CONTROL SYSTEM OF KNOWLEDGE OF SCIENTIFICALLY-INDUSTRIAL COMPLEXES.**

The place and part of the Knowledge Management System in the system of an industrial organization are defined. A new object – corporate net of decision-making is introduced. Corporate net of decision-making has a distributed net structure, which enables all stages of knowledge life cycle such as creation, distribution, usage and updating of knowledge. Using principles of system approach the corporate net of decision-making architecture within the knowledge management system is presented.

**Pereverzeva T.A. REGULATION STATE OF CHANGES IN ECONOMY: CONCENTRATION, THE DIVERSIFICATION, INTEGRATION.**

The basic problems arising at carrying out state of changes in economy, connected with formation of new organizational-structural formations are considered.

**Kanapukhin P.A. TO A QUESTION ABOUT NATURE OF ECONOMIC INTERESTS.**

In the article questions of the determination of gnosiological nature of economic interests are examined. The expanded criticism of the subjectivist treatment of their nature is given. The objective nature of economic interests is substantiated.

**Korneichuk B.V. THE MULTIPLIER MODEL IN THE CREATIVE WELFARE THEORY.**

The author defines the creative welfare as a duration of the creative activity of a person, he suggests the multiplier model in the creative welfare theory, which is analogous to well-known multiplier model in Keynesian economics. The conception of individual multiplier is suggested. The connection between the individual multiplier and the optimal income of a person is shown.

**Bazzhina V.A., Sapova Y.R. VALUATION METHODS OF INVESTMENT CLIMATE OF REGION.**

An alternative method for assessing the investment climate is suggested.

The alternative technique of an estimation of an investment climate is offered.

**Rostova O.V., Suloeva S.B. THE STAGES OF INVESTMENT MANAGEMENT PROCESS IN REGION.**

In this article necessity of complex investment process in region management system creation is founded, also basic foundations of regional investment priority working out are formulated. Authors presented the scheme of investment management process in region with detailed description of each stage.

**Podkolzina I.M., Tomilina I.A. STATE REGULATION OF THE REGIONAL MARKET OF GRAIN.**

Main principles of effective regulation of the regional market of grain are formulated.

**Zasenko V.E. THE BASIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SEGMENTATION OF THE CONSUMER MARKET.**

In article features of a technique of segmentation of the consumer market are considered. Classification of segments taking into account occurring globalisation the processes influencing competitiveness domestic ритейла is offered.

**Gromenko O.A. METHODOLOGICAL FOOTING OF MODELLING OF COOPERATION BETWEEN CUSTOMS AND PARTICIPANTS OF ECONOMIC ACTIVITY.**

In this article are examined different points of view of modelling such category as «cooperation» which is applied to cooperation between customs and participants of economic activity during the process of transporting goods and vehicles through the customs border of Russian Federation. Also in this article is given formal mathematical account of meaning of category «cooperation». Formal description of the interacting systems is realized on base of the «entrance - status - exit».

**Kakhovskaya E.E., Kashirskaya L.V. THE INFLUENCE OF PECULIARITIES ON THE TERMINOLOGY CHANGE WITH PRIME COST ACCOUNTING.**

The article considers the main definitions connected with prime cost expenses, analyses their changes depending on industry peculiarities of enterprises. The author emphasizes the main elements to make the common definition.

Smirnova N. K. INCREASE OF EFFECTIVENESS IN THE FINANCIAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF THE UNITED NATIONAL ELECTRICAL NETWORK.

The problem points in the financial and economic management UNEN are revealed and analyzed. That problem points require the correction for increase of effectiveness. Principals of increase of effectiveness FEM are developed. Model of distribution of the resources, control of the purchases and payments, the composition of the functional blocks FEM are offered.

Chekalin V.S., Markin V.V. BASIS OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF STRATEGIC ADMINISTRATION BY ENERGY-EFFICIENCY IN THE REGION.

The working structures of the control of energy-efficiency at the different levels of the authorities are examined: federal, regional and local. The strategic experience of regional control of energy economics is analyzed. The need of developing the program of energy economics in the region is substantiated. Proposals on the forming of the structure of the regional system for strategic control of energy-efficiency are given.

Volkova. I.O., Shishkova T.A. ABOUT A QUESTION OF MANAGEMENT SYSTEMS INTEGRATION OF THE ELECTROPOWER COMPANIES.

Questions of management systems integration of the electric power companies are considered. Models of the integrated management systems and approaches to their creation in the electric power companies are offered.

Lesnikh J.G., Efremov A.I. THE CORPORATE GOVERNANCE IN POWER ENGINEERING AND PROVIDING ECONOMY SECURITY.

The article is devoted to the question of opportunity and expediency of using corporate governance in power engineering companies work for settling a circle of problems which lie on economy security ground. Considering the South of Russia as an example, the authors compared Principles of Corporate Governance which different subjects of power engineering market realize. The weak points of Principles and factors of lowering investors' interest are revealed.

Moshkalev D.S. THE COMPARATIVE COST EFFICIENCY OF NUCLEAR POWER PLANT LIFETIME EXTENSION PROJECTS.

The economic efficiency of nuclear power plant lifetime extension projects in comparison with alternative power plants commissioning is estimated.

Alizade R.Yu., Gurnovich T. G., Toroptcev E. L. EFFECTIVE COMPETITION STRATEGY FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE BREAD-PRODUCTS COMPLEX ENTERPRISE.

In this article proposed option investment strategy bred-products complex enterprise and assess its sustainability as a business structure.

Novozhilov A.S. MANAGEMENT SYSTEM DIAGNOSTIC AS A BASE OF DECISIONS&COMMITMENTS.

Considered approach of management system diagnostic based on comparing functional and structural system characteristics. The e-tool for practical implementation and maintenance of such diagnostic has presented and explained.

Rygalin D.B. THE ALGORITHM OF PROJECT'S SELECTION IN THE INNOVATION TECHNOLOGIES CENTER.

Questions of formation of the mechanism which allows to select with the greatest economic efficiency innovative projects of the start-up companies for realization in the innovation technologies center are considered. "The lattice of models", which allows to strengthen innovative potential of the innovation technologies center, is offered.

Molchanenko S.A. SYNERGY OF AUXILIARY SERVICE DIVISIONS OF INTEGRATED ENTERPRISE.

In this article considered the model, there supposed to create several structural divisions, which exist in parallel with the basic organizational structure of integrated enterprise. Thus, the suggested model solves two problems. At first, accomplishing the internal synergy of auxiliary service divisions of integrated enterprise and the synergy with departments of manufacture. Second, achieving the desirable result for a foreign partner – a collegial decision of internal problems by restriction a power of chiefs of departments.

**Kiselev V.V., Mednikov M.D. A STUDY OF CHANGES IN PRODUCER'S RELATIONS WITHIN DISTRIBUTION CHANNEL.**

A study of changes in market power distribution between producers and retailers within distribution channel that took place recently. A classification of theoretical approaches to analytical interpretation of those changes and reasons.

**Balashova O.S. THE EFFICIENCY EVALUATION OF MANAGEMENT DECISIONS ON BASIS OF THE ANALYSIS OF GOODWILL VALUE.**

The systematization of approaches to goodwill estimation from the point of view of cost management contemporary requirements and the author's proposals for the optimization of the quantitative assessments of goodwill value system are examined in the article.

**Baybekov A.S. RESEARCH OF REALIZATION OF PRINCIPLES OF THE ORGANIZATION OF PROCESS PRODUCTION AT THE ENTERPRISES OF CHEMICAL BRANCH.**

The current progress of implementing on the principles of continuous production on manufacturing processes of Kazanorgsintez is examined. Strategic solutions are offered in an attempt to increase the effectiveness of the business by the means of complete re-organisation of manufacturing processes.

**Smola N.V. FEATURES OF BUSINESS ETHICS IN STRUCTURE OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.**

Article opens an existing problem of business ethics of the manager on the personnel in a general idea context about morally-ethical processes in the modern organisations. The importance of a post of the manager on the personnel in system of personnel management of the organisation is estimated.

**Gluhov V.V., Sergeev A.I. THE ANALYSIS OF INDICATORS OF EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS.**

In article classification of indicators of efficiency of investment projects is presented. Merits and demerits of methods of an estimation of investment projects are considered.

**Tanichev A.V. MEASURES OF EFFICIENCY OF INNOVATION-INVESTING ACTIVITIES.**

Questions of innovation activities and participation of Russia in international technology exchange are considered. Several measures of efficiency for buying of license in the frame of innovation process that can be used in practice are offered.

**Klein E.D. THE INNOVATION APPROACHES OF BUILDING OF THE HR-MANAGEMENT SYSTEM ON THE ENTERPRISES.**

Author discovers the actuality of innovation approach to a problem of construction of a HR-management servicee. Problems of the trade and catering enterprises in the field of personnel policy are considered. Main lines of activities human resources organization development are established.

**Oshchepkov V.M. THE ACCOUNT OF THE FACTOR OF COST OF BUSINESS AND NON-MATERIAL ACTIVES IN THE INNOVATIVE POLICY.**

In article the special attention is given a problem of a role of non-material actives for innovative development as region as a whole, and the separate enterprises, foreign practice based on the analysis. The cost factors interfering innovative activity are revealed. Ways of overcoming of this problem on the basis of involving of non-material actives in economic circulation and their more effective use are offered.

**Soboleva K.A. THE ANALYSIS OF THEORIES OF INDIRECT INFLUENCE OF INVESTMENTS ON ECONOMY DEVELOPMENT.**

Genesis of theories of indirect influence of investments on dynamics of economy is logically stated. The estimation of a role of foreign investments in host country economy is added and specified.

**Yanenko E.M. INNOVATIVE MAINTENANCE OF FORMATION OF A COMPLEX OF SERVICES OF TRADE ENTERPRISE.**

Process of formation of a complex of services, as strategic direction of development of trade enterprise is investigated. The given process is considered as complex set of decisions, based on innovations, and is the most important factor of increase of competitiveness of trade enterprise.

Novikov A.O., Babkin A.B. INNOVATIVE SYSTEM OF THE ENTERPRISE: THE CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS.

In clause the essence of innovative system of the enterprise is considered. The innovative condition of the Russian enterprises is analyzed. Directions of development of innovative systems of the enterprise are certain.

Istomina M. M. HYPOTHECARY CREDITING AS THE TOOL OF INCREASE OF AVAILABILITY OF HABITATION.

The role of hypothecary crediting in realisation of the priority national project «Accessible and comfortable habitation — to citizens of Russia» is considered. The comparative analysis of dynamics of hypothecary crediting, housing construction and availability of habitation to the population is carried out. Measures on increase of efficiency of a housing policy of the state are offered.

Oganyan M.A. THE BASIC PRINCIPLES OF REVENUE ACCOUNTING FOR THE PURPOSES OF COMPILATION PROCEDURE ACCORDING TO IFRS.

Problems of compilation of financial statements according to IFRS in respect of Revenue element are considered. The main procedures and moments required for consideration in the process of compilation IFRS Financial statements are offered for practical use by entities.

Piskunova S.V., Zhuravlyova E.P. RESEARCH OF REGIONAL BUDGETARY INTERESTS BALANCE IN SYSTEM OF ITS REALIZATION.

There is analyzing of structure of budgetary interests in region from a position of its subject belonging to the state and society in article. The author's method of calculation to balance of regional budgetary interests is stated, dynamics of its realization is investigated.

Popova Z.B., Kashirskaya L.V. PROVIDING OF THE STATE CONTROL AND AUDIT IN THE BUDGET INSTITUTION.

The article demonstrates the systems of both state and independent control (audit control) that allow to provide the necessary information for all level of control. We also investigate the problems of choosing audit for making model contract and the main directions which can attract comptrollers attention. The author explains and recommends the main directions of control.

Rezvanova L.M. ESSENCE AND NECESSITY OF MECHANISM SEKJURITIZATSII OF HYPOTHECARY ACTIVES.

Academic aspects of using securitization in refinancing system in mortgage are examined in the article, advantages and disadvantages of technique are defined. Analyzed adaptability of securitization technique to the Russian mortgage market.

Shildt A.P. THE ANALYSIS OF OBJECTS AND ELEMENTS OF THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT.

Different author's points of view about management accounting were examined, definition of management accounting was supplemented. Management accounting objects and elements were determined, correlations between management accounting elements were showed.

Piskunova S.V., Tatochenko T.V. MODELLING OF BALANCE SYSTEM OF BUDGETARY INTERESTS.

The mathematical model of equation of budgetary interests in a context of its subject belonging to the state and society is developed in research. Approbation of model on the regional budgetary data is realized, the comparative analysis of the actual and modelled data is carried out.

Gnativ K.I., Mednikov M.D. SCIENTIFIC CATEGORY OF RISK: DEFINITION, CLASSIFICATION, MATTER.

The analytical review of literature dedicated to investigation of risk problems is presented. The classification of risk was proposed.

Korezin A.S. THE SPECIFIC TRAITS OF PLANNING IN CORPORATE RISK MANAGEMENT.

The problem of developing the function of planning in enterprise risk management is raised. The particularities of a strategic plan of risk management are specified.

**Magon M. I. ADAPTIVE APPROACH IN MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION.**

In clause on the basis of concept «adaptability» one of approaches to formation of adaptive management by economic safety of development of the organization is considered. The essence of adaptation as tool of management of economic safety reveals, the criterion of an estimation of adaptibility of management of economic safety proves.

**Zenina T. E. EKONOMICHESKAYA SAFETY OF MUNICIPAL FORMATIONS: DIRECTIONS ON MINIMIZATION OF THREATS IN FINANCIAL SPHERE.**

In clause directions of minimization of threats in a financial field of activity are considered at the analysis of economic safety of municipal formations.

**Vinogradova E. B., Sivakov V. L. MULTICHANNEL FINANCING OF HIGHER EDUCATION.**

Article is devoted questions of financing of higher education. In particular the problem of personal credits and grants is considered.

**Bonuyshko N. A., Tumanov K. M. BASES OF STRATEGIC QUALITY MANAGEMENT IN HIGH SCHOOL.**

The basic tendencies and problems in the field of strategic management with the purpose of improvement of quality of educational services are considered. The basic tendencies of development of quality management prove in the Russian system of the maximum vocational training.

**Kozlova N. A. PROBLEMS OF APPLICATION OF TERMINOLOGY IN THE INDUSTRY OF THE INTERNATIONAL EDUCATIONAL TOURISM.**

Problems of identification of educational tourism on the basis of the content-analysis of various classifications of kinds of tourism are considered. Specifications of the basic terminological and conceptual device for practical application in sphere of educational tourism are offered.

**Achtaymov M. K. MODEL OF INTERACTION OF BUSINESS AND UNIVERSITIES: PROBLEMS AND PROSPECTS.**

The analysis of models of interaction of high schools and business in conditions of transition to economy of knowledge shows, that a variety of models of universities creates ample opportunities of is intellectual-investment support of business in regions of the country.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ

№ 4 (61) 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](mailto: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. Родионова*

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 18.08.2008. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 40. Уч.-изд. л. 40. 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.