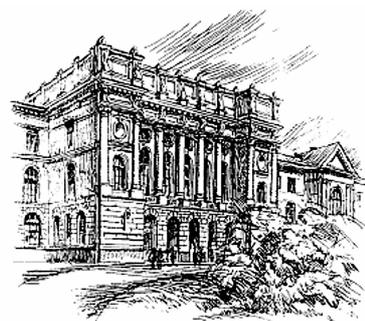


6-2(90)/2009



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки
Том 2

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

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

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

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

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

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

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

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

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

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

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

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

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Теоретические основы экономики и управления

Гончарук О.В., Лудинова Ю.В. Оценка межбюджетного регулирования в Российской Федерации.....	7
Макашина О.В., Ковалев А.М. Особенности размещения государственного заказа на основе аукциона.....	12
Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю. Влияние институциональных ограничений на эффективность бюджетных расходов.....	16
Домаков В. В. Оценка продуктивности приватизации объектов государственной и муниципальной собственности и перспективы экономико-хрематистической оптимизации	21
Бельская Н.Р. Механизм взаимодействия некоммерческих организаций, органов власти и бизнеса в России.	29

Региональная и отраслевая экономика

Андреев В.Н., Ковалева И.А. Стратегический анализ развития экономики региона: теоретико-методические основы	33
Елисеев А.М., Волчкова И.В., Подопригора Ю.В. Проблемы межотраслевых взаимодействий в контексте экономического развития территорий (на примере Сибирского федерального округа).....	40
Маевский А. В. Анализ подходов по оценке инвестиционного потенциала региона	45
Палкина М.В., Ноговицына О.С. Этапы формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона	48
Черногорский С.А., Мясников А.К. Анализ состояния пищевой отрасли в мировой экономике.	53

Экономика и менеджмент предприятия

Гаджиев М.М. Оценка влияния инноваций на экономику предприятия.....	58
Панофенова Л.И. К вопросу об оценке эффективности стратегического управления на промышленных предприятиях.....	63
Лапин А.Е., Заббарова О.А. Информационное обеспечение анализа эффективности деятельности бюджетных организаций	68
Вилькомир А.К. Экономический кризис и банкротство предприятий: международный опыт	75
Гарбузюк И.В. Особенности внутреннего социального аудита предприятия	80
Прошков А.И. Принципы дружеского поглощения	85

Инновации и инвестиции

Лопота А.В. Влияние инновационной деятельности предприятий на развитие российской экономики	90
Гаджиев М.М. Управление экономической эффективностью инновационной деятельности предприятия	96
Мильская Е.А. Анализ кадрового потенциала инновационного предприятия.....	102
Лаврищева Е.Е. Система сбалансированных показателей как основа формирования внутренней инновационной среды предприятия	109
Ильин И.В., Суомалайнен Ю.С. Разработка методики оценки инвестиционных проектов на основе метода реальных опционов и теории нечетких множеств	114
Тумар О.С., Федосеев С.В. К вопросу о классификации инноваций	120
Чебыкина А.Н. Формирование инновационной политики в сфере управления муниципальной собственностью	126

Риск-менеджмент

Литвиненко А.Н., Бабкин А.В. Применение риск-менеджмента при формировании организационно-экономических механизмов противодействия чрезвычайным ситуациям.....	131
Петросян А.А. Анализ сущности риска и управления им в деятельности предприятий.....	138

Предпринимательство и маркетинг

Мухин В.И., Мушаков П.В. Моделирование инновационных процессов принятия решений по разработке новых товаров	142
Климин А.И. Совершенствование методики расчета охвата целевой аудитории в медиапланировании	148
Голов П.В. Направления повышения эффективности маркетинговой политики предприятия в условиях финансового кризиса (на примере авторитейла)	152

Экономико-математические методы и модели

Воробьева О.В. Аналитические предпосылки формирования модели оценки эффективности реструктуризации	157
Альтова И.П. Модель оценки комплексной эффективности инновационных проектов.....	164
Константинов И.И., Богомолова И.П. Экономико-математическая модель оценки эффективности рекламной деятельности предприятия в условиях инвестиционного риска.	170

Экономика и управление в образовании

Ермаков А.В. К вопросу об экономическом подходе при внедрении инновационных технологий в учебный процесс	177
Митрофанов А.М., Райчук Д.Ю. Мониторинг введения нормативного подушевого финансирования в системе общего образования (на примере Тверской области).....	180
Поддубный А.В. Технология комплексной оценки компетенций для системы управления качеством профессионального образования	187

CONTENTS

Theoretical bases of economy and management

Goncharuk O. V., Ludinova Y. V. The estimation of interbudgetary regulation in the Russian Federation	7
Makashina O. V., Kovalev A. M. Features of placing of the state order on the basis of auction .	12
Demidenko D.S., Babkin A.V., Kydryavceva T.Yu. Influence of institutional constraints on efficiency of budget spending.	16
Domakov V.V. The estimation of efficiency of privatization of objects of the state and municipal property and prospect of economic-hrematisticheskoy optimization.....	21
Belskaya N.R. the interaction mechanism among nonprofit organizations, state authorities and business sector in Russia.....	29

Regional and branch economy

Andreev V.N., Kovaleva I.A. Strategic analysis of the region's economic: theoretical and methodical foundations.....	33
Eliseev A.M., Volchkova I.V., Podoprigora Y.V. Problems of interbranch interactions in the context of economic development of territories (on the example of the Siberian federal district).....	40
Maevsky A.B. The analysis of approaches according to investment potential of region.....	45
Palkina M. V., Nogovitsyna O. S. Stages of formation of the innovative infrastructure of the industrial complex of region	48
Chernogorskiy S.A., Myasnikov A.K. The analysis of conditions of food branch in economic.....	53

Economy and management of the enterprise

Gadjiev M. M. Influence of innovations to economy of enterprises.	58
Panofenova L.I. Management of efficiency of strategic management at the industrial enterprises.	63
Lapin A.E., Zabbarova O.A. Information support of state financed organization cost-effectiveness analysis	68
Vilkomir A.K. The economic crisis and bankruptcy of the enterprises: the international experience.....	75
Garbuzyuk I.V. Features of internal social audit of the enterprise	80
Proshkov A.P. Principles of friendly acquisition.....	85

Innovations and investments

Lopota A.V. Influence of innovative activity of the enterprises on development of the russian economy	90
Gadjiev M. M. Management of economic efficiency of innovative activity of the enterprise	96
Milskaya E.A. The analysis of personnel potential of the innovative enterprise.....	102
Lavrishcheva E.E. System of the balanced indicators as the basis of formation of the internal innovative environment of the enterprise.....	109

Ilyin I.V., Suomalaynen Y.S. Working out of the technique of the estimation of investment projects on the basis of the method of real options in the theory of indistinct sets	114
Tumar O.S., Fedoseev S.V. To the question on classification of innovations	120
Chebikina A.N. Formation of the innovative policy in sphere of management of the municipal property...	126

Risk-management

Litvinenko A. N., Babkin A.V. Risk-management application at formation of organizational-economic mechanisms of counteraction to emergency situations.....	131
Petrosyan A.A. The analysis of essence of risk and management of it in activity of the enterprises	138

Business and marketing

Muhin V.I., Mushakov P.V. Modeling of innovation processes of decision making about elaboration of new product.....	142
Klimin A.I. Perfection of the design procedure of coverage of target audience in media planning.....	148
Golov P.V. Directions of increase of efficiency of the marketing policy of the enterprise in the conditions of financial crisis.....	152

Economic-mathematical methods and models

Vorobieva O.V. Analytical prerequisite forming of valuing model of about effectiveness of restructurisation.....	157
Altova I.P. Model of innovation project effectiveness evaluation	164
Konstantinov I.I., Bogomolova I.P. Economic-mathematical pattern of the effectiveness of enterprise advertising activity assessment in the circumstances of investment risk.....	170

Economy and management in education

Ermakov A.V. To the question on the economic approach at introduction of innovative technologies in educational process	177
Mitrofanov A.M., Raychuk D.Y. Monitoring of introduction standard financings in general education system (on the example of the Tver region).....	180
Poddubniy A.V. Technology competencies for integrated assessment of the quality management system of vocational education	187

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Методологическая основа оценки эффективности межбюджетного регулирования, связанного с формированием доходных источников и оценкой эффективности бюджетных расходов, в частности предоставления государственных услуг, заключается в целом в описании и анализе изменений бюджетной политики Российской Федерации, субъектов РФ и муниципалитетов в результате изменения предоставления им межбюджетных трансфертов.

Переход к среднесрочному бюджетному планированию на федеральном уровне обусловил планирование межбюджетных трансфертов на среднесрочную перспективу. Большинство межбюджетных трансфертов субъектам РФ распределяется между ними на три года, что создает благоприятные условия для повышения качества финансового планирования в регионах. Возможность прогнозировать объемы финансовой помощи из федерального бюджета служит дополнительной предпосылкой к введению среднесрочного бюджетного планирования и создает стимулы к увеличению налоговых и неналоговых доходов на региональном и местном уровнях.

Повышение эффективности системы предоставления межбюджетных трансфертов является одним из важнейших направлений совершенствования межбюджетных отношений. Трансферты выполняют множество функций. С их помощью одним территориальным образованием обеспечивается компенсация расходов, от которых получают преимущества другие территориальные образования, т. е. компенсация внешних эффектов. Трансферты обеспечивают выравнивание уровня общественных благ (бюджетных услуг), предоставляемых территориальными властями своим жителям, а также являются следствием сбора основных налогов на федеральном уровне, осуществляемого в целях оптимизации общенациональной налоговой системы.

В настоящее время более 95 % объема межбюджетных трансфертов распределяются на основе единых методик, исходя из объективных показателей, адекватно отражающих факторы, определяющие потребность в финансировании. При этом можно выделить три основные методики планирования межбюджетного трансферта: подушевую методику, методику покрытия расчетного финансового разрыва и методику выравнивания.

Подушевая методика планирования межбюджетных трансфертов заключается в распределении трансферта между его получателями пропорционально численности жителей на соответствующей территории публично-правового образования. В результате на каждого жителя приходится одинаковый объем межбюджетного трансферта.

В рамках *методики покрытия расчетного финансового разрыва* межбюджетный трансферт распределяется между получателями пропорционально имеющимся у них расчетным финансовым разрывам, т. е. разнице между минимальными расходами и минимальными доходами, которые могут быть получены в бюджет публично-правового образования. При этом распределение межбюджетного трансферта осуществляется, исходя из приоритета первоочередного обеспечения финансовой помощью наименее обеспеченных территорий, а также исходя из факторов, обуславливающих различие стоимостей, а не самих стоимостей бюджетных услуг.

При планировании межбюджетного трансферта по *методике выравнивания* распределение между его получателями осуществляется, исходя из показателей, характеризующих способность публично-правового образования исполнять расходные полномочия за счет собственных средств в сравнении с равностатусными публично-правовыми образованиями. Данный

метод планирования распределения межбюджетного трансферта известен в основном благодаря его применению при распределении фондов финансовой поддержки субъектов РФ и муниципальных образований.

Применение указанных методов позволяет учитывать полномочия и возможности соответствующего публично-правового образования с целью достижения эффективности распределения межбюджетных трансфертов и повышения качества оказания бюджетных услуг. При этом предоставление целевого межбюджетного трансферта на решение делегированных полномочий (вопросов) также должно быть направлено на повышение эффективности исполнения делегируемого полномочия: при наделении полномочием субъект, которому полномочие передано, должен обеспечить его реализацию с меньшими затратами или обеспечить более качественное исполнение полномочия с прежним объемом затрат.

На выравнивание финансовых возможностей территорий по исполнению их собственных расходных полномочий направлено предоставление дотаций – нецелевого межбюджетного трансферта. В условиях существенной и при этом усиливающейся межрегиональной дифференциации экономического потенциала и, как следствие, бюджетной обеспеченности территорий сохраняется необходимость в предоставлении таких дотаций, обеспечивающих поддержку наиболее нуждающихся регионов.

На современном этапе развития бюджетных отношений около 80% субъектов РФ являются получателями межбюджетных трансфертов в виде дотаций. При этом сохраняется значительное количество бюджетов, в значительной степени зависящих от дотаций из федерального бюджета, и остается значительным число регионов, в доходах бюджетов которых уровень межбюджетных трансфертов составляет более 60%.

Методика определения объема дотаций регионам предполагает предварительный анализ итогов использования ранее предоставленных трансфертов и экономическое развитие территории, при этом с 2008 г. методика не содержит в расчетах использование официальных данных Росстата о показателях ВВП и ВРП, а применяются единые конкретизированные показатели результатов деятельности субъектов РФ по всем направлениям развития [6]. Изменен также поря-

док определения объема средств Фонда финансовой поддержки регионов, в соответствии с которым объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов федерации определяется, исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, что позволило обеспечить минимальный гарантированный уровень бюджетной обеспеченности субъектов Федерации.

Централизованно установленный перечень показателей оценки качества работы региональных и местных властей используется и для поощрительных систем распределения финансовой помощи регионам и муниципальным образованиям. Такой порядок реализуется на конкурсной основе при распределении Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов. При этом увязка фактически выделяемых регионам дотаций с фактически полученным объемом источника их формирования и уровнем управления этими средствами способствует созданию наиболее благоприятных исходных условий для бюджетирования, ориентированного на результат. Однако не имеет обоснования привязывание системы достижения лучших показателей к механизму распределения дотаций.

Межбюджетные трансферты в форме субсидий из федерального бюджета субъектам РФ производятся также на основе различных методологических подходов к условиям предоставления, механизмам распределения и уровням софинансирования. В соответствии с Федеральным законом “О федеральном бюджете на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг.” главными распорядителями средств федерального бюджета на 2009 год по данным субсидиям является широкий круг министерств и ведомств со значительной разницей в объемах финансирования. Из-за отсутствия единых принципов формирования обязательств и действенных механизмов ответственности субъектов РФ за эффективное использование направляемых из федерального бюджета финансовых ресурсов предоставление субсидий является недостаточно результативным.

При выработке подходов к совершенствованию механизма предоставления субсидий основной целью является создание универсального инструмента осуществления субъектами бюджетного планирования – федеральными органа-

ми исполнительной власти – собственной политики, причем не только в части федеральных задач и приоритетов, но и в части деятельности, направленной на развитие регионов.

При этом предоставление субсидий в бюджеты субъектов РФ с 1 января 2009 года уже осуществляется по новым правилам, предполагающим повышение обусловленности, качественную оценку социально-экономических последствий в виде показателей эффективности, усиление контроля. Подобный механизм повышает самостоятельность регионов в выборе приоритетных мероприятий и ответственность за оправданность такого выбора.

Разработанная система мониторинга расходования субсидий позволяет оценить, насколько верны решения органов исполнительной и представительной власти при выборе приоритетных мероприятий, установить степень реалистичности запланированных показателей результатов и конечных эффектов использования публичных финансов. Причем такую оценку должны производить как федеральные органы власти, предоставляющие субсидию, так и субъекты РФ и муниципальные образования.

Реализуемые меры финансовой поддержки регионов направлены на сбалансированность как региональных, так и местных бюджетов. При этом в соответствии с разграничением расходных обязательств между уровнями публичной власти выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований отнесено к полномочиям регионов и реализуется путем обязательного формирования региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований.

В настоящее время наблюдается высокая степень зависимости муниципалитетов от финансовой помощи – объем финансовой помощи в бюджетах муниципальных образований с учетом доходов, полученных от дополнительных нормативов отчислений, в среднем достигает 70 %. При этом формирование межбюджетных отношений с муниципалитетами основано на следующих принципах:

высокая степень зависимости муниципалитетов от предоставляемой финансовой помощи, наличие ограничительных запретов;

наличие “закрытого” перечня вопросов местного значения;

минимизация собственных налоговых полномочий муниципалитетов;

преобладание целевых форм межбюджетного регулирования.

Для местных бюджетов существуют достаточно жесткие ограничения в расходовании бюджетных средств. В отличие от Российской Федерации и субъектов РФ расходные полномочия муниципальных образований составляют исключительный список. В соответствии со ст. 136 БК РФ применяются ограничения в расходовании бюджетных средств: 10 % – устанавливаются ограничения на содержание органов местного самоуправления; 30 % – сокращается перечень потенциальных направлений расходования в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ [2]; 70 % – предусмотрена возможность установления субъектом РФ практически любого ограничения для муниципалитета в расходовании бюджетных средств.

Предоставление целевых межбюджетных трансфертов муниципалитетам осуществляется прежде всего в форме субвенций и субсидий. Возможность делегирования государственных полномочий муниципалитетам в одностороннем порядке позволяет рассматривать систему местного самоуправления как продолжение государственной власти в финансово-бюджетном аспекте, особенно когда доля субвенций в доходах бюджетов муниципальных районов и городских округов достигает 30–35 %.

Установление методики расчета нормативов для определения общего объема субвенций, предоставляемых местным бюджетам из регионального, является обязательным требованием при принятии закона субъекта РФ. Вместе с тем в отдельных случаях устанавливается методика расчета общего объема субвенций на выполнение государственного полномочия, в которой отсутствует способ расчета нормативов, являющихся прозрачной и объективной основой для расчета объема субвенций. При отсутствии механизмов мониторинга эффективности исполнения полномочий муниципальные власти не заинтересованы в максимально эффективном исполнении государственных полномочий, что позволяет отодвинуть их исполнение на второй план.

На муниципальном уровне наиболее значимым финансовым потоком является предоставление финансовой помощи бюджетам поселений из бюджетов муниципальных районов. Такая финансовая помощь может предоставляться в форме дотаций из районного фонда финансовой поддержки поселений, иных дотаций и субсидий.

В соответствии с БК РФ при распределении дотаций из районного фонда финансовой поддержки поселений допускается выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений как путем пропорционального подтягивания его до предельного уровня, так и путем полного выравнивания с предельным уровнем. Второй вариант, однако, не стимулирует органы местного самоуправления поселений наращивать свой налоговый потенциал.

Передавая полномочия, органы местного самоуправления муниципальных районов перестают оказывать влияние на решение соответствующих вопросов местного значения. При этом отсутствует гарантия качественной реализации полномочий. Иногда для реализации отдельных полномочий необходимо предварительно провести организационные мероприятия (например, создать новые организации, обучить сотрудников, закупить оборудование, программное обеспечение и т. п.), для чего требуются не только финансовые ресурсы, но и определенный период времени. В соглашении же необходимо предусмотреть условия реализации полномочий, в случае невыполнения которых соглашение может досрочно прекратить свое действие. Учитывая сложность процесса передачи полномочий, рекомендуется заключать такие соглашения на длительный срок (несколько лет), предусматривая порядок досрочного прекращения действия соглашения.

Между бюджетами муниципального района и поселений могут существовать как прямые, так и обратные финансовые потоки. Их одновременное существование приводит к появлению встречных финансовых потоков. Наиболее распространены из них можно считать дотации из бюджета муниципального района в бюджет поселения и субвенции из поселения в бюджет муниципального района в связи с передачей полномочий органов управления поселений органам управления муниципального района.

Ограниченные возможности муниципалитетов по мобилизации собственных ресурсов, а также влияние факторов, управлять которыми муниципалитеты не могут по объективным причинам (рост цен, поведение крупных налогоплательщиков, рентабельность бизнеса и т. д.), порождают конкуренцию при получении ресурсов из регионального бюджета как между самими муниципалитетами, так и с региональным бюджетом как таковым.

В условиях глобального финансового кризиса и резкого сокращения доходов региональных бюджетов у субъектов РФ недостаточно средств на погашение задолженности федеральному бюджету, в связи с чем увеличиваются сроки возврата бюджетных кредитов. При этом, несмотря на то что в новой редакции Бюджетного кодекса РФ в статьях, перечисляющих формы межбюджетных трансфертов, исключено упоминание о бюджетных кредитах, их по-прежнему можно рассматривать как один из видов (форм) межбюджетных трансфертов. Так, в соответствии со ст. 6 БК РФ межбюджетные трансферты – это “средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы РФ другому бюджету бюджетной системы РФ” [1]. В соответствии с той же статьей БК РФ бюджетные кредиты – это “денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы РФ, юридическому лицу...”. Следовательно, в случае, если кредит предоставляется бюджетом другому бюджету, этот бюджетный кредит – межбюджетный трансферт.

Предоставление бюджетных кредитов регионам ограничено установленными Бюджетным кодексом РФ требованиями к объему дефицита региональных и местных бюджетов и предельному объему государственного и муниципального долга регионов и муниципалитетов. До настоящего времени в отношении регионов, в которых указанные ограничения достигали максимального размера, был возможен только вариант предоставления дотаций, что ограничивало возможности Минфина России по оказанию финансовой помощи большему кругу регионов и оптимальному сочетанию предоставления дотаций и бюджетных кредитов для повышения эффективности использования средств федерального бюджета.

Бюджетные кредиты предоставляются на возвратной и платной основе (1/4 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации) в отличие от дотаций на сбалансированность, которые являются безвозмездной финансовой помощью и содержат стимулирующий механизм в порядке их расчета. При расчете учитываются динамика просроченной кредиторской задолженности и отсутствие задолженности по социально значимым расходным обязательствам – заработной плате, посо-

биям, расходам на обязательное медицинское страхование неработающего населения. При этом существует жесткое условие: если задолженность превышает 2 % среднемесячных расходов бюджета субъекта РФ, регион теряет право на получение безвозмездной финансовой помощи в виде дотации на сбалансированность.

В настоящее время потребность в бюджетном кредите рассчитывается с учетом темпов роста доходов регионального бюджета – они определены Минфином России, исходя из исполнения бюджетов за пять месяцев текущего года в среднем по каждой из двух групп регионов (группа “риска” и др.), оптимизированных расходных обязательств, т. е. процента от каждого вида расходов, долговой нагрузки на бюджет субъекта РФ по отношению к доходам.

Являясь способом управления, межбюджетное регулирование неизбежно приводит к ответному реагированию получателей межбюджетных трансфертов – территорий, органы управления которых принимают решения с учетом условий, установленных бюджетом вышестоящего уровня бюджетной системы и приме-

няемых при распределении межбюджетных трансфертов. Это находит отражение в принятии региональных программ в том случае, если наличие программы и ее финансирование являются необходимым условием получения межбюджетного трансферта, в принятии решений о выделении средств на строительство объектов, в установлении новых расходных обязательств, а также в изменении структуры расходов, создании (упразднении) бюджетных учреждений и органов управления.

Таким образом, в статье определено, что оценка эффективности межбюджетного регулирования в РФ осуществляется в соответствии с требованиями развития среднесрочного бюджетного планирования с целью достижения равномерности в распределении бюджетных средств. При этом существенная дифференциация ресурсной обеспеченности регионов требует применения новых подходов к оценке потребности регионов и муниципальных образований в финансировании из вышестоящих бюджетов с учетом объемов как прямых, так и обратных финансовых потоков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”.
3. **Васильев В.В.** Финансовые дотации: выравнивание или стимулирование // *Финансы*. 2009. № 4.
4. **Силуанов А.Г.** Межбюджетные отношения в условиях финансового кризиса // *Финансы*. 2009. № 5. С. 10–12.
5. **Юдаева О.В.** Бюджетные кредиты стали долгосрочными // *Финансы*. 2009. № 7.
6. URL: <http://www.minfin.ru>
7. URL: <http://www.gks.ru>

УДК 351.72

Макашина О.В., Ковалев А.М.

ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ОСНОВЕ АУКЦИОНА РОССИИ

С 1 января 2008 года размещение заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства для государственных и муниципальных нужд осуществляется путем проведения аукциона. Кроме того, Распоряжением Правительства РФ № 236-р от 27.02.2009 утвержден перечень товаров, работ и услуг, размещение заказов на поставки которых осуществляется посредством проведения аукциона. Таким «принудительным» способом Правительство РФ и Министерство экономического развития пытаются заставить работать такую форму торгов, как аукционы. Считается, что аукцион – самый эффективный способ размещения государственного заказа, его результатом должна быть максимальная экономия бюджетных средств. Проанализируем, так ли это в реальности.

Вектор модернизации законодательства о государственных закупках направлен в сторону борьбы с коррупцией и защиты конкуренции. Однако ужесточение «условий игры» для заказчика и одновременные послабления поставщикам приводят к значительным перекосам в связи «закупка – поставка». В результате этого заказчик зачастую не может получить адекватный своим потребностям товар, а поставщик подходит к исполнению своих обязательств «формально», эффективные же внесудебные рычаги воздействия на него незначительны, а порой и просто отсутствуют. Априори считается, что коррупция – это прерогатива государственного заказчика. Однако практика показывает, что добросовестный заказчик очень часто сталкивается с проявлениями сговора среди поставщиков. Может ли заказчик, не нарушив закон, повлиять на недобросовестного контрагента?

Рассмотрим, как изменялся перечень требований к участникам размещения заказа, выставяемых заказчиком в документации об аукционе, ведь именно эти требования дают возможность допустить к исполнению обязательств по

контракту наиболее добросовестных контрагентов. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [1] в базовой редакции предполагал наличие в аукционной документации следующих требований, установленных *заказчиком*: к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг и их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, его размерам, упаковке, отгрузке, к результатам работ и иным показателям, связанным с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика (п. 2 ст. 34). Помимо этого, согласно п. 3 ст. 34 данного закона, в состав документации об аукционе разрешалось включать также указание на товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара или производителя, которые должны были сопровождаться словами «или эквивалент».

Непосредственно от участника размещения заказа требовалось предоставление документов, подтверждающих его соответствие установленным требованиям и условиям допуска к участию в аукционе, а именно:

документов, подтверждающих внесение участником денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в аукционе;

документов, подтверждающих соответствие участника требованиям, предъявляемым законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставки конкретных товаров, непроведение ликвидации участника, неприостановление деятельности участника, отсутствие у участника размещения заказа задолженности по начисленным налогам и сборам.

Заказчик мог требовать предоставления документов, подтверждающих наличие у участника размещения заказа исключительных прав на

объекты интеллектуальной собственности, если по результатам проведения торгов заказчик приобретает права на объекты интеллектуальной собственности, а также отсутствия участника размещения заказа в реестре недобросовестных поставщиков.

Наконец, 94-й Федеральный закон (п. 3 ст. 35) запрещал заказчику требовать от участника размещения заказа иные документы, кроме перечисленных.

Однако заказчиками нередко весьма вольно трактовались положения п. 2 ст. 34 закона, и в форме требований к качеству и потребительским свойствам товара, работ, услуг зачастую выставлялись дополнительные требования непосредственно к участнику размещения заказа. Здесь следует отметить, что прямо не запрещенная законом возможность затребования заказчиком документов, связанных с *качеством* поставляемого товара, но непосредственно к товару отношения не имеющих (подтверждения опыта работы, рекомендательных писем, сведений о наличии у участника размещения заказа производственных мощностей и квалифицированного персонала и др.), тем не менее, давала *добросовестным* заказчикам возможность получить в качестве контрагента надежного поставщика (подрядчика, исполнителя), который мог наиболее полно и качественно обеспечить исполнение условий контракта. Разумеется, это несколько ограничивало конкуренцию между поставщиками, так как предпочтение заказчиком отдавалось, как правило, организациям, долго и успешно работающим и имеющим хорошую деловую репутацию. Однако не стоит забывать, что аукционы, как и любая другая форма торгов, направлены прежде всего на качественное удовлетворение потребностей заказчика-бюджетополучателя и, следовательно, на эффективное расходование бюджетных средств. Содействие же деятельности поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и поддержание рынка, в условиях которого функционируют поставщики, не входят в обязанности заказчика. Кроме того, указанный рынок с позиции спроса не ограничивается исключительно государственным заказом.

С принятием Федерального закона “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” и отдельные зако-

нодательные акты Российской Федерации” [2] возможность “неявного” выставления дополнительных требований к участникам размещения заказа была исключена, что, конечно же, в какой-то мере усложнило работу заказчиков. В редакции 53-го Федерального закона при сохранении всех требований базовой редакции было прямо запрещено включать в документацию об аукционе (в том числе в форме требований к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг и требований к функциональным характеристикам, т. е. потребительским свойствам, товара) требования к участникам размещения заказа (в том числе требования к квалификации участника размещения заказа, включая наличие у участника размещения заказа опыта работы), а также требования к его деловой репутации, требования о наличии у участника размещения заказа производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для исполнения предмета контракта (п. 2.1 ст. 34).

Введение указанного пункта оказало двойственное влияние на ситуацию: с одной стороны, количество злоупотреблений заказчиками своими возможностями действительно сократилось, однако возросло количество недобросовестных поставщиков, которые выполняли свои обязательства по контракту не должным образом. Средний “уровень качества” поставщиков (подрядчиков, исполнителей), занимающихся удовлетворением потребностей государственного заказа, упал, и в конечном счете пострадала именно эффективность расходования бюджетных средств, т. е. то, ради чего в первую очередь и был разработан 94-й Федеральный закон.

Федеральный закон “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” и отдельные законодательные акты Российской Федерации” [3], принятый Государственной думой 24.07.2007 г., в целом оставил требования к участникам размещения заказа без серьезных изменений. Однако введенный указанным законом п. 3.1 ст. 34 ФЗ-94 еще более ужесточил требования к документации об аукционе, прямо запретив в ней указания на знаки обслуживания, фирменные наименования, патен-

ты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара или наименование производителя, а также требования к товару, его производителю, информации, работам, услугам, если такие требования влекут за собой ограничение количества участников размещения заказа. Послабление было сделано лишь для приобретения печатных изданий, где допускается указывать наименование конкретного печатного издания и его автора.

В целом же прослеживается дальнейшее усиление контроля за деятельностью государственных заказчиков, при этом любые значимые внесудебные рычаги воздействия на поставщика по-прежнему отсутствуют. Внесение контрагента в реестр недобросовестных поставщиков не приводит к желаемому результату, так как упрощенная процедура регистрации юридического лица позволяет поставщикам в подобном случае просто регистрировать новую организацию и продолжать участвовать в процедурах размещения государственного заказа.

Некоторое повышение требований к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) произошло с принятием Федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [4]. В дополнение к существовавшим ранее требованиям участника размещения заказа обязали предоставлять копии учредительных документов (для юридических лиц), а также решение об одобрении или о совершении крупной сделки в случае, если требование о необходимости наличия такого решения для совершения крупной сделки установлено законодательством Российской Федерации, учредительными документами юридического лица и если для участника размещения заказа поставка товаров, являющихся предметом контракта, или внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в аукционе, обеспечения исполнения контракта является крупной сделкой (п. 2.1 ст. 35). Заказчики получили право отклонять заявки, в которых указанные документы предоставлены не были. Кроме того, ужесточились требования к оформлению заявок на участие в аукционе.

Стоит упомянуть еще один нормативно-правовой акт. Федеральный закон "Об организации проведения встречи глав государств и пра-

вительств стран – участниц форума "Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество" в 2012 году, о развитии города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-тихоокеанском регионе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [5] внес массу поправок в 94-й Федеральный закон, однако никаких существенных изменений перечня требований к участнику размещения заказа сделано не было.

Для выяснения эффективности форм торгов как с точки зрения экономии бюджетных средств, так и с точки зрения подверженности коррупционным рискам необходимо провести анализ существующих форм торгов по следующим направлениям:

1. Выявление и исключение возможности согласованного влияния участников размещения заказа на результаты торгов.

2. Сравнение величины экономии средств бюджетных организаций по всем формам торгов на основании статистических данных в привязке к модернизации законодательной базы с течением времени.

3. Рассмотрение процедур организации размещения государственного заказа с точки зрения взаимной экономической заинтересованности как заказчиков, так и участников размещения заказа.

При проведении торгов в форме открытого конкурса поставщики до момента вскрытия заявок не видят друг друга и не знают своих конкурентов, а заказчик – участников. И это является основным достоинством открытого конкурса, так как многие условия проявления коррупции (при детально прописанном в ст. 26 ФЗ-94 порядке вскрытия конвертов с заявками) здесь сведены к минимуму, хотя, конечно, полностью не исключены. Основным минусом открытого конкурса в целом также очевиден – большого снижения начальной цены контракта, как правило, не происходит, поставщики боятся "прогадать", ведь возможность изменить свое предложение после вскрытия конвертов отсутствует.

Иная ситуация складывается при проведении торгов в форме открытого аукциона. После размещения протокола вскрытия заявок на официальном сайте в сети Интернет поставщики получают полный доступ к информации о своих конкурентах по данному аукциону. Учитывая то, что в пределах своей сферы деятельности контакты между поставщиками-конкурентами, как правило,



налажены, вероятность коррупционного сговора многократно увеличивается. После опубликования протокола рассмотрения аукционных заявок круг лиц, допущенных до участия в открытом аукционе, становится определенным, что провоцирует поставщиков приходить к соглашениям между собой еще до проведения самого аукциона. Причем заказчик, зажатый в строгих рамках закона, повлиять на процесс сговора никакой реальной возможности не имеет. Складывается ситуация, когда при высокой начальной цене контракта (порядка нескольких миллионов рублей) и большом количестве участников, допущенных к аукциону, реальные торги отсутствуют, свои предложения на аукционе заявляют одна или в лучшем случае две организации, причем дожидаясь минимального шага аукциона в 0,5% от начальной цены контракта. В результате возникает парадоксальная ситуация: заказчик получает поставщика или подрядчика, которого “выбирают” сами участники аукциона, причем итоговая цена контракта максимально приближена к начальной, т. е. заказчик теряет контроль над собственным аукционом, при этом не получая экономии бюджетных средств и лишаясь права выбора квалифицированного исполнителя государственного контракта.

Эффективность торгов не тождественна понятию “величина экономии”. Эффективность складывается из нескольких факторов, основными из которых являются качественное удовлетворение потребностей заказчика и экономия бюджетных средств. При наличии добросовестных участников размещения заказа аукцион действительно

позволяет значительно увеличить экономию бюджетных средств. Однако процедура аукциона в силу своей открытости в значительно большей мере подвержена коррупционным проявлениям как со стороны участников размещения заказа, так и, к сожалению, со стороны государственного заказчика, что, в свою очередь, препятствует увеличению эффективности аукциона как формы торгов. Действующая в настоящее время редакция 94-го Федерального закона имеет мало общего с тем законом, который был принят Государственной думой изначально, 21 июля 2005 года. За четыре с небольшим года было разработано и утверждено огромное количество законодательных актов, в той или иной мере корректирующих, исправляющих, дополняющих базовый закон. Одних только федеральных законов было принято пятнадцать! Однако 94-й Федеральный закон в его нынешнем виде все так же далек от идеала, все так же неудобен и местами противоречив.

Таким образом, на основании проведенного анализа изменений в законодательстве можно сделать вывод о необходимости проведения постоянного мониторинга этих изменений с целью их своевременного выявления, а также экономического анализа всех процессов, происходящих в рамках реализации Федерального закона “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”, как в плане административного менеджмента, так и в плане управления экономическими процессами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон № 94-ФЗ “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” от 21.07.2005 г.

2. Федеральный закон № 53-ФЗ “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” и отдельные законодательные акты Российской Федерации” от 20.04.2007 г. (ред. 08.11.2007 г.).

3. Федеральный закон № 218-ФЗ “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” и отдельные законодательные акты Российской Федерации” от 08.11.2007 г.

4. Федеральный закон № 308-ФЗ “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” и отдельные законодательные акты Российской Федерации” от 30.12.2008 г.

5. Федеральный закон № 93-ФЗ “Об организации проведения встречи глав государств и правительств стран – участниц форума “Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество” в 2012 году, о развитии города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-тихоокеанском регионе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации” от 08.05.2009 г.

УДК 336.77:330

Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Бюджетные расходы представляют собой затраты, которые несет общество в результате производства и потребления всей совокупности общественных товаров и услуг, перечень которых определяется приоритетами государственной политики. Величина бюджетных расходов на приобретение общественных товаров и услуг является, с одной стороны, результатом бюджетного и политических процессов, а с другой – зависит от располагаемых обществом ресурсов и его способности с определенными затратами трансформировать эти ресурсы в общественные блага. К бюджетным ресурсам относятся:

человеческие, которые можно оценить как накопленный обществом интеллектуальный потенциал, определяющий уровень производительности труда в общественном секторе;

материальные, зависящие от степени обеспеченности общества природными ресурсами, развитости инфраструктуры и отраслей национальной экономики;

институционально-организационные, определяемые степенью действенности общественных институтов рыночной экономики, таких как правовая, судебная и политическая система, позволяющих реализовывать общественный выбор, институты государственной контрактации, лицензирования и сертификации и т. д.

В результате трансформации ресурсов через бюджетный и политические процессы определяются направления бюджетных расходов и осуществляется государственное финансирование производства и потребления общественных товаров и услуг и инвестирование в совершенствование институциональной структуры общественных институтов.

Мерой эффективности использования ресурсов общества на производство и потребление общественных благ является получение максимального результата при установленных государственным бюджетом затратах. К результатам относятся получение обществом в желаемых объемах общественных благ удовлетвори-

тельного качества и достижение положительных социальных эффектов, таких как снижение уровня безработицы, увеличение уровня доходов населения, повышение качества и доступности услуг здравоохранения, образовательных услуг и т. п. Затраты, в свою очередь, определяются величиной бюджетных расходов на производство и потребление общественных благ и мерой отрицательных социальных последствий.

На рис. 1 представлен процесс трансформации бюджетных ресурсов в затраты и результаты. Изображенный трансформационный процесс является базой для построения системы показателей оценки эффективности бюджетных расходов. Системообразующим показателем эффективности является соотношение затрат и результатов с учетом положительных и отрицательных социальных эффектов.

В свою очередь, величины затрат в виде бюджетных расходов и результатов в виде общественных благ связаны с эффективностью использования материальных, человеческих и институциональных ресурсов в бюджетном и политических процессах через показатели производительности и экономичности. Эффективность бюджетных расходов (Ef), как и любой показатель экономической эффективности, определяется величиной достигнутых результатов на единицу понесенных затрат. Эффективность производства и потребления общественного блага m на единицу направления бюджетных расходов n равна:

$$Ef_{nm} = \frac{R_m}{C_n}, \quad (1)$$

где R_m – объем производства и потребления общественного блага m , $m \in 1:M$; C_n – величина бюджетных расходов по направлению n , $n \in 1:N$.

Величина понесенных бюджетных расходов для достижения результата в виде производства определенного объема общественных благ определяется (рис. 1) эффективностью использования

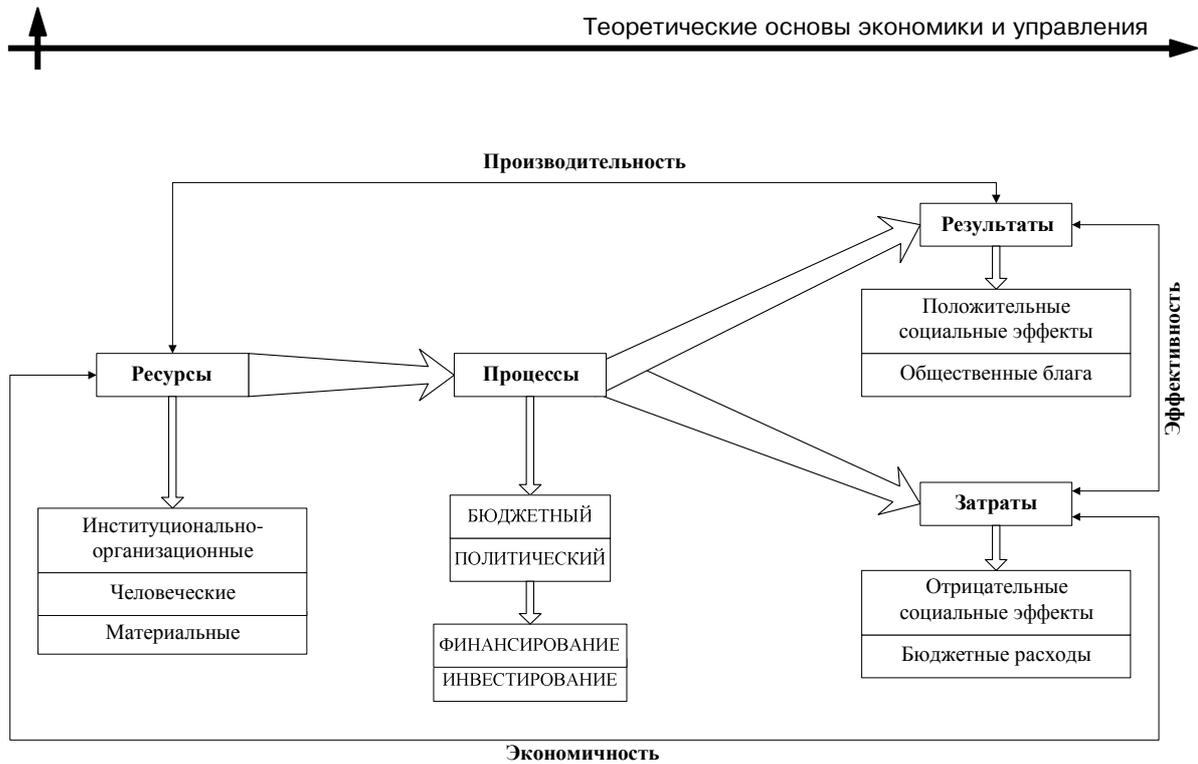


Рис. 1. Система показателей оценки эффективности бюджетных расходов

институциональных, материальных и человеческих ресурсов в бюджетном и политических процессах.

Эффективность использования ресурсов на производство общественных благ определяется экономичностью и производительностью. Экономичность (Ec) характеризует объем израсходованных ресурсов на каждый рубль бюджетных затрат. Экономичность использования ресурса i -го вида на рубль бюджетных расходов направления n равна:

$$Ec_{in} = \frac{S_i}{C_n}, \quad (2)$$

где S_i – объем ресурса i -го вида, $i \in 1: I$.

Экономичность достигается в случае роста объемов используемых ресурсов на каждый рубль общественных затрат. Однако экономичность не отражает степени достижения результата, для этого используется показатель производительности (Pd), который показывает объем полученных общественных благ на единицу используемого ресурса. Чем выше уровень производительности ресурсов, тем эффективнее их использование. Производительность i -го вида ресурса, направленного на производство определенного объема m -го вида общественного блага, равна:

$$Pd_{mi} = \frac{R_m}{S_i}. \quad (3)$$

Экономическая взаимосвязь набора показателей эффективности, экономичности и производительности, предложенных авторами, описывается следующей двухфакторной мультипликативной моделью:

$$Ef_{mn} = \frac{R_m}{S_i} \frac{S_i}{C_n} = Pd_{mi} Ec_{in}. \quad (4)$$

Таким образом, эффективность бюджетных расходов достигается за счет экономного использования ресурсов, направленных на производство общественных благ, и повышения уровня их производительности.

Предложенные показатели оценки эффективности бюджетных расходов не учитывают взаимосвязи последних с положительными и отрицательными социальными эффектами. Измерение результатов и затрат в форме социальных эффектов требует оценки и учета положительных и отрицательных экстерналий, которые проявляются в виде ограничений институционального характера.

Как известно из экономической теории, при институциональных ограничениях экономическое равновесие, обеспечивающее оптимальное распределение ресурсов, не совпадает с экономическим равновесием на идеальном рынке (под идеальным рынком понимается рынок совершенной конкуренции, на котором отсутствуют

риски), которое устанавливается только при ресурсных ограничениях [1]. В этих условиях не может быть обеспечен оптимальный с точки зрения соответствия принципу предельных затрат уровень объема производства, и производитель общественных благ понесет дополнительные затраты или даже убытки. При этом, если предприятие производит блага, дающие положительные экстерналии эффекты, общественные институты вынуждены формировать фонды для компенсации потерь производителя. Вследствие этого денежные притоки и оттоки при производстве продуктов и прибыль от их производства не идентичны. В современной теории "общественных финансов" показано, что при увеличении государственных расходов на 1 д. е. общество "платит" $(1 + \lambda) > 0$ д. е. [1]. Параметр λ называют "теневыми затратами общественных фондов". Таким образом, при компенсации потерь производителей из общественных фондов для определения реальных затрат производства продуктов их надо умножить на $(1 + \lambda)$.

Оптимальное значение цены общественных благ с учетом "теневых затрат общественных фондов" определяется как разность между выручкой от реализованной продукции (объемом продаж) и затратами на производство этой продукции и может быть определено из следующего условия:

$$S(q) - P(q)q - (1 + \lambda)(cq + A - P(q)q) \rightarrow \max, \quad (5)$$

где $S(q)$ – общественный результат производства продукта (совокупный или брутто "выигрыш потребителя"); $P(q)$, $C(q)$ – соответственно функции спроса и совокупных затрат на производство, при этом

$$P(q) = P, \quad C(q) = cq + A,$$

где c – предельные (переменные) затраты на производство продукции (на единицу); A – постоянные затраты. Необходимо при этом учитывать, что $S'(q) = P(q)$ или просто p .

Условие ценообразования получаем, приравняв нулю первую производную (по q) после преобразований:

$$P \left(1 - \frac{\lambda}{1 - \lambda} \frac{1}{E_p^q} \right) = c, \quad (6)$$

ему эквивалентно другое условие, которое используется в дальнейшем:

$$\frac{p - c}{p} = \frac{\lambda}{1 + \lambda} \frac{1}{E_p^q}. \quad (6a)$$

Из условия (6) видно, что цена общественных благ также связана с предельными затратами производства, зависит от ценовой эластичности спроса. Если экономические условия производства вынуждают предприятие допускать отклонения от объемов выпуска продукции, соответствующих правилу "ценообразования по предельным затратам", которое следует считать оптимальным, то предприятие должно получить компенсацию этого отклонения, иначе оно не сможет обеспечить финансовый баланс своих затрат (на производство продукции) и полученных результатов (выручки от реализации продукции). Такого рода компенсация могла бы быть получена в виде государственной поддержки из "общественных фондов", формируемых для цели – компенсации потерь производителя. Необходимость формирования такого рода фондов требует дополнительных общественных затрат. Этот фактор "сдвигает" экономическое равновесие на рынке и снижает, таким образом, экономическую эффективность государственных расходов из общественных фондов на поддержку предприятий.

Для эффективного распределения общественных ресурсов необходимо максимизировать "чистый выигрыш потребителя" – площадь под кривой спроса за вычетом совокупных производственных затрат при определенной цене продукта – от n видов производимых продуктов (при условии независимости функций спроса отдельных продуктов друг от друга):

$$\sum_{i=1}^n S_i(q_i) - C(q_{1...n}) \rightarrow \max, \quad (7)$$

при условии необходимости получения прибыли производителем продуктов:

$$\sum_{i=1}^n P_i(q_i) \geq C(q_{1...n}). \quad (8)$$

При данных условиях необходимо выбрать такой объем производства рассматриваемых общественных продуктов, при котором обеспечивается максимизация социального эффекта от продукции при имеющихся бюджетных ограничениях для предприятия.

В данной модели оптимальные цены получаются путем нахождения максимума функции Лагранжа:

$$L(q_i) = \sum_{i=1}^n S_i(q_i) - C(q_{1...n}) + \lambda \left(\sum_{i=1}^n P_i(q_i) - C(q_{1...n}) \right) \rightarrow \max, \quad (9)$$

где λ – переменная (множитель) Лагранжа.

Из условия оптимальности $\frac{\partial L(q_i)}{\partial q_i} = 0$, $i=1...n$ могут быть определены оптимальные цены продуктов, соответствующие принципу маржинального ценообразования:

$$\frac{dS(q_i)}{dq_i} = \frac{dp_i}{dq_i} = p_i. \quad (10)$$

Эти условия одинаковы для всех видов продуктов n . Алгебраические преобразования этих условий приводят к выражению, аналогичному (6а), полученному ранее:

$$p - \frac{dC(q)}{dq} + \lambda p + \lambda \frac{dp}{dq} q - \lambda \frac{dC(q)}{dq} = 0. \quad (11)$$

Поскольку условия для определения оптимальных цен всех продуктов одинаковы, при дальнейших преобразованиях все индексы опущены и частные производные заменены на обычные. Дополнительно принято обозначение $\frac{dC(q)}{dq} = C'(q)$. Дальнейшие преобразования дают следующий результат:

$$(p - C'(q))(1 + \lambda) = -\lambda \frac{dp}{dq} q \frac{p}{p}, \quad (12)$$

или при использовании принятых ранее допущений и с учетом отрицательного знака первой производной функции спроса получим:

$$\frac{p - C'(q)}{p} = \frac{\lambda}{1 + \lambda} \frac{1}{\frac{dq}{dp} \frac{p}{q}} = \frac{\lambda}{1 + \lambda} \frac{1}{E_p^q}. \quad (13)$$

Из преобразований следует, что экономический смысл управляющей переменной λ функции Лагранжа (совпадение обозначений) надо трактовать как эквивалент “теневых затрат общественных фондов”, о которых сказано выше. Таким образом, доказано, что для определения

реальных затрат использования средств общественных фондов при производстве общественных продуктов их надо умножить на величину $(1 + \lambda)$.

Следовательно, при оценке эффективности бюджетных расходов нужно учитывать существование теневой цены использования средств из общественных фондов $\lambda > 0$. Данное положение основано на том, что каждая денежная единица, расходуемая государством, может быть получена только за счет налогообложения (труда, капитала, акцизов) и обходится обществу в сумму, равную $(1 + \lambda)$. Это означает, что получение крупных сумм налогов, рассчитанных исходя из идеального условия $\lambda = 0$, практически недостижимо. При этом большое значение имеет то, что теневая цена использования средств общественных фондов задается для экономики в целом и не зависит от отраслевой принадлежности предприятий или уровня их менеджмента (при условии, что производственная мощность предприятия является относительно малой величиной по отношению к масштабам экономики). Численное измерение теневой цены использования средств общественных фондов является задачей такой отрасли экономической науки, как “теория общественных (публичных) финансов”. В основу ее определения положено исследование эластичности спроса и предложения для потребительской сферы, труда и капитала. По имеющимся данным [2], для ряда стран с развитой экономикой (США, страны Евросоюза) можно принять $\lambda = 0,3$. Согласно имеющейся в экономической литературе точке зрения, теневая цена использования средств общественных фондов выше в тех странах, где ниже эффективность системы сбора налогов.

На рис. 2 представлены информационные и логические связи государства и предприятия при формировании баланса потерь и вариантов их возмещения при производстве благ с положительными экстерналиями. В случае, если предприятие производит общественные блага и обеспечивает при этом безубыточность производства, государство вынуждено компенсировать часть затрат из общественных фондов. Возможно использование различных форм компенсаций – государственное субсидирование или заимствование с государственной гарантией. В этой ситуации происходит увеличение государственного долга или государственных расходов, которые

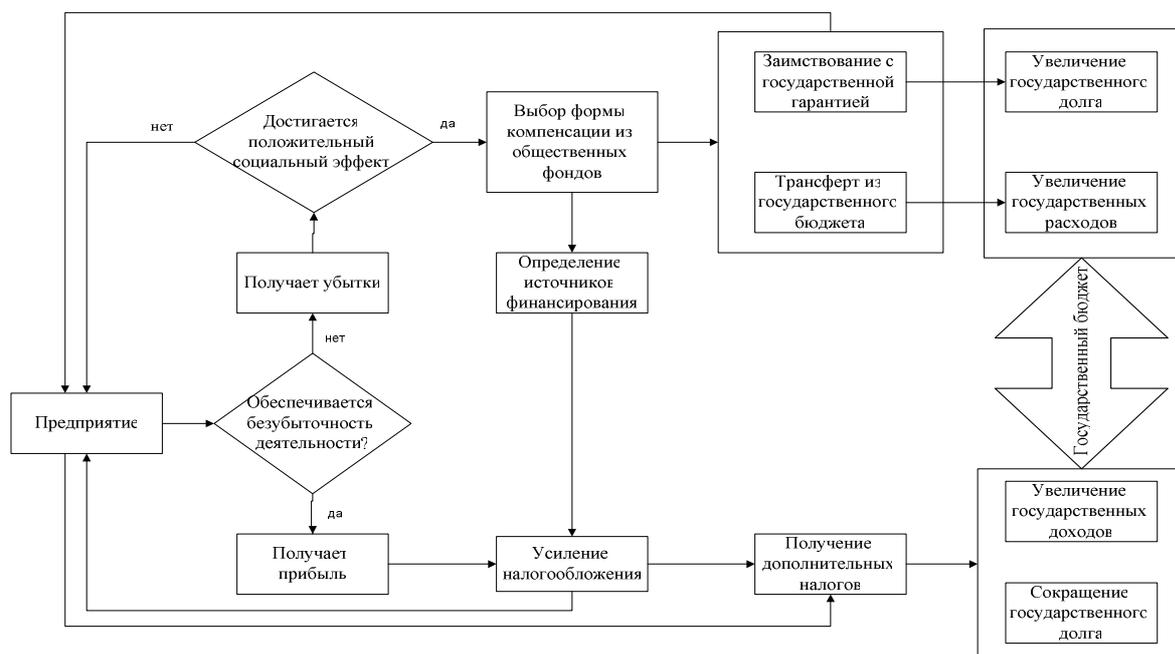


Рис. 2. Информационно-логические связи предприятия и государства при компенсации убытков и потерь

должны быть компенсированы путем увеличения налогообложения на величину компенсации, умноженной на величину $(1 + \lambda)$.

Может сложиться впечатление, что для государственных предприятий, которые как раз и являются первоочередными получателями трансфертов для покрытия имеющихся потерь и убытков (при их возникновении), учет теневого затрата использования средств общественных фондов не обязателен, поскольку государство выплачивает компенсацию “само себе”. Однако, как показано на рис. 2, это не так – если государство ведет оптимальную финансовую политику, должна учитываться возможность предприятия прибегнуть также и к займам из внешних источников.

В этом случае займствования государственным предприятием эквивалентны займам государства и будут приводить к увеличению государственного долга, величина которого должна оставаться неизменной. Это означает, что государство должно уменьшить свои займствования на величину займов предприятий. При этом может возникнуть нехватка средств в госу-

дарственном бюджете, которая, в свою очередь, должна быть скомпенсирована соответствующим увеличением налогов с предприятий. Ценой этого увеличения как раз и будут “теневые затраты использования общественных фондов”. Необходимо учитывать все эти взаимосвязи, возникающие при компенсации потерь и убытков.

Таким образом, эффективность бюджетных расходов определяется оптимальностью использования общественных ресурсов, достижением экономичности и производительности материальных и человеческих ресурсов в общественном секторе экономики. Общественные блага обладают экстерналиями, что приводит к институциональным ограничениям и отклонениям в оптимальном использовании общественных ресурсов. Как доказано выше, институциональные ограничения приводят к увеличению бюджетных расходов на величину, равную теневым затратам экономики на использование общественных фондов, формируемых посредством налогообложения. Величина этого параметра определяется эффективностью функционирования общественных институтов рыночной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мюллер Д. Общественный выбор III: Пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2007. 1002 с.

2. Laffont J.-J., Tirole J. A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. The MIT Press. 1993. 564 с.



УДК 330.332.4

Домаков В. В.

ОЦЕНКА ПРОДУКТИВНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКО-ХРЕМАТИСТИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

В теории под приватизацией понимают “процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам” [10, с. 526], а на практике ее рассматривают как “продажу предприятий и их имущества, находящихся в государственной или общественной собственности, в частную собственность отдельных граждан или частных фирм, в том числе иностранных” [7, с. 24]. Такого рода теоретические и практические трактовки конкретизируются ст. 217 Гражданского кодекса (ГК) РФ, которая утверждает: “Имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, может быть передано его собственником в собственность граждан и юридических лиц в порядке, предусмотренном законами о приватизации государственного и муниципального имущества” [4, с. 432].

В данной статье мы будем рассматривать приватизацию с точки зрения ее продуктивности, т. е. плодотворности для экономики и общества в целом.

Сегодня ни для кого не является секретом тот факт, что появление и использование в современной стабильной постсоциалистической модели общественно-экономической формации наряду с частной собственностью “трехслойного пирога” из форм собственности (федеральной, собственности субъектов федерации и муниципальной), который возник на месте форм “социалистической собственности”, привело к целому ряду проблем при организации имущественных отношений таких собственников и большинства несобственников. Исходной, определяющей мерой для установления применимости указанных форм собственности могло стать соответствие экономического и экономико-политического представления “государственной и муниципальной собственности” их правовому представлению [3]. В этом плане используемое в настоящее время правовое представление указанных форм собственности позволяет соответственно государству, субъектам федерации и муниципальным образованиям

“владеть, пользоваться и распоряжаться” принадлежащими им объектами собственности как своими, но одновременно оно должно исключать возможность для всех других лиц (несобственников) “владеть, пользоваться и распоряжаться” этими объектами, поскольку для них они являются чужими, не принадлежащими им. Становится ясно, что указанные формы собственности и “экономические” интересы таких собственников, как федерация, ее субъекты и муниципальные образования, направленные по действующему законодательству на “обеспечение интересов большого количества людей, проживающих на конкретной территории” [4, с. 420], оказываются противопоставленными интересам этих людей (несобственников), что подтверждается растущим расслоением российского общества. Кроме того, указанный “трехслойный пирог” из введенных форм собственности, создавая видимость трехкратного возникновения права собственности у отдельных групп населения, проживающих на конкретной территории, на самом деле прикрывает факт “скрытого” присвоения социальными институтами различного уровня фактических прав собственника. Именно это и создает на уровне общества благодатную почву для коррупции, взяточничества и казнокрадства, несмотря на то, что “единственным источником власти в РФ является ее многонациональный народ” [5, с. 4], который, по смыслу, только делегирует этим социальным институтам права пользования, распоряжения и/или пользования и распоряжения объектами собственности в своих интересах, но не их владения, находящегося в неразрывной связи с юридической судьбой этих объектов собственности.

Как видим, приватизация таких объектов государственной и муниципальной собственности в определенном смысле является “сырой”, ибо лишает таких собственников возможности получать прибыль в полном объеме и наполнять ею соответствующие бюджеты, поскольку привати-

зационная стоимость и последующие налоговые взносы от частных собственников с используемых приватизированных объектов, например федеральной собственности, оказываются много меньше получаемой федерацией прибыли за тот же период.

Пусть для примера федерация, ее субъект или муниципальное образование как собственник получает от использования i -го объекта собственности ежегодно прибыль p_i , которая по-полняет соответствующий бюджет. Тогда за n лет пополнение такого бюджета

$$P_1 = \sum_{i=1}^n p_i, \quad n \rightarrow \infty. \quad (1)$$

Пусть теперь в результате приватизации указанный i -й объект собственности федерации, субъекта федерации или муниципального образования оценен в сумму

$$S_i = kp, \quad (2)$$

где $p = \sum_{i=1}^n p_i / n$ – усредненная прибыль за время

использования объекта собственности РФ; k – некоторый коэффициент, а новый частный собственник, получая на том же временном интервале от использования этого i -го объекта собственности условно такую же прибыль p_i , направляет ежегодно в соответствующий бюджет сумму, равную всего лишь rp_i , где r – коэффициент, учитывающий величину отчислений в соответствующий бюджет, $0 < r < 1$, что за те же n лет сможет пополнить соответствующий бюджет только на величину

$$P_2 = kp + \sum_{i=1}^n rp_i, \quad n \rightarrow \infty. \quad (3)$$

Отношение P_1 к P_2 будет равно:

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i}{kp + r \sum_{i=1}^n p_i} \approx \frac{np}{kp + rnp} = \frac{1}{\frac{k}{n} + r}. \quad (4)$$

Для $n \gg k P_1/P_2 \approx 1/r$, т. е. соответствующий бюджет федерации, субъекта федерации или муниципального образования проиграет на одном и том же временном интервале в $1/r$ в результате его приватизации, а поскольку $0 < r < 1$, то проигрыш будет исчисляться в разы.

С учетом изложенного имеет смысл определить цену приватизации объекта собственности

с тем, чтобы федерация, субъект федерации или муниципальное образование как собственники не остались в проигрыше. Для этого определим значение отношения P_2 к P_1 :

$$\frac{P_2}{P_1} = \frac{k}{n} + r. \quad (5)$$

Из (5) следует, что эффект от приватизации объекта собственности федерации, субъекта федерации или муниципального образования будет в случае, если $P_2/P_1 > 1$, а это значит, что

$$k > \frac{1-r}{n}. \quad (6)$$

Поскольку $0 < r < 1$, то при достаточно большом n , k оказывается сравнительно невелико. Отсюда оценка первичной цены такого объекта S в предположении, что он бы использовался частным собственником на том же временном интервале, должна быть:

$$S > \frac{1-r}{n} \sum_{i=1}^n p_i, \quad (7)$$

где n – количество лет, за которые федерация, субъект федерации или муниципальное образование пополняли свой бюджет за счет использования объекта собственности.

Сегодня принято считать, что государство жидкется на противоречии между частной и общественной жизнью, на противоречии между частными и общими интересами.

В основе всех “рыночных” режимов лежало введенное Аристотелем (384–322 гг. до н. э.) понятие “хрематистика – искусство наживать богатство и делать деньги” [8, с. 327] предприимчивыми людьми, которые тем самым и обеспечивали свою весьма избыточную жизнедеятельность, выступающую как “труд (работа), выполнение долга ради жизни членов своей семьи”. Однако поскольку “наживать богатство и делать деньги” предприимчивые люди могли только за счет большинства людей, то жизнедеятельность этого большинства превращалась в “жизнь ради труда (работы), выполнения долга” и поддерживалась предприимчивой частью на уровне, достаточном для извлечения из них “прибыли, наживы”. При этом каждому из большинства открывалась возможность стать одним из предприимчивых людей, а большинству навязывалось мнение, что после обогащения предприимчивой части наступит и всеобщее благоденствие. Сложившееся объективное антагонистическое про-

тиворечие между частной и общественной жизнью пытались разрешить в пользу частных интересов, при этом акцент делался на основанном на частной собственности предпринимательстве, которое исходит из собственного интереса, свободы воли, из выбора цели, средств ее достижения, процесса осуществления и результата. Предпринимательская деятельность осуществляется самостоятельно, на свой риск, направлена на систематическое получение прибыли от владения, пользования и распоряжения объектами частной собственности, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке, и предполагает имущественную ответственность предпринимателя. Основной постулат таких режимов состоит в определении рыночных цен предложением благ со стороны товаропроизводителей, в сохранении свободной конкуренции и в использовании рынка как главного ее регулятора.

В обществах с тоталитарным “социалистическим” режимом указанное объективное противоречие на основе той же хрестоматии пытались разрешить в пользу общих интересов, напрочь игнорируя интересы отдельной личности (“прежде думай о Родине, а потом о себе”). Так, например, в советский период развития российского общества частные начала практически были полностью заменены публичными и, таким образом, вполне определенно ставился вопрос о самом бытии частных начал [1, с. 85–87]. Официальная идеология этого периода может быть проиллюстрирована словами В. И. Ленина: “Мы ничего “частного” не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное”, а к хозяйственным отношениям необходимо применять не свод законов римского права, а “наше революционное правосознание” [6, с. 398]. В результате не только “экономика”, но и все другие сферы жизни общества были огосударствлены, поскольку считалось, что социалистическое государство, где не должно быть эксплуатации по определению, должно обеспечивать только интересы общества. Частное начало было поправно, торжествовало публичное (“полицейское”) начало, а на самом деле – бесправие, произвол чиновников, которые образовали новую форму предпринимчивой части общества.

Футурологический прогноз М. М. Агаркова, сделанный им в начале прошлого века, полностью оправдался. Социальный строй, основан-

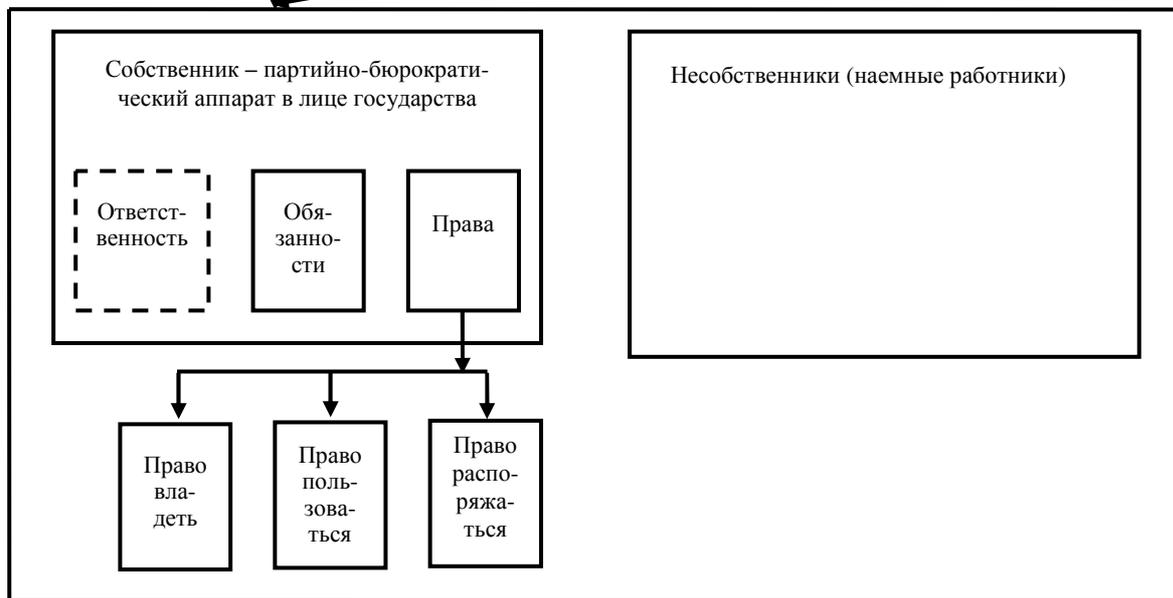
ный только на частно-правовых началах или только на публично-правовых началах, не смог привести к гуманному обществу. И в том и в другом случае благие намерения вели к уничтожению личности. Без личности же нет и не может быть общества, так как без нее невозможны развитие и прогресс [2, с. 40–42]. Отсюда делался вывод о том, что наибольшее выражение личной свободы возможно при таком сочетании общих и частных интересов, когда имеется минимум “прав” власти (необходимая и достаточная власть для общего блага), а остальное – частные интересы.

Однако с таким выводом согласиться нельзя, если вспомнить, что государство с его социальными институтами, как “специальная организованность” общества, по мнению великого Аристотеля, во все времена предназначалось для реализации только двух основных функций, обеспечивающих:

- 1) возможность для предприимчивой части получать прибыль (наживу) за счет общества;
- 2) стабилизацию такой ситуации в предположении, что после обогащения предприимчивой части общества наступит всеобщее благоденствие.

Менялась форма предприимчивой части общества, но функции государства как “специальной организованности общества” оставались прежними, а потому сочетание антагонистических общих и частных интересов в рамках государства на основе власти (по словарю В. Даля – “права, силы, воли над чем-либо; свободы действия и распоряжения, начальствования”) было в принципе невозможно. Так, например, в социалистическом государстве новая предприимчивая часть общества (партийно-бюрократический аппарат) закрепила за собой право собственника и от имени народа стала осуществлять присвоение результатов общественного производства: множество предприимчивых капиталистов фактически было гениально заменено единым монополистом – партийно-бюрократическим аппаратом государства. Правовое отображение экономического и экономико-политического представления собственности определялось в стабильной социалистической модели как право “общенародной собственности”, которое априори де-юре ориентировалось на “служение общему благу”, а де-факто превращалось в монопольное право “собственности” партийно-бюрократического аппарата государства, “выступавшего от имени общества” (рис. 1).

Область экономического представления собственности	Область экономико-политического представления собственности
<p>Каждый член партийно-бюрократического аппарата государства в социалистическом обществе фактически являлся личностью, которая находилась в неразрывной связи с де-юре принадлежащей обществу "собственностью" – землей, являющейся средой обитания людей, с ее природными ресурсами, средствами производства, вещью, имуществом (вещами), материальными благами, результатами труда нанятой рабочей силы, не подлежащими отторжению, а каждый наемный работник являлся личностью, которая находилась в неразрывной связи с приобретаемым им в процессе жизни уменьем и получаемой им за его применение заработной платой</p>	<p>Члены партийно-бюрократического аппарата государства де-факто относились к объектам собственности – земле, являющейся средой обитания людей, с ее природными ресурсами, средствами производства, вещи, имуществу (вещам), материальным благам, результатам труда нанятой рабочей силы, как к своим, как к принадлежащим им, а каждый наемный работник мог относиться только к заработной плате и полученным на ее основе материальным благам как к своим, как к принадлежащим ему</p>
<p>Автоматически предполагалось, что все остальные члены социалистического общества фактически в неразрывной связи с указанной "собственностью" находиться не могли, а потому личностями по отношению к ней не являлись</p>	<p>Автоматически предполагалось, что все другие лица должны были относиться к объектам собственности как к чужим, как к не принадлежащим им</p>



“Правовая” плоскость

Рис. 1. Дефицитарность проекции экономического и экономико-политического представления собственности как основы имущественных правоотношений в социалистической модели общественно-экономической формации

Указанное правовое представление “форм социалистической собственности” на правовую плоскость полностью обеспечивало с помощью государства избыточный уровень жизнедеятельности предприимчивой части общества – партийно-бюрократического аппарата, что позволяло его членам получать излишний прибавочный продукт, значительно превышающий их достаточные потребности и поддерживающий потребности наемных работников на уровне достаточном, чтобы использовать их как специфические объекты собственности. Этот уровень “жизнедеятельности” наемных работников составлял порядка 7 % внутреннего валового продукта (ВВП), а уровень обеспечения избыточной “жизнедеятельности” предприимчивой части общества – партийно-бюрократического аппарата – порядка 93 %.

В то же время следует отметить, что введенное в настоящее время законодателем в ст. 244 ГК РФ понятие “общей собственности, круг участников которой законом не ограничен”, может быть распространен и на все общество, что фактически устраняет противоречия в отображении экономического и экономико-политического представления собственности в ее правовом представлении. К тому же предоставленная законом возможность самим участникам общей собственности выбирать ее форму подтверждает и с этой стороны принципиальную возможность перехода от коллизионного “трехслойного пирога” из форм собственности, обеспечивающих, по сути, интересы только предприимчивой части общества, к публичной собственности, действительно обеспечивающей интересы и общества, и его предприимчивой части. При сделанных предположениях обеспечение жизнедеятельности общества можно связать с введенным Ксе-

нофонтом (430–354 гг. до н.э.) понятием “экономика”, означавшим “искусство ведения домашнего хозяйства” (“экономика” от греч. oikos – дом, хозяйство и лат. potos – правило). Применительно к нашему времени понятие “экономика” естественно связать также и с искусством ведения публичного хозяйства.

Поскольку и частная собственность с ее социальным фактором, и публичная собственность должны обладать равными правами при обеспечении наполнения бюджета страны, который используется в интересах всего общества, его граждан и их организаций, а только “общее” или только “частное” являются крайними, вырожденными случаями, то в условиях меняющейся среды хозяйствования возникает острая необходимость в установлении их оптимального количественного соотношения, которое позволяет говорить об оптимальных пропорциях между ними, т. е. об их экономико-хрестоматической оптимизации (рис. 2).

В основе этого деления лежит выбор критерия эффективности, который должен удовлетворять следующим основным требованиям:

- измерять эффективность;
- выражаться в количественной мере;
- отличаться простотой в получении и использовании;
- быть эффективным в статистическом смысле.

С учетом этого в качестве критерия эффективности могут служить отчисления в бюджет налогов с находящихся в частной и публичной собственности объектов собственности, которые могут показать, насколько эффективно при данном сочетании объектов частной и публичной собственности функционирует общество в целом и свободное частное общество, как совокуп-

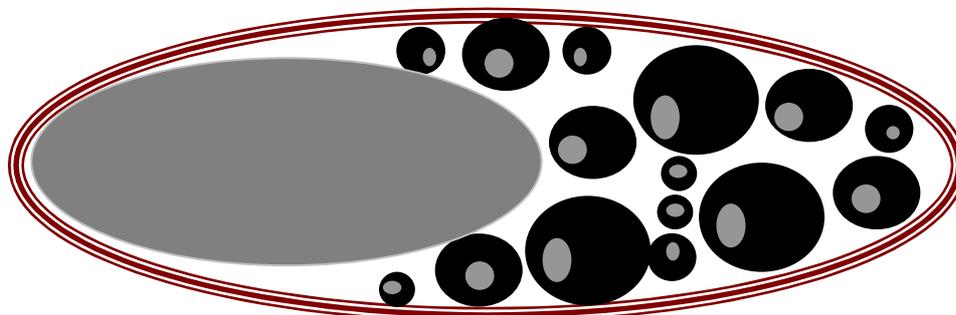


Рис. 2. Оптимизация пропорций между частной и “публичной” собственностью
 (—) – объекты собственности РФ; (●) – объекты частной собственности; (○) – социально-значимый фактор объектов частной собственности; (≡) – граница соответствия между средой хозяйствования и возможностями таких хозяйственных объектов

ность граждан и их организаций, подчиняющих свое поведение собственному усмотрению и собственному интересу. Сведения об этой части бюджета находятся и могут быть предоставлены Государственной налоговой инспекцией РФ. Тогда установление качественно-количественных оптимальных пропорций между объектами собственности РФ и частной собственности будет требовать выполнения следующих этапов.

Сущность первого этапа состоит в определении целей установления оптимальной пропорции между объектами собственности РФ и собственности с учетом конкретных условий хозяйствования в стране. Так, например, применительно к стабильной направленности социально-экономической сферы, реализуемой в развитых капиталистических государствах, в качестве таких целей предлагались:

“наибольшее обеспечение личной свободы” при осуществлении предпринимательской деятельности [9, с. 24];

минимизация “прав” власти, “необходимой и достаточной для общего блага” [9, с. 38];

характер осуществления защиты нарушенного права [9, с. 24–25];

предмет защиты нарушенного права – “интерес отдельного лица или общества” [9, с. 24–25] и т. д.

Целевая направленность деления объектов собственности в постсоциалистической России с ее характерной стабильной направленностью социально-экономической сферы оставляет этот список без изменения.

В меняющейся среде хозяйствования в стране в целом перечисленные цели могут уточняться и меняться в зависимости от складывающейся экономико-правовой обстановки: например в качестве такой цели может выступать максимальное наполнение бюджета в интересах всего общества и каждого его члена.

Второй этап следует связать с определением пропорции между среднестатистической частью налогов, поступающих от объектов собственности РФ за определенный период, и среднестатистической частью налогов, поступающих от объектов частной собственности за тот же период. Это позволяет увязать в единое целое во времени, в пространстве и по кругу лиц указанные объекты собственности и рассматривать такой налог как фактический показатель эффективности.

Поскольку Россия, стремящаяся интегрироваться в мировое хозяйство, не может оставаться в стороне от мировых “экономических” процессов,

а свобода предпринимательства и формирование на этой основе рынка являются одним из перспективных путей развития “экономики” [9, с. 24–25], то, естественно, на третьем этапе следует определить пропорции между среднестатистической частью поступивших налогов от объектов частной собственности и среднестатистической частью налогов, поступивших от объектов “государственной” собственности, в развитых и развивающихся капиталистических странах за аналогичный период. Правило отбора капиталистических стран в соответствующие альтернативные группы должно базироваться не на качественном признаке, позволяющем признать страну развитой или развивающейся, а на количественном показателе, увязывающем существующую там пропорцию между объектами частной собственности и “государственной собственности” с уровнем “экономического” развития страны. Такой подход позволяет сделать выборку репрезентативной и объединить в единое целое предпринимательскую деятельность множества конкурентов России на мировом рынке во времени, в пространстве и по кругу лиц, а также связать предпринимательство с соотношением объектов частной и “государственной собственности” на множестве ситуаций.

Четвертый этап предполагает определение области устойчивости, в рамках которой пропорция между среднестатистической частью поступивших от объектов частной собственности налогов и среднестатистической частью поступивших от объектов “публичной” собственности налогов позволит гарантировать состояние не хуже, чем в странах-конкурентах. Практически эта область характеризует, с одной стороны, погрешность, с точностью до которой можно сделать суждение об эффективности общественных отношений при данной пропорции между объектами частной и “публичной” собственности, а с другой – позволяет определить тенденции изменения соотношения объектов частной и “публичной” собственности и установить перспективное направление изменения этого соотношения.

Вообще определение этой погрешности всегда представляло собой сложную задачу, требующую специального разрешения. Рассматриваемый случай не является исключением, поскольку базируется на анализе правовых и “экономических” аспектов различных стран и требует учета большого числа факторов. Поэтому вполне естественно, что после определения этих двух пропорций, связанных с объектами собственности развитых и развивающихся капиталистических стран, значе-

ние погрешности может быть определено как разность между ними.

Понятно, что реальные условия, определяющие фактическое значение российской пропорции налогов с объектов частной и объектов собственности РФ, весьма разнообразны и не всегда совпадают с теми, которые можно назвать благоприятными, попадающими в область устойчивости. Поэтому на пятом этапе происходит с точностью до погрешностей (областей устойчивости) сравнение российской пропорции со значениями пропорций развитых и развивающихся капиталистических стран за аналогичный с Россией период.

Наличие несоответствия приводит на шестом этапе к управляющему воздействию на соотношение объектов частной и объектов собственно-

сти РФ, исходя из тенденций его изменения в развитых капиталистических странах и перспективного направления изменения этого соотношения, после чего процесс повторяется.

Достигнутое с точностью до погрешностей соответствие позволяет перейти к седьмому этапу и зафиксировать качественно-количественную оптимальную пропорцию между объектами частной и объектами собственности РФ для данных условий хозяйствования в стране.

Укрупненная блок-схема организации определения качественно-количественных оптимальных пропорций между объектами частной и объектами собственности РФ для данных меняющихся условий хозяйствования в стране в общем случае будет иметь вид, приведенный на рис. 3.

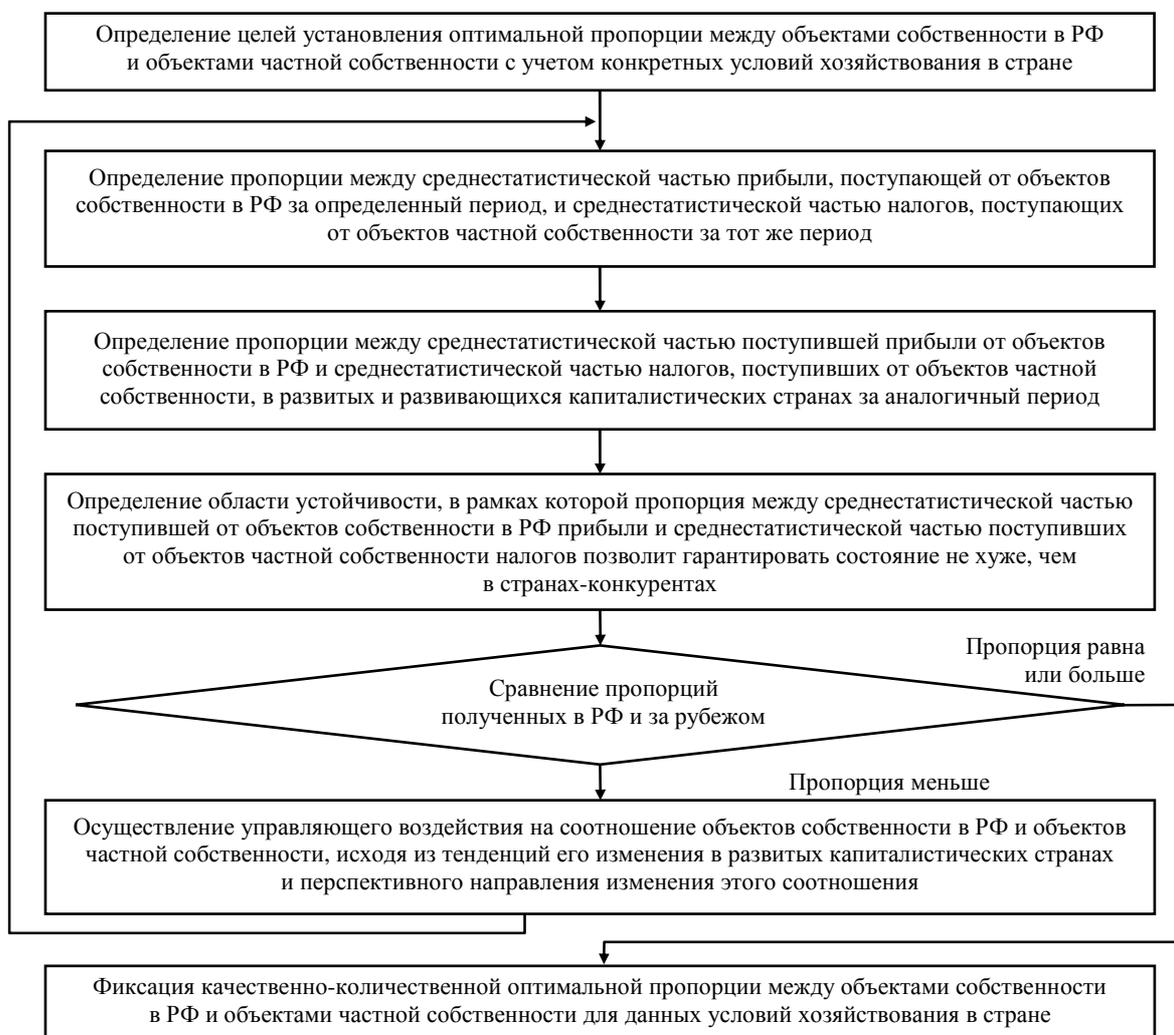


Рис. 3. Установление качественно-количественных оптимальных пропорций между объектами собственности РФ и объектами частной собственности для конкретных условий хозяйствования в стране

Введение вместо форм собственности публичной собственности с ее ярко выраженной социальной направленностью и включение ее в эффективный экономический оборот в интересах всего российского общества и его предприимчивой части, на мой взгляд, с полным основанием позволяет говорить о ее конкурентоспособности по отношению к частной собственности, возможности более эффективного создания материальных благ для всего общества и каждого его члена, в том числе и для частных собственников. Изложенное с полным основанием позволяет сделать вывод о том, что публичную собственность можно рассматривать как частную, участвующую в экономическом обороте и имеющую максимальную социальную составляющую, где все граждане выступают в роли сособственников.

Особое значение при этом в меняющейся среде хозяйствования приобретает такой объект частной собственности, как “материальные блага”. Именно с ними неразрывно связаны удовлетворение потребностей членов общества в

достойных жилых помещениях, необходимых видах продовольственного, вещевого, медицинского обеспечения и т. п. Если теперь воспользоваться классификационным признаком, делая в общем случае материальные блага членов общества по назначению и цели использования, то их жизнедеятельность можно связать с такой формой частной собственности, как личная собственность. Ее наличие дает возможность членам общества достойно жить, что вполне соответствует мнению Г. В. Ф. Гегеля, который считал, что “лишь в собственности лицо выступает как разум”.

Таким образом, оценка продуктивности приватизации объектов государственной и муниципальной собственности показала, что проводимые в РФ мероприятия по превращению общего в частное уменьшают наполнение бюджета, который должен использоваться в интересах общества и его предприимчивой части, в разы, а выходом из этой ситуации является оптимизация публичного и частного для максимального наполнения бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алексеев С. С.** Путь к рыночному праву // Закон. 1992. № 1.
2. **Агарков М. М.** Ценность частного права // Правоведение. 1992. № 1.
3. **Домаков В. В., Чернолес В. П.** Диплом № 33–S на открытие “Закономерность изменения эффективности жизнедеятельности общества в условиях вариации среды хозяйствования” от 23. 11. 2007 г., г. Москва. Регистр. № 445.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Руководитель авторского коллектива и отв. редактор д-р юрид. наук, проф. О. Н. Садилов. М.: Юрид. фирма КОНТРАКТ; ИНФРА-М, 1997. XXII. 778 с.
5. Конституция Российской Федерации. М.: Юрид. литература, 1994. 58 с. (С изм. и доп.: от 09.01.1996 г. № 2025; от 10.02.1996 г. № 173; от 09.06.2001 г. № 679; от 25.07.2003 г. № 841).
6. **Ленин В. И.** Полное собрание сочинений. 5-е изд. Т. 44. М., 1964. 725 с.
7. Настольная книга хозяйственного руководителя, предпринимателя, коммерсанта, бизнесмена. М.: Информац.-внедренч. центр “Маркетинг”, 1992. 217 с.
8. Платон, Аристотель. Политика. Наука об управлении государством. М.; СПб.: Изд-во Эксмо; Terra Fantastica, 2003. 864 с.
9. **Попондопуло В. Ф.** Правовой режим предпринимательства. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1994. 208 с.
10. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. 3-е изд. СПб.: Изд. СПбГУ-ЭФ; Питер, 2003. 542 с.

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИИ

Усилия государства и гражданского общества должны быть направлены на создание и упрочение идеологии, базирующейся на ценностях российской гражданской нации и представляющей альтернативу национализму и экстремизму. На общественной арене любого цивилизованного государства взаимодействуют три силы – государственные структуры, коммерческие предприятия и некоммерческие организации (НКО). От того, насколько конструктивным и тесным является это взаимодействие, насколько продумана его законодательная основа и действенны механизмы и процедуры партнерских отношений между этими тремя секторами, зависит стабильность экономических процессов, социальная справедливость и возможность возникновения конфликтов.

Все актуальнее становится вопрос о координации взаимодействия и взаимосвязи между организациями и необходимости разработки общей программы, которая могла бы способствовать формированию целостного представления о деятельности некоммерческого сектора экономики, особенностях его функционирования и развития, обеспечивать информационный обмен на областном и межрегиональном уровнях, содействовать международному сотрудничеству, решать проблемы профессиональной подготовки лидеров и активистов. Нужны программы, которые оказывали бы практическую помощь вновь организованным общественным объединениям и занимались просветительской деятельностью. Взаимодействие между государственными органами, органами МСУ и НКО существует. Около 98 % опрошенных представителей НКО и 93 % представителей власти разных уровней подтвердили факт взаимодействия. Это совместная реализация социальных программ, формирование и размещение социального заказа, гранты (субсидии), имущественная поддержка негосударственных НКО.

В качестве одного из главных направлений реформ гражданского общества (ГО) – *пер-*

спективное развитие механизмов взаимодействия органов исполнительной власти с НКО и бизнесом, включая участие представителей ГО в подготовке и принятии общественно значимых решений, что способствует концентрации ограниченных ресурсов и повышению эффективности их использования.

Первоочередными задачами совершенствования механизма взаимодействия представителей некоммерческих организаций, власти и бизнеса по позитивному развитию ГО являются следующие:

1. **МВ I.** Механизмы взаимодействия государственных, общественных структур, предприятий и научных институтов *должны быть построены на системной основе партнерства*, которое предусматривает координацию и взаимообучение – общественная палата (ОП), общественные советы (ОС), координационные программы, конференции, совместные семинары.

2. **МВ II.** Для устранения основных причин дисбаланса ГО и создания благоприятных условий деятельности необходимо ликвидировать имеющиеся *правовые изъяны* в законодательных документах, касающихся работы общественных организаций и их взаимоотношений с государственными учреждениями, – *“воля” власти, совместное лоббирование интересов ГО бизнесом и НКО.* Реализация координационной политики предполагает изменения Налогового кодекса, установленные на основе *соглашения* между органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями бизнеса [1].

3. **МВ III.** Разработка и продвижение *технологии общественного участия в бюджетном процессе.* Формы общественного участия:

- организация отдельных общественных слушаний по проблемам;
- создание системы регулярных общественных обсуждений (ОП, ОС);
- участие в открытых депутатских слушаниях;
- делегирование представителей в комиссии органов власти;

независимый анализ по отдельной проблеме; отдельные публикации в СМИ по проблемам (“интерактивные дебаты”);

кампания в СМИ по проблемам (ведение постоянной рубрики);

предложение властям проектов нормативно-правовых актов, программ;

письма представителям исполнительной власти с обращениями;

сбор подписей под обращениями к исполнительной власти;

инициирование результатов социологических исследований;

использование общественных приемных, “горячих телефонов”;

использование законных прав на выражение мнений (пикеты, митинги, шествия, демонстрации, инициирование и проведение собраний, сходов граждан, издание и распространение информационных материалов, брошюр, газет, листовок, плакатов, социальной рекламы и т. п.);

обращение в контрольные и правоохранительные органы;

инициирование и участие в судебных процессах;

участие НКО в реализации социального заказа, социального гранта;

использование кампаний по выборам и референдумам для косвенного влияния на решение проблем и характер отношений с властью;

вовлечение представителей властей в деятельность общественных организаций (собрания, конференции, наблюдательные советы и т. п.);

содействие повышению квалификации представителей власти;

разовые коалиционные действия (контакты, обмен информацией, взаимное содействие повышению квалификации и координация действий) различных групп общественности и формирование устойчивых коалиций при воздействии на власть по отдельной проблеме.

4. МВ IV. Прозрачность. *Пример и опыт бизнеса для власти и НКО.*

5. МВ V. Необходимо *создавать общественные механизмы*, позволяющие заботиться о развитии образования, науки и техники в целом, а не только об интересах той или иной корпорации.

6. МВ VI. Из-за недостаточной включенности организованной общественности в государственный и муниципальный мониторинг

социальной сферы НКО не могут в достаточной мере реализовать свой потенциал при формулировке целей и задач социальной политики. Результаты инициативного (общественного) мониторинга по-прежнему не рассматриваются властью как форма определения общественных приоритетов. Следовательно, необходима организация *совместного мониторинга* и системы более углубленных специализированных мониторингов [2].

7. МВ VII. Либерализация экономики не повлекла за собой адекватной либерализации трудового законодательства. Провозглашенные в Законе “О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности” права не обеспечены конкретными правовыми механизмами. В стране отсутствуют эффективные способы разрешения коллективных трудовых споров. Относительно индивидуальных трудовых споров существуют только судебные формы разрешения конфликта. Решение проблемы лежит в сфере лоббирования либерализации трудового законодательства бизнесом и НКО, пока это не привело к “эскалации социальной напряженности” [3].

8. МВ VIII. Получить доступ к этим ресурсам (создание организационных условий и методических рекомендаций для привлечения НКО в социальный сервис) органы местного самоуправления (МС) могут только посредством привлечения к социальному управлению НКО, так как напрямую для муниципальных структур эти ресурсы недоступны [4].

9. МВ IX. Структуры власти охотнее идут на двусторонние контакты с бизнесом. Необходимо *формирование равноправного взаимодействия с бизнесом и профсоюзами.*

10. МВ X. В последнее время все большее внимание в годовых отчетах уделяется вопросам корпоративной социальной ответственности, т. е. деятельности компаний, направленной на решение социальных и экологических проблем (сферы, в которых традиционно активны НКО) регионов их присутствия. Узкая трактовка корпоративной социальной ответственности включает своевременную и полную уплату предприятием налогов, а также выпуск экологически чистой продукции с использованием природосберегающих технологий. Наиболее широкая трактовка может затрагивать решение предприятием таких проблем, как создание новых рабочих мест, предоставление дополни-

тельного социального пакета работникам, участие в строительстве социальных объектов, благоустройстве городов и поселков, проведение культурных и спортивных мероприятий. *Бизнес заимствует социальную ответственность НКО* [5].

11. **МВ XI.** *Правозащитные приемные НКО.* Без этого механизма нельзя в полной мере наладить работу по массовой защите прав человека.

Чем больше и разнообразнее будет палитра правозащитных приемных в регионах, включая виртуальные, работающие с применением *новых информационных технологий*, вовлекающие ресурсы государственной правозащиты, тем более конкретной будет карта потребностей и видение востребованности той или иной правозащитной проблематики в географическом разрезе, что для такой масштабной страны, как Россия, имеет важное значение.

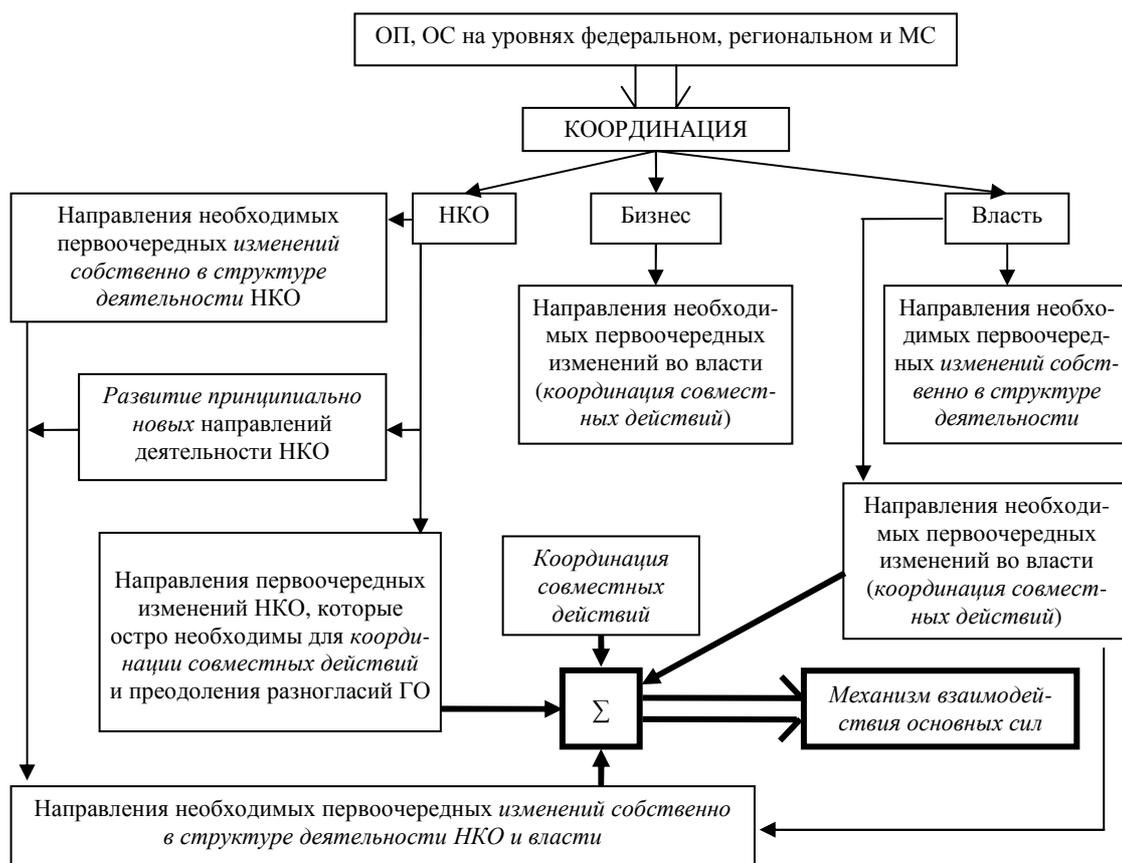
12. **МВ XII.** В местах хронических и массовых нарушений прав человека должны вестись *правозащитные расследования*, требующие

консультаций специалистов, привлечения внимания средств массовой информации, обязательного диалога с властью. При этом должны оставаться *каналы обратной связи* между специалистами и гражданами [6].

Подводя итог вышеприведенному исследованию, можно концентрированно представить схему механизма взаимодействия основных сил: НКО, бизнеса и власти по позитивному преобразованию ГО под эгидой ОП, ОС на уровнях федеральном, региональном и МС (см. рисунок).

В заключение необходимо отметить следующее:

1. Направления первоочередных изменений, которые остро необходимы для координации совместных действий и преодоления дисбаланса в ГО, могут оказать благотворное влияние совместно с собственным развитием НКО, власти и бизнеса. Эти подходы будут способствовать большему взаимопониманию и, следовательно, концентрации ресурсов. Однако, на наш взгляд, и этих усилий явно недостаточно.



Общая схема механизма взаимодействия основных сил (НКО, бизнеса и власти) по позитивному преобразованию ГО под эгидой ОП, ОС на уровнях федеральном, региональном и МС

2. Механизм взаимодействия основных сил (НКО, бизнеса и власти) под эгидой ОП, ОС на уровнях федеральном, региональном и МС, включающий координацию совместных действий, сопряженных с собственным развитием и устранением дисбаланса восприятия, должен дать положительный эффект развития ГО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Рудник Б. Л., Шишкин С. В., Якобсон Л. И.** Поддержка третьего сектора в России. М.: Изд-во Инта некоммерческого сектора, 1997.
2. **Автономов А. С., Виноградова Т. И., Хананавили Н. Л.** Социальные технологии межсекторного взаимодействия в современной России. М.: РБФ НАН, 2003.
3. **Якимец В. Н.** Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством. М.: Вершина, 2008.
4. **Беляева Н.Ю.** Общественные объединения и органы власти: правовая основа и опыт взаимодействия. М.: Интерлигал, 1997.
5. Гуманитарно-политологический центр "Стратегия" Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Форум "Социальный Петербург: новые решения. 2005". СПб.: Форум Доноров. 09.11.05.
6. **Якимец В. Н.** Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения. М.: АСИ, 2001.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В современных политико-экономических условиях при решении проблем регионального развития оказались востребованы методы стратегического управления, что обусловило необходимость придания “стратегичности” основным функциям управления – планированию, целеполаганию и т. п. Не является исключением и функция анна-лиза.

Надо отметить, что понятие “стратегический анализ” хотя и встречается сейчас в специальной литературе, является относительно новым и имеет различные трактовки. Так, например, достаточно распространено мнение, что “стратегичность” определяется, главным образом значительным временным горизонтом аналитических работ, с чем, на наш взгляд, нельзя согласиться, так как здесь происходит подмена понятия стратегичности регионального развития, которую принято связывать с учетом изменений состояния внутренней и внешней среды региона, адаптации к ним процессов трансформации его экономики, понятием долгосрочности.

Мы полагаем, что стратегический анализ развития экономики региона представляет собой специфическую функцию стратегического управления, состоящую в проведении комплекса аналитических работ. Результатом их выступают проблемы регионального экономического развития, решение которых призвано обеспечить эффективное функционирование экономики региона в рассматриваемой перспективе, своевременную адаптацию ее к изменяющимся условиям внешней среды.

Как известно, внутренним источником всякого развития выступают противоречия. Особенностью познания, позволяющей поэтапно решать эти противоречия, является наличие аналитического образа мышления. Как известно, суть анализа состоит в разделении целого на части, в представлении сложного в виде простых компонент. Но чтобы познать сложное, целое, необхо-

дим и обратный процесс – синтез. Поэтому стратегический анализ развития экономики региона можно рассматривать как начальный этап его научного познания, как ключевую функцию стратегического управления развитием экономики региона.

Предмет научного познания развития экономики региона включает в себя, на наш взгляд, следующее:

изучение практического опыта аналитических работ по стратегическому анализу и оценке основных результатов, тенденций, пропорций и проблем развития экономики региона;

разработку методологических аспектов стратегического анализа развития экономики региона, в рамках которых должны быть определены основные закономерности развития экономики региона, терминологические элементы, принципы проведения аналитических работ;

разработку методических предложений по выполнению работ, связанных со стратегическим анализом развития экономики региона.

При разработке теоретико-методологических аспектов стратегического анализа результатов региональных экономических трансформаций следует, на наш взгляд, опираться на законы общественного развития, определяющие изменения в содержании процессов взаимодействия производительных сил и производственных отношений в хозяйстве региона.

В связи с этим особый интерес представляет рассмотрение форм проявления закона единства и борьбы противоположностей, выражающего суть диалектики применительно к развивающимся системам типа “экономика региона”. Такой анализ призван объяснить объективно существующий внутренний “источник” развития экономики региона.

При исследовании проблем развития экономики региона большое значение имеет поиск тех границ, количественное нарушение которых

приводит к существенным качественным изменениям. Закон перехода количественных изменений в качественные присутствует во всех процессах развития экономики региона. Например, превышение неких пороговых значений показателей, характеризующих развитие экономики региона, может привести к тому, что адаптационные возможности экономики региона как сложной социально-экономической системы окажутся исчерпаны, результатом чего будет “запуск” кризисных процессов.

Получение нового знания об экономике региона, находящейся в состоянии постоянного развития, во многом зависит также от использования в качестве теоретической основы диалектического закона отрицания отрицания. Законы диалектики действуют постоянно и в единстве. Отрицание также происходит непрерывно, во взаимосвязи с количественными и качественными изменениями в развитии экономики региона, с решением противоречий развития, результатом чего выступает, например, изменение функций, выполняемых экономикой региона в существующей системе территориального разделения труда.

Развитие производительных сил и производственных отношений в экономике региона происходит с существенными отличиями в динамике, что является причиной возникновения противоречий в их взаимодействии. Этот процесс носит объективный характер, он присущ как обществу в целом, так и его крупным социально-экономическим подсистемам типа “экономика региона”, в которых уровень производительных сил может существенно отличаться друг от друга. Последнее неизбежно приводит к появлению новых форм производственных отношений и адекватных им экономических интересов. Однако подобные подсистемы, являясь неотъемлемым элементом глобальной общественной системы (страны) и развиваясь по единым с ней законам, в своей диалектике имеют вполне определенную специфику, которая принимает форму закономерностей развития.

Под закономерностью развития материального объекта принято понимать совокупность причинно-следственных связей, обусловленных действием объективных законов; они возникают внутри объекта и вне его и обеспечивают устойчивую тенденцию и направленность изменений объекта. Поскольку мы исследуем закономерности развития сложной социально-экономической

системы – экономики региона, их поиск и изучение следует проводить последовательно, рассматривая особенности, формы проявления действия объективных законов диалектики, законов общественного развития.

Закономерности развития экономики региона являются результатом теоретического, абстрактного познания; в реальной действительности они выражаются в тенденциях, характеризующих направления развития того или иного социально-экономического процесса. Определение доминирующей тенденции – необходимый этап исследования любого развивающегося объекта. Логика стратегического анализа развития экономики региона заключается в том, чтобы путем определения тенденций ее изменений накопить эмпирический материал, на основе которого осуществить выявление соответствующих закономерностей. В свою очередь, познание конкретных закономерностей, определяющих динамику протекания трансформационных процессов в экономике региона, определение присущих им количественных зависимостей являются базой для научного обоснования стратегических прогнозов, концепций, программ и проектов экономического развития региона.

Одним из наиболее значимых результатов действия основного закона общественного развития – закона соответствия производительных сил и производственных отношений – являются неравномерность и асимметрия развития экономики регионов. Неравномерность и асимметрия результатов развития экономики регионов отражают специфику прежде всего динамики изменения их производительных сил, а затем и производственных отношений. Обращаясь к субъектам Российской Федерации, входящим, например, в состав Северо-Западного федерального округа, можно наблюдать существенную разницу в развитии их производительных сил, причем в разные периоды времени уровень развития производительных сил одного и того же региона, роль и место его в общегосударственной территориальной системе разделения труда могут меняться кардинальным образом. Это объясняется специфическими особенностями социально-экономического потенциала региона, определяющей ролью отраслей специализации в его развитии. Таким образом, из основного закона общественного развития прямо вытекают такие закономерности территориальной организации обществен-

ного производства, как неравномерность и асимметрия развития экономики регионов.

Решение проблемы преодоления асимметрии в результатах экономического развития регионов в значительной мере связано с анализом целесообразности пересмотра сложившегося регионального комплекса отраслей специализации, включением в его состав новых отраслей, способных обеспечить динамичный экономический рост, достижение на этой основе существенного повышения качества жизни населения региона.

Исходным пунктом рассмотрения закономерностей экономического развития регионов служит выявление причин их возникновения, исследование функций, выполняемых ими. Территориальная форма общественного разделения труда приводит к образованию в экономике региона комплекса отраслей специализации, выполняющих по отношению к ней системообразующую роль. Такой комплекс отраслей является функциональной доминантой региона, так как выражает важную общественную потребность в производстве продукции, услуг, которая не может быть эффективно удовлетворена без его участия.

Важнейшим элементом концепции стратегического регионального экономического развития, ее ядра – стратегического выбора региона [1] – является обоснование его перспективной специализации, поскольку структура экономики региона выступает носителем определенных качеств, дающих ему возможность выполнять ту или иную совокупность функций.

В общем случае перед экономикой региона встают два основных принципиально различных варианта развития. Первый – инерционный, предполагающий движение (возможно, с изменениями непринципиального характера) по уже определенной ранее траектории, сохранение сложившихся в прошлом тенденций. Другой вариант – перевод экономики региона на принципиально иную траекторию развития, в основе которой лежит новый стратегический выбор региона. Именно поэтому важной задачей стратегического анализа результатов регионального экономического развития является определение целесообразности сохранения существующего стратегического выбора региона или изменения перспективной специализации его экономики.

Как уже отмечалось, источником всякого развития являются противоречия. Следовательно, выявление внутренних и внешних противоречий в развитии экономики региона является

важным этапом работ по стратегическому анализу и оценке результатов, сложившихся тенденций и проблем регионального экономического развития.

В качестве внутреннего источника развития экономики региона принято рассматривать структурно-функциональное противоречие между специализацией и комплексностью. Действительно, комплекс отраслей специализации экономики региона оказывает определяющее влияние на развитие связанного с ним комплекса инфраструктурных отраслей. Последнее определяет роль отраслей специализации в развитии экономики региона.

Что касается понятия “комплексности” регионального экономического развития, то оно означает достижение такого состава, содержания составных частей экономики региона, пропорций и связей между ними, которые призваны обеспечить улучшение качества жизни населения, увеличение вклада региона в национальную экономику.

Содержание противоречия, противоположностями которого являются отрасли специализации, с одной стороны, и остальные отрасли и сферы экономики региона – с другой, заключается в том, что отрасли специализации, удовлетворяющие потребности общества в целом, в масштабах региона имеют стремление к максимальному использованию различных территориальных ресурсов в ущерб другим отраслям и сферам его жизнедеятельности. В то же время комплексность развития региона далеко не однозначно определяется ростом отраслей его специализации, следствием которого является формирование и развитие комплекса производственных инфраструктурных отраслей, отраслей социальной и природоформирующих сфер, также потребляющих часть территориальных ресурсов. Последнее обстоятельство служит объективным фактором, сдерживающим возможности трансформаций отраслей специализации, обуславливает возникновение противоречий в развитии отраслей специализации и прочих отраслей экономики региона.

Другой источник противоречий в рассматриваемой сфере связан с тем обстоятельством, что нет прямой зависимости между отраслями специализации экономики региона и его комплексным социально-экономическим развитием, так как специализация не является единственным источником комплексного развития.

Существует и обратная зависимость: только при комплексном развитии региона отрасли специализации получают наиболее благоприятные условия для своего эффективного функционирования. Поэтому логика выявления противоречий между специализацией и комплексностью предполагает проведение аналитических работ в двух встречных направлениях: в сфере комплексности регионального экономического развития при заданном (сложившемся, прогнозируемом) уровне развития комплекса отраслей специализации и в сфере специализации экономики региона при фиксированном уровне комплексности его социально-экономического развития.

Рассматриваемое противоречие в развитии экономики региона между специализацией и комплексностью имеет и внешний аспект. Суть его сводится к различию интересов общества в целом и экономики региона, так как общегосударственные приоритеты могут в значительной мере не совпадать с региональными. Такое противоречие объективно обостряется в условиях современного механизма территориального хозяйствования, разрешение его требует совместных усилий как региона – субъекта Российской Федерации, так и федерального центра, муниципальных образований, других заинтересованных в региональном экономическом развитии субъектов управления и хозяйствования.

Таким образом, стратегический анализ развития экономики региона предполагает осуществление комплекса работ по изучению генезиса и исследованию закономерностей развития экономики региона, оценке влияния внутренних (величина и эффективность использования регионального социально-экономического потенциала, результатов экономического развития региона, результатов оценки сложившихся тенденций и проблем развития экономики, результатов оценки сложившейся в регионе экологической обстановки и т. п.) и внешних факторов (потребностей различных субъектов управления и хозяйствования, имеющих интересы в стратегическом развитии региона) на перспективное экономическое развитие региона, проведение интегральной оценки стартовых условий стратегического развития экономики региона. В ходе реализации процедур стратегического анализа развития экономики региона осуществляется накопление информации, необходимой для обоснования нового стратегического выбора

региона, постановки целей его экономического развития на рассматриваемую перспективу, разработки управленческих решений, направленных на их достижение.

Методология стратегического анализа результатов регионального экономического развития призвана изучать методы проведения соответствующих аналитических работ, которые могут рассматриваться как способы познания, опирающиеся на некоторую совокупность ранее полученных общих знаний (принципов). В связи с таким пониманием методов анализа следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, для методологического подхода к стратегическому анализу результатов развития экономики региона необходимо предварительное познание, которое может быть и ненаучным, полученным на основе метода проб и ошибок. Во-вторых, любой методологический подход, опираясь на некоторые общие знания, связывается тем самым с каким-либо философским направлением [2].

В философии методология научного познания определяется как система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе. Тогда, опираясь на данное определение, методологию стратегического анализа развития экономики региона можно характеризовать как совокупность представлений об основных принципах и методах проведения рассматриваемого вида аналитических работ.

Знание сущностных характеристик развития экономики региона – объекта стратегического анализа – является фундаментальным условием результативности аналитических работ. Для изучения таких характеристик могут быть применены различные подходы.

Исторический подход нацелен на исследование генезиса экономики региона, движущих сил и факторов ее образования, становления и развития. В свою очередь, использование структурно-функционального подхода в стратегическом анализе результатов регионального развития создает объективные предпосылки для осуществления на научной основе декомпозиции экономики региона на составляющие ее компоненты, выяснения особенностей динамики их трансформаций, установления существующих причинно-следственных связей.

Использование исторического подхода в соединении со структурно-функциональным и сис-

темным позволяет связать появление нового качества в развитии экономики региона с изменениями в ее структурной и функциональной организации, подойти к пониманию закономерностей качественных трансформаций (изменений) в различных составляющих ее сферах.

При проведении стратегического анализа развития экономики региона необходимо руководствоваться системой научных принципов. Среди основных из них укажем на такие, как целенаправленность, системность, комплексность, эффективность.

Следование *принципу целенаправленности* означает, что вся совокупность аналитических работ должна быть “настроена” на решение вполне конкретных задач синтеза. Выполнение этого условия позволит не заниматься сбором и обработкой “второстепенной” информации зачастую в ущерб необходимой.

Следующий принцип проведения работ по стратегическому анализу результатов регионального экономического развития – *принцип системности*. Следование ему означает, в частности, рассмотрение экономики региона – субъекта РФ как подсистемы более высокого уровня – экономики федерального округа, страны в целом, элемента системы межрегионального разделения труда. В то же время экономика региона выступает в качестве системы более высокого иерархического уровня по отношению, например, к расположенным на его территории муниципальным образованиям, что необходимо принимать во внимание при проведении аналитических работ.

Из отмеченных выше основных принципов стратегического анализа регионального экономического развития – целенаправленности и системности – вытекают цели и задачи аналитических работ, обусловленные различиями в субъектах анализа. Дело в том, что проблемы развития экономики России, ее федеральных округов существенно отличаются от проблем развития экономик субъектов Федерации, муниципальных образований [3].

Следующий принцип проведения аналитических работ – *принцип комплексности*, следование требованиям которого означает, во-первых, необходимость рассмотрения всех составляющих экономику региона сфер во взаимосвязи и, во-вторых, исследование факторов внутреннего и внешнего порядка, оказывающих влияние на ре-

гиональное экономическое развитие. Речь идет, в частности, о выявлении, оценке и анализе диспропорций, возникающих, например, в развитии материально-производственной и социальных сфер хозяйства региона.

С отмеченными выше принципами стратегического анализа развития экономики региона тесно связан принцип эффективности. Если практическая реализация принципа системности предполагает анализ и обобщение значительных информационных массивов различной направленности, что увеличивает затратную составляющую аналитических работ, то принцип целенаправленности способствует рационализации таких затрат за счет исключения из рассмотрения “лишней” информации. В целом следование принципу эффективности ориентирует на экономии затрат ресурсов при проведении аналитических работ без снижения требований по объему и качеству объективно необходимой аналитической информации.

В ходе стратегического анализа развития экономики региона могут быть выделены, в известной мере условно, три основных этапа аналитических работ: экспресс-анализ, комплексный анализ и детальный анализ. При экспресс-анализе осуществляется оценка основных результатов, тенденций, условий, проблем развития экономики региона. При этом выясняется: достаточно ли имеющейся информации для проведения развернутых аналитических работ и каково ее качество; какой информации недостает; кто и что должен сделать, чтобы такую информацию получить.

В рамках стратегического комплексного анализа развития экономики региона проводится рассмотрение во взаимосвязи всех основных факторов, определяющих результативность, тенденции, условия, предпосылки и ограничения регионального экономического развития, осуществляется формирование интегральных оценок и выводов.

На этапе стратегического детального анализа развития экономики региона дополнительно выясняются причины, обусловившие тот или иной характер оценок, причинно-следственные связи, характеризующие условия развития экономики региона, обосновываются предложения относительно возможных способов улучшения складывающейся ситуации.

Арсенал методов стратегического анализа развития экономики региона значителен, каждый из них имеет свои достоинства и недостатки, свою область применения. Однако, к большому сожалению, сегодня отсутствует общепринятая классификация таких методов. Обусловлено такое положение как относительной новизной самой постановки задачи стратегического анализа развития экономики региона, так и особенностью объекта анализа, изучение которого носит междисциплинарный характер. По-видимому, по мере накопления практического опыта работ по стратегическому анализу регионального экономического развития такая классификация будет создана.

Краткий обзор инструментария начнем с одного из наиболее важных и, к сожалению, мало востребованных сегодня методов стратегического анализа развития экономики региона – районирования. Дело в том, что существующие сегодня регионы зачастую воспринимаются аналитиками как некая данность, которая не подлежит обсуждению и изменению. Только в самое последнее время российский менеджмент начинает осознавать, что региональная дифференциация регионов есть дополнительный ресурс в конкурентной борьбе и в поиске партнеров по формированию и активизации региональных полюсов экономического развития. Приходит понимание в общем-то очевидного факта, что есть районирование экономическое и есть районирование политическое, результатом которого выступает та или иная схема административно-территориального деления страны. И если сегодня научный принцип районирования обоснованный еще в 1920-е годы, состоящий в единстве экономических и политических границ, не принят на вооружение практикой, то почему экономические стратегии регионов должны быть обязательно “втиснуты” в рамки административных границ существующих субъектов федерации?

Именно поэтому первоочередная задача, решаемая в ходе стратегического анализа развития экономики региона, связана с определением его четких границ как экономического района. А это невозможно осуществить без привлечения инструментария районирования.

Интегральная оценка сильных и слабых сторон перспектив развития региона по отношению к возможностям и угрозам внешней среды может быть осуществлена с помощью одной из модификаций известного метода SWOT-анализа.

При стратегическом анализе развития экономики региона важно знать, будет ли работоспособен на рассматриваемую перспективу его действующий стратегический выбор. Речь идет о выяснении принципиального обстоятельства: в состоянии ли (и если да, то насколько эффективно) реализация сложившегося перечня приоритетных функций региона обеспечить достижение намеченных целей его социального развития на стратегическую перспективу. Решение такой задачи может быть осуществимо с использованием методов определения и активизации полюсов экономического развития региона, методов обоснования стратегического выбора региона.

В качестве объекта стратегического анализа выступают также цели экономического развития региона. Инструментально такой анализ может быть обеспечен использованием метода дерева целей или одной из его модификаций, а также методов определения сбалансированности целей стратегического развития экономики региона.

Выбор наиболее привлекательных с позиции используемых критериев оценки вариантов стратегий экономического развития региона связан с проведением аналитических работ по оценке приемлемости риска, заложенного в региональной стратегии экономического развития, и определению соответствия выбранной стратегии:

сложившемуся социально-экономическому потенциалу региона;

критериям социальной ориентации развития экономики, сбалансированности, пропорциональности, безопасности, инновационности, эффективности;

интересам партнеров региона – заинтересованных субъектов управления и хозяйствования.

А это предполагает использование методов определения сложившегося регионального социально-экономического потенциала, методов оценки сбалансированности, пропорциональности и безопасности развития экономики региона, оценки вклада инновационных факторов в региональное экономическое развитие, оценки уровня риска принимаемых решений в области стратегического развития экономики региона.

Реализация методологии стратегического анализа регионального экономического развития требует создания всестороннего обеспечения, центральным звеном которого является методическое обеспечение. Однако для того, чтобы обеспечить легитимность аналитических работ, они должны

опираться на соответствующую нормативно-правовую базу. Кроме того, предстоит рассмотреть комплекс вопросов организационного характера, регламентирующих решение задач стратегического анализа развития экономики региона, определения конкретных функций, выполняемых отдельными звеньями управления в стратегическом анализе регионального развития.

Необходимость решения совокупности задач стратегического анализа развития экономики региона, многие из которых характеризуются новизной и высокой сложностью, предъявляет новые высокие квалификационные требования к региональному менеджменту. Понятно, что кадры необходимо обучать, но по нашему мнению, акцент в исследовании проблем кадрового обеспечения проведения аналитических работ следует сделать не на традиционные вопросы собственно обучения персонала тем или иным методикам, а на повышение мотивации к изучению существующего инструментария стратегического анализа развития экономики региона, его дальнейшего совершенствования.

С рассматриваемой проблемой тесно связаны вопросы психологического обеспечения аналитических работ. По существу, это одна из граней затронутой выше проблемы кадрового обеспечения стратегического анализа регионального экономического развития. Для того чтобы освоить новые приемы, методики стратегического анализа развития экономики региона, нужно отойти от стереотипов, сделать усилия (зачастую значительные) для преодоления трудностей обучения, что актуализирует проблему психологического обеспечения этого процесса.

Наконец, стратегический анализ развития экономики региона оперирует со значительными объемами фактографической и аналитической информации, что ставит во главу угла проблемы информационного и математического обеспечения рассматриваемого вида аналитических работ.

Таким образом, на наш взгляд, для повышения результативности стратегического анализа развития региона необходимо:

учитывать специфику стратегического анализа, которая заключается в том, что он является функцией стратегического управления развитием региона, сущность которой состоит не только в проведении ряда аналитических работ, но и в определении возможностей адаптации региона к меняющимся условиям внешней среды;

опираться на законы общественного развития, которые определяют изменения в содержании процессов взаимодействия производительных сил и производственных отношений в хозяйстве региона: закон единства и борьбы противоположностей, который позволяет объяснить наличие внутреннего “источника” развития экономики региона; закон перехода количественного в качественное, объясняющий качественное изменение региональной экономики через превышение неких пороговых значений, характеризующих развитие экономики региона; закон отрицания отрицания, характеризующий изменение функций, выполняемых экономикой региона в системе территориального разделения труда;

сочетать специализацию и комплексность развития региона, при этом совокупность отраслей специализации выступает в качестве основы развития связанного с ними комплекса инфраструктурных отраслей;

использовать при проведении аналитических работ синтез исторического, структурно-функционального и системного подходов, что позволит повысить качество проводимых работ;

опираться на систему научных принципов стратегического анализа развития региона, среди которых важнейшее место занимают целенаправленность, системность, комплексность и эффективность;

включать в систему методов стратегического анализа развития региона методы районирования, методы определения и активизации полюсов экономического развития региона, методы обоснования стратегического выбора региона, методы определения сбалансированности целей стратегического развития экономики региона, методы оценки сбалансированности, пропорциональности и безопасности развития экономики региона и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Рохчин В.Е.** Формирование стратегического выбора региона: методологический аспект // Школа гуманитарных наук. 1997. № 2.
2. **Спицнадель В.Н.** Основы системного анализа:

Учеб. пособие. СПб.: ИД “Бизнес-пресса”, 2000.

3. **Штульберг Б.М., Введенский В.Г.** Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос АРФ, 2000.

УДК 338.24

Елисеев А.М., Волчкова И.В., Подопрigора Ю.В.

ПРОБЛЕМЫ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)*

Важнейшей составляющей анализа условий и перспектив экономического развития Сибирского федерального округа (СФО) является оценка интенсивности межотраслевых связей территориальной экономической системы.

Изучение закономерностей и особенностей развития территориальных экономических систем предполагает оценку и анализ тенденций основных структурообразующих параметров территориального хозяйства, таких как отраслевая структура производства, структура и уровень потребления и накопления, инвестиции и др.

Межотраслевые связи и взаимодействия структурообразующих параметров, в свою очередь, предполагают при их исследовании использование техники межотраслевого анализа как одного из наиболее адекватных инструментов экономического анализа.

Использование межотраслевого анализа представляется важным при исследовании развития отдельных территорий, в частности СФО, экономика которого характеризуется рядом структурных особенностей.

Экономика Сибири в значительной степени базируется на использовании ресурсного потенциала. Другим важным фактором развития Сибири является ее сравнительно высокий производственный, научно-технический и научно-образовательный потенциал.

В Сибири развиты такие отрасли, как топливная промышленность, энергетика, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, лесная и деревообрабатывающая промышленность. Территория СФО составляет 30 % территории России. На территории Сибири сосредоточены: 85 % общероссийских запасов свинца и платины, 80 % угля и молибдена, 71 % никеля, 69 % меди, 44 % серебра, 40 % золота.

На территории СФО расположено более 200 научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров сибирских отделений Российской академии наук, Российской академии медицинских наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, министерств и ведомств, более 100 высших учебных заведений. Образовательный комплекс способен обеспечить потребности развивающейся экономики в высококвалифицированных кадрах.

В силу своего географического положения и наличия природных ресурсов регионы СФО обладают значительными конкурентными преимуществами: богатейшей минерально-сырьевой базой, значительным промышленным, трудовым, научным и инновационным потенциалом и т. д.

При проведении анализа межотраслевого взаимодействия для оценки реальной роли отдельных секторов в экономике территории необходима оценка их взаимодействий и взаимовлияния, а также анализ приоритетов стратегического развития территории.

Приоритеты стратегического развития СФО представлены на рис. 1. Главной стратегической целью развития Сибири является создание динамично развивающейся социально-экономической системы инновационного типа, соответствующей уровню развития центральных территорий европейской части страны или превосходящей его качественно по параметрам.

Анализ межотраслевого взаимодействия предполагает проведение анализа влияния отраслевых сдвигов на общеэкономическую динамику показателей территории с выявлением тенденций межотраслевых связей.

Необходимо отметить, что макроэкономическое равновесие характеризуется совпадением спроса и предложения на рынках факторов и благ,

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ ("Исследование проблем отраслевого развития сельских муниципальных образований регионов СФО: межотраслевой аспект"), проект № 09-02-64204 а/Г.

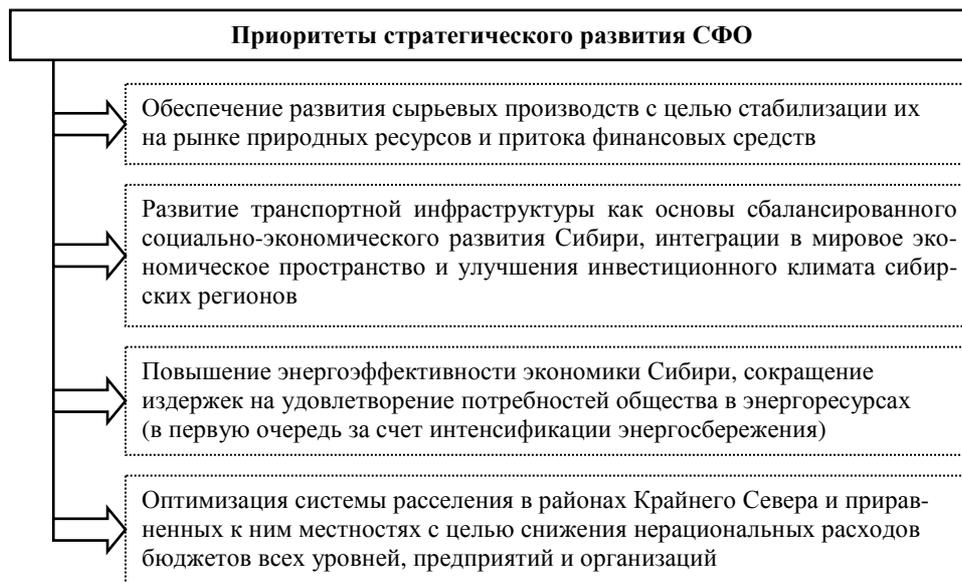


Рис. 1. Приоритеты стратегического развития СФО

По материалам "Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 г."

но за макроэкономическим равновесием могут скрываться несоответствия и диспропорции структурного характера на микроуровне, которые определяют эффективность региональной экономики.

Существует причинная связь между отраслевой структурой производства и уровнем экономического развития территории. Совокупная величина валового территориального продукта зависит от отраслевой композиции экономики территории. Чем выше, при прочих равных условиях, доля отраслей с более высокой долей валовой добавленной стоимости в их валовом продукте, тем больше величина валового территориального продукта.

Показателем эффективности сложившейся отраслевой структуры экономики выступает величина созданной при ее производстве добавленной стоимости. Динамика валового территориального продукта определяется динамикой его структурных составляющих: пропорциями в развитии природно-ресурсного, обрабатывающего и сервисного секторов экономики.

Валовой территориальный продукт – универсальный обобщающий показатель экономического развития территории, своеобразный индикатор эффективности всех отраслей. Современное положение и уровень экономического развития каждого региона в российской экономике являются

следствием значительных изменений в функциях и роли отдельных отраслей, которые произошли с 1991 года.

В российских регионах в первой половине 1990-х годов почти 60 % всех межрегиональных вариаций в динамике выпуска зависело от дифференциации исходной структуры промышленного производства [1]. За последние 15 лет не изменилась существенно структура размещения основных факторов производства – основного капитала и трудовых ресурсов, но возросло влияние внешнего рынка на российскую экономику и соответственно на экономику отдельных регионов [2].

Динамика валового территориального продукта Сибири за последние пять лет подтверждает, что наиболее обеспеченными являются сырьевые территории – не только за счет традиционно высокой добавленной стоимости продукции добывающих отраслей, но и за счет своей инвестиционной привлекательности.

Динамика валового территориального продукта крупнейших представителей СФО [3] представлена в табл. 1.

Как видно из табл. 1, удерживает первое место в СФО по объему валового территориального продукта Красноярский край. По прогнозам экспертов, в ближайшие три года экономика Красноярского края изменит свою структуру

Таблица 1

Динамика валового территориального продукта субъектов СФО, млрд руб.

Субъект СФО	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (прогноз)
Алтайский край	73,11	88,73	114,84	135,68	173,81	223,75	286,70	350,00
Красноярский край	230,99	272,73	365,45	439,74	585,90	734,41	764,90	937,30
Иркутская область	140,19	167,93	213,24	258,09	330,83	403,03	437,38	480,20
Кемеровская область	136,15	164,90	244,46	295,38	342,21	409,35	413,01	420,20
Новосибирская область	123,08	153,8	191,82	235,38	296,01	382,18	434,00	440,60
Омская область	92,63	115,03	192,87	220,69	262,51	301,80	307,83	321,68
Томская область	75,55	97,084	132,44	159,58	188,80	216,01	244,32	277,47

и станет более устойчивой благодаря активной стадии реализации инвестиционных проектов. Развитие новых сфер производства, и в первую очередь нефтегазового сектора, приведет к снижению моноотраслевой зависимости от цветной металлургии.

Что касается Новосибирской области, то по итогам 2009 года валовой территориальный продукт должен составить 440,6 млрд р., при этом индекс его физического объема в этом году сократится всего на 5 % по сравнению с прошлым годом. По оценкам экспертов, рост произойдет главным образом за счет сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности, обрабатывающих производств.

В целом СФО занимает исключительно важное положение в экономике страны и выделяется уникальным по объему и качеству природно-ресурсным потенциалом. Благодаря масштабному освоению природно-ресурсного потенциала,

Сибирь за последние десятилетия стала важнейшей сырьевой базой и залогом финансовой устойчивости России.

Однако территориальный экономический рост в настоящее время определяется не только развитой производственной базой, наличием достаточных природных ресурсов, но и построением оптимальной пространственной организации, позволяющей минимизировать потенциальные издержки на развитие инфраструктуры экономики территории с сохранением ее целостности и единства.

Изучение межотраслевой взаимосвязи конкретной территории имеет немаловажное значение, в частности обеспечивает снижение ее совокупных затрат на создание общих условий производства, а также позволяет выявить перспективы отраслевого развития на средне- и долгосрочную перспективу. С позиций перспектив развития среди ведущих отраслей Сибири можно выделить три группы (рис. 2).

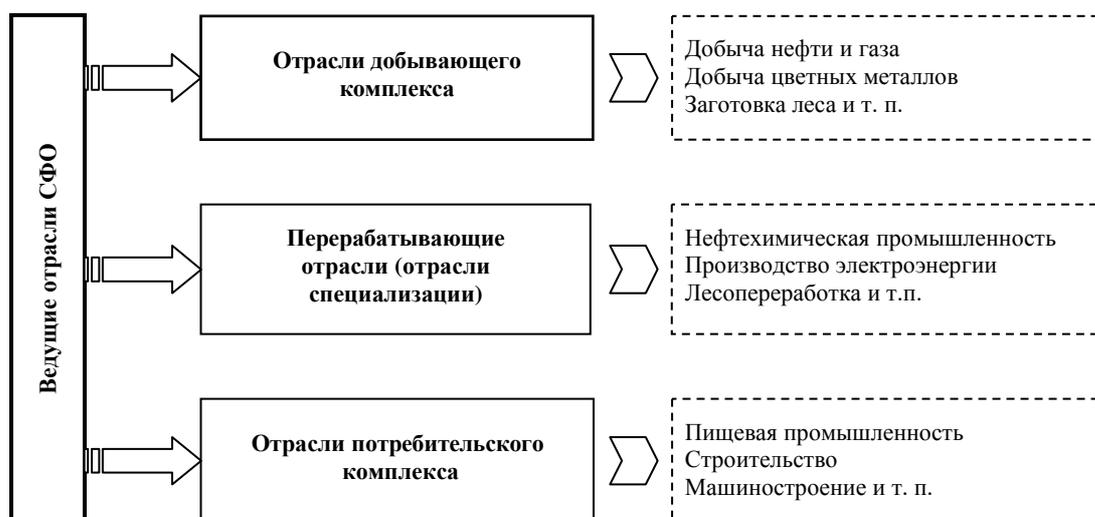


Рис. 2. Ведущие отрасли СФО

Устойчивое многоотраслевое развитие территории и высокий уровень жизни населения позволят обеспечить во многом не использованный в настоящее время потенциал сельских территорий. Повышение роли сельских территорий в достижении экономического роста субъекта РФ требует применения комплексного подхода к развитию сельских поселений.

Поэтому, по нашему мнению, целесообразно рассматривать сельские территории как некую территориальную подсистему, выполняющую ряд важнейших народнохозяйственных функций (производственную, демографическую, социально-культурную и т. д.), а потенциал сельских территорий – как важнейшее конкурентное преимущество субъекта РФ.

В ходе исследования специализации сельских территорий в Томской области все районы области были объединены в четыре группы сельских территорий (рис. 3). В данных группах объемы производства ведущего межотраслевого комплекса значительно преобладают над другими комплексами.

Анализ социально-экономического развития сельских территорий Томской области дает воз-

можность оценить межотраслевые взаимосвязи в структуре экономики:

1. Северные территории. В структуре экономики северной группы сельских территорий Томской области преобладает топливно-энергетический комплекс. Экономика данных территорий характеризуется монопрофильностью, а потенциал развития зависит от успешности дальнейшего освоения имеющихся запасов углеводородного сырья и иных природных ресурсов. Остальные отрасли экономики северной группы сельских территорий развиты многократно слабее.

Характер связей между отраслевыми комплексами различен. Отрасли топливно-энергетического комплекса тесно связаны со всеми отраслями. Комплекс предприятий по добыче сырья и топлива тесно связан с предприятиями транспортного и складского хозяйства, машиностроения, пищевой промышленности.

2. Центральные территории. В центральной группе сельских территорий Томской области преобладают агропромышленный и инфраструктурно-социальный комплексы. Однако стоит отметить, что объем производства продукции агропромышленного комплекса на данной терри-



Рис. 3. Группы сельских территорий Томской области, объединенные по принципу экономической специализации

тории заметно меньше, чем в южной группе территорий. Такая ситуация сложилась в силу отсутствия альтернатив и традиционной занятости населения сельским хозяйством.

3. Восточные территории. Большая часть земель восточной группы сельских территорий – это земли лесного фонда, в связи с чем эта группа традиционно считается наиболее перспективной в лесной промышленности.

4. Южные территории. Преобладающим в южной группе сельских территорий является агропромышленный комплекс. На его развитие оказывают влияние природно-климатические факторы. Здесь расположены крупнейшие сельскохозяйственные предприятия Томской области. Развитие сельского хозяйства создает стимулы для развития пищевой промышленности и производства продукции с более высокой добавленной стоимостью.

В ходе анализа социально-экономического развития представленных территорий было выявлено, что основной проблемой для всех групп сельских территорий являются восстановление и развитие ведущего межотраслевого комплекса. По нашему мнению, это позволит повысить уровень специализации, а следовательно, даст возможность более эффективно использовать имеющийся на территории ресурсный потенциал.

Таким образом, для достижения экономического роста территории необходимо совершенст-

вовать существующие методы межотраслевого баланса:

эффективное развитие и функционирование кластерных объектов можно рассматривать как один из вариантов поляризованного развития территории, сопровождающийся значительными изменениями социально-экономической ситуации;

осуществлять поиск “полюсов роста”, правильный выбор которых обеспечит со временем экономический рост территории.

На основании изложенных материалов можно сделать следующие выводы. Межотраслевой анализ является одним из наиболее адекватных инструментов экономического анализа и позволяет исследовать развитие отдельных территорий в контексте экономического взаимодействия отраслей. При проведении анализа межотраслевого взаимодействия для оценки роли отдельных секторов экономики территории необходима оценка их взаимодействия, а также анализ приоритетов стратегического развития территории, поскольку это позволит выявить перспективы отраслевого развития. Особое внимание следует уделять во многом не использованному в настоящее время потенциалу сельских территорий. Целесообразно рассматривать сельские территории как некую территориальную подсистему, выполняющую ряд важнейших народнохозяйственных функций, а потенциал сельских территорий – как важнейшее конкурентное преимущество субъекта РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Попов В.** Динамика производства при переходе к рынку: влияние объективных условий и экономической политики // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 42–64.

2. **Суслов В. И., Ершов Ю. С., Ибрагимов Н.М.,**

Мельникова Л.В. Экономика федеральных округов России: сравнительный анализ // Регион: экономика и социология. 2003. № 4. С. 47.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. 999 с.

УДК: 330.322.54

Маевский А. В.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ПО ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Основным условием развития экономики России, главным фактором ее структурной перестройки, и прежде всего в инновационном секторе, является активизация инвестиционной деятельности – наращивание объема и повышение эффективности использования инвестиций.

Определим инвестиции как расходование собственного или заемного капитала юридическими или физическими лицами для осуществления собственных, как правило, долгосрочных целей, не связанных с текущим потреблением [1, с. 93]. Следует иметь в виду то, что сформировался рыночный подход к пониманию сущности инвестиций и инвестиционной деятельности. Его характерные черты: связь инвестиций с получением дохода как мотивация инвестиционной деятельности; анализ инвестиций не статистически, а в динамике, позволяющий объединить в рамках данной категории ресурсы (вложения) и отдачу (выгоды) от вложенных средств как мотивацию этого объединения [2, с. 53].

Каждый инвестор, так же, как и объект инвестиционной деятельности, расположен в определенном регионе и действует в условиях, во многом обусловленных окружающей региональной средой, что указывает на необходимость оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата региона.

Исследователи отмечают, что оценка инвестиционной привлекательности территории – важнейший аспект в принятии любого инвестиционного решения. От правильности оценки зависят последствия как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее экономическая ситуация, тем в большей степени инвестор должен опираться, кроме своего опыта и интуиции, на результаты экспертной оценки инвестиционного климата и привлекательности в стране и регионе.

Под инвестиционной привлекательностью и инвестиционным климатом будем понимать: совокупность показателей характеризующих условия и обстоятельства деятельности инве-

сторов (инвестиционный климат); оценку инвестором(ами) условий инвестирования с выделением значимости показателей на основе частных либо групповых критериев (инвестиционная привлекательность).

В России созданы методики оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата базирующиеся на западных и собственных разработках. В разработках методик участвовали Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, институт экономики Российской академии наук и др., однако наибольшую известность получила методика специалистов журнала “Эксперт” [3]. Несомненное ее достоинство – оценка инвестиционной привлекательности региона как комплексной системы, состоящей из двух важных подсистем: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

В соответствии с данной методикой выбираются наиболее индикативные показатели инвестиционного климата региона, имеющие числовые значения. В дальнейшем полученные индикативные значения, характеризующие уровень развития региона, умножаются на “вес”, значимость данного показателя для инвесторов. Сумма множеств этих средних оценок по всем факторам представляет собой сводный показатель инвестиционной привлекательности региона, а сумма подмножеств таких оценок – вклад в этот показатель того или иного блока факторов.

Формула расчета оценки инвестиционного климата:

$$K = \sum_{j=1}^n X_j P_j,$$

где K – суммарная взвешенная оценка инвестиционного климата региона, отрасли; X_j – средняя балльная оценка j -го фактора для региона, отрасли; P_j – вес j -го фактора; $j = \overline{1, n}$ – фактор оценки инвестиционного климата.

Оценка инвестиционной привлекательности места региона, т.е. его предпочтительности для отечественных и иностранных инвесторов, определялась на основе порядковой шкалы расположения регионов по убыванию их суммарных взвешенных оценок K .

1. Однако оценки инвестиционного риска и потенциала, разработанные как отечественными, так и зарубежными специалистами, обладают существенными недостатками – характеризуют прошедшую ситуацию либо краткосрочного будущего; не дают ответа инвестору, что следует ожидать в будущем.

Возникает противоречие между долгосрочным характером инвестиций и краткосрочным периодом оценки инвестиционной привлекательности региона. Так, для Санкт-Петербурга срок окупаемости инвестиционных проектов равен пяти-шести годам [4].

Факторы, рассматриваемые при определении инвестиционной привлекательности региона, обладают совершенно различным характером воздействия во времени, как системным, так и спонтанным. Тогда как процессы прямого инвестирования требуют осведомленности инвестора о будущем возможном состоянии социально-экономической системы региона, и это обуславливает необходимость прогнозирования будущего состояния различных экономических систем.

Возможность создания методов прогнозирования экономических процессов следует из того, что многие явления общественной жизни обладают устойчивостью. Особое место при планировании и прогнозировании занимает срок прогноза и исходя из этого – критерии определения возможности краткосрочного, среднесрочного, долгосрочного прогнозирования. Здесь под прогнозом понимается комплекс аргументированных предложений относительно будущих параметров экономической системы. Предложения могут быть высказаны как в количественной, так и качественной форме [5, с. 73].

В качестве критериев прогнозирования факторов на перспективу предлагались: трендовая линия, экономический цикл, определение границ, за которые экономическая система в своем развитии выйти не может. Однако данные критерии не применимы для оценки инвестиционного потенциала региона: экономика России в ее современ-

ном состоянии находится в течение короткого срока, что исключает возможность долгосрочного трендового прогнозирования; инвесторы работают на различных рынках, что исключает возможность прогнозирования на основе экономических циклов; прогнозирование на основе определения границ, за которые экономическая система в своем развитии выйти не может, теряет смысл вследствие большого числа вариантов возможного развития регионов.

В рамках либеральной неоклассической доктрины критерий выделения краткосрочного и долгосрочного периодов – это изменение количества и качества факторов производства [6, с. 47]. Оперативный критерий рассчитан, как правило, на перспективу, на протяжении которой не ожидается существенных изменений объекта исследования – ни количественных, ни качественных, краткосрочный – на перспективу только количественных изменений, долгосрочный – не только количественных, но преимущественно качественных. Среднесрочный охватывает период между кратко- и долгосрочным с преобладанием количественных изменений над качественными [7, с. 81].

Таким образом, при оценке инвестиционного потенциала какой-либо социально-экономической системы необходимо производить не только учет рассматриваемых показателей индикаторов по степени важности в настоящее время (с учетом весового коэффициента), но и их оценку на перспективу. При этом горизонтом в экспертной оценке будет выступать срок, необходимый для реализации инвестиционного проекта.

Критерием при отнесении того или иного показателя к кратко-, средне-, долгосрочному может выступать количественный – на краткосрочный срок, качественный – на долгосрочный и количественно-качественный – при оценке инвестиционного потенциала на среднесрочную перспективу. Тогда формула оценки инвестиционного потенциала будет иметь следующий вид:

$$k = \sum_{\chi} (X_{j\chi} P_j) + \sum_{\gamma} (X_{j\gamma} P_j) + \sum_{\mu} (X_{j\mu} P_j),$$

где k – интегральный показатель (суммарная взвешенная оценка инвестиционного климата региона, отрасли); X_j – средняя балльная оценка j -го фактора для региона, отрасли; χ – показате-

ли, прогнозируемые в краткосрочном периоде (количественные); γ – показатели, возможные для прогнозирования в среднесрочном периоде (количественно-качественные); μ – показатели, возможные для прогнозирования в долгосрочном периоде (качественные показатели); P_j – вес j -го фактора.

Предлагаемый подход позволяет производить перспективную оценку инвестиционного потенциала с использованием инвестором тех факторов, которые он считает определяющими при реализации инвестиционного проекта. При этом разделение факторов по срокам воздействия существенно снизит неопределенность, а в случае принятия решения – и риск по реализуемому инвестиционному проекту.

С помощью разработанной методики автором была произведена сравнительная оценка инвестиционного потенциала Санкт-Петербурга со средними показателями таковых по РФ, а также определена доля Санкт-Петербурга в российских показателях. В итоге были получены следующие результаты:

доля количественных показателей в целом (с небольшим превышением) соответствует доле ВРП Санкт-Петербурга. При доле в ВВП 3,8 % доля Санкт-Петербурга в краткосрочном потенциале России составляет 4,51 %;

показатели среднесрочного характера демонстрируют более весомое превышение над показателями РФ. При доле ВРП Санкт-Петербурга в ВВП страны 3,8 % доля среднесрочных или количественно-качественных показателей Санкт-Петербурга составляет 5,71 %;

показатели долгосрочного срока действия – при доле ВРП Санкт-Петербурга в ВВП страны 3,8 % средняя доля качественных показателей Санкт-Петербурга составляет 10,96 %.

Инвестиционные показатели Санкт-Петербурга в большей своей части состоят из показателей среднесрочного и долгосрочного действия, что указывает на высокую прогнозируемость развития Санкт-Петербурга в средне- и долгосрочной перспективе и, как следствие, на инвестиционную привлекательность города для прямых инвесторов – иностранных и отечественных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Воронцовский А.В.** Методы обоснования инвестиционных проектов в условиях определенности: Учеб. пособие. 4-е изд. СПб.: ИЦ экон. ф-та СПбГУ, 2008. 216 с.

2. **Новиков А.В.** Инвестиционная привлекательность региона: Учеб. пособие / Отв. ред. Ю. В. Гусев. Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. 141 с.

3. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/regions/invest-climate/> (28.11.2008)

4. **Суспицын С.А.** Восприимчивость региональных экономик к инвестициям в основной капитал // Регион: экономика и социология. 2005. № 4. С. 208–215.

5. **Узбеков В.А.** Прогнозирование национальной экономики. Саратов: Изд-во СГУ, 2002. 278 с.

6. **Хубиев К. Ж.** Противоречия экономического роста // Экономист. 2005. № 8. С. 45–52.

7. **Фролова Л.Н., Тереньтьев А.И., Леушев А.В.** Прогнозирование национальной экономики: Учеб. пособие. Сыктывкар: СГУ, 2001. 97 с.

УДК 332.1:338.49:001.895

Палкина М. В., Ноговицына О. С.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

В современных условиях одно из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности промышленного комплекса региона – формирование соответствующей инфраструктуры. На федеральном уровне инфраструктура инновационной системы определена как “совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной деятельности относятся центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др.” [1].

На региональном уровне (исследовано законодательство 61 субъекта РФ) к субъектам инновационной инфраструктуры преимущественно отнесены физические и юридические лица любой организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющие поддержку инновационной деятельности на территории региона.

В научной литературе инновационную инфраструктуру различные авторы определяют как:

“систему взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различной направленности и различных организационно-правовых форм, а также порядок их взаимодействия, которые обеспечивают реализацию этапов инновационного процесса, начиная с технологического освоения законченной научной разработки” (Уланова Ж. Ю.) [2];

“комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами на основе принципов экономической эффективности как национальной экономики в целом, так и ее экономических субъектов в условиях конъюнктурных колебаний рынка” (Ширяев А. В., Балакирева О. В.) [3, 4];

“совокупность производственной, финансовой, информационной, маркетинговой, патентно-лицензионной, лизинговой и прочих обслуживающих и организационных систем, необходимых для эффективного ведения инновационной деятельности” (Яковлева С. И.) [5];

“совокупность всех подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам и оказывающих услуги участникам инновационной деятельности для благоприятного ее развития от идеи до внедрения в производство” (Гамидов Г. С., Колосов В. Г., Османов Н. О., Дежина И. Г., Салтыков Б. Г.) [6, 7].

Как видим, единый подход к определению сущности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона отсутствует. На наш взгляд, под инновационной инфраструктурой промышленного комплекса региона следует понимать совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов (организаций), обеспечивающих и обслуживающих процессы по созданию и освоению инноваций предприятиями промышленного комплекса региона.

Эффективное функционирование инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона, на наш взгляд, возможно только при наличии всех необходимых инфраструктурных элементов, обеспечивающих достижение поставленных целей и реализацию избранной стратегии инновационного развития региона. В связи с этим процесс формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса должен базироваться на принципах стратегического управления.

Процесс разработки и выбора наиболее предпочтительного направления формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона должен включать следующие этапы:

1. *Определение целей развития промышленного комплекса региона.* На данном этапе осуще-

ствляется формализация параметров желаемого состояния промышленного комплекса региона, позволяющих управлять региональным инновационным процессом в целом и его инфраструктурным обеспечением, а также оценивать его результативность.

Цели промышленного комплекса региона должны исходить из системы стратегических целей социального, экономического и инновационного развития региона с учетом национальных интересов и приоритетов развития.

Анализ программ социально-экономического развития регионов РФ позволил выделить основные стратегические цели такого развития: это повышение уровня и качества жизни населения региона; обеспечение финансово-бюджетной самодостаточности и конкурентоспособности региона. В свою очередь путем анализа выявлены следующие основные цели, которые определяют регионы в развитии инновационной сферы: создание экономических, правовых и организационных условий для активизации инновационной деятельности всех хозяйствующих субъектов региона; освоение и выход инновационной продукции на внутренний и внешний рынки; переход экономики региона на инновационный путь развития на основе эффективного использования научно-технического и инновационного потенциала, освоения и коммерциализации наукоемких технологий.

В соответствии с вышеизложенными целями социально-экономического и инновационного развития регионов может быть построено дерево целей развития промышленного комплекса региона. Генеральной целью развития промышленного комплекса региона, на наш взгляд, является повышение его конкурентоспособности на основе освоения инноваций. Под конкурентоспособностью промышленного комплекса региона в данном контексте понимается обусловленное экономическими, политическими, социальными и другими факторами положение промышленного комплекса региона в целом и составляющих его предприятий в отдельности на региональном, национальном и мировом рынках, отражаемое через индикаторы, адекватно характеризующие такое положение и его динамику. Тогда повышение конкурентоспособности промышленного комплекса региона на основе освоения инноваций предполагает укрепление и развитие положения промышленного комплекса региона

и входящих в него предприятий в условиях конкуренции на внутреннем и внешних рынках за счет освоения инновационных технологий, производства и реализации инновационной продукции. В связи с этим уровень развития инновационной составляющей конкурентоспособности предприятий промышленного комплекса региона будет определять конкурентоспособность последнего.

Достижение генеральной цели – повышение конкурентоспособности промышленного комплекса региона на основе освоения инноваций обеспечивается выполнением следующих задач:

- создание условий и благоприятной среды для развития инновационной деятельности предприятий промышленного комплекса региона;

- создание регионального рынка инноваций;

- привлечение инвестиционных ресурсов в инновационную сферу региона;

- повышение инновационной активности и привлекательности предприятий промышленного комплекса региона;

- сокращение трансакционных издержек инновационных процессов в регионе (в том числе рисков, связанных с освоением инноваций в промышленном комплексе региона).

Разработанная система стратегических целей и задач по развитию промышленного комплекса региона послужит в дальнейшем критерием оценки успеха или неудачи реализации инновационной стратегии региона, функционирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона в предстоящем периоде в целом.

2. Разработка инновационной стратегии региона. Данный этап включает разработку альтернативных вариантов инновационной стратегии региона и выбор наиболее предпочтительного. Основу инновационной стратегии региона будет определять степень новизны инноваций, за счет осуществления которых планируется обеспечить рост потенциала и конкурентоспособности промышленного комплекса региона.

В качестве альтернатив могут рассматриваться следующие варианты инновационной стратегии региона:

- стратегия инновационного лидерства – когда развитие регионального инновационного процесса обеспечивает преимущественно реализацию инноваций высокой степени новизны и ориентировано на активизацию и поддержку процессов по освоению предприятиями при-

ципиально новых продуктов или услуг, технологий новых поколений;

стратегия инновационной стабильности – когда развитие регионального инновационного процесса ориентировано на активизацию и поддержку процессов по совершенствованию производимой предприятиями продукции и используемых технологий;

стратегия инновационного аутсайдерства – когда региональный инновационный процесс, в рамках которого реализуются инновации низкой степени новизны, ориентирован на внесение предприятиями незначительных изменений в продукцию и технологии.

При разработке инновационной стратегии региона проводится оценка инновационной привлекательности отраслей промышленного комплекса региона, рыночного потенциала создаваемых в регионе инноваций, потенциала освоения создаваемых инноваций в приоритетных отраслях промышленного комплекса региона, потенциала субъектов инновационной инфраструктуры региона по обеспечению создания инноваций и их освоения в приоритетных отраслях промышленного комплекса региона.

Таким образом, инновационная стратегия региона должна содержать перечень приоритетных направлений развития регионального инновационного процесса, включающий:

приоритетные направления развития сферы создания инноваций (инновации с высоким и средним уровнем приоритета развития в регионе);

приоритетные направления развития сферы освоения инноваций (отрасли с высоким и средним уровнем инновационной привлекательности);

приоритетные направления развития сферы обслуживания и обеспечения первых двух сфер (элементы региональной инновационной инфраструктуры с высоким и средним уровнем приоритета развития).

3. Формирование портфеля функций инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона. В процессе выполнения данного этапа происходит определение того, какие функции должны выполнять элементы инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона. Состав функций и их объем будут зависеть от конкретных условий развития инновационной деятельности в регионе: степени новизны

приоритетных для развития в регионе инноваций, видов и объемов инновационной деятельности, уровня развития академической и вузовской науки, производства, масштабов промышленного комплекса региона и др.

В рамках данного этапа необходимо рассмотреть:

всю совокупность функций, составляющих содержание деятельности элементов инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона;

комплексность реализации функций, взаимодействие элементов инфраструктуры в ходе самостоятельного и совместного осуществления функций;

процедуры реализации функций для исключения осложнений и дальнейшего развития технологий по их выполнению.

Функции могут выполняться одним или несколькими элементами инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона.

Сформированный портфель функций будет служить основой для разработки возможных направлений по формированию организационной модели инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона. В свою очередь состав и количество инфраструктурных элементов будут определяться составом и количеством функций, а также составляющих их операций по реализации избранной в регионе инновационной стратегии.

4. Формирование элементного состава инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона. Состав инфраструктурных элементов, обеспечивающих инновационное развитие промышленного комплекса региона, создается для выполнения функций по реализации избранной инновационной стратегии региона. В связи с этим на данном этапе определяется элементный состав всех подсистем региональной инновационной инфраструктуры и комплекс работ, выполняемых каждым инфраструктурным элементом.

Как правило, выделяют следующие подсистемы инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона:

производственно-технологическую: технопарковые структуры (инновационные бизнес-инкубаторы, технопарки), инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, центры коллективного пользования

производственным оборудованием, центры трансфера технологий;

финансовую: фонды поддержки фундаментальной науки и прикладных исследований, посевные и стартовые фонды, венчурные фонды, лизинговые фирмы, страховые фирмы, коммерческие банки;

информационно-консалтинговую: центры научно-технической информации, научные библиотеки, центры трансфера технологий, технопарковые структуры, консалтинговые фирмы, юридические фирмы, аудиторские фирмы;

кадровую: центры подготовки кадров для инновационной деятельности, высшие учебные заведения (университеты, академии, институты);

маркетинговую: технопарковые структуры, центры трансфера технологий, выставочные центры.

5. *Разработка возможных направлений формирования региональной инновационной инфраструктуры.* На данном этапе осуществляется поиск различных вариантов достижения поставленных стратегических целей путем разработки возможных направлений формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса. В ходе этого процесса в рамках каждого направления определяется набор инфраструктурных элементов и их функций по обслуживанию и обеспечению реализации регионального инновационного процесса, взаимодействие между ними, организационно-экономический механизм функционирования региональной инновационной инфраструктуры.

6. *Оценка возможных направлений формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона и выбор наиболее предпочтительного.* Оценка таких направлений необходима для выбора и принятия решения о реализации наиболее предпочтительного из них, осуществление которого будет способствовать достижению поставленных целей инновационного развития промышленного комплекса региона.

На данном этапе формируются критерии оценки, а также обязательные и дополнительные требования к направлениям.

Направление формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона должно удовлетворять следующим двум обязательным условиям:

$$P \leq P_p,$$

где P – ресурсы, которые необходимы для формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона; P_p – ресурсы, которыми регион располагает или может привлечь для формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона.

$$K_{o \text{ иск}} \geq K_{o \text{ иск зад}},$$

где $K_{o \text{ иск}}$ – значение критерия оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона; $K_{o \text{ иск зад}}$ – заданное значение критерия оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона.

В качестве критерия оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона предлагается показатель эффективности внедрения инновационных разработок в производство. Для его расчета предлагается следующая формула:

$$\mathcal{E}_{\text{расч}} = \sum_{i=1}^n n(D-3),$$

где n – количество инновационных разработок, внедренных в производство промышленными предприятиями региона; D – дополнительный доход, получаемый промышленными предприятиями региона от внедрения; 3 – затраты на внедрение инновационных разработок в производство.

Данный показатель в полной мере отражает эффективность функционирования инновационной инфраструктуры, поскольку с одной стороны отражает уровень распространения инновационных идей в регионе (количество внедренных инновационных разработок), а с другой – позволяет учитывать оптимальность региональных инновационных процессов по схеме “получаемый доход от внедрения инновационных разработок – затраты на инновации”.

Если для формирования инфраструктуры инновационного развития промышленного комплекса региона возможно несколько альтернатив, то направления, удовлетворяющие указанным обязательным условиям, сравниваются между собой по величине критерия оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона, и наиболее целесообразным для реализации на практике

будет направление с максимальным значением критерия оценки.

Если расчет показал, что имеются направления с сопоставимыми значениями критериев оценки, то наиболее предпочтительным считается направление с наименьшей потребностью в ресурсах на его реализацию.

Направления, не удовлетворяющие обязательным условиям, исключаются из рассмотрения.

Для оценки возможных направлений формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона предлагается использование метода экспертного оценивания.

При необходимости проводится согласование с федеральными государственными органами власти.

7. На данном этапе принимается управленческое решение по целесообразности реализации наиболее предпочтительного направления, набравшего наибольший итоговый рейтинг. Разработка и оценка возможных направлений формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона в целях выбора наиболее предпочтительного из них может проводиться:

собственными силами путем создания рабочей группы из представителей органов государственной и муниципальной власти, общественных организаций, научных организаций, вузов, промышленных предприятий и прочих субъектов инновационной деятельности региона;

силами внешних консультантов;

путем объединения усилий и создания рабочей группы из внешних консультантов, представителей органов государственной и муниципальной власти, общественных организаций, научных организаций, вузов, промышленных предприятий и прочих субъектов инновационной деятельности региона.

Стратегический подход к формированию и развитию инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона способствует повышению конкурентоспособности промышленных предприятий на основе системного обеспечения и обслуживания процессов освоения инноваций в промышленности. При этом реализуются важнейшие принципы инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленного комплекса региона: целостность, комплексность, универсальность, экономичность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Утв. Письмом Правительства РФ от 05.08.2005 г. № 2473 п-П7.

2. **Уланова Ж. Ю.** Развитие инновационной инфраструктуры как фактора экономического роста: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2006.

3. **Ширяев А. В.** Государственное регулирование и поддержка инновационной деятельности: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2002.

4. **Балакирева О. В.** Оценка и планирование развития инновационного потенциала региона с исполь-

зованием балансовых моделей: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2005.

5. **Яковлева С. И.** Инфраструктурное обеспечение регионального развития: Дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2005.

6. **Гамидов Г. С., Колосов В. Г., Османов Н. О.** Основы инноватики и инновационной деятельности. СПб.: Политехника, 2000.

7. **Дежина И. Г., Салтыков Б. Г.** Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок // Общество и экономика. 2004. № 7–8. С. 188–248.

УДК 339.13.017

Черногорский С.А., Мясников А.К.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пищевая отрасль занимает важное место в отраслевой структуре развитых и развивающихся стран. Анализ современного состояния пищевой отрасли актуален, поскольку конечная продукция ее является постоянно и повсеместно востребованной, а потребление носит стабильный характер. Рассмотрение текущей конъюнктуры и поиск тенденций в процессах, происходящих в мировой пищевой отрасли, могут представлять практический интерес. Кроме того, одной из проблем, стоящих перед современным обществом, является голод во многих странах мира, что также говорит о важности анализа сложившейся конъюнктуры рынков пищевой отрасли.

Пищевая отрасль – это совокупность однородных пищевых и перерабатывающих предприятий. Для данной отрасли характерны следующие особенности:

- производство продуктов пищевого назначения;
- переработка, как правило, сырья сельскохозяйственного происхождения;
- специфичная материально-техническая база;
- кадровой состав работников.

Пищевая отрасль тесно связана с торговлей и сельским хозяйством как поставщиком сырья. Отрасль может быть классифицирована по про-

изводственному признаку, уровню технологического развития, применяемым технологиям и способам обработки сырья и полупродуктов, формам собственности предприятий отрасли. Классификация пищевой отрасли представлена в табл. 1–9.

В состав пищевой отрасли входят более 40 специализированных отраслей, подотраслей и отдельных производств. Все отрасли объединяет один конечный продукт – продукт питания, предъявляющий специфические требования к исходному сырью, применяемой технологии, материально-технической базе и трудовым ресурсам (п. 1 табл. 1).

Пищевая отрасль как часть обрабатывающей, входит в состав вторичного сектора экономики (п. 2 табл. 1).

Основная часть пищевой отрасли – это перерабатывающие отрасли промышленности, однако в ней есть предприятия, которые относятся к добывающим отраслям: по добыче рыбы и поваренной соли, сбору плодов и ягод некоторых видов дикорастущих пищевых растений, по добыче и розливу минеральных вод.

В пищевой отрасли используются различные способы обработки сырья. Они должны обеспечивать безопасность потребляемых продуктов для здоровья человека, повышать их вкусовые

Таблица 1

Классификация пищевой отрасли

№ п/п	Направление классификации	Элемент классификации	Примечание
1	По производственному признаку	Подотрасли	Возможность дальнейшей проработки структур подотраслей, способы их деления
2	По уровню технологического развития	Деление подотраслей по секторам	Отнесение отрасли к вторичному сектору
3	По применяемым технологиям и способам обработки сырья и полупродуктов	Рассмотрение отрасли по способам и технологиям обработки	Дополнительные классификации по способу обработки продуктов
4	По формам собственности предприятий отрасли	Деление подотраслей по формам собственности	Технические различия, последовательность и дополняемость в кооперационной цепочке

и товарные качества, пищевую и биологическую ценность. В естественном виде некоторые продукты питания неприемлемы для потребления: они или плохо усваиваются, или содержат вредные для здоровья компоненты.

Традиционные технологии производства продуктов питания не всегда обеспечивают абсолютную безвредность готовых к употреблению продуктов. Например, при традиционном посоле мясopодуKтов с использованием селитры в них в ряде случаев образуются нитрозамины (сильные канцерогены). При изменении технологической обработки можно добиться существенного улучшения качества продуктов питания.

По способу обработки сырья и полупродуктов, т. е. в зависимости от применяемой технологии, пищевая отрасль делится на подотрасли с преобладанием биохимической, микробиологической и химической технологий и подотрасли, в которых преобладает механическая обработка сырья (п. 3 табл. 1).

Выращенная фермерами сельскохозяйственная продукция, как правило, перерабатывается в кооперативах.

В пищевых отраслях развитых стран кооперативы отличаются высоким техническим уровнем и высоким качеством продукции. Стабильная доля кооперативного сектора в производстве продовольственной продукции свидетельствует о том, что кооперативы совершенствуют производственную базу принадлежащих им предприятий пищевой отрасли. Они переходят к глубокой переработке сельскохозяйственного сырья на основе новых технологий, что является реакцией на потребительский спрос и конъюнктуру рынка.

Поэтому высокий удельный вес кооперативов в сбыте сельскохозяйственной продукции говорит о том, что они контролируют и значительную часть пищевой отрасли (п. 4 табл. 1).

Пищевая отрасль тесно связана со всеми отраслями экономики. На ее долю приходится значительная часть перевозимых грузов. Особенно тесные связи сложились между пищевой отраслью и сельским хозяйством. Объективно сложившиеся тесные взаимосвязи между этими крупнейшими отраслями сформировали агропромышленный комплекс. Пищевая отрасль – составная часть всей промышленности. Эти об-

стоятельства делают ее, с одной стороны, представителем самой ведущей отрасли экономики, с другой – завершающим звеном и основой продовольственного комплекса. Пищевая отрасль формирует как продуктовые подкомплексы, так и агропромышленные системы – свеклосахарную, масложировую, зерновую и т. д.

Пищевую отрасль развитых стран по типу рынка можно охарактеризовать как монополистическую конкуренцию. Рынки с монополистической конкуренцией имеют следующие отличительные характеристики:

большое количество производителей и потребителей на представленном рыночном сегменте;

выбор потребителей ориентирован на качество продуктов, а не на ценовые различия между продуктами;

малое количество барьеров для входа на рынки и выхода с них;

малая возможность у производителей влиять на цены [1].

Авторами был проведен количественный анализ развития пищевой отрасли в развитых странах (США, ЕС, Канада, Япония, Норвегия, Австралия и Швейцария), в развивающихся странах и странах с переходной экономикой (Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Россия и Украина). Для анализа была выбрана следующая совокупность показателей: вклад отрасли в ВВП, объемы экспорта и импорта, доля занятых на предприятиях отрасли от общего количества занятых. Рассчитана величина зависимости вклада отрасли в ВВП от вышеназванных показателей за период с 2002 по 2007 год.

Для оценки степени влияния объемов импорта и экспорта, доли занятых на предприятиях отрасли от общего количества занятых на вклад отрасли в ВВП в 2007 году были проведены исследования с использованием дисперсионного анализа.

Расчет коэффициентов корреляции r_1 , r_2 и r_3 производился по формулам:

$$r_1 = \frac{\text{cov}(x_1, z)}{\sigma_{x_1} \sigma_z},$$

$$r_1 = \frac{\text{cov}(x_2, z)}{\sigma_{x_2} \sigma_z},$$

$$r_1 = \frac{\text{cov}(x_3, z)}{\sigma_{x_3} \sigma_z},$$

где x_1 – объем импорта; x_2 – объем экспорта; x_3 – доля занятых в отрасли; z – вклад отрасли в ВВП.

Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Доля пищевой отрасли в ВВП
(значения коэффициентов корреляции
за период с 2002 по 2007 год)

Страна	Импорт (r_1)	Экспорт (r_2)	Доля занятых на предприятиях пищевой отрасли (r_3)
<i>Развитые страны</i>			
Япония	0,049186	-0,22932	0,086453
Австралия	0,840856	-0,46233	-0,00711
ЕС	0,785108	0,700801	-0,11569
США	0,913447	0,748431	0,751735
Канада	0,332583	0,136721	-0,78404
Норвегия	0,419845	0,800575	0,028032
Швейцария	0,864846	0,662287	-0,73557
<i>Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой</i>			
Индия	-0,73502	0,224552	0,80665
Китай	0,685731	0,606622	0,04038
Бразилия	0,547983	0,010926	-0,45499
Мексика	0,257365	0,611759	-0,11505
Россия	-0,13619	0,862049	0,812109
Украина	-0,62381	0,10433	0,129955

Примечание. Незначимые коэффициенты корреляции выделены серым цветом.

Очевидно, что в Японии, Канаде и Украине импорт, экспорт и доля занятых на предприятиях пищевой отрасли не оказывают влияния на вклад пищевой отрасли в ВВП, он формируется за счет иных, не рассмотренных здесь, факторов.

Изучив данные табл. 2, можно сделать вывод, что в указанных странах наибольшее влия-

ние на вклад отрасли в ВВП оказывает объем экспорта и импорта продукции.

Почти во всех рассмотренных развитых странах на долю пищевой отрасли в ВВП наиболее влияет объем импорта продукции отрасли. На основе проведенного качественного и количественного анализа для развитых стран можно выделить несколько общих тенденций в пищевой отрасли. Во-первых, для многих ведущих развитых стран в целом характерно постепенное снижение доли пищевой отрасли в ВВП, однако в последние годы в некоторых странах, например в ЕС, Австралии, после снижения доли отрасли в ВВП наблюдался ее рост. Значения доли отрасли в ВВП колеблются от 0,5 до 4 %. Исключением являются экономики Канады и Австралии, в которых указанный показатель значительно выше доли пищевой отрасли в ВВП в остальных странах, что говорит о большом значении отрасли в экономиках этих стран.

Во-вторых, доля занятых на предприятиях отрасли от общего количества занятых в рассмотренных странах в основном снижалась. Ее значение для большинства развитых стран находится в пределах от 1,1 до 2,5 %. Исключениями, как и в случае с долей отрасли в ВВП, является экономика Канады, в которой этот показатель значительно выше по сравнению с другими странами.

Объем экспорта увеличивался во всех рассмотренных странах, кроме Австралии. Объемы импорта в данных странах продемонстрировали тенденцию к росту.

Тенденции изменения пищевой отрасли в развивающихся и развитых странах в целом аналогичны. Значимость отрасли для Бразилии, Индии, Китая растет. В целом для развивающихся стран характерен рост доли отрасли в ВВП. Исключением стала Бразилия, в которой наблюдалось снижение данного показателя в последние годы. Доли отрасли в ВВП в развивающихся странах подвержены колебаниям. Для таких стран, как Индия, Китай, Бразилия, величина этого показателя в среднем составляет 5–7 %. Значение показателя для России, Украины в среднем ниже, для Мексики – 10–12 %.

Доля занятых на предприятиях отрасли от общего количества занятых в Бразилии, Китае и Индии повышалась, для Украины, Мексики и России – снижалась.

В объемах экспорта и импорта развитых и развивающихся стран наблюдается тенденция к росту.

Структура основных производственных фондов пищевой отрасли в 2003 году в развитых и развивающихся странах отражена в табл. 3 и 4 [5].

Таблица 3

Структура основных производственных фондов пищевой отрасли развитых стран в 2003 году

Страна	Доля в основных фондах, %			
	Оборудование	Земля	Скот	Сооружения
Япония	36,29	27,04	35,18	1,49
Австралия	24,15	43,27	18,58	14,00
ЕС	31,00	30,00	33,00	6,00
США	28,31	57,21	12,61	1,87
Канада	45,96	34,70	17,06	2,28
Норвегия	42,40	18,45	34,75	4,40
Швейцария	50,09	5,27	41,16	3,48

Таблица 4

Структура основных производственных фондов пищевой отрасли развивающихся стран в 2003 году

Страна	Доля в основных фондах, %			
	Оборудование	Земля	Скот	Сооружения
Бразилия	10,09	19,86	63,48	6,57
Китай	9,69	54,07	24,40	11,83
Индия	7,77	74,76	16,60	0,87
Мексика	8,59	66,80	21,16	3,45
Россия	7,35	71,66	16,81	4,17
Украина	15,39	57,83	20,17	6,62

В структуре основных производственных фондов развитых стран одно из первых мест занимает оборудование, что позволяет сделать вывод о применении высоких технологий в пи-

щевой отрасли. Например, в Швейцарии доля оборудования составляет 50,09 % от общей стоимости основных фондов пищевой отрасли, в Канаде – 45,96 %. Доля сооружений в структуре основных производственных фондов развитых стран низкая. Например, в Японии она составляет 1,49 % от общей стоимости основных фондов пищевой отрасли.

Стоимость основных производственных фондов развивающихся стран (за исключением России и Украины) растет. В развивающихся странах в структуре основных фондов отрасли земля имеет наибольшее значение. Например, в Индии – 74,76 % от общей стоимости основных фондов пищевой отрасли, в России – 71,66 %. Доля сооружений низкая. Например, в Индии она составляет 0,87 % от общей стоимости основных фондов пищевой отрасли [5].

Важнейшую роль в отрасли играют транснациональные корпорации (ТНК). Продажи 50 крупнейших ТНК отрасли составили в 2006 году около 27 % от продаж всей отрасли в мире. Самые крупные ТНК основаны в развитых странах, таких как Швейцария, США, Великобритания, Дания, Нидерланды.

На долю пищевой отрасли в мировом ВВП значительное влияние оказывают затраты на исследования и развитие, которые обуславливают более 89 % прироста доли пищевой отрасли в мировом ВВП за период 2005–2008 годов. Столь существенное влияние можно объяснить деятельностью ТНК. Данный факт подтверждает значимость ТНК в пищевой отрасли мира. Транснациональное производство является одним из компонентов мировой глобальной экономики, поэтому обоснованным выглядит тезис: одним из характерных процессов в мировой пищевой отрасли является процесс глобализации.

Представленные результаты анализа свидетельствуют о высокой значимости отрасли для мировой экономики. Наиболее значимые показатели, характеризующие отрасль, такие как объем экспорта и импорта, доля занятых на предприятиях пищевой отрасли, имеют тенденцию к росту во всех странах, доля отрасли в ВВП – в развитых и развивающихся. Характерно также существенное влияние деятельности ТНК на развитие отрасли, следствием чего является процесс глобализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. 2-е изд. М.: Наука, 1998. Т. 1. 350 с.; Т. 2. 503 с.
2. Чупина И. Мировой опыт развития сельскохозяйственной кооперации // Проблемы современной экономики. 2007. № 1 (21).
3. URL: <http://ineu.edu.kz/local/education/lib.php?download=861>. (Информационные данные о состоянии пищевой отрасли).
4. URL: <http://www.curemed.ru/medarticle/articles/31458.htm>. (Информация о процессах в пищевой отрасли).
5. URL: http://www.fao.org/ES/ess/yearbook/vol_1_1/pdf/a13.pdf. (Информация об основных фондах отрасли).

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка влияния новых продуктов на развитие экономики предприятия предполагает проведение сравнительного анализа базовых экономических показателей в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), маркетинга, финансов, производства, персонала до и после реализации инновационного проекта (ИП). Отличие данного подхода заключается в том, что он позволяет осуществить такое исследование инновационного проекта (ИИП), которое устанавливает взаимосвязи между возникающими от нововведения хозяйственными эффектами. Назначение сравнительного анализа состоит в том, чтобы ответить на вопрос: в каком соотношении изменятся основные показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия в результате внедрения нового продукта. Это позволит сделать оценку и выбор направления инновационного развития более обоснованными, особенно со стратегической позиции.

Интегральный показатель эффективности на основе NPV с учетом риска

Для принятия решения о выборе инновации в зависимости от специфики проекта возможно использование многофакторной оценки эффективности на основе интегрального показателя (K_p). В этом случае суть оценки инновационных направлений заключается в определении капиталобразующих инвестиций, которые необходимы для получения возможного дохода. В процессе технико-экономического обоснования суммы проектных затрат и дохода определяются точно в соответствии с прогнозными характеристиками продаж готовой продукции. В этом случае предпринимательский риск заключается в потере планируемых инвестиций, а вознаграждение за риск – в получении планируемого дохода. Следовательно, руководство предприятия готово рисковать потерей всей суммы инвестированных средств для получения планируемого дохода. Таким образом, инте-

гральный показатель K_p определяет, какой планируемый суммарный доход может получить руководство на возможно потерянные инвестиции:

$$K_p = \frac{\text{ЧДД} \cdot p}{(1 - k_{\text{capex}}) IC^* (1 - p)}, \quad (1)$$

где ЧДД – чистый дисконтированный доход по всем периодам; p – общая вероятность успеха инновационного проекта; k_{capex} – коэффициент остаточной ценности активов; IC^* – показатель приведенных совокупных затрат.

Показатель K_p определяет соотношение представленных показателей, где вероятностные характеристики дохода сопоставляются с вероятностными характеристиками совокупных затрат. Критерий приемлемости – чем выше показатель, тем эффективнее инвестирование в инновационный проект.

Совокупность критериев предпочтительности реализации инновационной деятельности предприятия (ИДП)

Использование характеристик общего риска успеха/неудачи от реализации инновационных проектов в практике оценки экономической эффективности позволяет руководству предприятия оперативно сопоставлять различные экономические показатели. При этом уделяется достаточное внимание рисковому событиям, наступление которых влечет значительный экономический ущерб. При расчете индексов с учетом общих рисков неудачи отпадает необходимость исследования репрезентативной выборки инновационных проектов при их оценке в сопоставимых условиях внешней среды.

Критерий И. Ансоффа [11], характеризующий уровень качества инновации:

$$\text{Качество ИИП} = \frac{p_1 p_2 p_3 (T + B) NI^*}{IC^*}, \quad (2)$$

где p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИДП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИДП на рыночном сегменте; p_3 – вероятность успешной реализации продукта; T и B – технико-технологические и экономические показатели; NI^* – приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг; IC^* – суммарные капитальные вложения в разработку и реализацию ИДП с учетом фактора временной стоимости денежных средств.

Критерий Ольсена, характеризующий

$$\text{значимость ИИП} = \frac{p_1 p_2 p_3 P Q n}{V}, \quad (3)$$

где Q – объем продаж продукции в расчетный период; P – доход от реализации единицы продукции; V – стоимость проекта; n – срок использования данной инновации на выделенных сегментах рынка.

Критерий Харта, характеризующий отдачу на вложенный в ИДП капитал:

$$\text{возврат капитала} = \frac{p_3 GM^*}{R^* + D^* + F^* + NWC}, \quad (4)$$

где GM^* – приведенная величина валовой прибыли; R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка; D^* – приведенные прямые затраты на внедрение инновации; F^* – приведенные прямые затраты основного капитала; NWC – оборотный капитал.

Критерий Виллера, характеризующий

$$\text{индекс ИИП} = \frac{p_1 p_2 p_3 (NI^* - R^*)}{\text{суммарные затраты}}, \quad (5)$$

где R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка.

Критерий Дисмана, характеризующий *оправданные максимальные капитальные вложения*:

$$\text{индекс Дисмана} = p_1 p_3 (S^* - IS^*), \quad (6)$$

где S^* – приведенный доход от реализации новшества.

Критерий Дина и Сенгупта, характеризующий

$$\text{индекс Дина и Сенгупта} = Vds = \sum_i^n \frac{c_i}{(1+r)^i}, \quad (7)$$

где Vds – приведенная мера возможности выполнения результативных маркетинговых исследований на выбранном рыночном сегменте; n – общее

число периодов, в течение которых ожидается получение прибыли; i – индекс расчетного периода времени; c_i – движение чистой денежной наличности в i -й период времени; r – ожидаемая норма прибыли от внедрения новшества в расчетный период.

Оценка значений c_i и r является субъективной и основывается на прошлом опыте и предполагаемом будущем предприятия. Этот критерий может быть использован также в случае переменной нормы прибыли. Хотя подобные критерии позволяют оценить возможные варианты нововведений при более чем одном уровне финансирования, численная оценка эффективности для нескольких вариантов и для нескольких уровней финансирования становится трудоемкой. Поэтому подобные модели экономических критериев рекомендуется использовать для быстрого установления приоритетности типовых нововведений, поскольку они дают весьма ограниченную информацию о “наилучшей” их приоритетности. Если руководитель предполагает, что полученные приоритеты относятся лишь к одному из многих уровней финансирования реализации стратегии, то существует вероятность того, что установленные приоритеты будут распространяться на все уровни финансирования выбранной стратегии с одинаковой скоростью. В этом сила и одновременно слабость показанных методов экономической оценки эффективности внедрения ИДП. Использование специальных формул отбора ИДП, в которых комбинируются различные критерии отбора проектов в рамках некоторого единого “индекса предпочтительности”, позволяет сравнивать несколько проектов на единой основе. Полезность таких формул зависит от достоверности закладываемых в них данных.

Оценка эффективности НИОКР в ИДП на основе метода Ф. Ольсена

Для оценки эффективности ИДП на этапе эксплуатации используют прежде всего показатели рентабельности, акционерную стоимость предприятия, функционально-стоимостной анализ. Под методами исчисления рентабельности понимают все подходы, связанные с выражением ожидаемого эффекта в денежной форме, а также с использованием, прямо или в модифицированной форме, соотношения денежных затрат и результатов в качестве критерия для отбора проек-

тов. Во многих методах исходным моментом для определения приоритетов в области НИОКР служит формула Ф. Ольсена. Эту формулу применяют в тех случаях, когда цель предприятия заключается во внедрении новых видов продукции или в усовершенствовании технологии.

Ранг i -го проекта по Ольсену получают по следующим формулам:

$$R_i = \frac{Rev_i p_i}{IC_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad Rev_i = aS_{i,t}, \quad (8)$$

где Rev_i – показатель будущих результатов; p_i – вероятность успеха; IC_i – ожидаемые расходы на исследования/разработку; a – стратегический параметр, который можно интерпретировать как меру рентабельности продаж (отношения прибыли и оборота); S_i – ожидаемая сумма продаж; t – период времени.

При $aS_{i,t} = S_i$ в качестве критерия ранжирования выступает $R_i = \frac{aS_i p_i}{IC_i}$. Иначе говоря, показатель эффективности связывает ожидаемые будущие продажи с ожидаемыми расходами на разработку.

В сущности, подход Ольсена к определению ценности данного проекта аналогичен использованию основной меры рентабельности, применяемой в практике. Для оценки интеллектуальной собственности часто используют формулу

$$\mathcal{E}_{\text{НМА}} = \frac{\text{доход от результатов НИР}}{\text{капитал, вложенный в НИОКР}} = \frac{S^{\text{НИР}}}{IC^{\text{НИОКР}}}. \quad (9)$$

С учетом вероятности успеха p получаем $\mathcal{E}_{\text{НМА}} = \frac{S^{\text{НИР}}}{IC^{\text{НИОКР}}} p$, где p – риск.

Учитывать риск, присущий капиталовложениям в НИОКР, и $S^{\text{НИР}}$ (ожидаемая сумма расходов на исследование и разработку) можно с помощью следующей модификации формулы:

$$\mathcal{E}_{\text{НМА}} = \frac{p_4 p_5 p_6 (S^{\text{НИР}} - C^{\text{НИР}})}{IC^{\text{НИОКР}}}. \quad (10)$$

Эта формула позволяет учесть ряд вероятностных факторов: p_4 – риск, связанный с научно-технической реализацией ИПП; p_5 – риск, связанный с технологической реализацией при внедрении на предприятии; p_6 – риск, обуслов-

ленный рыночной конъюнктурой и ставкой дисконтирования.

При этом может быть использован метод DCF для оценки финансового результата использования ИДП и прирост ΔFCF как оценка приведенной стоимости денежного потока, связанного с использованием новшества (ИС и НМА) с учетом вероятности успешного завершения проекта и вероятностных характеристики затрат на ИДП.

Оценка эффективности ИДП на основе принципа редукции затрат

При указанных предпосылках, как показывает практика, большое значение при обосновании ИДП приобретает использование принципа редукции затрат (РЗ) при управлении процессом достижения требуемой экономической эффективности проектов. Использование данного принципа показано на рис. 1 (в форме IDEFO). При анализе экономической эффективности (ЭЭ) ИДП можно выделить следующие основные этапы:

1. Подтверждение инновационного характера проекта на основании имеющихся данных – инновационного банка проектов, относящихся к продуктам и технологиям.

2. Подтверждение коммерческой эффективности ИП. В числе ИДП может быть значительное количество проектов, ЭЭ которых может быть подтверждена как коммерческая. К ним могут относиться, в частности, ИДП с относительно коротким циклом экономической жизни

3. Использование принципа РЗ и соответствующих технологий реализации данного принципа. При отсутствии отдельных принципов и методов экономического обоснования для ИДП и подтверждения их ЭЭ могут быть использованы программы мер по РЗ на реализацию проекта при условии обязательного соблюдения принципа “неизменности (эквивалентности) получаемого конечного результата” от проекта.

После осуществления РЗ необходимо вновь произвести расчеты, подтверждающие ЭЭ проекта, т. к. достигнутого снижения затрат может оказаться недостаточно для преодоления порога ЭЭ проекта. В этом случае может быть разработана и реализована дополнительная программа мер по РЗ на проект. При этом требование предприятия к эквивалентности конечного результата, тем не менее, может быть нарушено. Это означает, что реализация мер по РЗ может

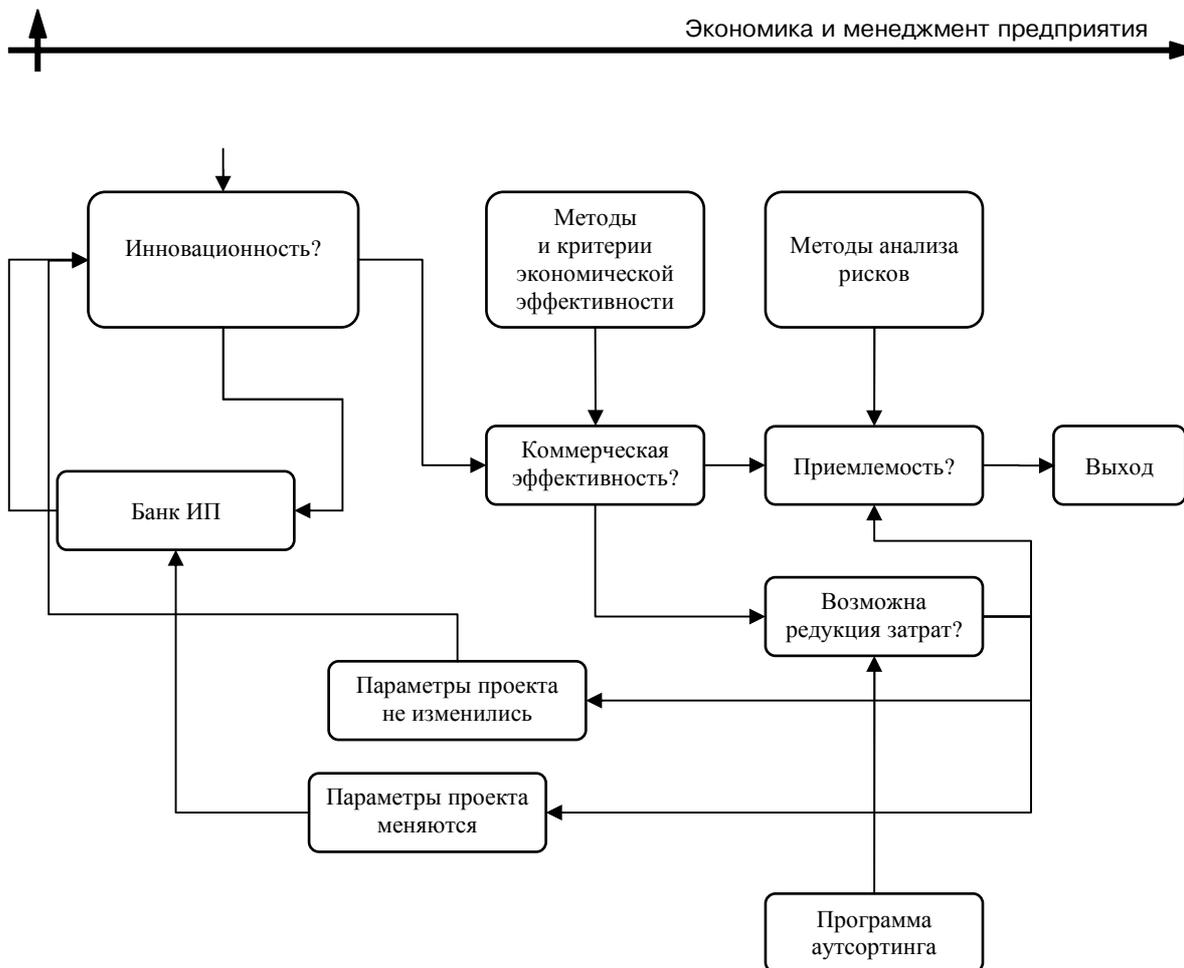


Рис. 1. Применение принципа редукции затрат при управлении инновационным процессом на предприятии

изменить показатель внутренней доходности ИП. В этом случае требуется дополнительное подтверждение инновационного характера проекта и повторение всего цикла его экономического обоснования. Это показано на схеме (рис. 2) в форме соответствующих связей.

Для ИП особое значение, в силу специфики проектов, может иметь “аутсорсинг” выполняемых работ и услуг, что позволяет сократить цикл выполнения проекта и приблизить время получения ожидаемого результата. Однако использование данной технологии приводит также и к значительному увеличению затрат на проект, поэтому программа использования “аутсорсинга” может стать объектом РЗ. В этом случае возникают дополнительные аспекты анализа ЭЭ ИП, которые должны найти отражение и в методике экономического обоснования. Это в первую очередь институциональные аспекты: отказ предприятия, реализующего ИП, от использования рыночной услуги “аутсорсинга” и соответственно от затрат на ее приобретение автоматически приводит к дополнительным

затратам на воспроизводство данных услуг собственными силами. Зачастую эти внутренние затраты оказываются меньше затрат на “аутсорсинг”. В то же время, как известно из экономической теории (теории фирмы), возникают дополнительные издержки институционального характера – транзакционные издержки (ТАИ). С одной стороны, уменьшаются “внешние” ТАИ, связанные с приобретением услуг на рынке (ТАИ первого типа), с другой – увеличиваются “внутренние” ТАИ, связанные с воспроизводством услуги собственными силами (ТАИ второго типа). Поэтому необходима оптимизация ТАИ.

Дополнительные затраты предприятия на воспроизводство требуемых услуг собственными силами внутри предприятия могут быть больше, чем в случае приобретения данных услуг на рынке, поскольку у специализированной компании производственные затраты, как правило, ниже. Отказ от услуг специализированной компании может дать значительную экономию из-за того, что рентабельность ее услуг содер-

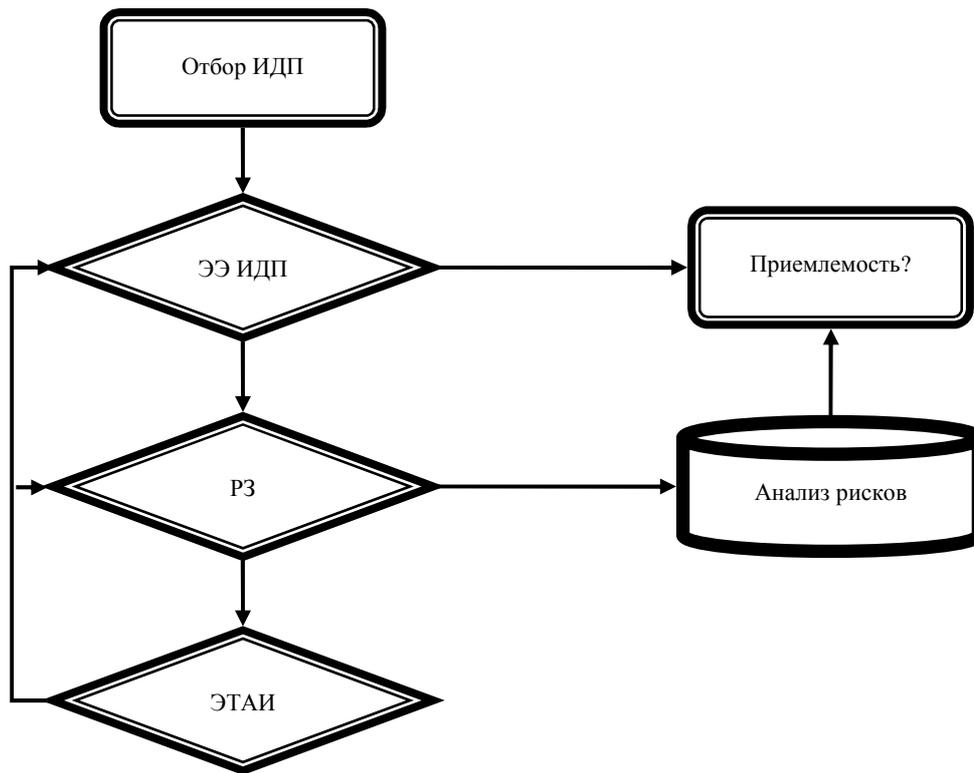


Рис. 2. Алгоритм принятия решения о приемлемости ИДП

жит не только нормативную составляющую дохода на вложенный капитал, но и составляющую риска, в том числе и риска хозяйственных связей с компанией, реализующей ИДП. Поскольку последняя и так учитывает свой риск, получается двойной учет риска инновационной деятельности, что создает дополнительные сложности с обоснованием ЭЭ ИДП.

При использовании стратегии РЗ каждый ее вариант характеризуется достигаемой экономией затрат (может быть измерена как снижение затрат по сравнению с затратами в случае отказа от мер по снижению затрат – ЭРЗ). Ему соответствует определенное соотношение ТАИ первого и второго типа (может быть измерено как увеличение/уменьшение ТАИ по сравнению с затратами в случае отказа от мер по снижению затрат – ЭТАИ). При этом возникают следующие соотношения:

$$\text{ЭРЗ} = \text{РЗ}_1 - \text{РЗ}_2, \quad \text{ЭТАИ} = \text{ТАИ}_1 - \text{ТАИ}_2; \quad (11)$$

- 1) ЭРЗ > 0, ЭТАИ > 0,
- 2) ЭРЗ < 0, ЭТАИ < 0,
- 3) ЭРЗ > 0, ЭТАИ < 0,
- 4) ЭРЗ < 0, ЭТАИ > 0.

В первом случае возникает экономия ТАИ, которая усиливает положительный экономический эффект от РЗ. В последнем из рассматриваемых случаев положительное значение институциональной составляющей эффекта может помочь “поднять” ЭЭ ИДП до уровня приемлемости. Второй случай “полной неэффективности”, а третий – “ситуация компромисса”.

Экономический результат от программы РЗ можно также выразить аналитически. Пусть Z – предполагаемый размер РЗ, X – предполагаемая РЗ за счет использования услуг, приобретаемых на рынке, Y – предполагаемая РЗ за счет выполнения работ своими силами, a – предельное уменьшение затрат на проект при увеличении рыночных услуг на одну единицу, b – предельное уменьшение затрат на проект при увеличении услуг, выполняемых своими силами, на одну единицу. Можно предположить следующую модель размера уменьшаемых затрат на проект:

$$Z = aX + bY; \quad (13)$$

$$dZ \leq 0, \quad dZ = \frac{\partial Z}{\partial X} \Delta X + \frac{\partial Z}{\partial Y} \Delta Y, \quad (14)$$

$$\frac{\partial Z}{\partial X} = a, \quad \frac{\partial Z}{\partial Y} = b.$$

Условие уменьшения затрат:

$$\frac{a}{b} \leq -\frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

Так, если соотношение $a/b = 0,5$, то уменьшение “аутсорсинга” не должно составлять более половины прироста собственных услуг. Это условие означает, что предполагаемое соотношение РЗ от выполнения необходимых при реализации ИДП услуг своими силами и прибегая к услугам рынка должно быть не меньше соотношения предельных норм уменьшения затрат на проект.

Из обоснования и подтверждения ЭЭ ИДП не должно следовать автоматически его принятие, поскольку при этом большое значение имеют существующие риски. Как видно на рис. 2, анализ рисков должен быть неотъемлемым звеном при принятии решения о приемлемости ИДП. Вопросы анализа и управления рисками ИДП должны рассматриваться отдельно.

Итак, оценка влияния новых продуктов на развитие экономики предприятия предполагает

проведение сравнительного анализа базовых экономических показателей НИОКР, маркетинга, финансов, производства, персонала до и после реализации ИП. Отличие данного подхода заключается в том, что он позволяет осуществить такое исследование ИП, которое устанавливает взаимосвязи между возникающими от нововведения хозяйственными эффектами.

Использование характеристик общего риска успеха/неудачи от реализации ИП в практике оценки экономической эффективности позволяет руководству предприятия оперативно сопоставлять различные экономические показатели. При этом уделяется достаточное внимание рисковым событиям, наступление которых влечет за собой значительный экономический ущерб.

Анализ изменения основных показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия в результате внедрения нового продукта позволит сделать оценку и выбор направления инновационного развития более обоснованным, особенно со стратегической позиции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / Научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. **Маршал В. Мейер.** Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004.
3. **Живалов Л.С.** Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М., 2006. 275 с.
4. **Изместьев И.С., Федорцов А.И.** Экономическая эффективность инновационных процессов. М.: ИНФРА, 2007. 185 с.

УДК 65.012.2

Панофенова Л.И.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Формирование глобального информационно ориентированного общества проблема выхода России из финансового кризиса [1], а также нестабильность внешней среды – все это подчеркивает важность и необходимость уделять большее внимание стратегическому управлению на предприятиях.

Повышение эффективности деятельности, выработка умения удержаться на плаву в жес-

токих реалиях – первоочередные задачи, требующие решения. Многие руководители ежедневно успевают решать лишь задачи оперативного управления, не терпящие отлагательства. Действительно, при скоротечности изменений в мировой экономике предприятия в лице управляющих менеджеров должны значительно быстрее, чем прежде, решать проблемы как тактического, так и стратегического характера, в ре-

жиме реального времени вести мониторинг внешней и внутренней среды, повышать свою эффективность и устойчивость, гибко реагировать на постоянно меняющиеся условия внешней среды. Поэтому сегодня особенно актуальна для высшего менеджмента своевременная корректировка принятия решений стратегического характера.

Анализ научных работ показывает отсутствие каких-либо конкретных методик, посвященных оценке эффективности стратегического управления. Большинство ученых пытались разработать такие методики, но сформулированные ими критерии оценки эффективности стратегического управления не являются точными и надежными и зачастую зависят от субъективных факторов [2, 3].

Вот почему в последнее время все чаще выдвигаются тезисы об утрате эффективности стратегических подходов к управлению, и уделяется пристальное внимание методикам оценки эффективности выбранных управленческих стратегий, что и свидетельствует об актуальности темы данного исследования.

Данная статья посвящена совершенствованию методических подходов к оценке эффективности стратегического управления промышленных предприятий на основе принципа кластеризации.

В настоящее время существует два вида критериев оценки эффективности стратегического управления – качественные и количественные критерии.

Качественные критерии оценки эффективности стратегического управления связаны, прежде всего, с оценкой стратегического выбора при определении самой оптимальной среди предлагаемых вариантов стратегии.

Для того чтобы ответить на вопрос, насколько эффективна действующая стратегия, ее нужно идентифицировать. Затем определяются факторы, по которым компания может успешно конкурировать в отрасли. Наконец, оцениваются сами стратегии и их составляющие с точки зрения реализации генеральной стратегии и достижения главной цели фирмы [4].

Можно сделать вывод, что оценка выбранной стратегии на базе качественных показателей в основном осуществляется в виде анализа правильности и достаточности учёта при выборе стратегии факторов, определяющих возможности осуществления стратегии. Процедура оценки, в конечном счете, подчинена одному: приведет ли

выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей. Следует отметить тот факт, что для большинства качественных критериев оценки характерны ярко выраженный субъективный характер и размытость формулировок. Вот почему эти критерии не получили широкого распространения и не используются экономистами на практике.

Сегодня большинство специалистов приходят к выводу, что управлять можно только тем, что можно измерить. Вот почему все большее распространение сейчас получают количественные критерии оценки эффективности стратегического управления. Существует множество различных количественных методов оценки стратегического управления, когда результаты реализации стратегии сравниваются с уровнем достижения целей компании. Для этого используются следующие количественные показатели эффективности:

- рентабельность;
- капитализация фирмы (оценка рыночной стоимости бизнеса);
- экономическая добавленная стоимость (показатель EVA);
- эффективность инвестиций (показатели NPV, IRR, BCR, PBP);
- достижение более высокой производительности;
- повышение качества продукции и услуг;
- увеличение доли рынка, рост продаж;
- ускорение темпов освоения новой продукции, и другие.

Количественные методы оценки стратегического управления имеют свои преимущества, свои предпочтительные области применения и общий недостаток – эффективность стратегии оценивается после достижения поставленных целей. А если изначально стратегические цели (ориентиры) были поставлены неверно или претерпели существенное изменение под воздействием внешней среды? Необходимо понимать, что любая, даже самая лучшая “сегодня”, стратегия приведет предприятие к заданной цели лишь с определенной долей вероятности. В этом случае ошибка, связанная с выбором стратегии, может привести к непоправимым потерям конкурентоспособности, вплоть до потери бизнеса.

Для решения названной проблемы нужны методы, способные давать менеджменту предприятия такие технологии стратегического управления, которые позволяют четко отслеживать отклонение целевых указателей от первоначально заданных.

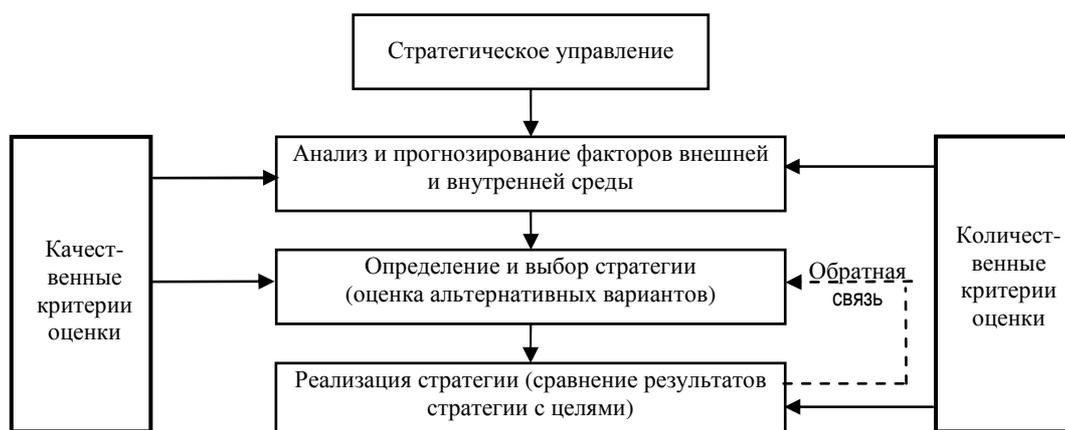


Рис. 1. Критерии оценки эффективности стратегического управления

На взгляд автора, перспективная методология стратегического управления для оценки эффективности управления предприятиями может опираться на экономическую теорию кластерного анализа, позволяющего выделять и увязывать эволюцию целеуказателей с потоком связанных стратегий.

Кластерный анализ представляет собой совокупность методов, позволяющих классифицировать многомерные наблюдения, каждое из которых описывается набором исходных переменных. С его помощью можно построить научно обоснованные классификации, выявить внутренние связи между единицами наблюдаемой совокупности.

В соответствии с трактовкой, приведенной в энциклопедии Википедия [5], понятие “кластер” может использоваться в целях анализа и в данной работе будет представлять собой альтернативный отрасли объект изучения. Для анализа необходимо выбрать кластер предприятий отрасли, соизмеримых по размеру и структуре.

В основе предлагаемого метода лежит, прежде всего, оценка эффективности деятельности предприятий, составляющих кластер, на основе ряда показателей деятельности, взятых из официальных отчетов.

Рассмотрим кластер предприятий, состоящий из пяти крупнейших вертикально-интегрированных нефтяных российских компаний, отобранных на основании рейтинга “Эксперт – 400” за 2008 год, принадлежащих к нефтяной и нефтегазовой отрасли [6]: Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Газпромнефть, ТНК-ВР.

Для анализа и оценки качества управления необходимо, чтобы построенный кластер не

только отображал управление в текущем моменте, но и оценивал общую картину дальнейших перспектив, поэтому использовался ряд показателей, представленных далее.

Первым был выбран показатель “рентабельность активов”, поскольку он отображает эффективность управления активами и избавляет от показателей “чистая прибыль” и “активы” по отдельности. Для расчета рентабельности взята общая чистая прибыль, так как в последние несколько лет вертикально-интегрированные нефтяные компании избавлялись от непрофильных активов, и доля прибыли от неосновной деятельности была незначительна.

Второй показатель – запасы углеводородов (млн барр. н. э.). За основу взяты общие запасы углеводородов, поскольку рассматриваемые и другие компании помимо добычи нефти получают прибыль от реализации газа. Используются в расчетах только доказанные запасы углеводородов, приведенные к общей единице измерения.

Третий показатель – размер капитальных затрат (млн долл.).

Четвертый показатель – затраты на геологоразведку (млн долл.), который влияет на восполнение ресурсной базы, т. е. важен для оценки перспектив развития компаний в долгосрочном периоде.

Пятый показатель – добыча углеводородов (млн барр. н. э.), имеющий важное значение для оценки деятельности компании в среднесрочной перспективе – до пяти лет.

Шестой показатель – долговая нагрузка (млн долл.), представляющий собой сумму краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Выбранные показатели за несколько временных периодов (лет) представляют собой исходные данные для оценки эффективности стратегического управления указанных компаний на базе кластерного подхода. Для каждой компании выбранные

показатели приведены в одну систему измерения и затем рассчитаны. На основании расчетных данных принят индекс для пяти показателей, а рентабельность активов посчитана как среднее арифметическое в каждом временном периоде (см. таблицу).

Сводные исходные показатели

Нефтяная компания	2004	2005	2006	2007	2008	Весовой коэффициент
	Запасы углеводородов, млн барр. н. э.					
Лукойл	20072	20330	20360	20369	19334	0,38
Роснефть	16028	18942	20089	21699	22307	0,3
Сургутнефтегаз	5761,5	5830	5869,5	5976	6321	0,11
Газпромнефть	2453	2461	4650	4945	4847	0,06
ТНК-ВР	8000	8200	7810	8225	8112	0,15
Итого	52314,5					1,0
Зап _{угл. i}	14416,71	15426,96	15859,65	16437,73	16241,95	
Зап ^б _{угл. i}	100	107,0075	110,0088	114,0186	112,6606	
Добыча углеводородов, млн барр. н. э.						
Лукойл	674	709	797	809	817	0,27
Роснефть	520	524	582,7	739,97	776,3	0,21
Сургутнефтегаз	435	466	478	471	450	0,18
Газпромнефть	323	320	318	319	337	0,13
ТНК-ВР	520	538	555	528	528	0,21
Итого	2472					1,0
Доб _{угл. i}	521,2905	540,5243	582,2921	611,8659	620,3459	
Доб ^б _{угл. i}	100	103,6897	111,702	117,3752	119,002	
Геологоразведка, млн долл.						
Лукойл	309	426	479	558	679	0,30
Роснефть	251	380	512	646	730	0,24
Сургутнефтегаз	246	286	318	390	430	0,24
Газпромнефть	60	65	107	184	193	0,06
ТНК-ВР	164	186	204	247	251	0,16
Итого	1030					1,00
З _{геол. i}	242,2272	322,1107	383,133	468,0155	535,5	
З ^б _{геол. i}	100	132,9787	158,1709	193,2135	221,0735	
Долговая нагрузка, млн долл.						
Лукойл	3877	4990	6184	7043	9809	0,226725
Роснефть	7708	8245	10934	22124	18697	0,45076
Сургутнефтегаз	156	220,8478	137,068	2355,031	1629,748	0,009123
Газпромнефть	2507	2915	3426	5239	5102	0,146608
ТНК-ВР	2852	2302	5181	5478	6361	0,166784
Итого	17100					1,0
Долг _i	5198,11	5661,19	7698,317	13272,65	12475,58	
Долг ^б _i	100	108,9086	148,0984	255,3361	240,0023	

Окончание таблицы

Нефтяная компания	2004	2005	2006	2007	2008	Весовой коэффициент
	Запасы углеводородов, млн барр. н. э.					
Капитальные затраты, млн долл.						
Лукойл	3248	3979	6419	9071	10525	0,324595
Роснефть	829	1944	3462	6780	8732	0,082848
Сургутнефтегаз	932,3113	1250	2105	2661,314	3320	0,093172
Газпромнефть	980	1205	1525	2212	3327	0,097938
ТНК-ВР	4017	4772	6662	5342	5284	0,401447
Итого	10006,31					1,0
$Z_{\text{кап. } i}$	2918,422	3602,804	5390,316	6115,238	6896,207	
$Z_{\text{кап. } i}^{\text{б}}$	100	123,4504	184,6997	209,5392	236,2992	
Рентабельность активов, %						
Лукойл	14,27	15,97	15,52	15,95	12,80	
Роснефть	3,22	13,86	7,55	8,08	14,35	
Сургутнефтегаз	11,35	13,35	9,35	9,44	13,07	
Газпромнефть	26,40	23,70	25,98	24,36	17,34	
ТНК-ВР	8,03	10,44	11,75	12,77	12,59	
$P_{\text{ср. } i}$	112,65	115,46	114,03	114,12	114,03	

Обозначения в таблице:

Зап_{угл. i} – численное значение запасов углеводородов пяти компаний с учетом весового коэффициента, млн барр. н. э.; Зап^б_{угл. i} – показатель запасов углеводородов, приведенный к безразмерному виду; Доб_{угл. i} – численное значение добычи углеводородов пяти компаний в i-м году с учетом весового коэффициента, млн барр. н. э.; Доб^б_{угл. i} – показатель добычи углеводородов, приведенный к безразмерному виду; Z_{геол. i} – численное значение затрат на геологоразведку пяти компаний в i-м году с учетом весового коэффициента, млн долл.; Z^б_{геол. i} – показатель затрат на геологоразведку, приведенный к безразмерному виду; Долг_i – численное значение долговой нагрузки пяти компаний в i-м году с учетом весового коэффициента, млн долл.; Долг^б_i – показатель долговой нагрузки, приведенный к безразмерному виду; Z_{кап. i} – численное значение капитальных затрат пяти компаний в i-м году с учетом весового коэффициента, млн долл.; Z^б_{кап. i} – показатель капитальных затрат, приведенный к безразмерному виду; P_{ср. i} – среднеарифметическое значение показателя рентабельности активов, приведенное к безразмерному виду.

На основании рассчитанных показателей Зап^б_{угл. i}, Доб^б_{угл. i}, Z^б_{геол. i}, Долг^б_i, Z^б_{кап. i}, P_{ср. i} построены фазовые портреты исследуемого кластера за каждый временной период (год) (рис. 2).

С использованием полученных фазовых портретов по годам построен канал развития исследуемого кластера предприятий, как единого целого, соединением вершин соответствующих показателей по годам. Далее, построив линии тренда канала развития, можно определить целеуказатели будущих временных периодов исследуемого кластера, а следовательно, и поток связанных стратегий [7, 8].

Сравнивая значения показателей канала развития кластера с показателями конкретного

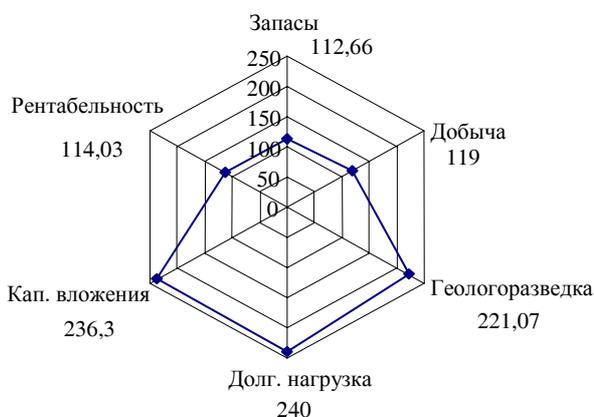


Рис. 2. Фазовый портрет исследуемого кластера за 2008 год

предприятия, можно проанализировать степень отклонения исследуемого предприятия от параметров экономического потока, оценить эффективность выбранной стратегии управления и, соответственно, управлять эффективностью стратегического управления [9].

Практическая значимость данных исследований заключается в возможности использования полученных результатов для управления эффективностью стратегической деятельности через внедрение методики кластерного анализа на промышленных предприятиях. Использование предложенной методики позволит топ-менеджерам оценивать эффективность стратегического управ-

ления своего предприятия в соответствии с направлением развития однотипного “родственного” кластера, сравнивая параметры экономического потока и предприятия, определять и прогнозировать “траекторию движения” последнего, а также своевременно применять корректирующие воздействия при реализации и оценке стратегий развития своего бизнеса.

В дальнейшем для реализации задачи оценки эффективности стратегического управления необходима разработка программного продукта на базе предлагаемой методики, что позволит повысить эффективность стратегического управления и гибкость организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. URL: http://www.abird.ru/articles/finacial_crisis
2. **Виханский О.С.** Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2006. 293 с.
3. **Веснин В.Р.** Стратегическое управление. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
4. **Бородин А.И., Николаева С.И.** К оценке стратегии развития предприятия в конкурентной среде // Проблемы современной экономики. 2004. № 1(5)
5. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. URL: <http://www.expert.ru/ratings/>
7. **Пестриков С.В.** Управление развитием экономических систем: Монография. М.: Изд-во “Машиностроение-1”, 2003.
8. **Панофенова Л.И.** Оценка эффективности стратегического управления с помощью метода кластеризации // Вестник Самар. гос. техн. ун-та. Сер. Экономические науки. 2006. № 49.
9. **Панофенова Л.И.** Кластерный подход – эффективный инструмент стратегического управления // Наука. Бизнес. Образование 2009: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. Самара: Поволж. ин-т бизнеса; Самар. гос. техн. ун-т, 2009.

УДК 657.1:336.14

Лапин А.Е., Заббарова О.А.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Результаты анализа эффективности деятельности бюджетных организаций зависят от состояния информационной базы и качества полученной информации. Сегодня существует большое количество различных источников информации и от того, насколько поступающая информация достоверна, своевременна и грамотно использована, зависит возможность быстрого реагирования администрации на различные изменения внешней и внутренней среды для принятия эффективных управленческих решений. В основном анализ эффективности деятельности

базируется на использовании экономической информации, кроме нее в необходимых случаях используют также информацию о бюджетных полномочиях участника бюджетного процесса и данные о правовом статусе, а также данные социальной значимости бюджетной организации, позволяющие оценить ее производственно-сервисный потенциал.

Современный экономический анализ должен использовать широкий спектр информации о деятельности организации, в том числе бюджетной.

А. Д. Шеремет [5] рассматривает формирование рационального потока информации о деятельности организации в зависимости от ряда принципов. К ним автор относит:

- выявление информационных потребностей для проведения анализа и способов их удовлетворения;

- объективность отражения процессов производства, обращения, распределения и потребления и использования всех видов ресурсов в организации;

- единство информации, поступающей из различных источников информации (бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также плановых данных);

- устранение дублирования в первичной информации;

- оперативность информации, обеспеченной современными компьютерными технологиями;

- защиту информации;

- применение прикладных компьютерных программ для анализа информации.

Автор подчеркивает диалектическую взаимосвязь экономического анализа и информации, служащей для него основой. Она заключается в необходимости контроля за достоверностью информации, при этом в условиях информатизации учетного и прочих управленческих процессов роль контрольной функции анализа возрастает.

Г.В. Савицкая [4] предлагает классифицировать информационную базу анализа по трем направлениям:

- плановые источники;

- учетные источники;

- внеучетные данные.

По отношению к объекту исследования Г.В. Савицкая предлагает выделять внешнюю и внутреннюю информацию. К внутренней информации для анализа она относит данные статистического, бухгалтерского и оперативного учета и отчетности, плановые данные, нормативные данные, разработанные на предприятии. Система внешней информации, по ее мнению, “это данные статистических сборников, периодических и специальных изданий, конференций, деловых встреч, официальных, хозяйственно-правовых документов и т. д.”.

Кроме того, она предлагает классификацию еще по ряду признаков:

- по отношению к предмету исследования;

- по периодичности поступления;

- по отношению к процессу обработки и т. д.

Савицкая Г.В. также сформулировала следующие требования к информационному обеспечению анализа, включающие:

- аналитичность информации;

- объективность информации;

- единство информации планового, учетного и внеучетного характера;

- оперативность информации;

- рациональность информации.

Давыдова В.В. и Саранцева Е.Г. [1] отмечают, что “глубина анализа деятельности бюджетных учреждений зависит от состояния информационной базы” и, по их мнению, информационная база должна включать:

- официальные материалы, регулирующие деятельность учреждений по рассматриваемым отраслям;

- нормативную документацию, хозяйственные договоры и соглашения;

- бухгалтерскую и статистическую отчетность.

Эти авторы определяют последний источник как основной, так как в бухгалтерской и статистической отчетности отражены результаты исполнения сметы расходов, сведения о состоянии сети, штатов, контингентов, материально-технической базы учреждений.

Новоселова Т.О. и Родина Т.Е. [2] придерживаются мнения, что “основой для анализа является отчетность учреждения” [2] и полагают, что на практике анализ носит в основном ретроспективный характер, так как проводится по итогам работы за год. И далее: “При проведении анализа должна быть подтверждена достоверность отчетности, проверено развернутое отражение в балансе дебиторской и кредиторской задолженности, закрытие счетов учета расходов по окончании года, соответствие основных показателей всех форм отчетности, составление отчетности в разрезе источников финансирования и кодов бюджетной классификации”.

Рассмотренные требования к источникам информации экономического анализа следует критически адаптировать в отношении информационной базы анализа эффективности деятельности бюджетных организаций с учетом международных принципов представления информации в бюджетной отчетности и современных методик сбора обработки и передачи информации для формирования консолидированной отчетности публично-правового образования. При

этом следует учитывать интересы потребителей услуг государственного сектора экономики.

Для детального анализа эффективности деятельности бюджетной организации следует классифицировать источники информации на внешние и внутренние.

Внешняя информация позволяет определить возможности, предоставляемые окружающей средой, ознакомиться с изменениями в нормативно-правовом регулировании деятельности участников бюджетного процесса, оценить конъюнктуру рынка идентичных услуг, выявить потребительский спрос на услуги бюджетной организации, провести мониторинг показателей некоммерческих и бюджетных организаций, оказывающих аналогичные услуги.

Ведущее место в информационном обеспечении анализа эффективности деятельности бюджетной организации должна занимать внутренняя информация, включающая учетную, внеучетную и статистическую. Следует отметить, что нормативно-плановую информацию можно отнести как к внешней, отражающей положения Бюджетного кодекса РФ, а также закон о бюджете на соответствующий финансовый год, так и к внутренней, отражающей сведения нормативно-планового характера, непосредственно применяемые для финансирования деятельности организации.

Вторым классификационным признаком информации анализа эффективности следует признать функции управления. В этом случае выделяется информация нормативная, сметная, оперативная, бухгалтерская, статистическая. Следует отметить, что деление информации по функциям носит исторический характер, поэтому формирование интегрированных учетно-аналитических систем учета стирает грани между такими видами информации.

В качестве классификационного признака также выделяют стадии образования информации: первичную, возникающую в процессе осуществления деятельности организации (данные, записываемые в первичных документах – акты на списание, ведомости выдачи материальных ценностей и др.), и вторичную, которую получают в результате обработки первичной информации. Вторичную информацию можно подразделить на промежуточную (например, данные, записываемые в регистрах бюджетного учета) и результативную (бюджетная отчетность организации).

Большое значение имеет деление экономической информации по субъектам, проводящим анализ эффективности деятельности как организации в целом, так и отдельных его подразделений. Предполагается деление информации по подразделениям организации.

Предлагается следующая классификация видов информации для анализа эффективности деятельности бюджетной организации (см. рис. 1).

Для анализа эффективности важно разделить информацию по объектам, которые характеризуются этой информацией.

В системе анализа деятельности бюджетной организации, на наш взгляд, можно выделить информацию, характеризующую:

производственно-сервисный потенциал бюджетной организации (ее способность качественно производить работы и услуги в соответствии с задачами своей деятельности);

эффективность использования всех видов ресурсов при исполнении смет расходов;

соблюдение бюджетного законодательства и порядка финансирования деятельности бюджетной организации;

эффективность использования трудовых ресурсов;

целесообразность данной формы использования бюджетных средств;

платежеспособность и финансовое состояние бюджетной организации.

Примерная схема образования и использования информации для анализа эффективности деятельности бюджетной организации приведена на рис. 2).

Современный экономический анализ основан на использовании широкого круга экономической информации о деятельности организации, но наиболее достоверной и доступной основой для анализа по-прежнему остается внешняя бюджетная отчетность. Вместе с тем при проведении внутреннего финансового анализа наряду с данными внешней бюджетной отчетности следует использовать также информацию, создаваемую системами бюджетного финансового и управленческого учета организации. Особенностью деятельности бюджетного учреждения является наличие следующих ограничений его деятельности:

открытие финансирования по смете;

ведение учета и отчетности в порядке, предусмотренном для бюджетных организаций;

исполнение бюджета в основном через Федеральное казначейство.

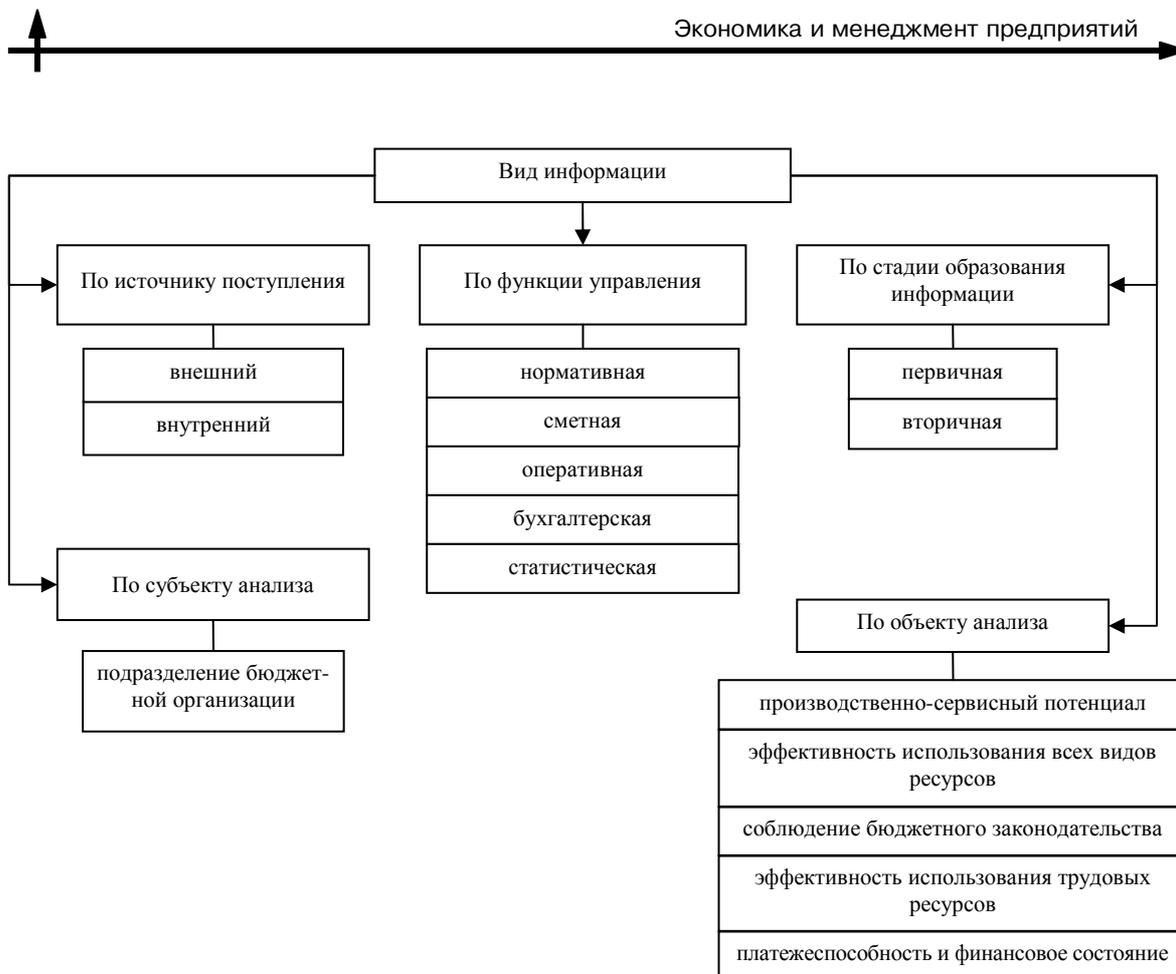


Рис. 1. Классификация видов информации



Рис. 2. Схема образования и использования информации

В ходе осуществления своей хозяйственной деятельности организации расходуют государственные средства в пределах утвержденных лимитов бюджетных обязательств в соответствии с бюджетной классификацией. Это может отрицательно сказаться на гибкости экономического управления, возможностях оперативного маневрирования в быстро меняющихся условиях хозяйствования. При этом заработанные в соответствии с целями внебюджетной деятельности средства отражаются в соответствии с классификацией доходов бюджета и распределяются в структуре показателей экономической классификации расходов бюджета.

В соответствии с «Инструкцией по бухгалтерскому учету в бюджетных учреждениях» (от 13.11.2008 г. № 128н) в учреждениях предусматривается следующий единый порядок ведения бухгалтерского учета:

единый план счетов бюджетного учета;

для анализа экономической эффективности деятельности бюджетной организации

порядок отражения операций по исполнению бюджетов и кассовому обслуживанию исполнения бюджетов на счетах бюджетного учета;

перечень типовых корреспонденций счетов бюджетного учета;

формы первичных учетных документов;

автоматизация бюджетного учета, основанная на взаимосвязанном едином технологическом процессе обработки первичных учетных документов;

иные вопросы организации бюджетного учета.

Это означает, что бюджетные учреждения в отличие от коммерческих организаций лишены возможности формировать рабочий план счетов и выбирать форму бухгалтерского учета.

Современные исследователи, например [6], считают, что используя опыт организации управленческого учета в бюджетных учреждениях таких стран, как Австрия, Великобритания, Нидерланды, необходимо шире внедрять современные методы расчета затрат в бюджетной сфере.

Для обеспечения объективности результатов анализа эффективности деятельности бюджетной организации необходимо предварительно проверить достоверность информационной базы по следующим направлениям:

соблюдение правил составления и представления отчетности;

согласованность показателей различных форм отчетности;

преимущество показателей отчетности; встречная проверка показателей.

Информационная база анализа эффективности деятельности бюджетной организации включает данные бюджетного и управленческого учета бюджетной организации и основные формы отчетности.

Одним из требований современных условий эффективной деятельности является создание информационной базы, которая учитывала бы требования национального законодательства, а также международных стандартов финансовой отчетности сектора государственного управления. Проблема здесь в том, что для многих организаций сектора государственного управления показатели внешней бюджетной отчетности, составленной по национальным инструкциям и международным стандартам, существенно отличаются. Российская система бюджетного учета и отчетности ориентирована в первую очередь на осуществление бюджетных правоотношений, что входит в противоречие с требованиями рыночной экономики о необходимости отражения в учете реальной экономической ситуации. Поэтому Министерство финансов Российской Федерации осуществляет шаги, направленные на сближение российской и международной систем бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления.

В системе международных стандартов финансовой отчетности в государственном секторе (МСФОГС) разработаны стандарты финансовой отчетности общего назначения: «Финансовой отчетностью общего назначения признается отчетность, предназначенная для пользователей, которые не имеют возможности требовать финансовую информацию, отвечающую их конкретным информационным запросам». Примерами таких пользователей являются граждане, избиратели, их представители и иные члены общества.

Цель финансовой отчетности общего назначения – представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств субъекта, полезной для широкого круга пользователей при принятии и оценке решений о размещении ресурсов. Так, целью финансовой отчетности общего назначения в общественном секторе должно быть предоставление информации, полезной для принятия решений, и демонстрация способности хозяйствующего субъекта

отчитаться за вверенные ему ресурсы через предоставление:

- информации об источниках, распределении и использовании финансовых ресурсов;

- информации о том, как субъект профинансировал свою деятельность и удовлетворил свои потребности в денежных средствах;

- информации, которая является полезной при оценке возможностей субъекта финансировать свою деятельность и погашать свои обязательства;

- информации о финансовом положении субъекта и его изменениях;

- агрегированной информации, полезной для оценки результатов деятельности субъекта с точки зрения издержек деятельности, эффективности и достигнутых результатов.

Международная практика допускает, что помимо представления финансовой отчетности общего назначения субъект учета сектора государственного управления может составлять финансовую отчетность для других лиц (например, органы власти, лица, выполняющие надзорные функции и т. д.), которые имеют возможность требовать специальную отчетность. МСФОГС поощряют применение указанных стандартов при составлении специальной отчетности, но сами не устанавливают обязанность и порядок формирования данных форм.

В России бюджетный учет и отчетность предназначены в первую очередь для осуществления бюджетных правоотношений, к которым согласно п. 1 ст. 1 Бюджетного кодекса относятся:

- отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга;

- отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов, их утверждения и исполнения, а также контроля за их исполнением, осуществления бюджетного учета, составления, рассмотрения и утверждения бюджетной классификации.

Следовательно, Бюджетный кодекс ставит задачу формирования специальной бюджетной отчетности.

В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию “О бюджетной политике

на 2001 год и на среднесрочную перспективу” отмечалось: “Необходимо обеспечить реальную открытость и прозрачность бюджетов и бюджетных процедур на всех уровнях бюджетной системы, обязательность публикации подробной бюджетной отчетности и соблюдение реальной конкурентности при осуществлении государственных закупок товаров и услуг – ключевой элемент этого процесса”. В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию на 2008–2010 годы указано по этому же вопросу: “Внедрена основанная на международных стандартах система бюджетной классификации и бюджетного учета, существенно повысившая прозрачность и управленческую значимость бюджетной отчетности”. Отсюда следует вывод, что задача публичности бюджетной отчетности для граждан и иных пользователей в России не решена и сегодня.

Таким образом, в России перестройка систем бюджетного учета и бюджетной отчетности в целях представления всеобъемлющей и достоверной информации о финансовом положении и результатах экономической деятельности публично-правовых образований неограниченному кругу лиц становится одной из важнейших задач.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе – МСФОГС необходим, по нашему мнению, для следующего:

- повышения прозрачности системы региональных и местных финансов, а также качества и достоверности бюджетной отчетности;

- обеспечения максимально полного учета не охваченных в настоящее время финансовых операций;

- создания условий для анализа динамики и уровня бюджетной задолженности;

- оценки эффективности оказываемых бюджетных услуг.

Выполним сравнительный анализ содержания внешней бюджетной отчетности формируемой бюджетными организациями в России и в соответствии с МСФОГС.

В России нормативно определено, что бюджетная отчетность формируется “в целях установления единого порядка составления и представления отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации” [3].

Анализ состава и показателей бюджетной отчетности, формируемой органами, органи-

зующими исполнению бюджета в соответствии с Инструкцией [3], свидетельствует о том, что состав бюджетной отчетности максимально приближен к составу такой отчетности по МСФОГС.

Главными распорядителями, распорядителями, получателями бюджетных средств составляется отчетность по следующим формам:

баланс исполнения бюджета главного распорядителя (распорядителя), получателя средств бюджета (ф. 0503130);

отчет об исполнении бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств бюджета (ф. 0503127);

отчет об исполнении смет доходов и расходов по приносящей доход деятельности главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств (ф. 0503137);

отчет о финансовых результатах деятельности (ф. 0503121);

пояснительная записка (ф. 0503160), и др.

При этом баланс исполнения бюджета, отчет о финансовых результатах деятельности и отчет об исполнении бюджета представляют консолидированную отчетность о исполнении бюджета публично-правового образования.

В состав финансовой отчетности в соответствии с МСФОГС включаются:

отчет о финансовом положении;

отчет о результатах финансовой деятельности;

отчет об изменениях чистых активов / капитала;

отчет о движении (потоках) денежных средств;

учетная политика и пояснительные записки к финансовым отчетам.

Международные стандарты для сектора государственного управления при отсутствии конкретных требований руководства формируют сле-

дующие требования к информации, представляемой в финансовой отчетности:

уместность для потребностей пользователя при принятии решений;

надежность в силу того, что она а) достоверно представляет результаты финансовой деятельности и финансовое положение субъекта, б) отражает экономическое содержание событий и операций, а не только их юридическую форму;

нейтральность, т. е. свобода от предвзятости; осмотрительность;

полнота во всех существенных аспектах.

В российской системе нормативного регулирования принципы подготовки и требования к информации, представленной в бюджетной отчетности, не определены. Эффективность анализа, а также получение правильного его результата во многом зависит от качества получаемой информации. Исходя из потребностей анализа эффективности, следует сформулировать следующие требования к информации, представляемой в бюджетной отчетности:

достоверность;

полнота;

сравнимость;

публичность;

точность с учетом существенности информации;

нейтральность.

Рассмотренные классификации, предложенная схема образования и использования информации для анализа эффективности деятельности бюджетной организации и разработанные требования к информации представленной в отчетности, позволят сформировать качественное информационное обеспечение анализа эффективности деятельности бюджетных организаций и по его итогам общее мнение о эффективности и результатах деятельности бюджетной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Давыдова В.В., Саранцева Е.Г.** Анализ в бюджетных учреждениях: Учеб. пособие. Саранск: Изд-во Морд. ун-та, 2007.

2. **Новоселова Т.Ю., Родина Т.Е.** Анализ в бюджетных организаций: Учеб. пособие. Хабаровск, 2004.

3. Приказ МФ РФ от 13.11.2008 г. № 128н "Об утверждении инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ".

4. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Изд. 4-е. Минск: Новое знание, 1999.

5. **Шеремет А.Д.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.

6. **Ястребова О.К.** Современные методы учета затрат (костинг): Учеб. пособие. (Проект Административная реформа 11. Материалы семинара 2006 г.).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Кризисная ситуация в современной экономике привела к увеличению числа обанкротившихся предприятий. Непосредственной причиной финансового кризиса в США стало прекращение платежей по ипотечным обязательствам ненадежными заемщиками. Речь идет о субстандартных (или субпрайм) кредитах, объем которых в 2007 году превысил 1 трлн долл., т. е. составил почти 10 % всего объема ипотечных обязательств американских граждан, и к концу года достиг 11,136 трлн долл.

Вовлечение ненадежных заемщиков в ипотечное кредитование – это издержки общей установки на максимальное поощрение приобретения американскими гражданами собственных домов. Долгосрочная жилищная политика в США опирается на государственную поддержку и страхование ипотечного кредитования в широких пределах. В последние десятилетия в связи с общим ростом доходов населения в США имело место ускоренное расширение ипотечного кредитования и жилищного строительства.

Росту ипотечного кредитования способствовало и неуклонное – с 1950-х и до начала 2007 года – повышение цен на жилье. Это открывало возможности получения выгодных кредитов под залог домов, их покупки в порядке инвестиций, вовлечения в ипотечное кредитование несостоятельных граждан. Все эти категории заемщиков рассчитывали на возможность в случае необходимости продать дом по цене, превышающей стоимость залога, и поэтому охотно шли на риск. Характерно, что нарушения ипотечных обязательств были самыми высокими в 2000–2002 годах: доля просроченных обязательств по субстандартным кредитам составляла порядка 14 %, а доля отобранных по суду домов – порядка 8–9 % объема этого вида кредитов. Однако кризиса не случилось благодаря быстрому росту цен на жилища. В 2006 году доля просроченных субстандартных кредитов составляла 12,3–12,5 %, а доля отобранных домов – около 5 % объема данных креди-

тов. Резкий рост этих показателей в 2007 году был обусловлен усилением неустойчивости экономики, сильным падением цен на жилье и ухудшением положения ипотечных заемщиков с низким уровнем доходов.

Важным фактором роста ипотечного кредитования стал высокий уровень развития финансового рынка США как по числу и разнообразию институтов, так и по многообразию предлагаемых ими инструментов. Одну из групп таких инструментов в последние годы представляют кредитные деривативы. Это облигации, которые выпускаются под обеспечение выданными кредитами. В результате риск невозврата кредита перекладывается полностью или частично на покупателя облигаций, а кредитное учреждение, выдавшее ипотечный кредит, получает довольно значительную сумму средств, что снижает его риски порой весьма существенно. На языке финансистов это называется секьюритизацией, и за последние полтора-два десятилетия данный процесс развивался довольно быстро.

Особенность сферы ипотечного кредитования заключается в том, что здесь в процесс секьюритизации широко вовлечены финансовые институты с участием государственного капитала, среди которых главная роль принадлежит двум крупным агентствам – “Фредди Мак” и “Фанни Мэй”. Выпускавшиеся ими облигации всегда имели статус надежных ценных бумаг. Неудивительно, что в этот процесс активно включились также крупнейшие инвестиционные банки, которые участвовали в проведении эмиссии таких облигаций и инвестировали в них крупные средства.

Финансовый кризис стал быстро набирать силу, угрожая экономике США и стран Европы. Он показал, что высокоорганизованная экономическая и финансовая система для нормального функционирования требует столь же высокоорганизованного государственного регулирования, значение которого особенно возрастает в моменты кризисных сбоях.

31 октября 2007 года многие индексы мировых фондовых рынков достигли пика, после которого началось снижение: с того дня по 3 октября 2008 года, когда палата представителей конгресса США со второй попытки приняла план Полсона, индекс S&P 500 упал на 30 %; индекс MSCI World, показывающий динамику на рынках развитых стран, упал на 32,3 %, а индекс развивающихся рынков MSCI Emerging Markets – на 40,5 %. В отличие от предшествующего обвала в 2000–2002 годы, который был вызван крахом на фондовом рынке технологических компаний и был ограничен рынками США, обвал 2007–2008 годов затронул все страны и был обусловлен событиями за пределами фондового рынка – бумом, а затем крахом в кредитном и жилищном секторах, а позднее и на сырьевых рынках: первыми стали падать акции западных банков, а с июля 2008 года, когда начала быстро дешеветь нефть, – акции сырьевых компаний развивающихся стран.

Банковская неделя 6–10 октября 2008 года принесла исторически максимальное падение индексов на торговых площадках США: Dow Jones Industrial Average упал до 7882,51 и закрылся на отметке 8451,19.

Обвал фондового рынка в октябре 2008 года стал рекордным для рынка США за последние 20 лет, для рынка Японии – за всю историю.

В табл. 1 представлено изменение рыночной капитализации крупнейших фондовых рынков на конец 2008 года по сравнению с 2007 годом.

Следует отметить падение фондовых рынков. Так, падение американских фондовых рынков составило 41,2–47,8 %, китайский фондовый рынок упал на 61,4 % в долл. США и на 64,09 % в местной валюте.

Падение фондового рынка и, как следствие, изменение капитализации компаний и общая кризисная ситуация в мировой экономике, стали причиной банкротства предприятий.

На поверхности экономических процессов противоречия, обуславливающие появление и развитие кризисов, обязательно отражаются на финансовых отношениях. Банкротство – результат кризисного развития, при котором предприятие проходит путь от временной до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов и которое заканчивается, как правило, судебными процедурами. Успехи и неудачи деятельности предприятия являются результатом взаимодействия целого ряда факторов: внешних,

Таблица 1

Изменение капитализации крупнейших фондовых рынков в 2007–2008 гг.

Фондовая биржа	Данные на конец		Изменение	
	2008 года	2007 года	в долларах США, %	в местной валюте, %
	млрд долл.			
NYSE(US)	9209	15651	-41,2	-41,2
Tokio Stock Exchange Group	3116	4331	-28,1	-41,4
NYSE(Europe)	2396	4014	-40,3	-40,3
NASDAQ(US)	2102	4223	-50,2	-47,8
London Stock Exchange	1869	3852	-51,5	-33,4
Shanghai Stock Exchange	1425	3694	-61,4	-64,09
Hong Kong Stock Exchange	1329	2654	-49,9	-50,2
Deutsche Borse	1111	2105	-47,2	-44,6
TMX Group	1033	2187	-52,7	-41,8
BME Spanish Exchanges	948	1781	-46,8	-44,1

на которые предприятие не может влиять вообще или может оказывать лишь слабое влияние, и внутренних, зависящих от организации работы самого предприятия.

Основным внешним признаком банкротства является неплатежеспособность, которая, в свою очередь, практически всегда является результатом платежного кризиса, вместе с тем истоки неплатежеспособности скрыты и в других (глубинных) видах кризиса: производственном (при снижении производительности труда), коммерческом (при уменьшении товарности, снижении выручки), управленческом (при отсутствии квалифицированных кадров), финансовом (при неудовлетворительной структуре активов и пассивов, снижении рентабельности, деловой активности) и др.

Все виды кризисов взаимодействуют и мультиплицируют общий негативный результат (производственно-коммерческие приводят к финансово-платежному, а финансово-платежные усугубляют воспроизводственные), содействуя

возникновению общего (системного) кризиса, тем самым создавая опасность потери финансовой устойчивости предприятия, появление его несостоятельности и усиливая вероятность банкротства предприятия. Подтверждением этого стало увеличение заявок на банкротство или случаев банкротств предприятий. Так в США в 2008 году число заявок на банкротство, поданных в федеральные суды, увеличилось на 31 % в годовом исчислении и достигло 1 млн 117 тыс. 771 (850 тыс. 912 в 2007 году). Такие данные содержатся в докладе, опубликованном на сайте Администрации судов США.

Число заявок на банкротство от компаний увеличилось на 54 % и достигло 43 тыс. 546 (28 тыс. 322 годом ранее). Число заявок на банкротство, поданных иными организациями, в прошедшем году повысилось на 31 %, до 1 млн 74 тыс. 225 (822 тыс. 590 заявок годом ранее).

Абсолютный рекорд по количеству заявок на банкротство был в 2005 году (2 млн 78 тыс. 415). Напомним, что в 2005 году вступил в силу закон, направленный на предотвращение злоупотребления банкротством и защиту потребителя.

Аналогичная ситуация сложилась и в Великобритании, где в первом квартале 2009 года было зарегистрировано 4941 случаев банкротства предприятий, при этом увеличение составило 7,1 % по сравнению с предыдущим кварталом (IV квартал 2008 года) и 56 % по сравнению с прошлым годом (I квартал 2008 года). На рис. 1 представлено количество банкротств предприятий (в тыс.) с 01.01.1999 до 01.01.2009 гг. в Великобритании.

Все существующие в мировой практике системы несостоятельности и банкротства можно разделить на две противоположные группы: ориентированные на должника (США, Франция) и ориентированные на кредитора (Великобритания, Германия).

Так, модель, сложившаяся в Германии, ориентирована на повышение эффективности удовлетворения требований кредиторов, при этом реабилитационные процедуры направлены на максимизацию активов должника для последующего распределения среди кредиторов. Модель, характерная для Великобритании, направлена на защиту кредитного обращения, на создание эффективных и оперативных механизмов распределения активов должника среди кредиторов. В течение процедуры банкротства

контроль над предприятием получает третья сторона, действующая от имени кредиторов. Очевидным недостатком этой модели является тот факт, что в ее рамках отдается явное предпочтение ликвидации предприятия, а не его оздоровлению, поскольку кредиторы заинтересованы в первую очередь в продаже активов попавшей в трудное положение компании, а не в ее спасении.

Термином “банкротство” в английском законодательстве обозначается несостоятельность физических лиц (тогда как понятие “несостоятельность” применяется в отношении юридических лиц). Закон 1986 года устанавливает ответственность за умышленные действия несостоятельного должника до и после начала производства по делу о несостоятельности и за сходные действия директоров и служащих компаний в связи с их ликвидацией. Наряду с тяжкими (наказуемыми обычно лишением свободы на срок до семи лет) банкротскими злоупотреблениями в Законе предусмотрено множество норм о менее значительных нарушениях, наказуемых обычно штрафом. К ним относятся: умолчание в деловой переписке того обстоятельства, что компания управляется внешним управляющим; отсутствие регистрации актов и фактов, имеющих значение для управления компанией и конкурсного производства; ложные заявления и невыполнение требований к отчетам в конкурсном производстве; нарушения ограниченной правоспособности и др.

Английское право не использует понятие “кризис”. Для определения наказуемости банкротских и других злоупотреблений используются гражданско-процессуальные акты: решение суда о ликвидации компании, принятие решения о добровольной ликвидации и др. Ст. 206 (1) Закона о несостоятельности 1986 года устанавливает наказание до семи лет лишения свободы для лица, выполнявшего управленческие функции в компании в течение 12 месяцев, предвещающих решение о ликвидации, в случае, если оно: скроет любую часть имущества компании или долг, право на который либо обязанность уплатить который имеет компания; мошеннически переместит любую часть имущества компании; фальсифицирует любую книгу, документ относительно дел имущества компании; мошеннически изымет часть, изменит или сделает упущение в любом документе относительно дел или имущества компании; заложит или разместит

определенным образом любое имущество компании, приобретенное в кредит и неоплаченное.

В Великобритании роль государственного органа по банкротству выполняет Служба несостоятельности, входящая в систему Министерства торговли и промышленности и насчитывающая 1800 постоянных сотрудников. На рис. 1 представлена классификация видов банкротств предприятий в Великобритании: добровольная ликвидация под наблюдением кредиторов и принудительная ликвидация предприятий.

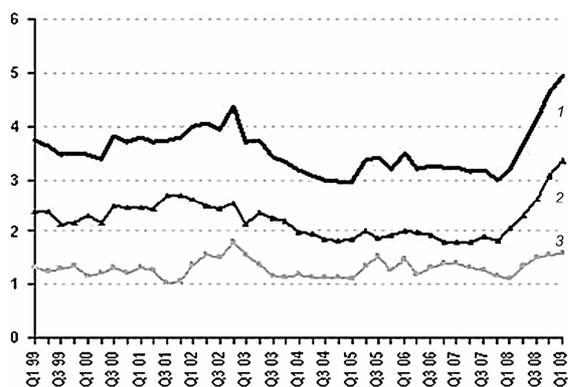


Рис. 1. Количество банкротств предприятий (в тыс.) с 01.01.1999 до 01.01.2009 г. в Великобритании

1 – общее количество банкротств; 2 – добровольная ликвидация под наблюдением кредиторов; 3 – принудительная ликвидация предприятия

Следует отметить, что в первом квартале 2009 года принудительной (обязательной) ликвидации были подвержены 1579 компаний, рост произошел на 43,6 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и 3362 случая добровольной ликвидации под наблюдением кредиторов, рост составил 62,5 % по сравнению с 2008 годом.

Кризис повлиял и на индивидуальные банкротства: в первом квартале 2009 года было зарегистрировано 29774 случая индивидуальных банкротств, что означает увеличение на 19 % количества банкротств по сравнению с 2008 годом. В это время 86 % банкротств было зарегистрировано по ходатайству должника, что намного выше, чем за предыдущие кварталы 2007 и 2008 года вместе взятые (рис. 2). Количество жителей Великобритании, не имеющих возможности расплатиться по долгам, достигло рекордной величины в третьем квартале 2008 года. Это произошло из-за того, что увеличи-

вающиеся процентные ставки не дали возможности потребителям, которые взяли кредит, расплатиться. Количество индивидуальных банкротств выросло до 12 тыс. в третьем квартале 2008 года, что на 6,2 % выше, чем в прошлом квартале 2007 года и на 31 % выше по сравнению с 2007 годом. С учетом того, что общая задолженность по потребительскому кредиту приблизилась к 2 трлн долл. США, следует отметить рискованность для развития экономики дальнейшего повышения процентных ставок Банком Англии [2].

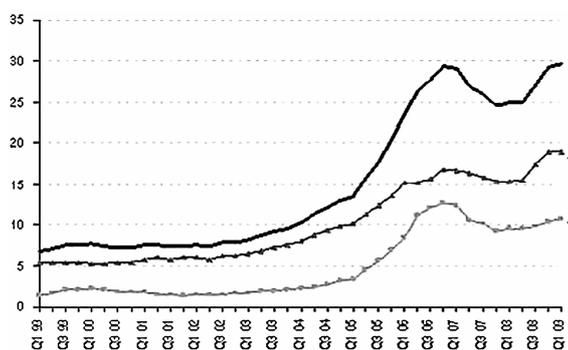


Рис. 2. Индивидуальные банкротства (в тыс.) с 01.01.1999 до 01.01.2009 г. в Великобритании

1 – общее количество банкротств; 2 – распоряжение о банкротстве; 3 – добровольное банкротство

Банкротство предприятий Великобритании по отраслям в 2008 году по сравнению с 2007 годом представлено в табл. 2.

Из табл. 2 следует, что в период кризиса наибольшее количество банкротств приходится на сферы строительства (525 случаев в IV квартале 2008 года, рост составил по сравнению с прошлым периодом 38,8 %), аренда недвижимого имущества (увеличение в IV квартале 2008 года по сравнению с 2007 годом в 2,4 раза), транспорт и связь (48,8 %), оптовая и розничная торговля (34,4 %), гостиницы и рестораны (48,8 %).

Для сокращения количества банкротств принято решение Королевской службы налогов, сборов и таможни, позволившее компаниям задерживать таможенные пошлины и НДС, временно освобождая тем самым оборотный капитал компаний от ограничений.

Таким образом, в период кризисной ситуации в экономике увеличивается количество банкротств предприятий; в первую очередь банкротами становятся строительные фирмы, предприятия оптовой и розничной торговли.

Таблица 2

Динамика банкротства предприятий по отраслям в промышленности Великобритании
(поквартально в 2007–2008 годах)

Отрасль	2007		2008			
	III	IV	I	II	III	IV
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	43	35	31	39	33	44
Рыбалка	3	5	4	2	7	4
Добыча полезных ископаемых	0	5	1	0	1	0
Производство	33	40	50	35	53	47
Электричество, газ и вода	29	16	36	21	28	19
Строительство	379	378	470	429	456	525
Оптовая и розничная торговля	295	293	326	304	375	394
Гостиницы и рестораны	163	187	208	232	251	289
Транспорт и связь	229	213	279	264	319	317
Финансовое посредничество	32	37	26	36	38	42
Аренда недвижимого имущества	77	65	89	80	135	156
Государственное управление и оборона	3	2	2	3	4	6
Образование	20	17	25	14	24	24
Прочие предприятия	283	283	309	302	326	372

Негативные последствия для национальной экономики в случае роста процессов банкротства следующие:

увеличение инвестиционных рисков, что предполагает уменьшение объема инвестиций в национальную экономику, минимизацию возможности привлечения состоятельными хозяйственными субъектами дополнительных эффективных собственников и увеличения собственного капитала;

увеличение кредитного риска контрагентов и вкладчиков, что приводит к снижению объе-

мов реализации продукции (работ, услуг), росту недоверия вкладчиков к финансовым институтам, уменьшению инвестиций в облигации, векселя, посредством которых предприятия увеличивают добавочный капитал для целей текущего развития;

неизбежность цепочки банкротств предприятий-контрагентов, когда банкротство одной организации влечет за собой серию банкротств поставщиков, торговых организаций и прочих субъектов рынка, связанных с ней тесными финансово-хозяйственными связями;

перевод активов в теневую экономику.

С другой стороны, существует обратная связь между процессами банкротства и системой экономических отношений в обществе: процессы банкротства оказывают влияние на макроэкономические показатели, в том числе и на финансовый кризис. Банкротство отдельных организаций приводит к оздоровлению экономики, поскольку:

нишу неэффективного хозяйственного субъекта занимает конкурент, обладающий рядом преимуществ, которые позволили ему остаться состоятельным в условиях, когда предприятие-балласт оказалось банкротом;

процесс банкротства позволяет осуществить дополнительный вывод на рынок денежных и имущественных активов предприятия-должника, что позволяет кредиторам получить свою кредитную массу хотя бы частично и расширить собственную финансово-хозяйственную деятельность;

государство как кредитор должника пополняет бюджеты различных уровней за счет получения части конкурсной массы;

актуализируется проведение реорганизации организации-должника, его финансовой реструктуризации, повышение качества управления, смена “неэффективных” собственников [3, 4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Annual report and statistics // World federation and exchanges, 2008.
2. The insolvency service of England. URL: <http://www.insolvency.gov.uk/>
3. Попов Д. В. Государственное регулирование

процессов банкротства в национальной экономике: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003.

4. Белобрагина Н. Б. Банкротство как институт рыночной экономики: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2004.

УДК 336

Гарбузюк И. В.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях, особенно в период финансового кризиса, отношение к социальному аудиту в целом неоднозначное. С одной стороны, при развитии кризисных явлений в современной экономике первым шагом предприятий и организаций является сокращение затрат, и в первую очередь на человеческие ресурсы. Исходя из этого мероприятия социального аудита, направленные на изучение и оценку социальной среды организации и эффективности использования человеческих ресурсов, представляются предпринимателям дополнительными расходами в этой области. С другой стороны, именно результаты аудита персонала являют собой экономическое обоснование оптимизации всех показателей использования человеческих ресурсов предприятия. Таким образом, по результатам аудиторской проверки в социальной сфере предприятия руководство может принять адекватные и обоснованные меры, направленные на оптимизацию численности, структуры, качественных характеристик персонала и затрат на человеческие ресурсы.

Для российской теории и практики понятие "социальный аудит" относительно новое, в то время как за рубежом с середины XX века данный вид аудита получил распространение на национальных предприятиях различных отраслей промышленности, строительства и т. д., а также в транснациональных корпорациях. Исследователи в области управления человеческими ресурсами и социального аудита отмечают, что данный вид аудита востребован на предприятиях, имеющих сложную управленческую структуру.

Многокомпонентная структура управления предприятиями, подвергающаяся оценке посредством социального аудита, создает определенные сложности в формулировке самого понятия "социальный аудит". Это обусловлено достаточно широким перечнем вопросов и проблем, на решение которых направлен социальный аудит.

В общем виде под социальным аудитом подразумевается проведение комплекса мероприятий, позволяющих компании оценить и продемонстрировать свой вклад в решение социаль-

ных, экономических и экологических проблем, связанных с профилем ее деятельности.

Признанный эксперт в области социального аудита в нашей стране профессор А. Шулуc дает более конкретное определение рассматриваемого понятия. По его мнению, социальный аудит – это способ всесторонней и объективной оценки состояния социальных отношений на различных уровнях (корпоративном, муниципальном, отраслевом, региональном, национальном), позволяющий выявить потенциальные угрозы ухудшения социального климата, вскрыть резервы развития человеческих ресурсов [2]. Данное определение конкретно и раскрывает сферу и задачи социального аудита.

Основная проблема, на наш взгляд, заключается в том, что такая трактовка социального аудита подразумевает проведение внешней проверки состояния социальной среды организации в силу того, что современное предприятие, даже крупное, не в состоянии провести такую проверку самостоятельно по двум основным причинам: во-первых, из-за отсутствия на предприятии высококвалифицированных специалистов, способных провести комплексную проверку по всем направлениям, во-вторых, в связи с экономической нецелесообразностью проведения полной проверки силами предприятия, обусловленной высокими трудозатратами, затратами времени и ресурсов. Кроме того, существует определенная сложность в полноте соблюдения принципа независимости при проведении аудита человеческих ресурсов силами предприятия.

Решению вышеперечисленных проблем способствует четкое разделение социального аудита в целом на внешний социальный аудит, проводимый сторонними организациями, и внутренний аудит персонала, проводимый силами самого предприятия.

Среди специалистов нет единого мнения относительно того, что представляет собой внутренний социальный аудит и каковы его цели и методы, каким образом реализуются его функции. Не решив комплексно эти вопросы, невозможно сфор-

мулировать концепцию оценки состояния и возможности использования внутреннего аудита в ходе аудита внешнего.

На наш взгляд, внутренний аудит человеческих ресурсов предприятия представляет собой комплекс мероприятий, направленных на оценку экономической эффективности использования человеческих ресурсов предприятия, в том числе основных показателей обеспеченности его человеческими ресурсами, организации, нормирования и оплаты труда.

Внутренний социальный аудит должен осуществляться на базе информации о функционировании объекта управления и призван обеспечивать единство управленческих решений и их реализации, т.е. весь процесс управления. Тем самым внутренний социальный аудит может обеспечивать прямую и обратную связи, сигнализирующие о ходе, состоянии и реализации управленческих решений в области управления человеческими ресурсами. Отсутствие же эффективного контрольного механизма и технологии их реализации ведет к формированию слабо действующей и малорезультативной системы управления человеческими ресурсами в любой организации. Таким образом, вопросы рациональной организации и совершенствования методики внутривозвратного контроля на базе создания эффективной системы внутреннего аудита персонала становятся важнейшими условиями повышения эффективности коммуникации в системе управления для принятия решений в области человеческих ресурсов и регулирования данных процессов по стратегии развития предприятия.

Для любой проверки, в том числе и персонала, необходимо сформулировать цель проводимого аудита. По нашему мнению, в основе цели социального внутреннего аудита можно выделить следующие подцели:

- обеспечение эффективности всех уровней управления предприятием;
- оказание помощи сотрудникам для эффективного выполнения их должностных обязанностей;
- содействие защите интересов администрации;
- оперативное выявление текущих проблем в управлении персоналом;
- соответствие положений о труде на предприятии требованиям Кодекса законов о труде.

По нашему мнению, наиболее целесообразно закрепить за внутренним социальным аудитом, являющимся составной частью социального ауди-

та, информационно-аналитическую и контролирующую функции. Выполнение данных функций позволит обеспечить экономическую оценку эффективности использования персонала предприятия и предоставить информационную базу для более полной и независимой проверки, проводимой посредством внешнего социального аудита.

Большинство специалистов сходятся во мнении относительно того, что внутренний социальный аудит может принимать различные организационные формы. Функции данного аудита могут выполнять: назначаемые собственниками и(или) руководством данного предприятия ревизоры, ревизионные комиссии; специальные службы внутреннего аудита; отдельные аудиторы, состоящие в штате предприятия; привлекаемые сторонние организации и внешние аудиторы.

Организацию внутреннего социального аудита, на наш взгляд, следует рассматривать в различных аспектах: пространственном, временном и информационно-технологическом.

Пространственный аспект организации внутреннего аудита включает: цель аудита, которая определяется, исходя из потребностей в получении соответствующей информации для принятия управленческих решений; объекты аудита, определенные в соответствии с поставленной целью; субъекты аудита.

Временной аспект организации аудита включает в качестве ее элемента сроки обработки и предоставления информации для управления.

Информационно-технологический аспект организации аудита включает средства достижения целей управления, источники информации, методы и приемы ее получения, технические средства для ведения аудита.

Приведенные элементы организации внутреннего аудита персонала при их относительной самостоятельности тесно связаны между собой.

При организации внутреннего аудита следует обращать особое внимание на объективность и необходимость его относительной дифференциации в системе внутривозвратного контроля. При этом надо учитывать уровень профессиональной подготовки кадров внутреннего аудита, аппарата управления, умение подбирать высококвалифицированных специалистов. На данной стадии организации необходимо разработать и внедрить функциональную структуру внутреннего аудита, его аппарата.

Важное значение при организации данного вида аудита человеческих ресурсов имеет правильное установление последовательности включения в контрольный процесс взаимосвязанных этапов данной системы (наблюдение, проверка, сбор, систематизация, группировка информации и др.). Важно при этом опираться на организационные принципы контроля как объекта управления, на законодательные, нормативные, методические и инструктивные материалы.

Следующим аспектом организации внутреннего аудита должна быть: научная организа-

ция труда аппарата аудиторской службы, организация обучения и повышения квалификации внутренних аудиторов, обеспечение их работы современными техническими средствами и программными продуктами. Особо важное значение при рациональной организации внутреннего аудита имеет организация достойной оплаты труда работников.

Таким образом, организация внутреннего социального аудита представляет собой комплексный многостадийный процесс, включающий неразрывно взаимосвязанные этапы (см. рис. 1).



Рис. 1. Основные этапы организации внутреннего социального аудита на предприятии

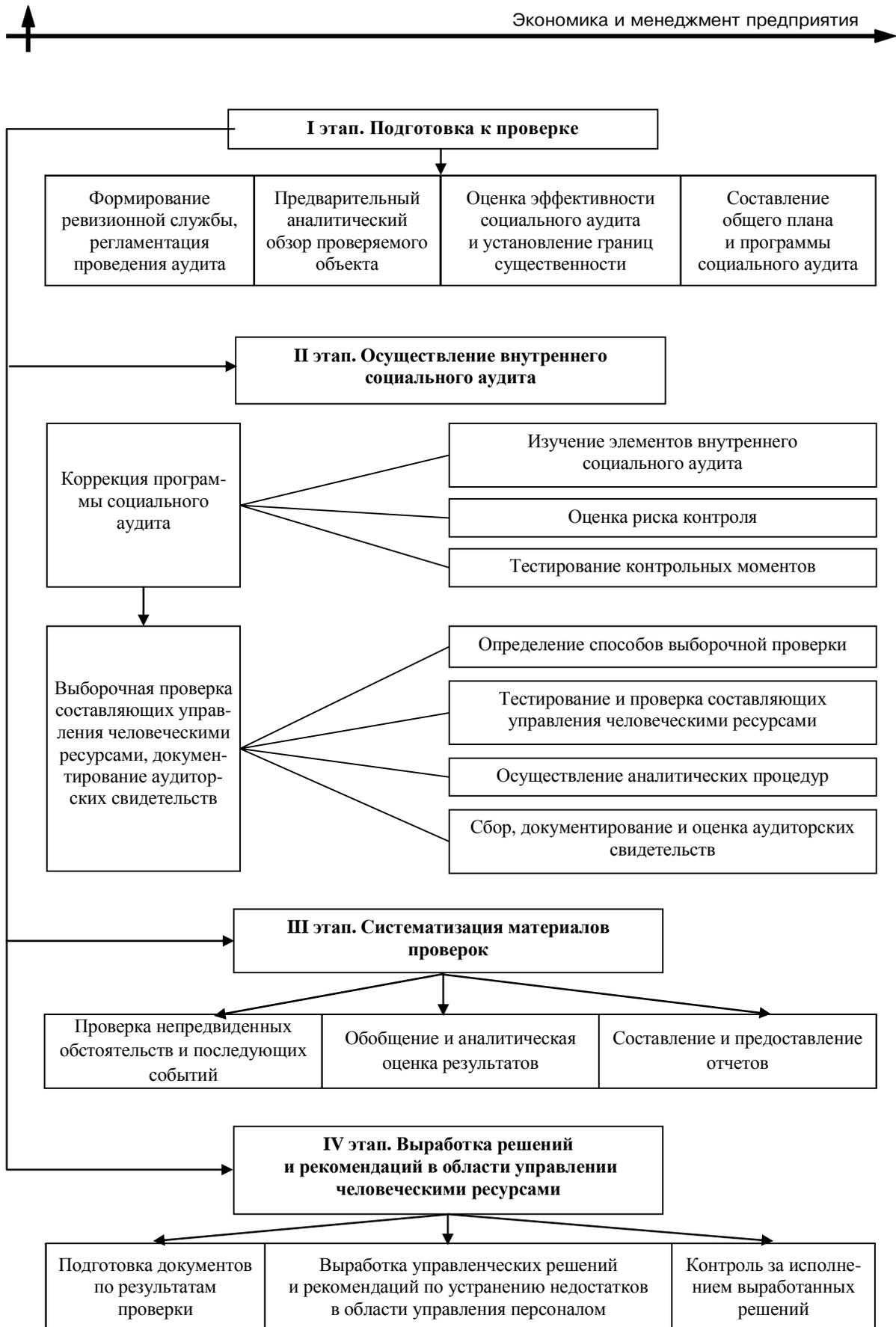


Рис. 2. Основные этапы реализации внутреннего социального аудита

Совокупность организационных, методических и технических приемов, осуществляемых с помощью определенных процедур, составляет процесс внутреннего социального аудита. Внутренний социальный аудит как динамический процесс и система со своей спецификой содержания и формы связан с использованием средств и предметов труда. Этот процесс состоит из организационной, технологической и завершающей стадий. Данный процесс, на наш взгляд, должна организовывать и непосредственно осуществлять служба (аппарат) внутреннего аудита при содействии руководителя организации.

Процесс внутреннего социального аудита или процесс его осуществления на практике – это система, функционирующая с использованием материальных, трудовых и интеллектуальных ценностей.

Практическое осуществление внутреннего аудита, как и любой другой хозяйственный процесс, является объектом наблюдения и управления организации. Поэтому для эффективного функционирования процесса внутреннего социального аудита в системе управления персоналом необходимо соблюдать следующие принципы: систематичность процесса; прямоточность информации; ритмичность выполнения контрольных работ; пропорциональность обеспечения информацией; специализация и кооперация при выполнении контрольно-аудиторских процедур.

Процесс внедрения системы внутреннего аудита требует научно обоснованного подхода к организации мероприятий внедрения и их осуществления.

В общем виде процесс внутреннего социального аудита может быть представлен четырьмя взаимосвязанными и самостоятельно реализуемыми этапами. Реализация этапов осуществляется посредством формирования контрольно-информационных блоков (рис. 2).

Интегрированный подход к формированию контрольно-информационных блоков требует

последовательной реструктуризации предприятия:

выделения центров ответственности за персонал как объектов аудита;

построения системы аналитических признаков, которая позволяет осуществлять аудит с заданной глубиной и необходимой децентрализацией;

формирования выборки регламентов обработки и предоставления информации, а также действий всех служб по выполнению контрольных функций;

разработки и реализации политики внутреннего аудита.

По нашему мнению, качество работы внутреннего социального аудита оказывает определенное влияние и на проведение аудиторских проверок внешними аудиторами. Эффективность работы внешних аудиторов зависит от качества внутренней проверки, но при этом ответственность внешнего аудитора за выражаемое им мнение по проверке не может быть уменьшена или разделена с внутренними аудиторами.

Таким образом, основными особенностями внутреннего социального аудита человеческих ресурсов предприятия является то, что он:

позволяет внешним аудиторам не проводить детальную проверку, так как внешний аудитор может в определенной мере доверять внутренним аудиторам в раскрытии ошибок и нарушений. При этом существенно снижаются затраты времени на проверку в связи с сокращением объема независимых процедур;

повышает степень надежности системы внутреннего контроля проверяемого предприятия и, следовательно, как одна из составляющих влияет на оценку аудиторского риска, принимаемого внешними аудиторами.

Поэтому, на наш взгляд, в настоящее время целесообразно использовать внешний социальный аудит не столько по проверке управления человеческими ресурсами предприятия, а по аудиту самой структуры внутреннего аудита.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Одегов Ю.Г., Никонова Т. В.** Аудит и контроллинг персонала: Учебник. М.: Альфа-Пресс, 2009. 672 с.
2. Социальный аудит: Учебник / Под ред. А. А. Шу-
- луса, Ю. Н. Попова. М.: ИД “АТИСО”, 2008. 524 с.
3. Социальный аудит: проблема развития. М.: ИД “АТИСО”, 2008. 91 с.

ПРИНЦИПЫ ДРУЖЕСКОГО ПОГЛОЩЕНИЯ

Поглощения, в основе которых лежит выкуп контрольного пакета акций с помощью заемных средств (LBO), зачастую бывают гораздо более успешными, чем поглощения с помощью собственных средств компании-покупателя.

Этот факт весьма интересен, принимая во внимание то, что во время LBO покупатели не могут достичь эффекта синергии. Чаще всего они не имеют достаточного управленческого опыта в тех индустриях, где происходит сделка. Соответственно и отношение целевой компании к подобным покупателям оказывается скептическим [1].

Почему же так называемые “финансовые покупатели” столь успешны? Ответ на данный вопрос заключается в самом подходе к сделке. В рамках традиционного подхода к сделке слияния или поглощения топ-менеджмент компании-покупателя действует довольно прямолинейно, определяя свою цель, ее стоимость и сумму, которую они готовы заплатить за эту цель. Само управление сделкой, как правило, делегируется внешним экспертам, таким как инвестиционные банки и юридические институты.

Что же касается финансовых покупателей, то старшие менеджеры таких компаний относятся к M&A сделкам как к главной части своего бизнеса, адаптируя свои задачи по мере продвижения сделки. Кроме того, они подробно координируют работу менеджеров, инвестиционных банков, юристов и т. д. [3].

Каким образом успешные компании-покупатели управляют M&A сделками, рассмотрим на примере дружеских поглощений, однако их принципы применимы и в случае враждебного процесса поглощения.

Процесс проведения сделки M&A можно разделить на несколько этапов, каждому из которых соответствует определенный ряд ключевых принципов.

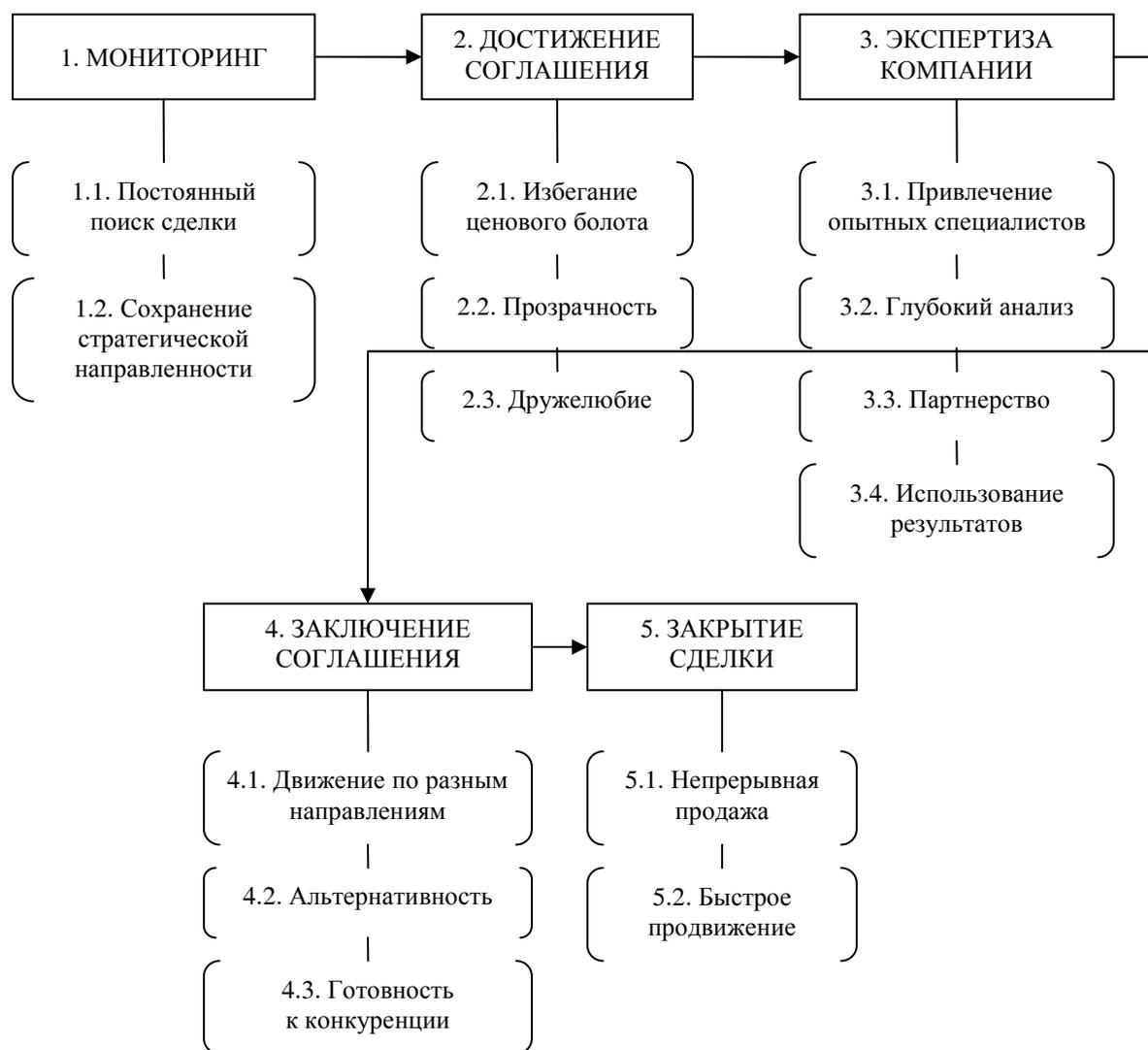
1. Мониторинг возможной сделки:
 - принцип постоянного поиска;
 - принцип сохранения стратегической направленности.

2. Достижение соглашения:
 - принцип избегания ценового болота;
 - принцип прозрачности;
 - принцип дружелюбия.
3. Экспертиза компании:
 - принцип привлечения опытных специалистов;
 - принцип глубокого анализа;
 - принцип партнерства;
 - принцип использования результатов экспертизы.
4. Заключение соглашения:
 - принцип движения по нескольким направлениям;
 - принцип альтернативности;
 - принцип готовности к конкуренции.
5. Закрытие сделки:
 - принцип непрерывной продажи;
 - принцип быстрого продвижения.

Данный процесс представлен далее схематически.

Мониторинг возможной сделки. Возможности поглощения могут возникнуть случайно и спонтанно, поэтому они требуют быстрой оценки. Наиболее важной задачей является оценка размера сделки. В такой ситуации целесообразно взвешивать необходимость стратегического и творческого мышления. Опытные покупатели во время мониторинга следуют двум простым принципам.

Первый принцип “успешных покупателей” заключается в постоянном поиске сделок. Сотрудники LBO-офиса такой компании, как основанная в Нью-Йорке “Сайпрус Групп”, за год проводят не более трех сделок, но к моменту заключения сделки они рассматривают порядка 500 других возможностей и тщательно анализируют примерно 25 из них. Успешные приверженцы традиционного подхода делают практически то же самое, но в меньшем масштабе. Например, в “Сиско Системс”, как правило, оценивают три потенциальных рынка, на каждом из которых пристально анализируют 5–10 возможных сделок. Подобный широкомасштабный мониторинг



Процесс проведения сделки слияния и поглощения

предоставляет две выгоды. Во-первых, таким образом “Сиско” добывает общую информацию, касающуюся потенциальных сделок и их цен, получая возможность оценить свои перспективы в общей ситуации на рынке. Во-вторых, это привносит дисциплину и скорость в сам процесс мониторинга [4].

Вторым принципом на данном этапе является “сохранение стратегической направленности”. Распространенной ошибкой среди новичков является отбрасывание стратегических принципов перед лицом существующей возможности. Когда топ-менеджмент компании-покупателя опрометчиво решает провести сделку, люди, ответственные за ее исполнение, на-

чинают всячески расширять принятые допущения, чтобы завершить сделку. В LBO-компаниях, напротив, менеджмент строго придерживается принятого руководства. Джо Нолан, партнер “ДжиТиСиАр Голдер Раунер” так прокомментировал эту ситуацию: “Мы ищем тот бизнес, в котором поглощение было бы главной частью стратегии роста. Мы поддерживаем тех, кто знает, как управлять и поглощать компании, что является редкой комбинацией способностей. Мы инвестируем в сектор услуг, а не в производство”.

Достижение соглашения. Переговоры могут проходить в различных формах. Иногда они ведутся в форме аукциона, порой – в менее офици-

альной обстановке, в форме общения топ-менеджеров обеих компаний. Так или иначе, основной задачей на данном этапе является достижение согласия по поводу того, что потенциал сделки оправдывает дальнейшее инвестирование ресурсов. В рамках этого этапа необходимо помнить о трех принципах.

Принцип “избегания ценового болота” гласит, что бессмысленно стараться четко определиться со стоимостью сделки на данном этапе, так как сторонам просто не хватит информации по этому вопросу. Существует большая вероятность попросту застрять на ценовом вопросе, что не позволит двигаться дальше [2].

Далее следует принцип “прозрачности”. Несмотря на то что определенные моменты не могут быть обсуждены детально на данном этапе, некоторые из них требуют уточнения в соответствии с основной стратегией компании-покупателя. Например, “ДжиТиСиАр Голдер Раунер” фокусируется на опыте управленческих команд и на их мотивации. Сразу необходимо определиться с тем, кто будет управлять объединенной компанией, кто из нынешнего управления останется после сделки и кому придется уйти. Также стоит уладить вопросы, касающиеся возможных обязательств, которые, в свою очередь, могут повлиять на цену сделки.

Принцип “дружелюбия” помогает избежать ненужных споров между сторонами сделки. Чаще всего менеджмент компании, которую собираются поглотить, с подозрением и опаской относится к компании-покупателю. Большинство фирм-поглотителей старается начать процесс переговоров пораньше, чтобы развить чувство единства с управлением целевой компании и добиться впоследствии взаимовыгодной сделки. Таким образом, покупатели выстраивают дружеские отношения с менеджерами целевой компании, помогая им увидеть их будущие карьерные возможности. Подобный “капитал” необходим ввиду того, что чем ближе сделка подходит к своему завершению, тем более требовательным становится менеджмент покупателей [2].

Экспертиза компании. Надо отметить, что этот этап требует больше времени и оказывается наименее творческим. Менеджеры от общего обсуждения сделки переходят к проверке фактов. На данном этапе топ-менеджмент часто не уделяет должного внимания сделке и передает полномочия менеджерам среднего звена, экономи-

стам, юристам и т. д. Подобное состояние дел является опасным: в случае неудачи покупатели могут потерять на данном этапе рыночную капитализацию в большем объеме, нежели на всех других этапах [1]. Чтобы этого не произошло, эксперты, как правило, придерживаются следующих четырех принципов.

Необходимо стараться привлекать лишь опытных специалистов. Данный принцип заключается в том, что ни одна команда не в состоянии сделать из заведомо плохой сделки хорошую. Но непрофессиональная команда может испортить хорошую сделку. Задачи по управлению M&A команды по сути те же, что и при управлении людьми, участвующими в любом проекте. Как координировать сотрудников с различными способностями таким образом, чтобы достичь поставленной цели? Независимо от размера команды “успешные покупатели” всегда привлекают своих опытных сотрудников в качестве основных участников. Далее к этой “сердцевине” добавляются другие внутренние и внешние специалисты. Если основные участники уже хорошо знают друг друга, это способствует лучшей координации и общению [2]. Необходимо также наличие лидера, который изначально может выступать за проведение сделки, но в то же время должен быть готов отказаться от нее в случае необходимости. Члены команды, безусловно, должны общаться между собой, особенно на этапе экспертизы компании. В некоторых компаниях специально для этого проводятся общие совещания, чтобы каждый мог узнать о текущих проблемах и краткосрочных задачах [5].

Принцип “глубокого анализа” можно продемонстрировать на следующем примере. Компания-покупатель с маленьким опытом проведения M&A сделок может анализировать свою цель недостаточно детально. Были случаи, когда оценивались быстрорастущие компании и первоначальные отчеты оказывались очень благоприятными, однако при более пристальном рассмотрении выяснялось, что у целевой компании отсутствовала четкая система финансовых контролей, что искажало показатели ее прибыльности. Скрытые проблемы подобного рода касаются в большей степени не денег, а компетентности и даже честности менеджмента целевой фирмы [2].

Следующий принцип основан на общении с целевой компанией как со своим партнером. Опытные покупатели используют экспертизу

компании для налаживания связей с менеджментом целевой компании и понимания их привычек и особенностей. Могут ли они работать в команде? Легко ли они справляются с задачами? Как они оценивают предстоящую сделку? Зная эти тонкости, компания-покупатель может выстроить сделку таким образом, чтобы она полностью соответствовала ожиданиям менеджмента целевой компании, а это, в свою очередь, может снизить цену сделки [1].

Последним принципом на данном этапе дружеского поглощения является принцип “использования результатов экспертизы”. Неопытные покупатели рассматривают этап экспертизы компании только как процесс получения информации, шаг между первоначальной и финальной стадиями переговоров. Обычно они не начинают формулировать стратегию поглощения или модель оценки раньше окончания процесса экспертизы. Но в некоторых случаях экспертизу и окончательные переговоры ведут разные люди, поэтому опытные покупатели налаживают неразрывную связь между результатами экспертизы и последней стадией проведения сделки [3].

Заключение соглашения. Данный этап считается наиболее чувствительным к каким-либо разногласиям во время переговоров сторон. Характерная ошибка неопытных покупателей заключается в том, что они пытаются предъявить список своих требований и незамедлительно добиться выполнения каждого из них. В итоге переговоры могут застрять на каком-то незначительном пункте, что даст возможность конкурентам воспользоваться этой ситуацией и представить компании-цели свое альтернативное предложение. Опытные участники M&A сделок осознают важность самого процесса движения в переговорах и не забывают о существующих конкурентах. На данном этапе следует отметить три основных принципа.

Принцип “движения по нескольким направлениям” одновременно можно продемонстрировать на следующем примере. Для ведения переговоров старшие менеджеры компании-покупателя часто ограничивают круг людей, которые могут участвовать в переговорах ключевыми сотрудниками компании, мотивируя это тем, что их сторона должна говорить “одним и тем же голосом”, каждый раз садясь за стол переговоров. Однако существует противоположная точка зрения, призывающая разделять весь про-

цесс переговоров на несколько этапов, каждый из которых был бы представлен соответствующими отделами компании-покупателя: менеджерами, юристами и т. д. [3]. Подобный подход имеет ряд преимуществ. Например, пока юристы работают с договором, инвестиционные банки могут сосредоточиться на финансировании, а менеджеры – на стратегии и трудовых ресурсах. Таким образом, достигается параллельное развитие сделки через различные каналы. С помощью данного подхода возрастают эффективность и скорость проведения сделки.

Принцип “альтернативности” появляется, когда некая возможность проведения успешной сделки становится абсолютно доступной. В таких условиях менеджмент инстинктивно сосредотачивается на ней [3]. Тем не менее необходимо продолжать энергичную работу над другими возможностями. Понимание того, что могут принести компании альтернативные источники проведения сделки, способствует более объективной оценке стоимости сделки по данному конкретному варианту развития событий, а также может перераспределить влияние на цену сделки от целевой компании в пользу компании-покупателя.

Принцип “готовности к конкуренции” заключается в том, что в большинстве случаев целевая компания имеет право выбора между компаниями, соперничающими за право приобретения данной компании (например, когда переговоры проходят в форме аукциона). Поэтому до того, как определить стратегию поглощения, компания-покупатель должна четко понять свои преимущества и недостатки по сравнению с конкурентами. Такая оценка должна включать расчет долгосрочных последствий от потери данной сделки в пользу конкурента. В подобных обстоятельствах поглотитель может сделать приоритетную ставку, в несколько раз превышающую рыночную цену целевой компании. Однако, как правило, покупатели отказываются от такого варианта. Многие компании даже сознательно не участвуют в аукционах, так как уверены, что победитель всегда платит больше по сравнению с реальной ценой компании. Поэтому они выбирают путь независимых переговоров с эксклюзивным приоритетом.

Закрытие сделки. Можно ошибочно подумать, что после подписания соглашения сделка практически завершена. Однако существует множество причин, по которым сделка может не со-

стояться в период между подписанием договора и ее закрытием. Например, могут появиться неучтенные обязательства или существенно изменится ситуация на рынке. Много сделок проваливается из-за того, что менеджеры не уделяют им должного внимания после подписания соглашения. На данном этапе ключевыми являются два принципа.

Во-первых, необходимо помнить о принципе “непрерывной продажи”. Конечно, менеджерам всегда сложно сразу после продолжительного периода переговоров и подписания договора переключиться на задачу “продажи” сделки акционерам компании. Но во многих случаях на этапе подписания окончательного договора инвесторам впервые предоставляется возможность высказать свое мнение по поводу сделки, и это мнение может негативно сказаться на дальнейшем закрытии сделки. Поэтому опытные покупатели обычно стараются быстро переходить от подписания договора к непосредственной продаже сделки акционерам благодаря настойчивой и аккуратно выверенной стратегии общения с ними, часто с привлечением профессионалов по связям с общественностью. Полное и открытое предоставление условий сделки и ее обоснование – ключ к победе [5].

Во-вторых, следует придерживаться принципа “быстрого продвижения”. Как бы быстро сделка ни была продана акционерам, всегда найдется тот, кто окажется недоволен ею. Сотрудники целевой компании, скорее всего, будут переживать по поводу своего благоустройства в новой компании. В некоторых случаях их опасения будут не беспочвенны [5]. В то же время клиентам поглощенной компании будет интересно, сохра-

нятся ли выстроенные на протяжении долгого времени отношения между ними и вновь испеченной компании. Поэтому опытные покупатели стараются сократить по максимуму время между подписанием договора о сделке и ее закрытием. Таким образом, они в состоянии быстро успокоить нарастающее волнение и доказать всем, что сделка состоится. Кроме того, быстрое закрытие сделки дает инвесторам уверенность в компетентности менеджеров компании [1].

Необходимо также отметить важность тщательного анализа своих действий по окончании всего процесса независимо от того, оказалась ли сделка успешной или нет. Это является отличительной чертой финансовых покупателей: “Если мы удачно провели сделку, мы пытаемся понять, что позволило нам оказаться на высоте. Если же мы пытаемся чего-то добиться и у нас не получается то, чего мы ожидали, мы разбираемся в ошибках, которые допустили, и передаем свои знания менеджерам среднего звена” (“ДжиТиСиАр Голдер Раунер”). Представляется разумным отложить анализ сделки на некоторое время после ее завершения, как минимум на месяц, особенно, если сделка не удалась. Это делается для того, чтобы страсти улеглись и разочарованные члены команды могли взглянуть на вещи трезво [2].

Таким образом, можно прийти к выводу, что ключевым моментом в успехе сделок слияний и поглощений является их качественный менеджмент. Однако добиться соответствующего уровня управления можно только через проведение большого количества сделок и благодаря следованию вышеупомянутым принципам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bruner R. F. Applied Mergers and Acquisitions. 2004.
2. Aiello R. J., Watkins M. D. The fine art of friendly acquisition // Harvard Business Review. 2000.
3. Rovit S., Lemire C. Your best M&A strategy // Harvard Business Review. 2003.
4. Cisco Systems, Inc.: Acquisition Integration for Manufacturing // Harvard Business School. 9-600-015. 2000.
5. Vermeulen F. How acquisitions can revitalize companies // MIT Sloan Management Review. 2005. Vol. 46, № 4.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Мировой опыт показывает, что в современной конкурентной борьбе идет соревнование не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению эффективных нововведений организационного, коммерческого и в первую очередь технологического характера. Исследователи связывают современные источники экономического роста в большей степени с технологиями (39 %), чем с капиталом (34 %) и рабочей силой (27 %) [1]. Непрерывная разработка новых технологий является сейчас одним из приоритетных направлений развития для хозяйствующих субъектов всех стран мира. На этом фоне приоритетом становится не единичный акт внедрения какого-либо новшества, а целенаправленная система мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству нововведений.

Долгосрочные стратегические цели государственной политики Российской Федерации в области инноваций включают в себя:

содействие переходу России на инновационный путь развития и формированию российской

инновационно-технологической составляющей многополярного мира;

полноправное и экономически эффективное участие России в глобальных интеграционных процессах в сфере науки, технологий и наукоемкого производства;

повышение уровня конкурентоспособности отечественной науки и технологий, выход России на мировой рынок интеллектуальных продуктов, наукоемких товаров и услуг;

развитие новых форм международного сотрудничества, увеличение роли инновационно-технологической составляющей в России;

обеспечение научно-технологической безопасности России.

Из данных табл. 1 видно, что за годы реформ общее число организаций, проводящих исследования и разработки, уменьшилось не столь существенно – всего на 4 % в 2007 году по сравнению с 1995-м. Более заметные изменения произошли в их структуре. Значительно уменьшилось количество конструкторских бюро, а также проектных и проектно-изыскательских органи-

Таблица 1

Число российских организаций, выполнявших исследования и разработки в разные годы*

Организации	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего организаций	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566	3622	3957
В том числе:									
Научно-исследовательские организации	2284	2686	2677	2630	2564	2464	2115	2049	2036
Конструкторские бюро	548	318	289	257	228	194	489	482	497
Проектные и проектно-изыскательские	207	85	81	76	68	63	61	58	49
Опытные заводы	23	33	31	34	28	31	30	49	60
Высшие учебные заведения	395	390	388	390	393	402	406	417	500
Научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	325	284	288	255	248	244	231	255	265
Прочие	277	303	283	264	268	258	234	312	550

* В таблице использованы данные Российского статистического ежегодника (М., 2008 и более ранних изданий).

заций. Вместе с тем увеличилось число научно-исследовательских организаций, причем преимущественно за счет негосударственных научных структур гуманитарного профиля, что не может компенсировать потери для инновационного комплекса страны, связанные с исчезновением многих субъектов инновационной деятельности, способных создавать инвестиционно привлекательные продукты.

На рис. 1 показаны доли инновационных проектов в высокотехнологичных отраслях. Наиболее велики они в двух отраслях – транспортные, авиационные и космические системы (14 %) и перспективные вооружения, военная и специальная техника (тоже 14 %).

По оценкам российских и зарубежных экспертов, внутренние затраты на НИОКР в России составляют 1,1–1,2 % ВВП в странах ОЭСР 2,2 %, в США 2,5 %, в Японии 3 %), они примерно равны расходам на эти цели компании “Фольксваген” и чуть превышают половину аналогичных затрат компании “Форд” [3]. В абсолютных показателях наша страна тратит на НИОКР меньше, чем Испания, Тайвань, Бельгия и Израиль.

Проанализировав данные табл. 3, можно отметить, что число созданных современных технологий постоянно уменьшается. При всей условности оценок, которые применяет Росстат

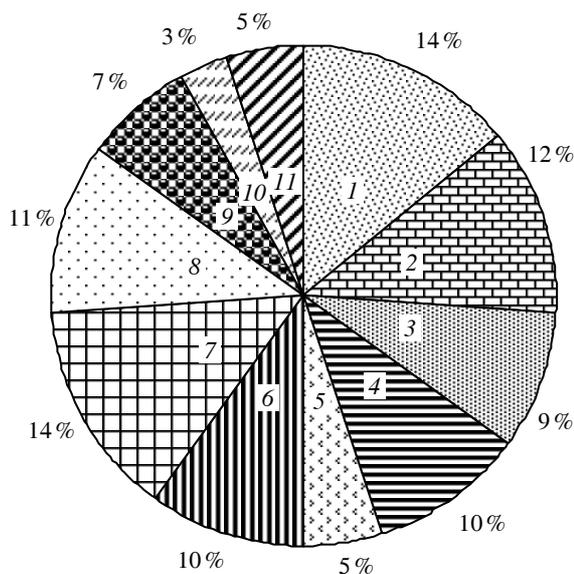


Рис. 1. Инновационные проекты в высокотехнологичных отраслях (по материалам сайта “Инновационная Россия”)

- 1 – информационно-телекоммуникационные системы;
- 2 – биотехнологии;
- 3 – индустрия наносистем и материалов;
- 4 – энергетика и энергосбережение;
- 5 – экология и ресурсосбережение;
- 6 – электроника и приборостроение;
- 7 – транспортные, авиационные и космические системы;
- 8 – перспективные вооружения, военная и специальная техника;
- 9 – промышленные технологии;
- 10 – безопасность и противодействие терроризму;
- 11 – прочее

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки в России, млн руб.

Источники финансирования	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего затрат	12149,5	76697,1	105260,7	135004,5	169862,4	196039,9	230785,2	288805,2	371080,3
В том числе по источникам:									
Средства бюджета	5702,1	41190,9	59205,2	77418,9	99260,5	116808,4	140463,8	173482,4	228449,2
Собственные средства научных организаций	1286,0	6947,2	10602,0	12989,7	16295,7	17289,1	20743,8	25599,2	30555,8
Средства внебюджетных фондов	815,3	4969,7	5461,8	5559,7	4529,5	4870,9	4048,3	4752,2	6649,6
Средства организаций предпринимательского сектора	2118,5	14326,2	20633,0	27881,9	34070,8	41933,0	47759,8	56939,9	77491,6
Средства высших учебных заведений	16,0	58,1	116,2	169,3	197,5	194,9	181,2	592,1	890,0
Средства частных некоммерческих организаций	2,5	32,6	170,3	124,5	240,2	90,1	60,4	239,0	248,3
Средства иностранных источников	561,7	9172,4	9072,2	10860,5	15268,2	14853,5	17528,0	27200,5	26795,8

Таблица 3

Число созданных передовых производственных технологий (2007 год)

Отрасли производства	Общее число технологий	Число технологий, внедренных в течение				Число изобретений в технологиях
		1 года	1–3 лет	4–6 лет	7 лет и более	
По всем отраслям	180 324	29 951	54 172	46 163	50 038	1373
Проектирование и инжиниринг	54 044	9705	18 434	15 535	10370	499
Производство, обработка и сборка	48 956	5600	11 610	9411	22 335	422
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	1420	176	376	311	557	4
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	6758	1132	2178	1556	1892	115
Связь и управление	62 102	12 313	19 465	17 646	12 678	238
Производственные информационные системы	4602	681	1451	1166	1304	51
Интегрированное управление и контроль	2442	344	658	538	902	24

для отделения “передовых” технологий от “непередовых”, заметна угрожающая тенденция “затухания” технического прогресса и снижения эффективности использования национального инновационного потенциала.

Рассмотрим, каким образом инновационная составляющая влияет на экономический рост в России. Искать зависимость между ними будем в форме, представляющей собой стандартную функцию Коба – Дугласа, приведенной к линейному виду:

$$\ln VRP = c(1) + c(2) \ln INN + c(3) \ln INV. \quad (1)$$

Результаты эмпирического анализа данного уравнения представлены в табл. 4.

Таблица 4

Оценка модели*

Коэффициент	Значение коэффициента	Стандартная ошибка	t-статистика	Вероятность
c(1)	3,1904176	0,729408	-5,352523	0,0008
c(2)	0,174084	0,228842	5,786014	0,0001
c(3)	0,694869	0,074229	6,545544	0,0002
R ²	0,897580	Статистика Дарбина – Уотсона		1,799917

* Оценка проводилась в эконометрическом пакете Eview, 6-я версия, на основе данных по каждому региону России за 2006 год.

После нахождения коэффициентов уравнение принимает вид:

$$\ln VRP = 3,19 + 0,17 \ln INN + 0,69 \ln INV. \quad (2)$$

Оценка коэффициентов и значимости факторов модели производится с помощью эконометрических и статистических методов.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R², значения которого находятся в пределах [0; 1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определенном уровне значимости. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы, и тем больше их надежность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1.

Из табл. 4 видно, что уровень значимости фактора “инновации” для t-статистики равен 0,0001, что менее 0,1. Это свидетельствует о наличии статистически значимой зависимости между переменными. На основе эмпирического анализа уравнения мы можем сделать вывод о том, что между величиной ВРП и инновациями



существует значительная зависимость. Какое же направление имеет влияние инноваций на экономический рост? Положительный коэффициент при переменной INV в уравнении свидетельствует о том, что чем выше этот показатель, тем выше ВРП. Для степенной функции, приведенной к линейному виду, данный коэффициент является также коэффициентом эластичности, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится результат, если фактор изменится на 1 %. В нашем случае увеличение показателя “инновации” на 1 % приведет к увеличению ВРП на 0,17 %.

Из табл. 4 видно, что уровень значимости фактора “инвестиции” для t -статистики равен 0,0002, что менее 0,1. Это свидетельствует о наличии статистически значимой зависимости между переменными. На основе эмпирического анализа уравнения мы можем сделать вывод, что между величиной ВРП и инвестициями также имеется значительная зависимость. А какое же направление имеет выявленное нами влияние инвестиций на экономический рост? Положительный коэффициент при переменной INV в уравнении свидетельствует о том, что чем выше этот показатель, тем выше ВРП. Для степенной функции, приведенной к линейному виду, данный коэффициент является также коэффициентом эластичности, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится результат, если фактор изменится на 1 %. В нашем случае увеличение показателя “инвестиции” на 1 % приведет к увеличению ВРП на 0,69 %.

Вид построенной эконометрической функции очень удобен, так как позволяет провести оценку вклада каждого из рассматриваемых факторов. Учитывая вид функции, искомое разложение примет следующий вид:

$$1 = \alpha R^2 / (\alpha + \beta) + \beta R^2 / (\alpha + \beta) + (1 - R^2), \quad (3)$$

где $\alpha R^2 / (\alpha + \beta)$ – вклад инновационного фактора; $\beta R^2 / (\alpha + \beta)$ – вклад инвестиционного фактора; $(1 - R^2)$ – вклад прочих факторов.

Результаты расчетов по формуле найденного разложения на основе статистических данных приведены в табл. 5.

Из данных табл. 5 видно, что выбранные нами факторы предопределяют почти 90 % всех изменений в величине ВРП. В качестве фунда-

Таблица 5

Вклад различных факторов в формирование экономического роста в 2006 году, %

Показатель экономического роста региона РФ	Инвестиции в основной капитал	Затраты на исследования и разработки	Прочие факторы
ВРП	72,24	17,57	10,19

ментального фактора роста ВРП выступают капиталовложения. Это означает, что инновации сами по себе без подкрепления соответствующими денежными потоками в обновление оборудования не могут существенно повысить уровень региональной экономики. Можно сказать, что масштабные инвестиции в основной капитал (вложения в производственные технологии) влекут за собой и инновации. Обратный процесс, когда инновации продуцируют капиталовложения, как правило, не проявляется в качестве общей тенденции. Данный результат противоречит традиционному мнению, что чуть ли не вся эффективность производства обеспечена инновациями. Таким образом, в формировании величины ВРП все-таки инвестиционный фактор играет ведущую роль, а генерирование инноваций играет вспомогательную. Однако инновационный фактор имеет важное значение. Так, в соответствии с полученной нами функциональной зависимостью при отсутствии какого-либо из рассматриваемых факторов никакой рост ВРП невозможен.

Фактически это означает, что инновационный и инвестиционный факторы друг без друга просто не существуют. Аналогичная картина наблюдается при построении двухфакторной макроэкономической функции, в которой труд и капитал связаны той же неразрывной связью.

Построенная модель в форме функции Коба – Дугласа носила предварительный характер, так как точность аппроксимации оставляет желать лучшего – нами было “потеряно” примерно 10 % дисперсии ВРП. В связи с этим для повышения точности расчетов модифицируем нашу модель, введя в рассмотрение еще два фактора:

масштаб региона, измеряемый численностью населения. В модельных расчетах для измерения масштаба региона мы будем использовать относительный масштабный коэффициент,

который для i -го региона равен $CH_i = N_i/N_{\min}$, где N_{\min} – население наименьшего в выборке региона (для нашего случая это Чукотский автономный округ);

уровень образования в регионе, измеряемый количеством выпускников вузов, UOBR. Образование и профессиональная подготовка повышают производительность труда, а в результате и величину ВРП. Главный ресурс быстрого конкурентного развития современной экономики – это новые технологические идеи, т. е. прежде всего высокая квалификация и творческая активность людей, способных эти идеи воплощать в жизнь. Поэтому в модель регрессии мы включаем параметр “выпуск специалистов в высших учебных заведениях”.

Тогда искомая функция будет иметь вид:

$$\ln \text{ВРП} = c(1) + c(2) \ln \text{INN} + c(3) \ln \text{INV} + c(4) \ln \text{CH} + c(5) \ln \text{UOBR}. \quad (4)$$

Результаты анализа уравнения приведены в табл. 6.

Таблица 6

Результаты оценки

Коэффициент	Значение коэффициента	Стандартная ошибка	t-статистика	Вероятность
$c(1)$	1,240285	0,897466	1,381985	0,1714
$c(2)$	0,230729	0,098123	-2,351423	0,0015
$c(3)$	0,854337	0,407515	4,550350	0,0024
$c(4)$	-0,189347	0,109420	1,730466	0,0880
$c(5)$	0,715907	0,412044	-1,737454	0,0067
R^2	0,949470	Статистика Дарбина – Уотсона		2,055673

В результате получена следующая эконометрическая зависимость:

$$\ln \text{ВРП} = 1,24 + 0,23 \ln \text{INN} + 0,85 \ln \text{INV} - 0,19 \ln \text{CH} + 0,72 \ln \text{UOBR}. \quad (5)$$

Данная модель позволяет повысить точность аппроксимации и объяснить дополнительно 4 % дисперсии ВРП, в результате чего из нашего анализа “выпало” лишь менее 6 % дисперсии. Однако помимо хороших статистических характеристик модель имеет и другие преимущества. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Во-первых, в модели появляются еще два дополнительных фактора:

масштаб региональной экономики. Коэффициент при данном регрессоре оказывается отрицательным, что означает действие следующей территориальной закономерности: чем больше численность населения региона, тем сложнее повысить в нем величину ВРП. В принципе, данный вывод соответствует интуитивному пониманию проблемы: по сравнению с небольшой численностью работников огромную массу людей гораздо сложнее организовать так, чтобы каждый человек работал с высокой отдачей. По-видимому, во многом именно этим и обусловлена невысокая производительность труда в крупных регионах России. Однако США, имея численность населения больше, чем в России, смогли построить высокоэффективную экономику;

уровень образования в регионах РФ. Положительный знак коэффициента при данном факторе говорит о прямой зависимости между уровнем образования в регионе и величиной ВРП, т. е. при повышении уровня образования растет и величина ВРП.

Во-вторых, позитивная направленность действия инноваций и инвестиций на ВРП ничем не ограничена. Данный вывод вытекает из анализа специфики модели. Между тем исходно можно было бы предположить, что и тот, и другой факторы на определенном этапе могут вести к “перегреву” экономики. Например, вполне логично, что при слишком масштабных инвестициях в основной капитал их отдача падает, и рост инвестиционной активности уже не способствует экономическому росту. Аналогичную гипотезу можно выдвинуть и в отношении инвестиций в разработки, которые могут привести к такому потоку инноваций, который будет просто невозможно освоить. Расчеты показывают, что на рассматриваемом этапе развития наращивание затрат на исследования ведет к монотонному росту величины ВРП. Что касается инвестиций в основной капитал, то здесь модель действительно дает стационарную точку максимума ($INV = 19357,2$ млн р.), превышение которой уже не ведет к росту эффективности производства. Однако, как показывает анализ, ни один из регионов страны не превысил этот гипотетический барьер. Следовательно, если некие теоретические пределы роста двух факторов и существуют, то пока они остаются за гранью реальных возможностей региональных экономик.

Таким образом, по результатам исследования видно, что в российской экономике сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, Россия является обладательницей огромного числа различных научных разработок, с другой – полностью использовать их она сейчас не в состоянии. По официальным источникам, отечественная интеллектуальная собственность оценивается примерно в 400 млрд долл. и может приносить ежегодно порядка 60–70 млрд долл. прибыли.

В настоящее время инновации становятся основным средством увеличения прибыльности бизнеса за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами.

Это предполагает инновационное развитие и хозяйственных механизмов, так как в условиях традиционных рыночных механизмов и методов хозяйствования внедрение инноваций существенно затруднено, а многие нововведения вообще не реализуются в хозяйственной практике.

Как показывает мировой опыт, темпы экономического развития страны и его качество, совершенствование структуры ее экономики, лучшее удовлетворение потребностей населения в значительной мере зависят от инновационной составляющей предпринимательской деятельности. На наращивание этой составляющей должны быть ориентированы как государственная экономическая политика и стратегия государства, так и стратегия компаний, и более того – настрой всего общества. Необходимы новые научные идеи и изобретения, их полномасштабная материализация в продуктах, технологиях, конструкциях, ресурсах (готовых решениях) с достижением соответствующих экономических результатов.

Потери мирового сообщества, вынужденного использовать устаревшие технологии или вести научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки по тем вопросам, по которым в России уже найдены решения, измеряются многими миллиардами долларов. Тем более что и в России уже сформировалась сеть малых инновационных предприятий.

Высокие технологии, ноу-хау могли бы стать предметом трансферта, совместного взаимовыгодного использования. Однако передачи технологий на уровне малых и средних предприятий практически нет. Это связано с тем, что россий-

ские владельцы интеллектуальной собственности не могут представить свой продукт так, как это принято в Европе, потому что не имеют средств и в большинстве своем опыта для доведения технологий до нужной кондиции. Западные предприниматели справедливо считают, что предлагаемое им новшество еще не является инновационным продуктом.

В нынешнем виде российская система образования все менее отвечает задачам обновления экономики и общества. Хотя число вузов, обеспечивающих выпускников дипломами государственного образца, увеличилось, качество образования понизилось, возникло множество сомнительных учебных заведений, слабо заинтересованных в подготовке действительно квалифицированных кадров.

Особой проблемой является вопрос подготовки кадров по управлению в сфере инновационной деятельности. Вопросы развития инновационной деятельности, инновационной инфраструктуры и вопросы подготовки кадров решаются различными органами исполнительной власти, деятельность которых не координируется. Они не имеют опоры на изучение реальных потребностей в кадрах для инноваций и программ инновационного развития регионов. Поэтому эта деятельность не носит системного характера и, как правило, связана с инициативными действиями узкого круга лиц на местах.

В данной области имеются общие проблемы, возникшие в связи с тем, что:

отсутствует единый федеральный центр и соответствующие региональные структуры, вырабатывающие стратегию развития системы непрерывной подготовки специалистов по управлению в сфере инновационной деятельности, организующие ее выполнение, осуществляющие мониторинг в данной сфере и несущие ответственность за результаты работы;

имеются существенные пробелы в правовом и нормативно-методическом обеспечении непрерывной подготовки специалистов по управлению в сфере инновационной деятельности, прежде всего на уровне дополнительного образования;

в регионах не ведется работа по оценке потребностей в кадрах для управления инновационной деятельностью, отсутствуют связи между учреждениями образовательной инфраструктуры и потребителями кадров (работодателями);

не разработаны подходы к созданию системы сертификации (аттестации) специалистов инновационной деятельности с целью управления качеством их подготовки.

В связи с этим особого анализа заслуживает направленность деятельности государства. В сфере инновационных преобразований экономики государству принадлежит важная регулирующая роль, оно может как стимулировать, так и тормозить инновационный процесс. Государство может либо снижать налогообложение

хозяйствующих субъектов, либо в больших масштабах изымать средства из экономики для непроизводственных затрат, поддерживать или не поддерживать своими ресурсами сферу НИОКР, реализовать или не реализовать экономические проекты прорывного значения, создавать в результате "поддержки отечественного производителя" более конкурентоспособные отрасли экономики или вести дело к снижению их конкурентоспособности и консервации отсталости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коршунов И. А., Трифилова А. А. Современный менеджмент инноваций // Инновации. 2003. № 2.

2. Российский статистический ежегодник. М.:

Росстат, 2008. С. 587.

3. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. 2006. № 2. С. 56–57.

УДК 330.322.54

Гаджиев М.М.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуализация проблемы управления экономической эффективностью инновационной деятельности предприятия (ЭЭ ИДП) обусловлена в числе прочего развитием и совершенствованием экономических и финансовых механизмов управления на предприятии, охватывающих все многообразие взаимосвязей и ситуаций, возникающих в хозяйственной практике. В современных экономических условиях имеется необходимость создания динамичных моделей и механизмов, способных учитывать будущие преимущества и возможности инвестиций (особенно в инновации) и имеющиеся неопределенности. Отсутствие такого комплексного подхода порождает субъективизм в формировании инновационной стратегии развития предприятия, в выборе системных, производственных нововведений для практической реализации и в политике их финансирования. Это обуславливает экономическую неэффективность принимаемых решений в ИДП, дисбаланс в экономическом развитии и неустойчивость в тем-

пах и пропорциях экономического роста предприятия.

Под управлением ЭЭ ИДП следует понимать процесс целенаправленного формирования результатов производственно-хозяйственной деятельности, в наибольшей степени соответствующих удовлетворению общественных потребностей и собственных целей предприятия. При этом в ИДП должно происходить постоянное сокращение затрат, оптимальное использование ресурсов путем воздействия на все факторы повышения эффективности производства, в том числе и на факторы, обусловленные научно-техническим прогрессом.

При создании необходимой основы для системы управления ЭЭ ИДП и увеличения стоимости российских промышленных предприятий необходимо решить следующие задачи:

расширить круг сложившихся в экономической теории представлений о содержании понятия "эффективность предприятия", адекватно

отражающего связанные с ним процессы и отношения;

определить состав индикаторов ЭЭ ИДП, применяемых для повышения его эффективности, в том числе его стоимости и исследовать факторы, определяющие величину действительной рыночной стоимости (ДРС) предприятия, их значимость, взаимосвязь и соотношение, а также области применения;

оценить адекватность применяемых методов количественной оценки стоимости условиям российской экономики;

разработать и предложить для применения организационно-методические основы управления, учитывающие отечественную специфику.

Исходя из изложенного, реализация концепции ЭЭ ИДП будет обусловлена следующей проблематикой:

1. Динамический характер инновационного процесса.
2. Комплексное представление объекта управления ИДП.
3. Особенности формирования структуры ИДП.
4. Недостаточность критериев ЭЭ при традиционном подходе к ИДП.
5. Проблема асимметрии информации.
6. Необходимость формализации и стандартизации критериальных правил принятия решений об инновациях на основе концепции ЭЭ ИДП.
7. Разработка механизма саморегуляции системы управления ЭЭ ИДП и мотивации персонала.
8. Применение принципа максимизации стоимости.
9. Определение конкурентных преимуществ ИДП и роль интеллектуальной собственности.

1. Динамический характер инновационного процесса. При определении ЭЭ ИДП как экономической категории следует учитывать ее нестатичность, поскольку это постоянно протекающий процесс, характеристики которого меняются во времени. Следовательно, экономическую эффективность производства ИДП следует рассматривать как динамический процесс.

2. Комплексное представление объекта управления ИДП. Комплексное представление объекта управления ИДП представляет собой модель управляемой подсистемы организации, отражающую ключевые статические, динамические и инфраструктурные аспекты объекта

управления последней. При этом статическое представление объекта управления ИДП выражается структурной моделью объекта управления, т. е. моделью, отражающей только иерархическое строение системы, но не учитывающей множества свойств (состояний) ее элементов и изменчивости инновационного процесса. Динамическое представление объекта управления ИДП отражает движение объекта управления, под которым понимается процесс последовательного изменения системы и наличие обратной связи для управления факторами успешности и риска ИДП.

3. Особенности формирования структуры ИДП. Инфраструктурное представление объекта управления ИДП реализуется на основе концепции ЭЭ ИДП, включая эффективное распределение ресурсов предприятия, под которыми понимаются все элементы процесса управления ИДП: наличие информации в управляющей и обеспечивающих подсистемах (цели, функции, методы, структуры и т. д.); наличие методологического инструментария ЭЭ ИДП и методов комплексной оценки эффективности инновационного развития предприятия с учетом временного фактора и риска, на основе математического моделирования стадий и процессов, возможности применения альтернативных методов прогнозирования, позволяющих внести вероятностные параметры оценки и учитывать ключевые факторы изменения ЭЭ ИДП; наличие правовой базы и соблюдение природоохранного законодательства; обеспеченность материально-технических и производственных ресурсов для научной подсистемы нововведений (лабораторные исследования, научно-исследовательские и опытно конструкторские работы, испытания и контроль, конструкторские разработки, запуск в серийное и массовое производство, подготовка базы для последующих нововведений в соответствии с жизненным циклом предприятия); возможность координации, мониторинга и контроля технико-технологическими факторами ИДП, которые обладают определенной противоречивостью и неоднозначностью при формировании ИДП; инвестиции в материальные и нематериальные активы и финансовое обеспечение инновационного предприятия; система мотивации и обучения персонала; система маркетинга и сбыта, нацеленная на формирование востребованности инноваций рынком; сохранность интеллектуальной

собственности предприятия (патентование и покупка лицензий и ноу-хау); поддержка экономической безопасности; адаптивность системы управления ИДП к риску и обеспечение управленческой гибкостью принимаемых решений. Вышеперечисленные элементы необходимы для целенаправленного достижения экономической результативности ИДП.

4. Недостаточность критериев ЭЭ при традиционном подходе к ИДП. Показатели ЭЭ ИДП, сформированные на основе методов комплексной оценки эффективности инновационного развития предприятия – это параметры инновационного процесса и предприятия в целом, характеризующие взаимоотношения между достигнутым результатом и использованными ресурсами, затратами и являющиеся значимыми с точки зрения достижения целей и задач предприятия показателями деятельности. Как следует из определения, система показателей эффективности должна быть ориентирована на экономические показатели повышения эффективности, среди которых наиболее адекватными можно считать направленные на увеличение ДРС организации ИДП.

5. Проблема асимметрии информации. Процесс управления как процесс выработки управляющих воздействий относится к информационным процессам, в которых система сбора и обработки информации играет ключевую роль. Эта система должна обеспечивать планирование и регистрацию фактического уровня достижения (учет) показателей эффективности и возможность декомпозиции ключевых показателей на более частные показатели и информационные массивы.

6. Необходимость формализации и стандартизации критериальных правил принятия решений об инновациях на основе концепции ЭЭ ИДП. Основным механизмом обратной связи экономической системы является модель принятия управленческих решений в ИДП в виде стандартизованных критериальных правил принятия решений на основе системы показателей эффективности. Модель принятия решений представляет собой формальную схему выбора альтернатив, которая может включать в себя количественный анализ [1].

7. Разработка механизма саморегуляции системы управления ЭЭ ИДП и мотивации персонала. Система ключевых показателей

ИДП разрабатывается в виде иерархии, отражающей последовательность формирования общего результата деятельности, т. е. соответствующей комплексному представлению об объекте управления. В этих условиях обеспечивается объединение различных организационных уровней в стремлении к достижению единой цели. Кроме того, появляется возможность поддерживать равновесие и соотношение приоритетов как между различными факторами, так и между краткосрочными и долгосрочными задачами ИДП. Для этого процесс управления ЭЭ ИДП может быть разделен на четыре этапа:

актуализация оценки эффективности предприятия на основе ретроспективных и текущих данных об экономическом и финансовом состоянии и рыночных преимуществах предприятия, производственных и финансовых планах развития;

углубленный анализ, выявление внутренних стоимостных факторов, разработка стратегии развития ИДП;

реализация стратегии развития ИДП, ее регулярный мониторинг с целью определения имеющихся резервов и использования возможностей для организационного реструктурирования (продажа/ликвидация производственных подразделений, приобретение, слияние, поглощение, создание совместного предприятия, лизинг и т. д.) с последующим проведением реструктуризации хозяйственного механизма (проведение мероприятий по замене активов, увеличение собственного капитала, снижение задолженности, конвертации долга в собственный капитал и т. д.);

анализ и оценка проведенных преобразований с учетом изменений во внешней среде предприятия [4].

Таким образом, концепция ЭЭ ИДП на основе стоимости предполагает переход к эффективной модели управления на основе новых критериев успешности функционирования предприятия, главным из которых является рост его стоимости. Такой подход сам по себе образует новизну в методах управления. В то же время при всей значимости и приоритетности экономических показателей многие исследователи указывают на недостаточность использования только экономических характеристик деятельности [1]. Кроме правил принятия решений

иерархически сложная организация ИДП для обеспечения оперативного и эффективного реагирования на изменения внешней и внутренней среды нуждается в механизмах саморегуляции системы, важнейший из которых – система мотивации персонала [4]. Эта система обеспечивает увязку экономических интересов агентов, осуществляющих управление ИДП, с интересами собственников предприятия в целях повышения эффективности ИДП. Реализация указанных инструментальных характеристик системы управления ИДП и предприятия в целом возможна на основе различных структурных решений конкретной системы управления, зависящих от акцентуации внимания на достижении тех или иных промежуточных целей, направленных на максимизацию эффективности деятельности ИДП предприятия.

8. Применение принципа максимизации стоимости. Современная экономическая теория предлагает ряд критериев эффективности, использование которых может способствовать принятию оптимальных организационных решений. Из всей группы факторов – экономических, социальных, политических, психологических и пр. при принятии решения об инвестировании владельцы капитала в первую очередь руководствуются экономическими соображениями, так как основной целью рационального инвестора является максимизация собственной выгоды [3]. Как уже отмечалось, в качестве основного критерия ЭЭ можно рассматривать действительную рыночную стоимость предприятия, так как только эта составляющая рыночной оценки определяется факторами самого предприятия и инновационным процессом. Системный подход к оценке стоимости предприятия как инструмент управления и повышения ЭЭ ИДП в соответствии с целями и задачами стратегического и финансового менеджмента может быть реализован на основе стоимостного подхода. Когда эффекты и издержки любого принятого решения для предприятия оцениваются через интегральный показатель ДРС, обеспечивается баланс достигнутых результатов и затрат. Управление предприятием, когда стоимость предприятия является главным критерием оценки эффективности его деятельности, в литературе получило название “концепция управления стоимостью” (value based management, VBM) [2, 3]. Следует отметить, что

принцип максимизации стоимости сам по себе никак не определяет стратегии предприятия: он не дает ответа на вопрос, где искать и как использовать источники роста стоимости, как выжить или победить в конкурентной борьбе. Принцип максимизации стоимости задает единую проекцию для оценивания результатов ИДП, универсальную систему координат для управления как отдельными подсистемами, так и предприятием в целом, единую шкалу для измерения успеха на пути реализации стратегии. Иными словами, для того чтобы управление ИДП было направлено на создание новой стоимости, необходимо выявить факторы, определяющие изменение стоимости предприятия, разработать на их основе стратегию увеличения стоимости и последовательно ее реализовывать.

9. Определение конкурентных преимуществ ИДП и роль интеллектуальной собственности. В новых экономических условиях способность предприятия к мобилизации и использованию в полной мере интеллектуальной собственности и нематериальных активов (НМА) стала таким же важным конкурентным преимуществом, как инвестиции и управление реальными активами. Большой вес в совокупной стоимости НМА имеет интеллектуальный капитал предприятия. Влияние интеллектуального потенциала на деятельность предприятия изучается уже давно. Так, Друкер П. утверждает, что в “обществе знания” базисным экономическим ресурсом являются знания, а не природные ресурсы или материальные активы. Знание, интеллектуальный капитал предприятия – это мощный двигатель производства. Управление НМА, повышение их экономической эффективности может существенно повлиять на итоговую результативность предприятия, в том числе с учетом стоимостного подхода, поэтому в методах комплексной оценки ЭЭ ИДП необходимо учитывать не только увеличение стандартных показателей, но и приращение интеллектуального капитала. Проблема повышения эффективности предприятия при реализации инновационных стратегий в условиях рыночной экономики должна рассматриваться как двуединая проблема. С одной стороны, необходимо обеспечивать выбор стратегии развития ИДП, направленной на производство новой продукции, в соответствии с требованием удовлетворения

постоянно растущих и изменяющихся общественных потребностей, с другой – внедрение существующих прогрессивных научных достижений и инноваций уже обуславливает выбор направлений для нововведений на базе высоких технологий и определения их экономической эффективности.

Проблему управления ЭЭ ИДП можно представить в виде иерархической структуры (см. схему).

Из проведенного нами анализа проблемы управления эффективностью и связанного с ней процесса нововведения следует, что эта проблема достаточно сложна и относится к классу слабоструктуризованных. Ей присущи следующие особенности: наличие большого набора альтернативных вариантов, обеспечивающих

повышение эффективности, характеризующихся сложной системой оценок, используемой в процессе принятия решений; необходимость учета при формировании перспективных планов развития производства и повышения его эффективности будущих достижений в различных областях знаний, науки и техники, т. е. перспективных возможностей инноваций; потребность в значительных капитальных вложениях (инвестициях) и наличие риска с точки зрения ожидаемого результата и сроков его получения, т. е. вероятностный характер оценки затрат и результатов; мультипликативный характер нововведений; внутренняя сложность проблемы, так как при ее решении необходимо учитывать разнообразные сочетания большого количества условий и факторов; необходимость сбора и об-



Проблема управления ЭЭ ИДП

работки большого количества информации, которая не всегда может быть получена. Для таких проблем характерно также отсутствие аналогов. Они порождают проблемные ситуации, требующие проведения, детального анализа, обеспечивающего принятие наиболее эффективных решений.

При решении поставленных задач могут быть применены следующие основные инструменты, обеспечивающие полноту управления ЭЭ ИДП:

комплексное представление объекта управления (управляемая система ИДП) и предприятия в целом на основе предлагаемых принципов ЭЭ ИДП и разработанных моделей управления;

разработанный нами системный подход к формированию инновационных затрат и доходов, к оценке и управлению факторами успешности и риска ИДП;

методы комплексной оценки эффективности ИДП на основе разработанной нами принципиальной модели взаимосвязи целевых показате-

лей результативности ИДП и затрат на инновации;

методы оценки влияния инноваций на экономику предприятия, учитывающие совокупность критериев предпочтительности реализации инновационного потенциала и интегральный показатель ЭЭ ИДП;

система поддержки принятия управленческих решений в инновационных процессах;

система сбора, обработки и интерпретации управленческой информации в рамках инновационного менеджмента на предприятии;

комплекс моделей управления системными нововведениями.

В данной статье мы попытались раскрыть проблему оценки экономической эффективности деятельности промышленного предприятия. При этом предложена одна из новых концепций финансового менеджмента – использование стоимостного подхода для оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Научн. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. **Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т.** Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес. 2002. 565 с.
3. **Маршал В. Мейер.** Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004.
4. **Милгром П., Робертс Дж.** Экономика, организация и менеджмент: Economics, Organization and Management: [В 2 т]. М.: Изд-во Экон. шк., 2005. 890 с.
5. **Мишкин Ф.** Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: 7-е изд. М.: ИД “Вильямс”, 2006. 875 с.
6. **Сломан Дж., Сатклифф М.** Экономикс. Экспресс-курс: 5-е изд. СПб.: Питер, 2007. 608 с.

УДК 330

Мильская Е. А.

АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

За последние десятилетия интерес к вопросам формирования кадрового потенциала для инновационного предприятия многократно возрос. Данной проблематике посвятили свои исследования многие авторы, из которых наибольшую популярность завоевали работы Г. Беккера, Я. Минсера, Т. Щульца. В России в течение XX века наибольший вклад в развитие данного вопроса внесли С. Г. Струмилин, А. К. Гастаев, П. М. Керженцев, А. Г. Аганбегян, Я. И. Гомберг, Н. А. Иванов и другие ученые.

Ключевая проблема современной экономики труда – обеспечение максимально эффективного использования трудового ресурса в хозяйственном процессе. Как фактор производства труд включает в себе огромные потенциальные возможности по созданию общественно необходимых благ, именно поэтому способы повышения использования человеческих способностей приобретают особую значимость. Все это объясняет интерес ученых к трудовому потенциалу.

Научные школы, занимающиеся вопросами рассмотрения трудового потенциала сегодня можно позиционировать по трем основным направлениям. Сторонники первого направления считают, что потенциал – это совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных ресурсов, главным образом экономических, непосредственно связанных с функционированием производства и ускорением НТП.

Сторонники второго направления представляют потенциал как систему материальных и трудовых факторов (условий, составляющих), обеспечивающих достижение целей производства.

Сторонники третьего направления рассматривают потенциал как способность комплекса ресурсов решать поставленные перед ним задачи, т. е. как целостное выражение совокупной возможности коллектива для выполнения каких-либо задач.

Таким образом, трудовой потенциал – сложное сочетание физических и творческих

способностей, знаний, навыков, опыта, духовных и нравственных ценностей, культурных установок и традиций. Применительно к инновационному предприятию целесообразнее использовать понятие кадрового потенциала. Причем, можно выделить отдельно понятие “долгосрочный кадровый потенциал”, т. е. включающий работников, которые могут решать задачи инновационного развития производства.

Можно выделить две основные составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой накопительный. В инновационной экономике важен целевой накопительный потенциал, так как он предназначен для решения задач стратегического развития, расширения производства, повышения его конкурентоспособности. Это резерв, который требует своей системы управления [7]. В качестве задач, влияющих на масштабы кадрового потенциала, его эффективное использование на предприятиях инновационного типа, можно поставить следующие задачи:

- квалифицированное развитие персонала;
- привлечение квалифицированных специалистов;
- создание оптимальных условий для эффективной работы кадров.
- тесное сотрудничество по цепочке вуз – инновационное предприятие.

В рассмотрении данного вопроса следует также включить понятие “трудовые резервы”. Различие между понятиями “потенциал” и “резервы” в том, что первое обозначает и использованные возможности (вовлеченные ресурсы) и потенциальные ресурсы, а второе – только потенциальные, т. е. неиспользованные. Наличие резервов предотвращает нарушение хода воспроизводства путем обеспечения возможности расширения масштабов деятельности отдельного хозяйствующего субъекта, ускорения научно-технического прогресса, внедрения инноваций, сглаживания форсмажорных обстоятельств

и т. д. Таким образом, именно вовлечение резервов предприятия может быть основным его конкурентным фактором в процессе развития и борьбы на рынке. Чтобы добиться полного и рационального использования резервов, каждый коллектив должен хорошо знать свой кадровый потенциал, иметь необходимое представление об его уровне.

Другое достаточно распространенное мнение – это противопоставление понятий “потенциал” и “ресурсы”. Потенциал (экономический, производственный, трудовой, кадровый) связан с обобщенной, собирательной характеристикой ресурсов, привязанной к месту и времени [5].

Потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

во-первых, отражает прошлое, т. е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обеспечивающих ее способность к функционированию и развитию. Здесь понятие “потенциал” фактически принимает значение понятия “ресурс”;

во-вторых, характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей. Это позволяет провести грань между реализованными и нереализованными возможностями. В этой функции понятие “потенциал” отчасти совпадает с понятием “резерв”. Рассматривая структуру потенциала с этих позиций, следует учитывать следующее: оставшиеся в нереализованном виде структурные

элементы потенциала ведут к снижению эффективности его функционирования (например, неиспользуемые в работе трудовые навыки утрачиваются, нереализованные личностные способности разрушаются); в случае “избыточного” запаса сил и способностей работника обеспечивается гибкость и маневренность развития системы по отношению к меняющимся условиям труда;

в-третьих, трудовой потенциал ориентирован на будущее развитие, т. е. в процессе трудовой деятельности работник не только реализует свои наличные силы и способности, но и приобретает новые. Представляя собой единство устойчивого и изменчивого состояний, потенциал содержит в себе в качестве “потенции” элементы будущего развития, в том числе и инновационного.

Уровень потенциала, характеризующий наличное состояние системы, обусловлен тесным взаимодействием всех трех вышеперечисленных состояний, что и отличает его от таких на первый взгляд близких ему понятий, как “ресурс” и “резерв”.

На рис. 1 представлена схема составляющих кадрового потенциала, при формировании которого необходимо рассматривать объективные компоненты и субъективные. Персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. В силу особых стратегических и оперативных функций, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства.

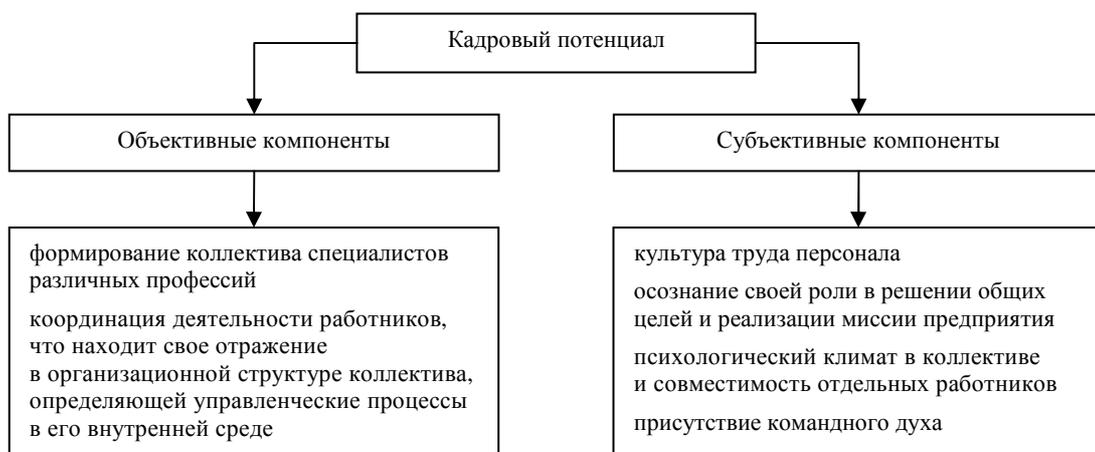


Рис. 1. Составляющие кадрового потенциала

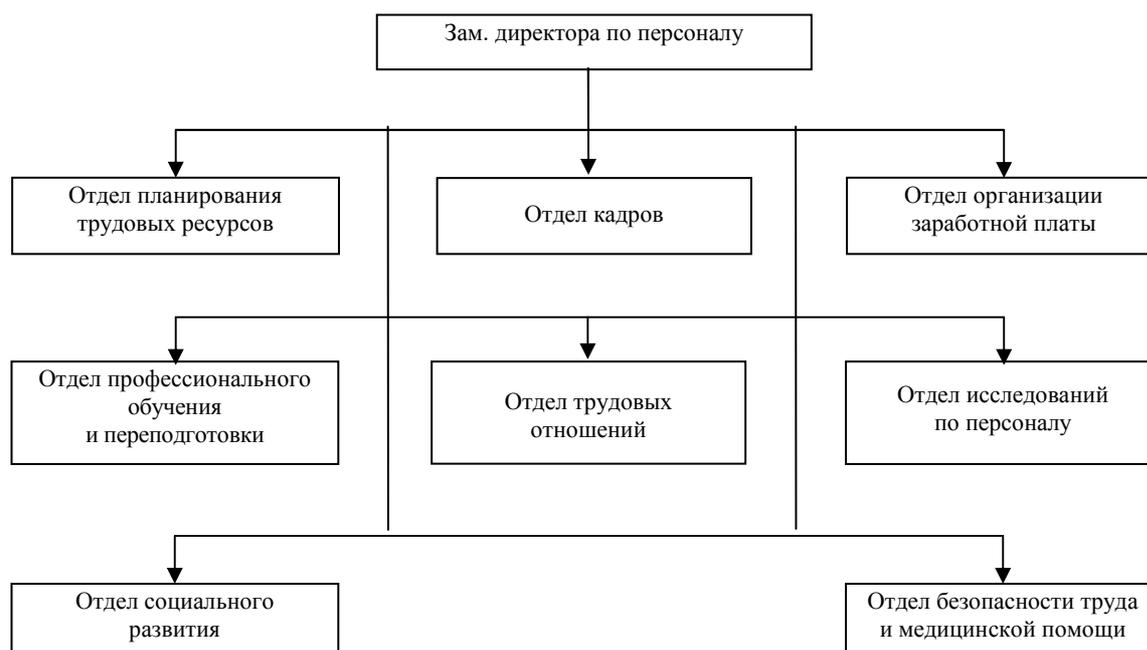


Рис. 2. Типовая структура службы по управлению персоналом [3]

Сегодня службы управления кадровыми ресурсами на крупных предприятиях играют важную роль не только в подборе и расстановке кадров, но и в формировании кадровой политики и реализации политики социального партнерства, ведут работу по всестороннему развитию персонала.

Служба по управлению персоналом имеет собственную иерархию должностей, входящую составной частью в общеорганизационную структуру (рис. 2).

Многие зарубежные компании при конкурсном отборе инновационных менеджеров используют тесты на соответствие качеств работника требованиям инновационного предприятия. Важнейшими качествами при отборе конкурсантов являются организаторские способности, опирающиеся на логико-дидактические навыки, инициативность, целеустремленность, упорство в достижении целей. Наиболее высокую оценку получает тот кандидат, в котором лидерство сочетается с высокой ответственностью, дружелюбным отношением к окружающим, а оперативность и точность – со своевременностью принимаемых решений.

Наиболее полная и последовательная характеристика качеств сотрудников инновационного предприятия была разработана Ф. Херзбергом – профессором менеджмента. Им была сделана попытка сформулировать следующие десять ключевых поведенческих характеристик, пони-

мание которых, с одной стороны, помогало бы руководителям отбирать сотрудников с вероятным инновационным потенциалом, а с другой – подсказывало бы им общие направления изменения стиля взаимоотношений между сотрудниками предприятия, необходимые для создания особо благоприятных условий работы новаторам – генераторам нестандартных научно-технических идей.

1. *Индекс интеллекта.* В США человека постоянно в течение всей его жизни тарифицируют, проводя различные тесты, среди которых, по-видимому, наиболее популярный – индекс общего умственного развития (IQ). Ф. Херзберг считает, что высокий балл по этому индексу не имеет статистической связи с ожидаемым инновационным кадровым потенциалом испытуемого сотрудника и, более того, существенное превышение IQ среднего для данного социального слоя уровня заметно снижает вероятность того, что сотрудник обнаружит в будущем ярко выраженные инновационные задатки. Объясняет он этот статистически выверенный факт тем, что упомянутый индекс измеряет главным образом успехи испытуемого в постижении им стандартных учебных курсов (средней школы, вуза, факультетов повышения квалификации, аспирантуры и т. д.). Поэтому, как и любая иная система формального измерения прилежания и усердия в учебе (средний балл школьного атте-

стата или студенческой “зачетки” и т. д.), этот индекс, как правило, хорошо прогнозирует карьеру, оцениваемую в ритуальных академических степенях и знаниях, добываемых в тех устойчиво сложившихся областях науки и техники, в русле которых и строятся обычно почти все традиционные учебные курсы.

Иными словами, индекс IQ хорошо прогнозирует профессиональную карьеру научных сотрудников и инженеров, занятых в огромном большинстве тех НИОКР, центральная тематика которых ограничена рамками “локальных технологий”. В то же время успешная карьера исследователей, работающих извне “сферы технологий”, как правило, отрицательно коррелирует с высоким значением индекса IQ.

2. Профессиональная компетентность. Инновационно наиболее перспективный персонал КБ, НИИ или небольшой лаборатории отличается кроме прочего также и тем, что, несмотря на весьма высокий уровень профессиональной компетенции, не имеет (по разным причинам) соответствующего профессионального статуса ни за пределами предприятия, ни даже внутри его, среди ближайших коллег по работе. Они не имеют даже внутренних осознаваемых поощрений на такой авторитет, не претендуют на него. Последнее особенно важно для “диагностирования” инновационного потенциала у исследователя, так как внутреннее убеждение в высоком собственном авторитете в рамках решаемой проблемы порождает мощный “автоиммунитет”, разрушительно реагирующий на любую достаточно новую идею.

В то же время одним из критически важных факторов, благоприятствующих созданию на предприятии “инновационного климата”, является органично встроенная в производственную деятельность непрерывная профессиональная учеба персонала. При этом следует понимать, что реальная эффективность такой учебы не может быть измерена числом дипломов о присвоении различных степеней сотрудникам: концепция непрерывной профессиональной учебы предполагает оценку по “конечному результату”. Учеба как неразрывная часть всей производственной деятельности предприятия оценивается эффективностью исследовательского процесса в целом, а центральная ее задача – создание условий для приобретения сотрудниками углубленных профессиональных знаний в уникальных областях науки и технологии, на которых базируется технологическая мощь фирмы.

3. Нешаблонность. Устойчиво проявляемая в самых различных производственных ситуациях неспособность сотрудника “сделать это” общепринятым способом – один из значимых признаков инновационного потенциала. Сложившаяся в промышленно развитом обществе система массового образования формирует людей, чьи способности ориентированы главным образом на эффективное решение трафаретно выбранных задач по стандартизованным правилам в изученном классе ситуаций. Поэтому особое внимание руководителей инновационных фирм должны привлекать те “недостаточно испорченные” стандартным образованием люди, которые по совершенно непонятным для окружающих причинам пытаются менять “правила игры” там, где остальные сотрудники напрягают все свои силы, чтобы поставить очередной рекорд в рамках существующих правил.

4. Эффективность в неопределенности. Культура поведения в состоянии неопределенности – одно из наиболее трудных условий инновационного климата. Создание на предприятии необходимой свободы творческого самовыражения, при которой могут возникать наиболее перспективные инновационные идеи, – сложнейшая проблема. Центральное противоречие, которое необходимо устранять руководителю инновационной фирмы, заключается в презумпции исследователя “я этого не знаю” – основной при формировании культуры поведения персонала инновационного предприятия, работающего, как правило, в условиях высокого уровня неопределенности.

5. Самооценка. Большая часть людей представляют собой по существу конгломерат ролей, которые они более или менее искусно исполняют в течение всей своей жизни. Человек с инновационным складом характера, как правило, не играет себя, а является собой. Он не в состоянии объяснить, в том числе и самому себе, кем он является, а потому и играть себя не может. Однако, оказываясь не в состоянии это объяснить на вербальном уровне, он, тем не менее, чувствует, кто он такой, и прекрасно осознает сильные и слабые грани своей индивидуальности.

6. Приоритет цели перед благополучием. Новатор, как и любой иной человек, предпочел бы вести здоровый и размеренный образ жизни, без всех тех крайне тяжелых, а подчас разрушительных физических и эмоциональных стрессов, на которые его всякий раз обрекает изнурительная погоня за очередным “призраком” технологической революции. В связи с этим косвенно обозна-

чается еще одна достаточно характерная черта – большая терпимость людей, обладающих инновационными склонностями, к моральным, этическим и иным отклонениям в поведении их коллег.

Последующие четыре пункта из тех десяти, которые приводит Ф. Херзберг для описания характерных особенностей новаторов (innovative person), посвящены анализу причин их в среднем более рационального, чем у остальных сотрудников, поведения в экстремальных ситуациях.

7. *Активный контроль*, выраженный в независимости суждений в контактах с руководством фирмы.

8. *Контроль карьеризма*, т. е. заметное преобладание интуитивных решений по отношению к формально-логическим процедурам.

9. *Интуиция*, помогающая созидательной силе творческой страсти.

10. *Страсть*, включающая логику, эмоциональные краски и энергию.

Таким образом, современные инновационные предприятия предъявляют особые требования к персоналу: компаниям необходимы сотрудники с гибким мышлением, способные принимать ответственные решения, склонные к творческой новаторской деятельности. Как правило, эффективная деятельность компании предполагает работу в командах, наличие коммуникативных качеств является одним из критериев отбора. Для того чтобы кадры соответствовали инновационным требованиям, предприятиям необходимо управлять процессом подбора, обучения и повышения их квалификации. **Необходимость непре-**

рывного обучения и повышения квалификации объясняется следующими соображениями:

1. Знания быстро устаревают, базового образования становится недостаточно.

2. Обучение помогает развитию для работы необходимых умений и навыков.

3. Обучение повышает конкурентоспособность организации, обеспечивает гибкость в использовании персонала.

4. Знания и квалификация работников рассматриваются как приносящий доход капитал, а затраты времени и средства на приобретение этих знаний – как инвестиции в него. По мнению зарубежных исследователей, более высокий экономический эффект сегодня получают от вложений в развитие персонала, чем от вложений в средства производства: один доллар, вложенный в развитие персонала, приносит от трех до восьми долларов дополнительного дохода.

5. Обучение повышает мотивацию персонала, создает возможности для профессионального роста и карьеры, повышает уверенность, защищенность работников.

Обучающая деятельность предприятия разнообразно и организационно может быть представлена следующими ее видами (см. табл. 1).

Объем обучения и его конкретные формы зависят от наличия на предприятии соответствующей учебной базы, материального обеспечения, от возможностей предприятия вести эту работу на договорной основе со специальными учебными заведениями (учебно-методические центры других предприятий, институты, ПТУ и т. п.).

Таблица 1

Выбор варианта организации процесса обучения работников для инновационных предприятий

Обучение внутри фирмы	Обучение вне фирмы
Преимущества	
1. Разработка программ обучения, соответствующих запросам бизнес-направлений предприятия 2. Преподаватели, знакомые со спецификой бизнеса данной отрасли 3. Стоимость ниже среднерыночной 4. Удобное дистанционное обучение на рабочем месте	1. Обучение по существующим успешным программам 2. Квалифицированные преподаватели, имеющие опыт в организации учебного процесса
Недостатки	
1. Для проведения обучающих программ необходима лицензия 2. При относительно небольших размерах фирмы и потребностях в обучении затраты на организацию выше отдачи от обучающей деятельности	1. Во время обучения работник не выполняет своих должностных обязанностей 2. Требуется значительных затрат

Узкоспециализированные предприятия из-за дефицита соответствующих учебных заведений тяготеют к внутривзаводскому обучению. Инновационные предприятия, производящие новые виды продукции, внедряющие инновационные методы организации производственного и управленческих процессов, действуют на основании малоизученных новых технологий производства и управления. Такие предприятия зачастую организуют собственные учебно-методические центры, разрабатывают программы обучения, соответствующие требованиям к уровню квалификации персонала. Тесное взаимодействие предприятий с учебными заведениями помогает согласовать эти требования и уровень квалификации будущих работников.

Сам процесс обучения при договорных отношениях определяется интересами участвующих сторон, что обуславливает различия в сроках, содержании, методах профессиональной подготовки. Более того, подготовка кадров на договорной основе за соответствующую плату – своего рода гарантия для реального трудоустройства работника.

В случае заключения тройственного договора (предприятие – работник – учебное заведение) оговариваются обязанности каждой из сторон:

предприятия – в отношении места работы, организации и оплаты труда, элементов социального обслуживания. При этом оговариваются требования к уровню квалификации работника, а также сроки его обязательной отработки, если была осуществлена специальная материальная поддержка работника во время обучения за счет предприятия;

учебного заведения – в отношении сроков и качества обучения;

работника – в отношении его согласия на

данное рабочее место и подготовку либо переподготовку.

Цель деятельности предприятия (фирмы) в области обучения состоит в обеспечении следующего:

надлежащего уровня подготовки работника, соответствующего требованиям рабочего места (должности);

условий для мобильности работника как предпосылки к лучшему использованию и обеспечению занятости;

возможности для продвижения работника как условия формирования мотивации и удовлетворенности трудом.

По целевому назначению в обучении выделяют:

подготовку новых рабочих;

переподготовку и обучение вторым (смежным) профессиям;

повышение квалификации.

Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников на инновационных предприятиях в условиях рынка основана на балансе интересов. С одной стороны, такая система должна быстро реагировать на изменения потребностей производства в рабочей силе, с другой – предоставить работникам возможность для обучения в соответствии с их интересами. Переподготовка должна носить целенаправленный характер, т. е. быть ориентированной на конкретное рабочее место и работника, согласного его занять.

Само обучение может быть рассчитано и на долгосрочный и на краткосрочный варианты и включать в программы следующие формы (см. рис. 3).

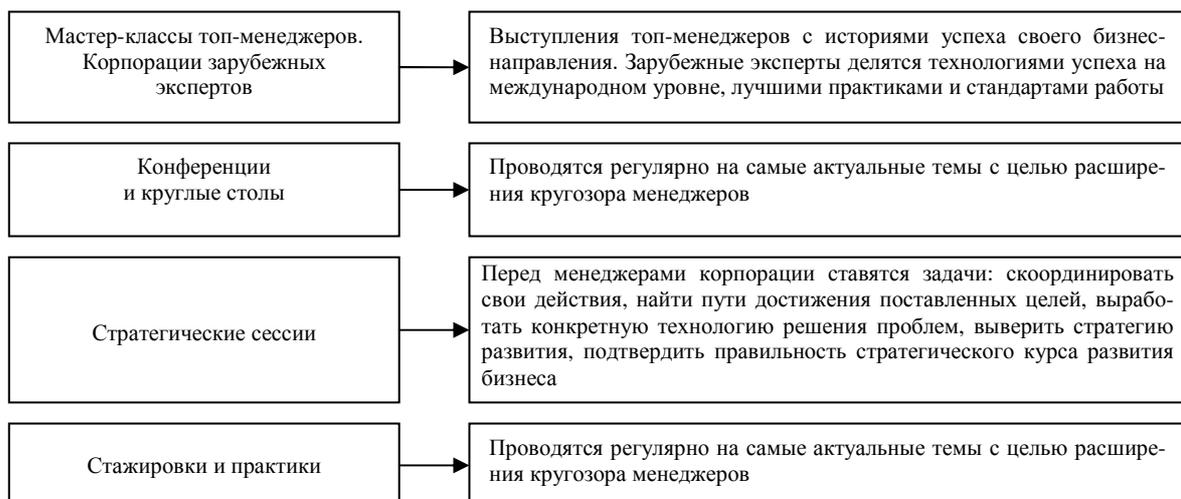


Рис. 3. Формы обучения для работников инновационных предприятий

Направления и формы обучения персонала

Направления обучения персонала				
Обучение	Дистанционное обучение	Кадровый резерв	Оценка компетенций	Коммуникации, обмен опытом
Общепрофессиональное обучение Краткосрочные программы (до 36 часов) Среднесрочные программы (от 36 до 72 часов) Программы повышения квалификации (от 72 часов)	Вводный курс для всех новых сотрудников корпорации Дистанционные курсы Дистанционные тесты Методические материалы на портале Информационная база на портале	Оценка кадрового резерва Обучение кадрового резерва Сопровождение кадрового резерва	Разработка профилей компетенций Разработка единых корпоративных квалификационных требований к работникам Единая система оценки компетенций	Мастер-классы Форумы Конференции Практики Стажировки Сессии Информационная база

Программа развития персонала может быть реализована по пяти направлениям в очной и дистанционной формах.

Таким образом, кадровый потенциал предприятия является его важной функциональной подсистемой и представляет собой ценный ресурс для

успешного инновационного развития. Обучение персонала обеспечивает соответствие профессиональных знаний и умений современному уровню инновационного предприятия при условии целенаправленного и непрерывного характера данного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бовыкин В.И.** Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления. М.: Экономика, 1997.
2. **Бурмистров А., Газенко Н.** Какие методы повышения мотивации персонала являются наиболее действенными? // Управление персоналом. 2002. № 7.
3. **Горфинкель В.Я., Швандар В.А.** Экономика предприятия. М.: Юнити, 2007. 670 с.

4. **Комаров Е. И.** Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. 2002. № 1.
5. **Черной Л. О.** материализации инноваций // Экономист. 2007. № 3. С. 11–18.
6. **Шекшня С.** Управление персоналом в современной организации. М.: Бизнес школа “Ител-Синтез”, 2003.
7. URL: www.chin.ru

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из путей интенсивного развития промышленности как в регионе, так и стране в целом является осуществление инновационной политики. Разработаны программы, реализуемые Правительством РФ: федеральные целевые программы “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы”, “Национальная технологическая база” на 2007–2011 годы, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; а также на региональных уровнях администрацией Владимирской области: Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, Концепция развития промышленности Владимирской области на 2006–2010 годы. В последней, в частности, отмечается, что в “условиях усиливающейся конкуренции, роста издержек, связанных, в том числе, с опережающим ростом тарифов на услуги естественных монополий, особую важность приобретает производство продукции с высокой добавленной стоимостью на основе повышения инновационной активности в промышленности” [8].

Однако оценка динамики развития инновационно-активных предприятий Российской Федерации и Владимирской области свидетельствует о снижении удельного веса таких предприятий в 2007 году (до 10 % в РФ, до 10,4 % во Владимирской области) и о значительном отставании его от мировых значений (Япония – 33 %, Южная Корея – 43 %).

Основываясь на результатах теоретических исследований ряда ученых (Кастельса М., Друкера П. Ф., Питерса Т. и Уотермена Р., Бляхмана Л. С., Завлина П. Н.), а также оценок, полученных в рамках проведения договорных НИР на предприятиях г. Коврова, можно сделать вывод о том, что фактором, тормозящим инновационное развитие предприятия, выступает со-

стояние его внутренней инновационной среды. Поэтому выбранная проблема исследования кажется нам актуальной, целесообразной и имеющей практическую значимость. Под внутренней инновационной средой предприятия мы понимаем здесь экономические условия, стимулирующие и принуждающие работников к активному вовлечению в инновационную деятельность.

Критический анализ предлагаемых различными авторами методик оценки инновационной активности предприятий* позволил сделать следующие выводы:

Существует недостаточная проработанность темы оценки внутренней инновационной среды предприятия;

предлагаемые А.А. Трифиловой, Ю.П. Анисимовым, И.В. Пешковой, Е.В. Солнцевой показатели не обосновываются целями инновационного развития предприятия и их перечень, на наш взгляд, недостаточен;

А.А. Трифилова в своей работе ограничивается для оценки инновационного потенциала показателем обеспеченности затрат на производство и инновационные разработки собственными оборотными средствами, что несомненно показывает его ограниченность и недостаточность;

методика оценки уровня инновационного развития предприятия, предлагаемая В.А. Быковым, базируется на использовании балльного подхода, что, безусловно, снижает объективность получаемого результативного показателя.

* См.: Трифилова А.А. Анализ инновационных процессов // Инновации. 2005. № 5;

Анисимов Ю.П., Пешкова И.В., Солнцева Е.В. Методика оценки инновационной деятельности предприятия // Инновации. 2006. № 11;

Карпенко Е.М., Комков С.Ю. Оценка инновационной восприимчивости литейных и машиностроительных предприятий Гомельской области;

Валинурова Л.С., Кузьминых Н.А. Оценка уровня инновационного развития отраслей промышленности // Инновации. 2007. № 6;

Быков В.А. К вопросу оценки уровня инновационного развития предприятия // Промышленная политика Российской Федерации. 2009. № 3–6.

Кроме того, автором используется для оценки один фактор – удельный вес нового товара в общем объеме выпуска, что, на наш взгляд, недостаточно для отражения инновационных процессов на предприятии;

большинство методик отличает субъективизм в оценке, поскольку расчет интегральных показателей, требующий разработки системы весовых коэффициентов, к сожалению, снижает достоверность результатов.

Интерес представляет, с нашей точки зрения, не столько оценка, сколько формирование внутренней инновационной среды предприятия. В качестве основы для реализации данной стратегии нами предлагается использовать систему сбалансированных показателей (ССП) с некоторыми дополнениями и изменениями. Концепция СПП разработана американскими учеными Робертом Капланом и Дейвидом Нортон в начале 1990-х годов [4] и получила дальнейшее развитие как в их трудах [5], так и трудах ряда других зарубежных ученых-экономистов (Рамперсад Х. [9], Фридаг Х., Шмидт В. [10]), а также была неоднократно успешно опробована на практике в России и за рубежом. Например, в ОАО “Завод Автоприбор” (г. Владимир) система стратегического управления разработана с использованием стратегических карт и сбалансированной системы показателей, ОАО “Магнитогорский металлургический комбинат” сегодня внедряет данную систему. Все это свидетельствует о целесообразности ее применения, а самое главное – о повышении вероятности достижения результатов. Если Р. Каплан и Д. Нортон отводили ведущую роль нематериальным активам (НМА), которые помогают компаниям воплощать стратегию в жизнь [3]), то нам решающая роль информационных ресурсов видится при реализации стратегии. *Информационный ресурс предприятия – это информация (знания), имеющаяся в распоряжении предприятия и представленная в виде документации и нематериальных активов, необходимая для ведения производственно-коммерческой деятельности, принятия управленческих решений и обучения.* Выбор данного ресурса в качестве стратегического обусловлен основными характерными чертами современного, постиндустриального, информационного общества:

информационное общество – это общество, в котором точкой опоры в большей степени, чем

материальные, являются информационные ценности, и экономика которого оценивает капитал, воплощенный в знаниях выше, чем капитал в материальной форме (И. Масуда);

информация и знания становятся решающими переменными постиндустриального общества (Д. Белл);

знания и информация – главные производственные ресурсы нового общества (В.Л. Инноземцев).

Предлагается следующий состав информационного ресурса предприятия (табл. 1).

Причинно-следственная связь для реализации стратегии будет выглядеть следующим образом: с помощью внутренних бизнес-процессов информационные ресурсы вовлекаются в процесс создания условий, стимулирующих и принуждающих персонал к активному участию в инновационной деятельности, в результате чего повышается инновационная активность предприятия и что приводит к достижению экономического или социального эффекта. К инновационно-активным согласно методологии Федеральной службы государственной статистики относятся предприятия, осуществляющие технологические, маркетинговые или организационные инновации.

В данной статье мы приводим два этапа разработки стратегической карты и системы сбалансированных показателей для достижения главной цели – формирования внутренней инновационной среды предприятия.

1. Построение стратегической карты. Стратегическая карта – это графическое представление обозначенных причинно-следственных связей (см. схему), она отражает процесс перевода стратегии предприятия в систему четко поставленных целей каждой из четырех составляющих.

2. Разработка системы сбалансированных показателей. Для четкого и однозначного выражения стратегических целей предприятия, а также для контроля их достижения необходимы сбалансированные показатели, при выборе которых мы руководствовались следующими принципами (см. также табл. 2):

показатель должен отражать стратегическую цель составляющей СПП (функциональность);

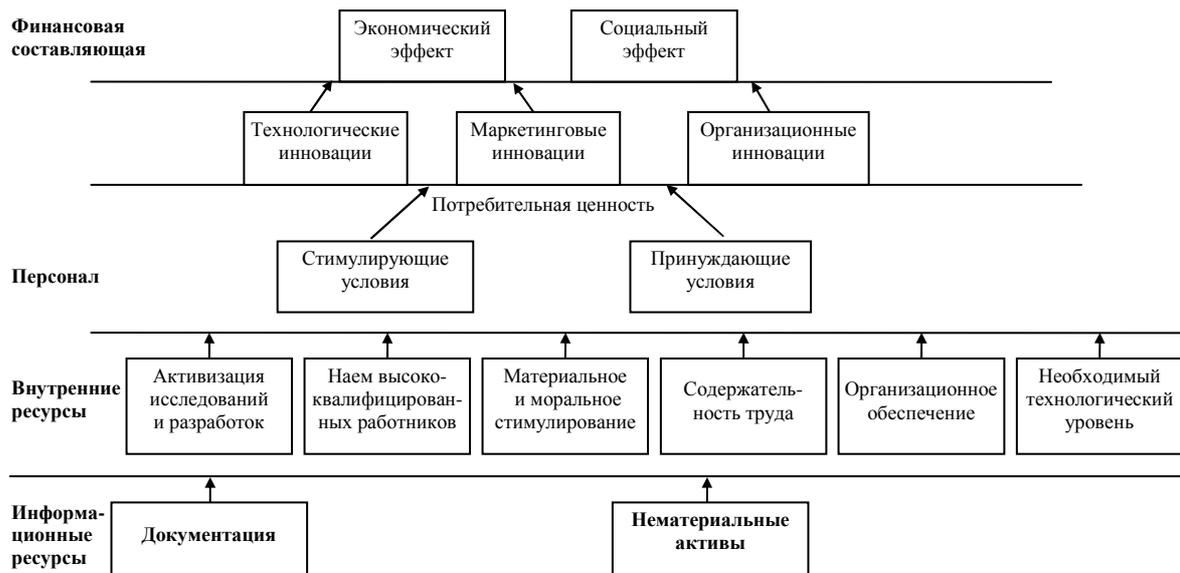
отбор наиболее важных показателей (оптимальность);

возможность количественной оценки показателя (достижимость);

Таблица 1

Состав информационного ресурса предприятия

Вид	Форма представления	Назначение	Состав
Явное знание	Документация	Научно-техническая	Научная, техническая, патентная документация
		Управленческая	Организационно-распорядительная документация
			Учетная документация Экономическая документация
		Конструкторско-технологическая	Конструкторская документация Технологическая документация
	Правовая	Официальная правовая информация	
		Информация индивидуально-правового характера Неофициальная правовая информация	
НМА	Результаты интеллектуальной деятельности (права на них)	Патенты Лицензии Ноу-хау (зафиксированное) Результаты НИОКР Программное обеспечение Базы данных	
		Средства индивидуализации	Товарные знаки Знаки обслуживания Фирменные наименования
Неявное знание	НМА	Деловая репутация	Компетенции персонала Ноу-хау Имидж предприятия



Стратегическая карта предприятия

Таблица 2

Система сбалансированных показателей

Составляющая	Цель	Направление	Показатели
Финансовая	<i>Получение экономического и социального эффекта</i> 1. Повысить инновационную активность предприятия	1.1. Разработка и внедрение технологических инноваций	Число технологических инноваций; удельный вес инновационной продукции
		1.2. Разработка и внедрение организационных инноваций	Число организационных инноваций
		1.3. Разработка и внедрение маркетинговых инноваций	Число маркетинговых инноваций
Персонал	2. Повышение инновационной активности персонала	2.1. Активное вовлечение персонала в инновационную деятельность	Число поданных заявок на изобретения на 100 человек; число рациональных предложений на 100 человек
Внутренние процессы	3. Создание стимулирующих и принуждающих условий для вовлечения персонала в инновационный процесс	3.1. Активизация процессов исследований и разработок	Удельный вес затрат на НИОКР в выручке; наличие направлений исследований
		3.2. Найм высококвалифицированных работников	Удельный вес работников с высшим образованием; удельный вес высококвалифицированных рабочих; средний возраст работников; удельный вес работников научно-исследовательских подразделений
		3.3. Материальное и моральное стимулирование инновационной деятельности	Удельный вес премий за рационализацию и изобретательство в заработной плате; наличие положения о моральном стимулировании
		3.4. Содержательность труда	Содержательность труда (опрос); количество ПК на 100 работников; количество ПК с доступом в Интернет на 100 работников
		3.5. Организационное обеспечение инноваций	Наличие структурного подразделения, отвечающего за инновации; наличие в должностных обязанностях персонала инновационной составляющей
		3.6. Обеспечение необходимого уровня техники и технологии	Коэффициент износа; производительность труда; удельный вес передовых технологий; удельный вес прогрессивного оборудования
Информационные ресурсы	4. Приведение уровня и состава ИР в соответствии со стратегией		
	Документация	4.1. Обеспечение научной, экономической, конструкторской и правовой информацией	Информационная емкость продукции
	Нематериальные активы	4.2. Компетенции персонала	Группы стратегических профессий; удельный вес затрат на обучение в выручке от реализации
		4.3. Наличие патентов, лицензий, баз данных, ПО	Удельный вес НМА во внеоборотных активах (интеллектоемкость производства)

эффективно управлять можно лишь тем, что можно достоверно измерить (достоверность);

затраты на сбор информации должны быть значительно меньше затрат от получаемого информационного результата (эффективность).

Роль информационных ресурсов в реализации стратегии покажем на примере их участия в одном из внутренних процессов (активизация исследований и разработок). М. Кастельс отмечает, что новаторство обуславливается генерацией знаний, чему способствует свободный доступ к информации [6, с. 124]. Источниками инновационных возможностей в пределах предприятия, по мнению П. Друкера [2, с. 63], являются (см. также табл. 3):

Таблица 3

Роль информационных ресурсов как источника инновационных возможностей

Источник инновационных возможностей	Роль информационных ресурсов
Непредвиденное	Информация внешняя – как отражение реального мира, внутренняя – как толчок к действию (“знаю, что..!”)
Несоответствие	Управленческая, КТД документация – реальность (“как есть”); научно-техническая литература, правовая документация, компетенции персонала – возможность представить, какой реальность должна быть (“знаю, что...”)
Нововведение	Управленческая, КТД документация – знание существующего процесса; научно-техническая литература, правовая документация, компетенции персонала – знание, как можно модернизировать процесс (“знаю, как...”)
Перемены в отраслевой или рыночной структуре	Научно-техническая литература, компетенции персонала – знание внешних перемен (“знаю, что...”)

Непредвиденное – неожиданный успех, неожиданная неудача, непредвиденное стороннее событие;

несоответствие – между тем, что является реальностью, и тем, как эта реальность представляется или какой она “должна быть”;

нововведение, обусловленное насущной необходимостью модернизации существующего процесса;

перемены в отраслевой или рыночной структуре, которые застают врасплох.

Это, по словам П. Друкера, “надежные индикаторы перемен, которые уже произошли, либо могут произойти, если к этому приложить небольшие усилия” [2, с. 63]. Основу обозначенных источников составляют информационные ресурсы, именно они позволяют получить ответы на два важных вопроса **что** необходимо изменить и **как** это сделать.

В заключение перечислим стратегические мероприятия в области управления информационными ресурсами, которые нивелируют отдельные факторы, тормозящие вовлечение ресурсов в производственные процессы.

1. *Увеличение удельного веса активных информационных ресурсов (информации, представленной в электронном виде), совершенствование системы документооборота, внедрение корпоративных информационных систем.* Все это позволит снизить информационную нагрузку на руководителей, поскольку феномен сегодняшнего дня под названием “кризис человека”, когда человек подвергается воздействию огромных потоков информации, часть которой невозможно осмыслить, не позволяет эффективно использовать то благо, которое предоставляет человеку информация, отвлекает время, снижает содержательность труда.

2. *Решение проблем безопасности информации.* Поскольку основными каналами утечки информации выступают мобильные устройства – 39 %, Интернет – 25 %, бумажные документы – 7 %, а среди основных причин называются беспечность – 71 % случаев, 29 % – злой умысел [7], то необходимо в первую очередь решение следующих организационных вопросов: обеспечение уровня грамотности персонала по вопросам информационной безопасности; обозначение ответственности персонала по работе с информационными ресурсами; разработка внутрифирменного документа “Политика информационной безопасности”, позволяющего обеспечить защиту бизнес-процессов предприятия.

3. *Повышение информационной грамотности работников предприятия.* Информационно грамотным человеком может называться личность, способная выявить, разместить, оценить информацию и наиболее эффективно ее использовать [1, с. 99–113]. Решение этой задачи должно решаться, прежде всего, в системе высшего профессионального образования, при подготовке специалистов (бакалавров). Однако в новых ФГОС третьего поколения изучение дисциплины “Информатика” не предусматривается, предпо-

лагается получение основных базовых компетенций в этой области на базе довузовской подготовки. Поэтому вузовские основные образовательные программы, на наш взгляд, должны предусматривать (например, в вариативной части профессионального блока) изучение дисциплин, обеспечивающих ранее обозначенные умения и навыки. Внутрифирменное обучение на предприятии только повысит эти компетенции и, без-

условно, должно выступать в качестве одного из направлений программы повышения квалификации работников.

Рассмотренная иллюстрация того, что система сбалансированных показателей может стать основой реализации любой стратегии в жизнь, не является застывшей догмой, в каждом конкретном случае необходим творческий подход к разработке и построению такой системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гендина Н. И.** Информационная грамотность как приоритет Программы ЮНЕСКО “Информация для всех” // Программа ЮНЕСКО “Информация для всех” в России: текущие и перспективные проекты: Сб. докл. на спец. семинаре Рос. комитета Программы ЮНЕСКО “Информация для всех” в рамках 14-й Междунар. конф. “Крым-2007” / Комиссия РФ по делам ЮНЕСКО; Рос. комитет Программы ЮНЕСКО “Информация для всех”; Межрег. центр библиот. сотрудн. М., 2007. С. 99–113

2. **Друкер П.** Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2008.

3. **Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.** Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: Пер. с англ. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005.

4. **Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. 2-е изд. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. 320 с.

5. **Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.** Органи-

зация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: Пер. с англ. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2004. 416 с.

6. **Кастельс М.** Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе / Пер. с англ. А. Матвеева; Под ред. В. Харитонова. Екатеринбург: У-Фактория; Изд-во Гуманит. ун-та, 2004.

7. **Ключко Н.** Проблемы информационной безопасности современного бизнеса // Финансовая газета. 2008. № 28.

8. Концепция развития промышленности Владимирской области на 2006–2010 гг.; Указ губернатора Владимирской области № 8 (в ред. от 06.05.2008).

9. **Рамперсад Х.** Универсальная система показателей: как достигнуть результатов, сохраняя целостность: Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.

10. **Фридаг Хервиг Р., Шмидт В.** Сбалансированная система показателей: Руководство по внедрению: Пер. с нем. М.: “Омега-Л”, 2006. 267 с.

УДК 338.22.021.4:330.322

Ильин И. В., Суомалайнен Ю. С.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ И ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

В современных условиях многие российские предприятия повышают эффективность управления хозяйственной деятельностью, основываясь на результатах научных исследований. Одним из наиболее перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования экономических явлений и процессов сегодня является нечеткая логика.

Нечетко-множественные модели позволяют как менеджерам различного уровня, так и собственникам предприятий принимать экономически обоснованные решения, учитывающие неопределенность информации и хозяйственный риск.

Многие экономические задачи вследствие человеческого мышления являются нечеткими по своей природе и требуют для своего описа-

ния соответствующего аппарата, в частности аппарата теории нечетких множеств, таких как “максимум дохода при минимуме затрат” или природная неопределенность будущего состояния экономики.

Нечеткие числа, получаемые в результате “не вполне точных измерений”, во многом аналогичны распределениям теории вероятностей, но свободны от присущих последним недостатков: малое количество пригодных к анализу функций распределения, необходимость их принудительной нормализации, соблюдение требований аддитивности [1].

По сравнению с вероятностным методом нечеткий метод позволяет резко сократить объем производимых вычислений, что, в свою очередь, приводит к увеличению быстродействия нечетких систем.

Попытаемся разработать методику оценки инвестиционных проектов на основе соединения опционального подхода (метод реальных опционов) и элементов теории нечетких множеств.

Метод реальных опционов

Традиционные методы оценки инвестиционных проектов, такие как метод NPV , метод полного плана инвестирования и финансирования и др., не учитывают возможности реализации инвестиционных проектов с учетом встроенной гибкости принятия управленческих решений, тем самым часто демонстрируя свою ограниченность [5].

В связи с этим возрастает значение новейших методов оценки инвестиционных проектов, которые могут использоваться на практике как для оценки предприятия внешними организациями, так и для принятия более взвешенных внутрифирменных решений, нацеленных на реализацию инвестиционных проектов.

К числу таких методов относится метод реальных опционов (ROV – *real option valuation*), предложенный рядом зарубежных авторов в середине 1980-х годов. Важнейшая особенность метода – его способность учитывать быстро меняющиеся экономические условия, в которых функционирует предприятие. Гибкость в принятии управленческих решений – это фактический актив компании, который может быть учтен в стоимости инвестиционного проекта или стоимости компании с помощью методики реальных опционов [3].

Реальный опцион – это право (возможность) купить (либо продать) определенный актив, называемый базисным или реальным, по фиксированной цене в будущем [4].

На практике использование реальных опционов позволяет менеджеру применять встроенную в них гибкость для управления компанией в условиях неопределенности внешней и внутренней среды предприятия. Применение этого метода обосновывает целесообразность реализации инвестиционных проектов, недооцененных традиционными методами.

Базовая формула, говорящая об эффективности оценки управленческих решений на основе метода реальных опционов, выглядит следующим образом [8]:

$$NPV_s = NPV_p + ROV, \quad (1)$$

где NPV_s – стратегический показатель NPV ; NPV_p – значение NPV , рассчитанное на основе традиционного метода дисконтирования денежных потоков; ROV – метод, корректирующий метод дисконтирования денежных потоков в условиях неопределенности (ROV – стоимость реальных опционов (портфеля опционов) активных действий руководства или акционеров оцениваемого инвестиционного проекта или предприятия).

Ключевая проблема применения метода реальных опционов для оценки инвестиционных проектов заключается в оценке стоимости реального опциона.

Наиболее известными моделями определения цены реального опциона являются биномиальная модель ($BOPM$ – *Binomial option pricing model*) и модель Блека – Скоулза ($BSOPM$ – *Black-Scholes option pricing model*). Модель Блека – Скоулза традиционно считается более сложной, чем биномиальная, однако развитие информационных технологий постепенно делает ее сравнительно легко применимой на практике. Обе модели в целом эффективны для оценки реальных опционов, но биномиальная модель, которая может более гибко использоваться во множестве случаев, имеет преимущества перед моделью Блека – Скоулза. Техника построения биномиальной модели является громоздкой по сравнению с методом Блека – Скоулза, но позволяет получить более точные результаты, когда существует несколько источников неопределенности или большое количество дат принятия решения (так называемых узлов). Оценка стоимо-

сти реальных опционов с помощью биномиального метода при достаточно большом количестве дат принятия решений на протяжении большого периода времени будет близка к значению, полученному с использованием модели Блека – Скоулза [2, 5].

Многие специалисты считают, что именно биномиальная модель лучше всего подходит для практических задач, так как понятна и может использоваться как для европейских, американских, так и для сложных многоэтапных реальных опционов, когда существует несколько моментов принятия решений [8].

Биномиальная модель основывается на представлении о стохастической динамике (например, стоимости базисного актива реального опциона), которая моделируется в виде бинарного дерева (решетки), где в каждый следующий момент времени принятия решения t цена актива может либо вырасти (на коэффициент роста u) с вероятностью p , либо снизиться (на коэффициент спада d) с вероятностью $q = 1 - p$ (т. е. актив в любой момент времени может двигаться только к одной из двух возможных цен).

По такой биномиальной схеме реальный опцион оценивают начиная с последнего момента времени – с правого края решетки, поскольку в этот момент его стоимость для каждого из возможных исходов известна как доход владельца реального опциона покупателя (*deferral option*) в момент исполнения (t) [4]:

$$ROV = \max \{S_T - X, 0\}, \quad (2)$$

где S_T – фактическая цена (стоимость) базисного актива на момент исполнения; X – цена исполнения реального опциона (если $S_T > X$, опцион будет исполнен и его стоимость посчитана, в противном случае опцион исполнен не будет и его стоимость равняется 0).

Затем необходимо определить стоимость реального опциона в предыдущие моменты времени t для каждого из узлов биномиальной решетки, так как в биномиальном процессе со многими периодами оценка должна производиться на дискретной основе (т. е. начиная с заключительного временного периода и двигаясь назад во времени к текущему моменту). Для этого обычно используют *метод эквивалентного портфеля* [4]: составляется гипотетический инвестиционный портфель, состоящий из N единиц базисного актива и безрискового заимствования или ссуды B . Цель

создания такого портфеля – использование комбинации безрискового заимствования или ссуды и базисного актива для создания денежного потока, аналогичного денежному потоку, создаваемому оцениваемым реальным опционом. В данном случае применяются принципы арбитража, и стоимость реального опциона должна быть равна стоимости портфеля-имитатора.

Эквивалентные портфели, воспроизводящие реальный опцион, создаются для каждого шага и каждый раз оцениваются. Это позволит выяснить стоимость опциона в данный период времени. Заключительный результат биномиальной модели оценки реального опциона – это определение его стоимости в единицах имитирующего портфеля, составленного из N единиц базисного актива и безрискового заимствования или ссуды B .

Сложности использования биномиальной модели

Биномиальная модель оценки стоимости реального опциона обладает достаточной гибкостью, позволяющей работать с базисными активами, цены на которые соответствуют любому заданному распределению доходности. Нужный закон изменения цен можно обеспечить за счет выбора подходящих значений для коэффициента роста (u) и спада (d), причем в разных частях решетки они могут быть разными. Обычно u и d выбираются так, чтобы биномиальная модель аппроксимировала соответствующее практике логарифмически нормальное распределение цен на анализируемый актив.

На наш взгляд, работа с традиционной биномиальной моделью предполагает осуществление достаточно большого объема вычислительных процедур, нацеленных на оценку реального опциона при помощи метода эквивалентного портфеля либо субъективных или объективных (нейтральных к риску) вероятностей.

Для снижения объема вычислений и более точного учета неопределенности в оценке будущей стоимости актива на практике целесообразно получить непрерывное распределение стоимости актива с соответствующей функцией принадлежности (степенью уверенности или возможностью принятия стоимости актива в будущем того или иного значения).

На наш взгляд, решение этих задач возможно на основе использования элементов теории нечетких множеств.

Механизм формирования и принятия управленческих решений об исполнении реального опциона и процедуры оценки его стоимости на основе понятий теории нечетких множеств

Для решения поставленных задач была принята попытка применить некоторые понятия теории нечетких множеств и элементы нечетко-множественного подхода в целях уменьшения объема вычислений количества итераций (шагов) в биномиальной модели для определения стоимости реального опциона *deferral* путем замены дискретного стохастического распределения рыночной цены базисного актива реального опциона непрерывным “возможностным” распределением. В результате был разработан механизм для формирования и принятия управленческих решений об исполнении реального опциона и процедуры оценки его стоимости на основе понятий теории нечетких множеств (см. рис. 1).

Разработка данного механизма производилась по аналогии с механизмом нечеткого логического вывода [1].

Этап фаззификации заключается в переходе к нечеткости. Точные значения входной переменной X – рыночная цена (цена исполнения) базисного актива в начальный момент времени принятия управленческого решения t_0 преобразуется в нечеткое множество и представляется в виде нечеткого числа с определенной функцией принадлежности $MF(X)$.

По аналогии с биномиальной моделью и “деревом решений” перечисляются все возможные изменения рыночной цены базисного актива в будущий момент времени принятия управленческих решений t – возможное увеличение, уменьшение или состояние без изменений рыночной цены. Возможные изменения рыночной цены базисного актива также представлены нечеткими числами со своими функциями принадлежностями.

На этапе разработки нечетких правил определяются правила, связывающие нечеткие множества. Совокупность таких правил описывает стратегию управления, применяемую в данной задаче. Процесс вычисления нечеткого правила называется нечетким логическим выводом.

Правилом для связывания полученных нечетких множеств является объединение всех перечисленных нечетких множеств – возможных изменений рыночной цены базисного актива

в будущий момент времени принятия управленческих решений t .

Основой для проведения операции нечеткого логического вывода будет являться правило для “отсечения” заведомо неприемлемых значений рыночной цены базисного актива для принятия управленческих решений об исполнении реального опциона в будущий момент времени t с функцией принадлежности $MF(X)$, которая будет показывать уверенность, с какой ЛПП примет решение об исполнении реального опциона в зависимости от текущей рыночной стоимости базисного актива в будущий момент времени t . Данное правило представляет собой нечеткое множество, отражающее оценку возможности принятия решения об исполнении реального опциона.

До этапа дефаззификации нечеткого множества строится итоговая функция принадлежности $MF(X)$ результата нечеткого вывода как пересечение двух полученных нечетких множеств на этапах фаззификации и разработки нечетких правил, показывающая уверенность, с какой рыночная стоимость базисного актива в будущий момент времени t может принимать значения для принятия управленческого решения об исполнении реального опциона.

На этапе дефаззификации осуществляется переход от нечетких значений величин к определенным физическим параметрам. По аналогии с механизмом нечеткого логического вывода Мамдани на этапе дефаззификации нечеткого множества переход к четким числовым параметрам осуществляется по методу центра тяжести (метод среднего центра, или центроидный метод) [1].

В разработанном механизме этап дефаззификации применяется для процедуры оценки стоимости реального опциона *deferral* по формуле (2).

Управление рисками

Необходимо также отметить, что применение реальных опционов позволяет управлять рисками, обеспечивая “подстраивание” бизнеса под изменяющиеся условия внешней среды, и одновременно оказывает существенное влияние на стоимость капитала и общую оценку бизнеса.

Таким образом, реальные опционы – инструменты снижения рисков проекта и повышения его привлекательности. Реальные опционы дают возможность на изменение хода реализации проекта и страхуют стратегические риски. Компания

может отложить решение по поводу основных инвестиций до некоторого момента, уменьшая тем самым проектный риск.

Используя нечетко-множественный подход при анализе эффективности инвестиционного проекта, А. О. Недосекин разработал метод оценки инвестиционного риска и новый комплексный показатель оценки степени риска [6, 7].

Пусть в ходе многовариантной оценки инвестиционного проекта получены три значения показателя чистой приведенной стоимости инвестиций (чистый дисконтированный доход инвестиций): NPV_{\min} – минимальное значение показателя (при пессимистичном сценарии развития), \overline{NPV} – среднеождаемое значение, NPV_{\max} – максимальное значение показателя (при оптимистичном сценарии развития). Такой инвестиционный проект можно свести к треугольному числу $NPV = (NPV_{\min}, \overline{NPV}, NPV_{\max})$.

Пусть G – критерий эффективности проекта (обычно принимается равным 0). Проект признается прибыльным, если NPV больше заданного инвесторами критерия G .

Определив крайние значения NPV , можно описать функцию принадлежности $MF(NPV)$ полученного треугольного числа:

$$MF(NPV) = \begin{cases} 1 - \frac{\overline{NPV} - NPV}{NPV - NPV_{\min}}, & \text{если } NPV_{\min} \leq NPV < \overline{NPV}; \\ 1, & \text{если } NPV = \overline{NPV}; \\ 1 - \frac{NPV - NPV_{\max}}{NPV_{\max} - \overline{NPV}}, & \text{если } \overline{NPV} < NPV \leq NPV_{\max}; \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases}$$

Тогда **степень риска V&M** неэффективности инвестиций оценивается формулой

$$V\&M = \begin{cases} 0, & G < NPV_{\min}; \\ R \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \ln(1-\alpha) \right), & NPV_{\min} \leq G < \overline{NPV}; \\ 1 - (1-R) \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \ln(1-\alpha) \right), & \overline{NPV} \leq G < NPV_{\max}; \\ 1, & NPV_{\max}, \end{cases} \quad (3)$$

где $R = \begin{cases} \frac{G - NPV_{\min}}{NPV_{\max} - NPV_{\min}}, & G < NPV_{\max}; \\ 1, & NPV_{\max} \leq G; \end{cases} \quad (4)$

$$\alpha = \begin{cases} 0, & G < NPV_{\min}; \\ \frac{G - NPV_{\min}}{NPV - NPV_{\min}}, & NPV_{\min} \leq G < \overline{NPV}; \\ \frac{NPV_{\max} - G}{NPV_{\max} - \overline{NPV}}, & \overline{NPV} \leq G < NPV_{\max}; \\ 0, & NPV_{\max} \leq G. \end{cases} \quad (5)$$

Оценка полученного показателя степени риска $V\&M$:

принимает значения от 0 до 1;

каждый инвестор, исходя из своих инвестиционных предпочтений, может классифицировать значения $V\&M$, выделив для себя отрезок неприемлемых значений риска.

Используя следующую градацию степени и уровня риска, можно принять решение относительно целесообразности исполнения инвестиционного проекта (см. таблицу) [6, 7]:

V&M	Степень риска	Решение компании относительно инвестирования
0–0,07	Очень низкая	Точно принять проект
0,07–0,15	Низкая	Принять, но с осторожностью и последующим мониторингом
0,16–0,35	Средняя	Принять с ограничениями
0,36–0,4	Высокая	Отклонить и пересмотреть проект
> 0,4	Очень высокая	Отказаться с уверенностью

Расчет риска инвестиционного проекта по методу А. О. Недосекина показывает, что степень риска проекта и процентное увеличение стоимости инвестиционного проекта при внедрении гибкости реальных опционов принимают примерно одинаковые значения, что наглядно показывает и подтверждает положение о том, что встроенная гибкость реальных опционов учитывает риски и позволяет управлять ими, повышая стоимость инвестиционного проекта или предприятия в целом.

Таким образом, предложенный в данной работе механизм формирования и принятия управленческих решений об исполнении реального опциона и процедуры оценки его стоимости и ранее разработанный О. А. Недосекиным метод оценки риска инвестиционного проекта (оценки степени риска) на основе нечетко-множественного подхода составляют методiku оценки инвестиционных проектов на основе метода реальных опционов с использованием элементов теории нечетких множеств.

Практическое применение разработанной методики

В рамках исследований, проведенных по представленной методике, был рассмотрен наглядный пример применения разработанной методики. Можно отметить следующие значимые результаты.

Оценка стоимости реального опциона по условию (2):

$$ROV = \max \{ST - X, 0\} = \max \{1704,512 - 1540,476; 0\} = \max \{164,036; 0\} = 164,036.$$

Таким образом, по условию (1) внедрение гибкости в инвестиционный проект в виде реального опциона увеличивает стоимость инвестиционного проекта:

$$NPV_s = NPV_p + ROV = 7000 + 164,036 = 7164,036 \text{ тыс. р.}$$

Произведя все необходимые расчеты, можно сделать вывод, что при внедрении реального опциона в инвестиционный проект предприятия его рыночная стоимость возросла на 164,036 тыс. р. и составила 7164,036 тыс. р. Таким образом, при выборе данного инвестиционного проекта предприятия с представленным реальным опционом стоимость проекта возросла на 2,34 %, что говорит о целесообразности выбора данного инвестиционного проекта, представленного рассматриваемым реальным опционом.

Оценка риска инвестиционного проекта (степени риска $V\&M$) по формулам (3–5) показала, что степень инвестиционного риска $V\&M$ равна 0,023628 (приблизительно 2,4 %), в то время как эффективность (стоимость) инвестиционного

проекта возросла на 2,34 % (это подтверждает положение о том, что встроенная гибкость реальных опционов уже учитывает риски и позволяет управлять ими). Используя градацию степени и уровня риска инвестиционного проекта, представленную в табл. 1, можно сделать вывод об очень низкой степени риска данного инвестиционного проекта и интерпретировать решение ЛПП относительно инвестирования как “точно принять проект”.

Итак, основным теоретическим результатом является разработка методики оценки инвестиционного проекта на основе идеи метода реального опциона и элементов теории нечетких множеств. Эта методика позволяет сократить количество итераций (шагов) в биномиальной модели для определения стоимости реального опциона с помощью применения разработанного механизма до одного путем замены дискретного стохастического распределения рыночной цены актива непрерывным “возможностным” распределением.

Предложенная методика содержит разработанный механизм формирования и принятия управленческих решений об исполнении реального опциона и процедуры оценки его стоимости и ранее разработанный А. О. Недосекиным метод оценки риска инвестиционного проекта (оценки степени риска) на основе нечетко-множественного подхода.

Проведенные на основе данной методики расчеты наглядно показывают особенности управления рисками и неопределенностью с помощью реальных опционов и оценки стоимости бизнеса в условиях риска и неопределенности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алтунин А. Е., Семухин М. В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях. Тюмень: Изд-во ТГУ, 2000. 352 с.
2. Богатин Ю. В., Швандер В. А. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 166–171.
3. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // Рос. журн. менеджмента. 2004. № 1.
4. Воронцовский А. В. Управление рисками: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. 206 с.
5. Ильин И. В., Левина А. И. Управление деятельностью предприятия как объекта контрактного взаимодействия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2007. № 1.
6. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: Дис. ... д-ра экон. наук. СПб.: СПбГУЭФ, 2004. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/doctor005.pdf
7. Недосекин А. О., Кокош А. М. Оценка риска инвестиций для произвольно-размытых факторов инвестиционного проекта // Современные аспекты экономики. 2002. № 11. URL: http://sedok.narod.ru/sc_group.html
8. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2006.

УДК 338.45

Тумар О. С., Федосеев С. В.

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Необходимость радикальной перестройки экономики в России назрела давно. И надо отдать должное первым лицам государства, которые открытым текстом заявляют, о “примитивной сырьевой экономике, хронической коррупции” и прочих пороках, которые не позволяют нашей стране считать себя высокоразвитой державой. В статье “Вперед, Россия!” Президент России Дмитрий Медведев отметил, что “энергоэффективность и производительность труда большинства наших предприятий позорно низки”.

Вице-премьер Правительства России Сергей Иванов на прошедшем недавно заседании Совета генеральных и главных конструкторов приводит конкретные цифры по энергоэффективности отечественной экономики: энергоемкость российского ВВП в 3,5 раза выше уровня развитых стран, потери в системе теплоснабжения достигают 50 % от объема производства тепла (в Финляндии 6 %). Объем сжигания попутного нефтяного газа (ПНГ) составил в 2008 году 38 млрд м³, поэтому показателю мы занимаем второе место после Нигерии (для сравнения: этот объем равен объему проданного в Германию газа в 2006 году).

Другая хроническая болезнь экономики страны – низкий уровень производительности труда. Несмотря на то, что по оценкам экспертов McKinsey за последние 10 лет производительность труда в России выросла с 18 % от уровня в США до 26 %, отставание от развитых экономик остается очень существенным [6]. Многие промышленные предприятия до сих пор работают на оборудовании времен послевоенных пятилеток. Однако беда в том, по словам Д. Медведева, что “похоже, это не очень волнует владельцев, директоров, главных инженеров и чиновников”.

По оценкам отечественных специалистов, Россия вполне могла бы побороться за 17 макротехнологий из тех 50–55, которые определяют потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии, новые “мыслящие материалы” – керамика, металлы, полимеры, композиты, технология нефтедобычи и переработки, мембранная технология, электронные, плазмен-

ные технологии, технологии мониторинга природно-техногенной среды, биотехнологии, рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и др.

По оценкам экспертов Центра стратегических инноваций только от экспорта наукоемкой продукции Россия ежегодно могла бы получать 120–150 млрд долл. И если Россия не примет инновационный вызов, она будет отброшена назад не только по объему выпускаемой продукции, но и по ее технологическим возможностям, отстанет навсегда во всех видах своего развития от передовых стран.

Чтобы этого не произошло, понимание необходимости инновационного развития экономики должно возобладать в умах не только первых лиц государства, но и владельцев предприятий, чиновников и менеджеров, от которых зависит судьба нововведений в каждом конкретном случае.

С позиции инновационного менеджера нововведение рассматривается как комплексный процесс, основными задачами которого являются развитие и повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Чтобы планирование и управление инновационным процессом было более эффективным, полезно провести классификацию осуществляемых нововведений. Это необходимо в первую очередь для того, чтобы была возможность использовать методики и приемы, которые привели к успеху в аналогичных ситуациях, и чтобы не повторять ошибок, допущенных ранее. Причем, относя предполагаемую инновацию к тому или иному типу, можно воспользоваться не только собственным опытом в планировании и управлении, но и опытом других предприятий по реализации подобных нововведений [5].

Построение классификационной схемы инноваций начинается с определения классификационных признаков, каждый из которых представляет собой отличительное свойство данной группы инноваций.

Классификация инноваций является неотъемлемым элементом любых исследований, связанных с инновациями. В настоящее время существуют различные методы группировки инноваций, что обусловлено как развитием научной мысли в масштабах целых наук и научных школ, так и разработками отдельных ученых.

Остановимся подробнее на основных, часто встречающихся классификациях.

Классификация инноваций по предмету осуществления

Продуктовые – использование новых материалов и полуфабрикатов, а также комплектующих, получение принципиально новых функций (новых продуктов).

Процессные – новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы организации производства.

Рыночные – открытие новых сфер применения продукта, позволяющих реализовать услугу на новых рынках.

Инновация-продукт – это новшество, имеющее физическую форму готового, принципиально нового или усовершенствованного изделия, которое выходит в этой форме за пределы предприятия. Если продукт радикально нов и формирует новую отрасль экономики и новый рынок, необходимы значительные инвестиции, так как его разработка предполагает проведение больших НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ). Тогда инновация-продукт вызывает необходимость осуществления технологических инноваций. Если продукт имеет частичную новизну из-за небольшого усовершенствования существующего изделия, то его разработка будет предполагать небольшие НИОКР и незначительные инвестиции. Такие продукты будут внедряться на базе существующих технологий производства.

Инновация-процесс – это техническое, технологическое, производственное и управленческое усовершенствование или создание принципиально нового бизнес-процесса, снижающее стоимость, повышающее эффективность и качество нового или существующего продукта. Данные инновации могут быть менее или более рискованными, более или менее капиталоемкими, чем продуктовые. Если они представляют собой принципиально новую технологию и снижают стоимость производства нового про-

дукта, более того, предполагают новые продуктовые инновации, то эти инновации становятся более рискованными и капиталоемкими, чем продуктовые. Если же они основаны на небольшом усовершенствовании существующей технологии и снижении стоимости существующего продукта, то они менее рискованные и капиталоемкие, чем продуктовые.

Следует отметить различия американской и японской систем инноваций: в США $\frac{1}{3}$ всех инноваций относится к процессным, а $\frac{2}{3}$ – к продуктовым; в Японии обратное соотношение [3].

Классификация инноваций по степени радикальности и новизны

Базисные (радикальные) – возникают на базе крупных изобретений, дают начало новым, ранее не известным поколениям и направлениям техники и продуктов, а также процессам, основанным на новых научных принципах. В качестве примера можно привести телегу, автомобиль, телефон, сотовый телефон, паровую машину, электричество, атомную энергетику, ксерографию и т.д. Базисные инновации требуют наибольших инвестиций, процесс их разработки длителен, а их коммерциализация наиболее рискованна и приводит к появлению новых отраслей.

Улучшающие – малые, но важные или существенные улучшения продуктов и процессов.

По существу это прирастающие инновации, которыми продолжают технические улучшения, распространения и стабильного развития жизненного цикла товаров и отраслей. Например, катушечный магнитофон – кассетный магнитофон.

Псевдоинновации – внешние изменения продуктов или процессов, не приводящие к изменению их потребительских характеристик, создающие эффект видимости новизны, которая вызывает большие сомнения и при качественной экспертизе не подтверждается.

Они направлены на столь мелкое улучшение устаревших поколений продуктов, техники и технологий, что в скрытых формах тормозят социально-экономический прогресс и не дают заметного эффекта для общества.

К псевдоинновациям относят:

несущественные видоизменения в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т. п.);

незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменными конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в продукты материалов и компонентов;

расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения сиюминутного спроса и доходов предприятия [3].

Классификация инноваций по глубине вносимых изменений

Эта классификация, предложенная чехословацким экономистом Ф. Валентой, позволяет детально проследить переходы от инноваций низкого уровня к инновациям более высокого уровня.

Инновации нулевого порядка – регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление ее существующих функций;

инновации первого порядка – изменение количественных свойств системы;

инновации второго порядка – перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования;

инновации третьего порядка – адаптивные изменения элементов производственной системы с целью их приспособления друг к другу;

инновации четвертого порядка – новый вариант, простейшее качественное изменение, выходящее за рамки адаптивных изменений: первоначальные признаки системы не меняются – происходит некоторое улучшение их полезных свойств (оснащение существующего электровоза более мощным двигателем);

инновации пятого порядка – новое поколение; меняются все или большинство свойств системы, но базовая структурная концепция сохраняется (переход от электродвигателей серии А к серии АИ);

инновации шестого порядка – новый вид, качественное изменение первоначальных свойств системы, первоначальной концепции без изменения функционального принципа (возникновение бесчелночного ткацкого станка);

инновации седьмого порядка – новый род, высшее изменения в функциональных свойствах системы или ее части, которое меняет ее функциональный принцип (переход к полупроводникам и транзисторам, замена классического железнодорожного транспорта транспортом на воздушной подушке) [3].

Классификация инноваций по ускорению научно-технического прогресса

Российский ученый Ю.В. Яковцев раньше других выделил четыре вида инноваций с точки зрения ускорения научно-технического прогресса.

Крупнейшие (базисные) – внедряют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, создания новых отраслей. Такие инновации требуют длительного времени и крупных затрат для своего освоения, но зато обеспечивают значительный по уровню и масштабу народно-хозяйственный эффект; происходят они не каждый год;

крупные (на базе аналогичного ранга изобретений) – формируют новые поколения техники в рамках данного направления. Они осуществляются в более короткий срок и с меньшими затратами, чем крупнейшие (базисные) инновации, но скачок в техническом уровне и эффективности сравнительно меньше;

средние – реализуют такого же уровня изобретения и служат базой для создания новых моделей и модификаций данного поколения техники, заменяющих устаревшие модели более эффективными либо расширяющих сферу применения этого поколения;

мелкие – улучшают отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемой модели техники на основе использования мелких изобретений, что способствует либо более эффективному производству этих моделей, либо повышению эффективности их использования [3].

Классификация инноваций по отношению к знаниям

Восходящие – создаются на основе новых знаний; *нисходящие* – создаются на основе имеющейся базы знаний и их коммерциализа-

ции. Можно также говорить об инновациях, вытекающих из знаний, и инновациях, происходящих из практической деятельности [3].

Классификация инноваций по роли в процессе развития

Основные – создающие новые рынки и сферы деятельности;

дополняющие – расширяющие существующие рынки и сферы деятельности.

Основные технологические инновации составляют базис крупных технологических систем, а дополняющие развивают имеющиеся базисные технологии [3].

Классификация инноваций по отношению к предшествующему производству

Замещающие – предусматривают полное вытеснение устаревших способов хозяйствования и технологий;

отменяющие – связаны с исключением выполнения каких-либо операций, выпуска изделий и не заменяющие их новыми;

возвратные – предполагают возвращение к предшествующему порядку после дискредитации новшества либо выяснения неподготовленности производственных и хозяйственных условий к его эффективной реализации;

открывающие – не имеют сопоставимых функциональных предшественников и основаны на фундаментальных исследованиях и изобретениях;

дополняющие – призваны дополнить в традиционных продуктах и процессах отдельные новые свойства или элементы;

ретронововведения – воспроизводят на новом уровне ранее применявшиеся изделия, способы и средства их производства [3].

Классификация инноваций по направленности воздействия на процесс производства

Расширяющие – нацелены на более глубокое проникновение в различные отрасли и рынки имеющихся базисных инноваций (например, компьютеризация от ограниченного использования больших ЭВМ к массовому применению персональных компьютеров);

рационализирующие – по сути близки к улучшающим;

замещающие – предназначены для замены одних (старых) продуктов или технологий другими (новыми), основанными на выполнении тех же функций, например замена газовых светильников на электрические [3].

Классификация инноваций по характеру воздействия на рыночные связи и продуктово-технологические возможности предприятия

Внедрение инноваций оказывает влияние на продуктово-технологические и рыночные возможности предприятия. Инновации могут сохранять или разрушать эти возможности. В связи с этим можно выделить четыре типа инноваций.

Архитектурные – приводят к устареванию существующих технологий и продуктов, а также рыночно-потребительских связей;

революционные – вызывают устаревание продуктово-технологических возможностей, но не разрушают рыночно-продуктовые связи. Данный тип инноваций революционизирует традиционные рынки;

нишеобразующие – сохраняют продуктово-технологические возможности, но разрушают существующие рыночно-потребительские связи. Они создают новые рыночные ниши для существующих технологий и продуктов;

регулярные – консервируют как продуктово-технологические возможности, так и рыночные связи. Данный тип инноваций имеет место тогда, когда происходит совершенствование продуктов и технологий, например, с помощью прирастающих инноваций, которые способствуют закреплению предприятий на старых рынках [3].

Классификация инноваций по причинам возникновения

Стратегия предприятия, определяющая его развитие и формирующая конкурентные позиции на рынке, влияет также на инновационное поведение фирмы. В зависимости от рыночной ситуации и выбранной стратегии предприятие может осуществлять реактивные или стратегические нововведения.

Выделенные по причинам возникновения *реактивные инновации* обеспечивают выживание фирмы, являются реакцией на нововведения, внедренные конкурентом.

Эти инновации фирма вынуждена произвести вслед за конкурентом, чтобы быть в состоянии вести борьбу на рынке. Осуществление реактивных инноваций характерно для компаний, использующих оборонительные стратегии. Например, из-за ускоренного развития рынка мобильной связи в России компании, работающие в данной области, регулярно предлагают новые услуги (новые тарифы), позволяющие расширить круг клиентов.

Внедрение *стратегических инноваций* носит превентивный характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе.

Предприятия, реализующие стратегические нововведения используют наступательную инновационную стратегию. Стратегические инновации скорее направлены на формирование новых потребностей, чем на удовлетворение существующих запросов на рынке. Фирма-инноватор при внедрении стратегической инновации опережает своих конкурентов, что позволяет ей временно монополизировать рынок (до момента вывода на рынок реактивной инновации ближайшими конкурентами). Например, ракетно-космическая корпорация “Энергия” является ведущей мировой компанией в создании космической техники и предоставлении услуг. Многие разработки РКК “Энергия” не имеют зарубежных аналогов [3].

Классификация инноваций по особенностям организации

В случае реализации *внутриорганизационной* инновации новшество создается и используется в рамках предприятия или его отдельного подразделения, нововведение не принимает товарной формы (не является предметом купли-продажи). При осуществлении *межорганизационной* инновации функции разработчика и производителя новшества отделены от функций его потребителя; увеличение масштаба применения до уровня одной или нескольких отраслей экономики значительно повышает значимость новшества [3].

Классификация инноваций по источнику идеи

Источник идей инноваций может быть различным. Возникновение инновации стимулируют следующие категории:

- конкретные *потребители, обладающие платежеспособным спросом;*
- новое *научное открытие;*
- собственные *потребности предприятия.*

В зависимости от того, какой фактор повлиял на осуществление инновационного процесса, величина риска отторжения нововведения рынком будет больше или меньше. Так, если предприятие создает новшество, призванное заполнить свободную рыночную нишу, риск будет значительно ниже по сравнению с риском при внедрении инновации, основанной на научном открытии, которому еще никто не нашел практического применения [3].

Классификация инноваций на основе структурных характеристик и целевых изменений

Российские исследователи В. В. Горшков и Е. А. Кретова в качестве основы классификационной схемы инноваций используют два признака: структурную характеристику и целевые изменения.

С позиции структурной характеристики инновации подразделяются на три группы:

- инновации “на входе”* в предприятие;
- инновации “на выходе”* из предприятия;
- инновации структуры предприятия* как системы, включающей в себя отдельные элементы и взаимные связи между ними.

По целевому изменению инновации разделяются на *технологические, производственные, экономические, торговые, социальные* и *инновации в области управления* [1].

Представляем наиболее часто встречающиеся инновации в форме, удобной для восприятия (см. таблицу).

Приведенная классификация нововведений дает специалистам базу для выявления максимального числа способов реализации инноваций, тем самым создавая вариантность выбора решений. Более того, классификация организует

Классификация инноваций

Классификационный признак	Классификационная группа инноваций
Предмет осуществления	Продуктовые, процессные, рыночные
Степень радикальности и новизны	Базисные, улучшающие, псевдоинновации
Глубина вносимых изменений	Регенерирование первоначальных свойств, изменение количественных свойств, перегруппировка, адаптивные изменения, новое поколение, новый вид, новый род
Ускорение НТП	Крупнейшие, крупные, средние, мелкие
Отношение к знаниям	Восходящие, нисходящие
Роль в процессе развития	Основные, дополняющие
Отношение к предшествующему производству	Замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, дополняющие, ретроновведения
Направленность воздействия	Расширяющие, рационализирующие, замещающие
Характер воздействия	Архитектурные, революционные, нишеобразующие, регулярные
Причина возникновения	Стратегические, реактивные
Особенности организации	Силами предприятия, внешними силами
Источник идеи	Потребители, обладающие спросом; научное открытие; потребности предприятия
Структурная характеристика	“На входе”, “на выходе”, структура предприятия
Целевое изменение	Технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, в области управления

информационную базу по перечню нововведений. Учет различных типов нововведений в их классификации обуславливает разные типы инновационной деятельности: механизмы и организационные структуры.

Таким образом, в зависимости от поставленных целей и задач инновационной политики государства или частной фирмы можно использовать ту классификацию, которая в максимальной степени способствует реализации выбранной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С.** Управление инновациями: теория и практика: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. 432 с. (Высшее экономическое образование).
2. **Глухов В. В., Тарасов С. Б.** Инновационное развитие научно-образовательного потенциала мегаполиса. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006. 180 с.
3. **Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.** Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. М.: Высш. образование, 2007. 505 с. (Основы наук).
4. **Инновационный менеджмент: Учеб. пособие.** М.: КНОРУС, 2005. 544 с.
5. **Фалько С. Г., Иванова Н. Ю.** Управление нововведениями на высокотехнологичных предприятиях: Учебник. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. 256 с.
6. URL: <http://www.polit.ru/economy/2009/04/22/mc.html>

УДК 351. 711:338

Чебыкина А.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Система управления собственностью, как государственной, так и муниципальной, проходит стадию становления, и здесь необходим системный подход к ее созданию и развитию. Сегодня одни элементы новой системы управления муниципальным недвижимым имуществом уже существуют, применяются, другие определены в законодательных и нормативных актах, третьи предстоит разработать и ввести в действие в будущем.

Собственность муниципалитетов занимает важное место в составе экономической основы местного самоуправления. Муниципальную собственность Конституция РФ признает и защищает равным образом наряду с частной, государственной и иными формами собственности.

Управление недвижимостью является частным случаем управления как целенаправленного, комплексного, систематического воздействия субъекта управления на его (управления) объект в интересах достижения и поддержания состояния эффективного функционирования объекта в соответствии с критериями, задаваемыми субъектом управления. В этом смысле управление недвижимостью подчиняется общим законам управленческой деятельности.

Любой объект недвижимости создается или приобретает в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (социальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью (в т. ч. и муниципальной) и способы их решения имеют свои особенности.

Как вид деятельности управление недвижимостью подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционных, строительных, риэлтерских, владения и пользования, залоговых и обменных, доверительного управления.

Управление недвижимостью предполагает осуществление комплекса операций по эксплуа-

тации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) – в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

В последнее время наблюдается тенденция роста доходов от управления муниципальной недвижимостью, однако эти доходы значительно отстают от сложившихся рыночных показателей, что является основанием для изменения подходов к управлению недвижимым имуществом.

Анализ существующих подходов к управлению недвижимого имущества показал, что до сих пор существует ряд не решенных проблем. К числу наиболее актуальных проблем, подлежащих исследованию, относятся:

разработка предложений по совершенствованию обоснованности плана воспроизводства основных фондов;

выбор наиболее эффективного варианта воспроизводства;

определение рациональной последовательности направлений реализации воспроизводства материально-технической базы;

выбор наилучшего источника финансирования воспроизводства материально-технической базы;

совершенствование структуры недвижимого имущества муниципального образования.

Эффективная система управления муниципальной недвижимостью должна обеспечить достижение следующих целей:

максимально возможное повышение доходности объектов муниципальной недвижимости;

наиболее эффективное выполнение социальных функций в процессе использования недвижимости;

стимулирование за счет недвижимости развития реального сектора экономики, обеспече-

ние максимально простого и удобного доступа предпринимателей к объектам недвижимости;

исключение возможности для коррупции в процессе управления недвижимостью;

вовлечение в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства;

оптимизация структуры недвижимости в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста.

В рамках указанных целей на региональном уровне должны решаться две основные задачи:

максимизация поступлений в городской бюджет (повышение доходности объектов муниципальной недвижимости и повышение эффективности расходования средств бюджета);

формирование эффективного рынка недвижимости региона.

Решение поставленных задач может осуществляться путем реализации комплекса следующих мероприятий и действий.

1. Формирование концепции развития рынка муниципальной недвижимости муниципального образования городского округа «Воркута» на основании максимизации стоимости комплекса городской недвижимости (в том числе городской территории как ценнейшего ресурса).

2. Приведение муниципальных объектов недвижимости в наиболее эффективное использование.

3. Формирование полного реестра муниципальной недвижимости (баланс недвижимости) муниципального образования городского округа «Воркута», содержащего количественные, стоимостные, технические и правовые характеристики объектов недвижимости и включающего объекты незавершенного строительства.

4. Четкое разграничение и координирование полномочий всех органов власти, участвующих в процессе управления недвижимостью.

5. Формирование объектов управления, включая возможность распоряжения одной частью объекта без другой в случаях, когда они составляют единое целое (земельные участки и расположенные на них здания и сооружения).

6. Установление, в каких случаях и на каком праве должны предоставляться земельные участки. При этом предприятиям земельные участки должны предоставляться в собственность или на условиях аренды в целях повышения доходов бюджета от использования земли и стимулирования организаций в целях оптимизации разме-

ров занимаемых ими земельных участков. Земельные участки на праве постоянного (бессрочного) пользования должны предоставляться только организациям, финансируемым из бюджета, и гражданам для использования в некоммерческих целях.

7. Обеспечение безусловного применения механизма рыночной оценки при использовании муниципальной недвижимости, выравнивание ставки арендной платы, взимаемой за использование муниципальной недвижимости, со ставками, сложившимися на рынке.

8. Создание необходимой правовой базы, позволяющей использовать различные способы распоряжения имуществом (залог, доверительное управление, внесение прав пользования в уставный капитал).

9. Создание условий для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики путем максимального вовлечения муниципальной недвижимости в гражданский оборот, в том числе путем предоставления на максимально льготных условиях инвесторам объектов незавершенного строительства и т. д.

10. Обеспечение контроля за использованием и сохранностью государственного и муниципальной имущества, а также контроля за деятельностью лиц, привлекаемых в качестве управляющих.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что управление объектами муниципальной недвижимости может базироваться на классических подходах и методах оценки с учетом особенностей оцениваемых объектов. Основной спецификой рассматриваемых объектов является то, что они относятся к муниципальной недвижимости, т. е. уже были в эксплуатации и требуют в той или иной степени реконструкции; по этой причине необходимо расширенное рассмотрение этого понятия.

Из всех основных направлений восстановления стоимости действующих объектов строительства реконструкция является одной из самых распространенных форм обновления основных фондов.

Методический подход к управлению муниципальной имуществом применим на уровне конкретного объекта. Если же брать муниципальное образование в целом, необходимо рассматривать: специфику развития рассматриваемого региона, основных участников региональ-

ного рынка недвижимости и их основные функции, а также как согласуются интересы этих участников и прогнозируются перспективы развития.

Стратегические решения по управлению объектами недвижимости имеют в муниципальном образовании долгосрочные последствия и в конечном итоге влияют на социально-экономическое развитие региона. Экономическая стратегия развития муниципального недвижимого имущества задает рамки для реализации программ, направленных на эффективное управление всеми основными фондами муниципального образования.

При этом экономическая стратегия призвана: обеспечить единое понимание процесса управления недвижимым имуществом;

создать эффективные условия для контактов по вопросам развития недвижимого имущества между органами власти, инвесторами, застройщиками;

наладить эффективное сотрудничество федеральных, муниципальных, частных и общественных организаций в области развития и воспроизводства муниципального недвижимого имущества.

На первом этапе проводится оценка структуры и стоимости имеющегося недвижимого имущества муниципального образования с позиции его востребованности и целесообразности. В результате определяется перечень и структура недвижимого имущества, в которое целесообразно вкладывать инвестиции.

Целями разработки экономической стратегии развития отдельно взятого объекта муниципальной недвижимости являются: отображение существующего состояния и будущего экономического состояния элементов муниципальной собственности, задание ориентиров для муниципального образования и других учреждений и организаций, существующих в рамках жилищно-коммунального комплекса и рынка инвестиций.

Анализ современной западной литературы и практики стратегического планирования показывает, что не существует какой-либо типовой структуры стратегического плана развития основных фондов, единообразного процесса его разработки и реализации. В каждом случае учитывается множество специфических факторов.

На втором этапе определяются возможности инвестирования в развитие имущественного комплекса муниципального образования. Определение минимального/максимального объема инвестиций в конкретный объект недвижимости проводится исходя из финансово-экономического положения в регионе, а также возможностей привлечения кредитных ресурсов муниципалитетом.

На третьем этапе разрабатываются базовые сценарии развития объектов недвижимости в различных вариантах: ликвидация ненужных объектов; ремонт/реконструкция объектов; приобретение новых объектов (в т.ч. приобретение в лизинг и в кредит); сдача в аренду имеющихся объектов недвижимости и т.д. При этом планируемый объем инвестиций должен находиться в диапазоне:

$$I_{\min} < I_{\text{план}} < I_{\max}.$$

Как правило, минимальный объем инвестиций в недвижимость определяется уровнем стоимости оборотных средств, требуемых для строительства/реконструкции объектов недвижимости. Максимальный объем инвестиций в недвижимость определяется уровнем стоимости как оборотных средств, так и внеоборотных, требуемых для развития объекта недвижимости.

Исходя из вышеизложенного, механизм оценки инвестиционной привлекательности объекта муниципальной недвижимости в целях выбора стратегии управления может быть представлен следующим образом (см. схему).

Анализ литературных источников позволяет сделать вывод о том, что диапазон точек зрения на эффективность систем управления очень широк. В большинстве случаев считается необходимым осуществлять оценку управленческой деятельности по конечным результатам. На практике экономическая эффективность управления оценивается самыми различными показателями.

Нами разделяется точка зрения о том, что применительно к системе управления предприятием вообще и объектами муниципальной недвижимости в частности оценка ее эффективности должна базироваться на общей методологии определения экономической эффективности использования недвижимости и в то же время учитывать специфику функционирования данной системы.



Механизм оценки инвестиционной привлекательности объекта муниципальной недвижимости в целях выбора стратегии управления

Эффективность управления объектом является категорией, характеризующей результативность мероприятий по совершенствованию объекта управления по сравнению с ресурсами на их осуществление как в сфере непосредственно управления, так и в сфере производства. Экономическая целесообразность мероприятий по управлению инвестиционной привлекательностью объекта муниципальной недвижимости может быть определена путем сравнения дисконтированных результатов и затрат.

Кроме ресурсного подхода существует возможность процессного подхода к оценке эффективности систем управления. В рамках подхода, ориентированного на управление процессами, показатели эффективности позволяют измерять эффективность функционирования деловых процессов.

Нами предлагается рассматривать управление инвестиционной привлекательностью объек-

та муниципальной недвижимости как деловой процесс и для оценки его эффективности предлагается использовать сбалансированную систему показателей Нортон – Каплана.

Для создания системы сбалансированных показателей необходимо выполнить следующие шаги:

- неформально определить цель системы,
- определить группы показателей,
- определить факторы успеха,
- сбалансировать показатели и факторы.

Поскольку оценка эффективности всегда осуществляется в условиях неопределенности, то выработка обоснованных направлений использования объекта муниципальной недвижимости предполагает изучение места и роли риска. Так, анализ рисков, связанных с управлением инвестиционной привлекательностью объекта муниципальной недвижимости, позволяет оценить чувст-

вительность экономических показателей эффективности к изменениям внешней и внутренней среды под воздействием факторов неопределенности, риска (см. таблицу).

Для оценки риска проекта на основе метода чистого приведенного эффекта выгодно в качестве меры риска выбрать среднееквадратическое отклонение чистого приведенного эффекта от его математического ожидания. Поскольку чистый приведенный эффект – функция случайных величин денежных потоков, его дисперсия будет зависеть от силы корреляционной связи между величинами денежных потоков для каждого периода уплаты платежей.

Таким образом, оценив риск инвестиционного проекта, можно произвести выбор оптимальной инвестиционной стратегии для системы управления инвестиционной привлекательностью объекта муниципальной недвижимости. Для северных регионов это особенно важно, так как они наименее привлекательны для инвесторов.

Кроме того, оценка эффективности управления объектами муниципальной недвижимости должна базироваться на общей методологии определения экономической эффективности использования недвижимости и в то же время учитывать специфику функционирования данной системы.

Факторы оценки влияния на инвестиционную привлекательность объекта муниципальной недвижимости

Фактор влияния	Недвижимость	
	как финансовый актив	как реальный актив
Изменяемые в долгосрочном периоде факторы		
Степень конкуренции на рынке недвижимости (в долгосрочном периоде)	Цены снижаются, привлекательность растет	Влияет в той мере, в какой на рынке есть полные аналоги объекта
Уникальность профиля объекта муниципальной недвижимости	Незначительное влияние	Превалирующее влияние
Развитость инфраструктуры (микросреда)	Незначительное влияние	Значительное влияние
Изменяемые в краткосрочном периоде факторы		
Степень конкуренции на рынке недвижимости (в краткосрочном периоде)	Привлекательность растет на фоне возможного роста цен	Привлекательность растет на фоне возможного роста цен
Сфера использования объекта муниципальной недвижимости	Значительное влияние	Значительное влияние
Возможность переоборудования объекта недвижимости	Значительное влияние	Значительное влияние
Рыночные риски	Значительное влияние	Значительное влияние
Размер требуемых инвестиций	Значительное влияние	Влияет незначительно
Продолжительность реализации проекта (новое строительство, реконструкция, капитальный ремонт)	Значительное влияние	Значительное влияние

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бородкин Ф.М., Гримаков В.И., Другонов С.П., Лылова О.В.** Местное самоуправление в условиях жилищно-коммунальной реформы // Народное хозяйство Республики Коми. 2009. № 3. С. 43–47.
2. **Гитинов В.** Новые технологии и методики эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством // ЖКХ. 2009. № 1. С. 22–28.
3. **Жуков Д.М.** Экономика и организация жилищно-

- но-коммунального хозяйства города: Учеб. пособие для высш. учеб. завед. М.: Владос-Пресс, 2006. 96 с.
4. **Ивлев И., Попова Т.** Разработка корпоративной информационной системы департамента жилищно-коммунального хозяйства // ЖКХ. 2005. № 6. С. 10–14.
5. **Каменева Е.А., Барулин С.В.** Финансы жилищно-коммунального хозяйства. М.: Ось-89, 2007. 192 с.

УДК 338.33

Литвиненко А. Н., Бабкин А. В.

ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ

В настоящее время в экономике нашей страны сложилась ситуация, когда основные производственные фонды, устаревшие технологии, технические и технологические системы являются источниками аварий и катастроф. Яркое свидетельство этому – авария на Саяно-Шушенской ГЭС.

При значительном снижении запаса стоимости и остаточного ресурса технологического оборудования вследствие коррозии, усталости, старения и износа, а также в период обновления технологий перевозочных процессов, материалов и смены поколений специалистов с потерей уровня профессиональности возрастает вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС) и вероятный ущерб при авариях на промышленных и транспортных объектах. По данным МЧС, в среднем в год в России происходит тысяча катастроф: одна федеральная, четыре региональные, 25 территориальных, 172 местные и 798 локальных аварий. Относительные показатели только техногенных аварий и катастроф в России в 2–3 раза выше аналогичных показателей других промышленно развитых стран. Прямой и косвенный ущерб от техногенных и природных ЧС и катастроф достигает, по последним оценкам, 3–5 % от ВВП России [1, 2].

Причиной этого являются не только субъективные, но и объективные факторы. Около 20 % территории Российской Федерации занимают зоны повышенной сейсмической опасности, в том числе 5 % – чрезвычайно опасные 8–9-балльные зоны. Более 20 млн человек (14 % населения) постоянно подвержены угрозе разрушительных землетрясений. Площадь затопления в результате наводнений достигает 400 тыс. км² (2,5 % территории страны), что создает угрозу для 750 городов и населенных пунктов. Огромный урон

промышленности, транспорту и населению наносят также природные явления. Кроме того, в настоящее время в России имеется около 45 тыс. опасных производств и объектов, в том числе около 1500 ядерных и 3000 химических, которые представляют повышенную опасность. Большинство из них расположены либо в непосредственной близости от транспортных объектов и сооружений, либо непосредственно на территории, смежной с ними [1, 2].

Потери от техногенных аварий, катастроф и природных катаклизмов в промышленности и на транспортных коммуникациях ежегодно возрастают примерно на 10–30 %. При сохранении существующих тенденций в ближайшие годы экономика России будет не в состоянии восполнять потери от техногенных и природных ЧС и катастроф [1, 2].

В этой связи первостепенное значение имеет разработка организационно-экономических механизмов ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий, государственного регулирования рыночной экономики в области создания экономического механизма возмещения экономического ущерба от аварий и катастроф хозяйствующим субъектам и населению для обеспечения устойчивости функционирования экономики.

Однако, несмотря на большое количество выполненных исследований в области предупреждения и ликвидации ЧС, вопросы определения превентивных мер, ликвидации последствий, возмещения ущерба, определения особенностей аварий и катастроф, показателей эффективности и методов их расчета не находят должного внимания.

Вместе с тем признается [1, 3, 4], что *эффективным способом разработки организацион-*

но-экономических механизмов ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий в промышленности и на транспортных коммуникациях является применение методологии риск-менеджмента и концепции приемлемого риска. При этом должны учитываться отличительные особенности и экономические факторы промышленных и транспортных аварий (катастроф).

Рассмотрим более подробно в качестве примера особенности транспортных аварий (катастроф). В настоящее время любой вид транспорта представляет потенциальную угрозу здоровью и жизни человека. Технический прогресс одновременно с комфортом и скоростью передвижения принес и значительную степень угрозы. В зависимости от вида транспортной аварии возможно получение множественных травм и ожогов, в том числе опасных для жизни человека.

Отличительными особенностями транспортных аварий (катастроф) могут являться:

удаленность места катастрофы от крупных населенных пунктов, что усложняет сбор достоверной информации в первый период и объем оказания первой медицинской помощи пострадавшим;

ликвидация пожаров (взрывов) на территории железнодорожных станций и узлов, связанная с необходимостью вывода железнодорожного состава с территории станции на перегоны, пути подъездные и в тупики;

необходимость использования тепловозов для рассредоточения составов на электрифицированных участках;

затрудненность обнаружения возгорания в пути следования, отсутствие мощных средств пожаротушения;

труднодоступность подъездов к месту катастрофы и затрудненность применения инженерной техники;

наличие в некоторых случаях сложной медико-биологической обстановки, характеризующейся массовым возникновением санитарных и безвозвратных потерь;

необходимость отправки большого количества пострадавших (эвакуация) в другие города в связи со спецификой лечения;

трудность в определении числа пассажиров, выехавших из различных мест и оказавшихся в зоне аварии;

организация отправки погибших к местам их захоронения в другие города;

организация поиска останков погибших и вещественных доказательств путем прочесывания местности и т. д.

В целях обоснования организационно-экономических механизмов предупреждения и ликвидации последствий ЧС на транспортных коммуникациях важно проанализировать их причины.

Основными причинами аварий и катастроф на железнодорожном транспорте являются неисправности пути, подвижного состава, средств сигнализации, централизации и блокировки, ошибки диспетчеров, невнимательность и халатность машинистов. Чаще всего происходят сход подвижного состава с рельсов, столкновения, наезды на препятствия на переездах, пожары и взрывы непосредственно в вагонах. Тем не менее ехать в поезде примерно в 3 раза безопаснее, чем лететь на самолете, и в 10 раз безопаснее, чем в автомобиле.

Таблица 1

Ориентировочный социально-экономический ущерб от опасных природных явлений

Явления	Количество городов, подверженных воздействию явления	Ущерб, млрд руб. в год	
		Возможный разовый	Средний многолетний
Наводнения	746	7,2	13–17
Ураганные ветры	500	0,13	0,36
Цунами	9	0,7	0,2
Оползни и обвалы	725	0,13	8–14
Землетрясения	103	135	7–10
Лавины	5	3,4	0,07
Сели	9	0,7	0,007

По данным многолетних наблюдений (табл. 1), наибольшую опасность для транспортных сооружений и автомобильных дорог в России представляют наводнения (подвержено 746 городов), оползни и обвалы (725), землетрясения

(103), смерчи (500). Именно с этими процессами часто связан огромный социально-экономический ущерб, возникающий из-за разрушений и других транспортных коммуникаций [2].

Около 75 % всех аварий на автомобильном транспорте происходит из-за нарушения водителями правил дорожного движения. Особенность автомобильных аварий состоит в том, что 80 % раненых погибает в первые три часа из-за обильных кровопотерь.

Авиационные аварии и катастрофы возможны по многим причинам. К тяжелым последствиям приводят разрушения отдельных конструкций самолета, отказ двигателей, нарушение работы систем управления, электропитания, связи, пилотирования, недостаток топлива, перебои в жизнеобеспечении экипажа и пассажиров.

По данным Международной ассоциации воздушного транспорта IATA (годовой отчет за 2008 год), количество авиаинцидентов возросло на 9 % – до 109 случаев против 100 в 2007 году. При этом количество авиакатастроф, повлекших за собой человеческие жертвы, возросло с 20 до 23.

Большинство крупных аварий и катастроф на судах происходит под воздействием ураганов, штормов, туманов, льдов, а также по вине людей – капитанов, лоцманов и членов экипажа. Зачастую аварии происходят из-за промахов и ошибок при проектировании и строительстве судов.

Отличительные особенности транспортных аварий (катастроф) определяют группу следующих экономических факторов ЧС на транспорте:

поражающие факторы транспортных аварий и катастроф, непосредственно своим физическим воздействием приводящие к экономическим потерям и выбытию объектов транспортной инфраструктуры;

в результате дестабилизации обстановки и разрушения транспортных связей нарушение нормального ритма работы значительного количества хозяйствующих субъектов и транспортно-перегрузочных комплексов, часть из которых непосредственному воздействию не подверглись;

необходимость отвлекать от нормальной производственной деятельности значительные трудовые, материальные и финансовые ресурсы для проведения работ по ликвидации ЧС на транспорте и компенсации понесенных потерь;

ввиду постоянной опасности возникновения ЧС постоянное отвлечение определенной части производительных сил и различных ресурсов на проведение мероприятий по профилактике, создание соответствующих резервов и содержание соответствующих общественных структур, призванных обеспечить устойчивость работы транспортной системы перед экстремальными явлениями.

Анализ отечественного и зарубежного опыта в области разработки и применения организационных и экономических способов управления риском (безопасностью) показывает, что существует достаточно большое число механизмов, направленных на снижение уровня риска (возникновения ЧС), неблагоприятного воздействия на экономику, природную среду и т. д. Их сущность определяется содержанием экономических методов повышения безопасности и противодействия ЧС, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Экономические методы повышения безопасности и противодействия ЧС

Экономический метод	Содержание метода
Страхование	Выплата страховых взносов
Денежная компенсация ущерба	Выплата денежных компенсаций за нанесенный ущерб
Платежи за риск с созданием фондов для борьбы с последствиями аварий и катастроф	Внесение платежей за риск с целью эффективного противостояния ЧС
Применение квот на риск с организацией рынка квот	Риск оплачивается определенными средствами (риск имеет “цену”) в виде квот, которые могут свободно продаваться и покупаться с целью снижения или сохранения уровня риска в регионе
Надбавки к зарплате за обязательства коллектива по снижению риска	Выплачиваются надбавки коллективу за принятые им обязательства по снижению риска аварий
Прямые инвестиции государства в снижение риска аварий и катастроф	Финансирование государством потенциально опасных предприятий (объектов) в целях снижения риска

Все эти механизмы можно разделить на несколько групп. Структура системы организационно-экономических механизмов управления рисками на транспорте может включать следующие механизмы: экономической ответственности; стимулирования снижения уровня риска; перераспределения риска; резервирования; формирования и использования централизованных фондов; управления программами снижения уровня риска на транспорте; оценивания комплексного уровня риска.

В свою очередь, в каждую группу могут входить механизмы, имеющие общие принципиальные особенности и отличающиеся друг от друга лишь некоторыми модификациями.

Необходимо отметить, что особую роль играют механизмы комплексного оценивания уровня риска ЧС на транспорте. Это связано с тем, что параметры всех механизмов управления должны настраиваться в зависимости от наблюдаемого или измеряемого уровня риска (уровня безопасности). Оценка уровня общей безопасности (уровня комплексного риска) играет центральную роль при определении норм, квот, штрафов в механизмах экономической ответственности, при определении страховых взносов в механизмах страхования, при разработке планов формирования централизованных фондов и распределении бюджетных средств, наконец, при определении налоговой политики и политики льготного кредитования.

Группа механизмов экономической ответственности должна включать систему стандартов (норм, нормативов, квот), отклонение от которых ведет к определенным экономическим санкциям (от штрафов до остановки транспортно-перевозочных процессов, запрещения строительства и др.). Соответствующие стандарты касаются в первую очередь применяемых технологий перевозочных процессов опасных грузов.

К этой же группе механизмов целесообразно отнести механизмы экспертизы (проектов строительства, реконструкции и капитального ремонта транспортных сооружений и других объектов транспортной системы), в которых оценка уровня безопасности (риска) производится экспертной комиссией и экономическая ответственность определяется в зависимости от результатов экспертизы.

Важный класс составляют механизмы возмещения ущерба, в которых экономическая от-

ветственность прямо связана с величиной ущерба от возникновения чрезвычайной ситуации на транспорте.

В группу механизмов стимулирования снижения уровня риска следует включить механизмы льготного налогообложения, а также льготного кредитования и компенсации затрат на проведение мероприятий по повышению уровня безопасности (снижения риска) на объектах транспортной инфраструктуры.

К механизмам перераспределения риска предлагается отнести механизмы страхования (государственное, независимое и взаимное страхование). Главной задачей страховой защиты в этом случае должно быть обеспечение экономической поддержки мероприятий по предупреждению ЧС на транспорте, осуществляемых государственными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления и транспортными организациями (независимо от организационно-правовых форм и вида собственности), и страхового покрытия ущерба в случае их возникновения.

В целях ликвидации последствий ЧС на транспорте целесообразно предусмотреть механизмы резервирования. Они должны включать механизмы образования резервов трудовых ресурсов (пожарные, спасатели и др.), материальных ресурсов (запасы продовольствия, сырья, медикаментов, транспорт и др.), транспортных и строительных мощностей для быстрого восстановления работы транспортных коммуникаций, ликвидации или уменьшения потерь от ЧС.

В отличие от предыдущих классов механизмов, направленных в основном на повышение уровня безопасности или снижение риска, механизмы резервирования направлены на создание условий для скорейшей ликвидации ЧС на объектах транспортной инфраструктуры и уменьшения потерь от нее.

Механизмы формирования и использования централизованных фондов в большей степени должны быть нацелены не столько на формирование, сколько на их эффективное распределение.

И, наконец, при разработке механизмов управления региональными программами снижения рисков и смягчения последствий ЧС природного и техногенного характера могут использоваться все механизмы, и в первую очередь ме-

ханизмы стимулирования снижения уровня риска и механизмы согласования интересов органов управления на транспорте.

Определение организационно-экономических механизмов снижения уровня риска ЧС на транспорте позволяет перейти к обоснованию системы показателей эффективности мероприятий по предупреждению и ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий на транспортных коммуникациях. Формирование таких показателей возможно на основе применения методологии риск-менеджмента, что объясняется случайной природой возникновения ЧС.

Для снижения потерь, повышения устойчивости функционирования транспортных систем на всех уровнях (страны, субъекта федерации, муниципального образования, транспортной организации) необходимо осуществлять меры защиты от ЧС. Однако реализация мер защиты также связана с немалыми затратами, что требует соразмерять затраты с предотвращаемым ущербом. Для редких событий речь должна идти о предотвращаемом риске. Поэтому при управлении рисками ЧС необходимо оценивать эффективность мер по их снижению, а для этого нужны обоснованные показатели эффективности. Для редких событий, какими являются ЧС на транспорте, эти показатели должны основываться на показателях риска.

В настоящее время рядом авторских коллективов ведется обоснование уровней приемлемого риска, которые могут подлежать нормированию и стать количественной основой принятия решений в стратегии управления безопасностью опасных производственных объектов [1, 3, 4]. На концепции приемлемого риска построена и единая государственная система предупреждения и ликвидации ЧС. Она по своей сути является национальной системой противодействия катастрофам и кризисам.

В разных отраслях материального производства товаров и услуг принципы построения, требования к системам защиты организационно-технических систем и нормы их эксплуатации весьма различны. В ряде случаев требования к таким системам защиты до настоящего времени или отсутствуют, или не отвечают соответствующим требованиям.

В финансировании мероприятий по предупреждению и ликвидации ЧС на транспорте

присутствуют средства федерального бюджета, резерва Правительства РФ, органа исполнительной власти субъекта федерации, средства органа местного самоуправления, средства организаций транспорта, средства других источников.

При этом основными направлениями финансирования являются: предупреждение ЧС на транспортных коммуникациях; смягчение последствий от ЧС на видах транспорта; возмещение ущерба, вызванного ЧС на транспортных коммуникациях.

Международный опыт показывает важность рационального распределения ресурсов между этими тремя составляющими. С этой целью требуется система показателей, включающая две группы: показатели эффективности превентивных мер и показатели эффективности снижения (смягчения) ущерба. Вначале рассмотрим показатели эффективности превентивных мер.

Превентивные меры приводят к снижению риска в расчете на некоторый интервал времени, т. е. к снижению вероятности ЧС на транспортных объектах и сокращению возможного ущерба.

В частности, в настоящее время на уровне транспортных организаций ведутся работы по реконструкции автоматизированных систем централизованного оповещения, созданию локальных систем оповещения в районах размещения потенциально опасных транспортных объектов. Осуществляются мероприятия по обеспечению устойчивого функционирования транспортно-перегрузочных комплексов и объектов производственного и социального назначения в условиях ЧС, внедряются современные системы контроля за опасными технологическими процессами. Отметим также, что ускоренная амортизация как источник быстрого накопления амортизационных отчислений на потенциально опасных объектах может стать эффективным способом замены устаревших технологических транспортно-перегрузочных процессов новыми и более безопасными.

Особенность превентивных мер – необходимость осуществления реальных затрат сегодня в обмен на сокращение виртуального ущерба в будущем. Реализация превентивных мер должна быть экономически обоснованной.

Степень достижения цели (эффективность) превентивных мер может быть оценена отноше-

нием предотвращенного риска к риску до принятия превентивных мер. Затраты на превентивные меры должны быть меньше стоимости предотвращенного риска.

Экономическая эффективность затрат на превентивные меры может быть получена из отношения предотвращенного риска (в стоимостном выражении) к этим затратам и для экономически обоснованных мер должна быть больше единицы. При меньшем значении этого отношения дальнейшее вложение средств в превентивные меры защиты становится экономически необоснованным.

Несмотря на осуществление превентивных мер, на транспортных коммуникациях сохраняется определенный уровень ЧС, обусловленный остаточным риском, который еще не успели или не смогли предотвратить.

Остаточный риск обусловлен следующими факторами:

в неустановившемся режиме после внедрения новой технологии транспортных процессов и новых видов транспортных средств – недостаточным финансированием предупредительных мер;

в установившемся режиме – технической невозможностью предотвратить в полном объеме некоторые риски на данном этапе развития науки и техники в области транспорта.

Способом повышения защищенности населения от остаточного (непредупрежденного) риска является реагирование на ЧС (ликвидация их последствий), включающее:

смягчение последствий (снижение масштабов и ущерба от ЧС), выполняемое аварийно-спасательными формированиями (АСФ);

возмещение обусловленного непредотвращенным в результате предупредительных мер и несмягченными действиями АСФ ущерба.

Эффективность мер по смягчению последствий (или эффективность АСФ) можно оценить отношением смягченного в результате действий АСФ риска к непредупрежденному риску.

Затраты на АСФ осуществляются ежегодно, а ущерб их действиями смягчается только в случае наступления ЧС. Поэтому экономическая эффективность затрат на смягчение последствий (содержание АСФ) определяется отношением стоимости смягченного в результате действий

АСФ ущерба к затратам на подготовку, оснащение, содержание и действия АСФ по смягчению (ликвидации) последствий ЧС.

Возмещение ущерба после того, как ЧС произошла, является одним из важных элементов защиты населения, а также интересов хозяйствующих субъектов. Реализация остаточного риска на транспорте приводит к ущербам для физических и юридических лиц. Размер возмещения определяется исходя из следующих положений:

финансирование остаточного риска проводится вынужденно в интересах сохранения устойчивости рассматриваемой транспортной системы или транспортного объекта;

возмещение ущерба от ЧС не обуславливается требованием экономической эффективности (является планово-убыточным мероприятием);

для повышения защищенности населения и экономических объектов необходимо стремиться к полному возмещению ущерба.

По данным Н. Н. Радаева [1] степень возмещения ущерба от ЧС зависит от развитости системы возмещения: в США достигает 50 %, в странах Западной Европы – 25, в России – 3 %.

Возмещение ущерба, так же, как и смягчение ЧС действиями АСФ, происходит при условии, что ЧС произошла. Экономическая эффективность возмещения как отношение стоимости возмещенного ущерба к затратам на возмещение фактически всегда меньше единицы. Это обусловлено тем, что финансирование риска для хозяйствующих субъектов вследствие действия факторов времени и неопределенности связано с дополнительными расходами или недополученными доходами.

Возможность оценки показателей эффективности превентивных мер и мероприятий реагирования в случае возникновения ЧС на транспорте позволяет найти способ комплексной оценки эффективности защиты объектов транспортной инфраструктуры на основе применения методологии риск-менеджмента.

Как уже говорилось, целевой функцией защиты от ЧС на транспорте является повышение степени предотвращения, смягчения и возмещения ущерба. Эффективность защиты населения и экономики принятыми мерами оценивается отношением величины снижения риска в результа-



те реализации превентивных мер и мероприятий реагирования к величине риска без принятия каких-либо мер по защите от ЧС.

Тогда результирующая экономическая эффективность затрат на защиту от ЧС может быть оценена отношением величины снижения риска в результате мер предотвращения, смягчения и возмещения ущерба к затратам на эти мероприятия.

Работоспособность, достоверность и обоснованность предлагаемого подхода подтверждается высокой эффективностью вложений финансовых средств в мероприятия по предупреждению возникновения, снижению риска и смягчению последствий циклических чрезвычайных ситуаций природного характера в ряде субъектов Российской Федерации. Так, например, выделение в 2004–2008 годах необходимых финансовых ресурсов на превентивные меры позволило в Ставропольском и Приморском крае, Кировской и Новосибирской областях снизить затраты на ликвидацию последствий

весеннего половодья на транспортных коммуникациях до 30 % по сравнению с прошлыми годами [2]. Благодаря проведению превентивных мер в Тюменской области не допущено распространения очагов природных пожаров на территории населенных пунктов, объектов экономики, транспортной и производственной инфраструктур.

Таким образом, практическая значимость предлагаемого подхода к оценке эффективности мероприятий защиты от ЧС на основе методологии риск-менеджмента заключается в возможности обоснования организационно-экономических решений по выбору превентивных мер защиты транспортных объектов, а также смягчения последствий ЧС на этих объектах и возмещения ущерба. Предлагаемая система рассмотренных показателей эффективности защиты объектов транспорта от ЧС позволяет решать задачи оптимизации затрат на защиту, в частности, рационального распределения затрат на предупреждение ЧС и реагирования на них.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акимов В.А., Лесных В.В., Радаев Н.Н.** Основы анализа и управления риском в природной и техногенной сферах. М.: Деловой экспресс, 2004. 352 с.
2. Прогноз чрезвычайной обстановки в 2009 году. URL: <http://www.mchs.gov.ru>
3. **Бурков В.Н., Щепкин А.В.** Экологическая безопасность. М.: ИПУ РАН, 2003. 92 с.
4. **Бурков В.Н., Новиков Д.А., Щепкин А.В.**

Механизмы управления эколого-экономическими системами / Под ред. академика С.Н. Васильева. М.: Изд-во физ.-мат. лит., 2008. 244 с.

5. **Бирман И.В.** Финансовый гарант транспортной перевозки грузов // Евразия–Вести. 2008. V.

6. **Каменев А.И.** Техническая эксплуатация средств железнодорожной автоматики и телемеханики в условиях третьего этапа реформы // Евразия–Вести. 2009. I.

УДК 338.22.021.4

Петросян А.А.

АНАЛИЗ СУЩНОСТИ РИСКА И УПРАВЛЕНИЯ ИМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для любой организации даже в самых благоприятных экономических условиях сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Такая возможность, как правило, ассоциируется с риском. Риск присущ каждой сфере человеческой деятельности, что связано с действием множества условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений.

Исторический опыт показывает, что риск неполного получения планируемых результатов особенно стал проявляться в связи с распространением товарно-денежных отношений, а также с возникновением конкуренции между участниками хозяйственного оборота. Необходимо отметить, что исходя из опыта развития всех стран, игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке стратегии и тактики экономической политики и принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса, обрекает экономическую систему на застой. Ведущим принципом в организации работы коммерческого или производственного предприятия, коммерческого банка, торговой фирмы в рыночных отношениях является стремление к получению максимального количества прибыли [1]. Это стремление всегда будет ограничиваться возможностью понести убытки из-за проявления рисков.

В условиях международного экономического кризиса и ужесточения конкуренции на общемировом рынке особенно остра и актуальна тема, связанная с построением наиболее удачной стратегии функционирования предприятия, которая с учетом падения спроса на товары и услуги позволяет выстраивать более эффективные методы управления организацией в целом и смежными в ее деятельности рисками. Для планирования такой стратегии менеджерам необходимо учитывать риски согласно поставленным целям. В данной статье представлен комплексный анализ сущ-

ности риска, что, в свою очередь, позволило дать собственное определение данному понятию, а также понятию “управление риском”.

Понятие “риск” имеет достаточно длительную историю своего развития, но более активно начали изучать различные аспекты риска только в конце XIX – начале XX века. Для российской экономики проблема риска и его оценки не нова. Так, в 20-х годах прошедшего столетия были сформированы юридические предпосылки учета хозяйственных рисков. Однако по мере становления и укрепления административно-командной системы происходило уничтожение реальной предприимчивости, которая была свойственна рыночным отношениям и уже в середине 30-х годов риск рассматривался как буржуазное и капиталистическое явление.

В течение длительного времени существовала ориентация на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны. Чрезмерно высокая степень централизации управления и господство административных методов управления вели к тому, что обоснование эффективности хозяйственной деятельности в условиях плановой экономики и, соответственно, все технико-экономические обоснования проектов не только обходились без анализа рисков, но и отрицали вероятность возникновения каких-либо потерь, убытков. Именно это приводило к переоценке полученных результатов в возможной многовариантности развития событий. Таким образом, становятся понятны причины отсутствия интереса к проблеме хозяйственного и социального рисков.

Говоря о развитии теории риска за рубежом, следует обратить внимание на происхождение слова “риск”. Естественно, существуют разнообразные мнения и точки зрения различных учёных по этому поводу. Ряд исследователей [2] считает, что достоверно установить происхождение слова “риск” не представляется возможным. Некоторые исследования свидетельству-

ют, что оно арабского происхождения. Другие исследователи считают, что происхождение термина “риск” восходит к греческим словам *ridsikon*, *ridsa* – утес, скала [3].

Другие мнения насчет происхождения слова “риск” заключаются в том, что оно имеет испанское (*risco* – отвесная скала) или итальянское (*risiko* – опасность, угроза; *risicare* – лавировать между скал) происхождение [3].

В Европе оно начинает встречаться уже в средневековых источниках, в русском языке данное слово становится заимствованным либо из португальского, либо из испанского языков. Важными сферами применения слова “риск” являются мореплавание и морская торговля – мореплаватели под этим словом понимали опасность, которая могла угрожать их кораблям.

В англоязычной научной литературе, например в работах Адама Смита и классиков, широко использовалось слово “*hazard*” (опасность), а слово “*risk*” (*risque*) начало применяться в XIX веке в страховых операциях, и в течение примерно 100 лет два этих произношения существовали параллельно. Только в XX столетии слово “*risk*” окончательно утвердило себя в экономической литературе и деловой практике.

Тем не менее, несмотря на столь длительную историю, в рамках сегодняшнего времени и требований рыночной экономики в западной экономической литературе выделяются две основные теории риска – классическая и неоклассическая.

Рассматривая первую теорию, наиболее яркими представителями которой были Милль и Сеньор, необходимо подчеркнуть, что в структуре предпринимательского дохода ими выделяется процент от вложенного капитала и оплата за риск – как возмещение возможного риска, связанного с предпринимательской деятельностью.

Экономический риск в классической теории приравнивается к математическим ожиданиям потерь, которые могут быть в результате реализации выбранного решения. Таким образом, можно сказать, что основополагающими моментами классической теории является определение риска как вероятности понести убытки и потери от выбранного решения и стратегии деятельности. Но такое одностороннее толкование содержания риска вызвало отрицание со стороны экономистов. Вторая теория экономического риска была разработана в 20–30-х годах XX века экономистами А. Маршалом и А. Пигу. При-

верженцы неоклассической теории считают, что предпринимательство, которое функционирует в условиях неопределенности, должно руководствоваться в своей деятельности двумя категориями – размером ожидаемой прибыли и величиной ее возможных отклонений. Поведение предпринимателя согласно этой теории обуславливается концепцией предельной пользы. Это означает, что если необходимо, например, выбрать один из двух вариантов капиталовложений, дающих одинаковую прибыль, то выбирается тот вариант, где колебания прибыли меньше.

Из неоклассической теории риска следует, что гарантированная прибыль имеет большую ценность, чем ожидаемая прибыль такого же размера, но связанная с возможными колебаниями. Дополняя неоклассическую теорию, Дж. Кейнс обратил внимание на такое понятие как “склонность к риску”, т. е. учет фактора удовлетворения от риска приводит к выводу: ради ожидания большей прибыли предприниматель может пойти на больший риск. Следовательно, неоклассический подход предусматривает, что риск – это вероятность отклонения от поставленных целей.

Необходимо подчеркнуть условность разделения положений классической и неоклассической школ. Если в первом случае учитывается опасность понести ущерб, а следствием является отклонение от поставленных целей, то во втором случае основа – это достижение цели, а получение ущерба – это следствие отклонения от поставленных целей. На сегодняшний день нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется, в частности, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определенных понятий “риск” с разных точек зрения.

Существует множество определений понятия “риск”, даваемых отечественными и зарубежными авторами, некоторые из них приводятся ниже и, следует отметить, все они укладываются в рамки вышеописанных теорий риска.

Итак, риск – это:

степень неопределенности получения будущих чистых доходов [4];

вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли [5];

вероятность потери ценностей (финансовых, материальных товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности меняются в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами [6];

неопределенность наших финансовых результатов в будущем [7];

стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям [8];

шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений [9];

потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [10];

вероятность недополучения планируемых доходов в процессе снижения неопределенности, сопутствующей деятельности компании.

Таким образом, в этих определениях четко прослеживается тесная связь риска, вероятности и неопределенности. И чтобы наиболее точно определить категорию “риск”, необходимо раскрыть категории “вероятность” и “неопределенность”. За основу принимается вероятность достоверного события, т. е. такого события, которое в результате какого-либо опыта, процесса деятельности непременно должно произойти. Зависимость от объемов исходной информации, с одной стороны, и зависимость от субъекта, с другой, ведет к тому, что к вероятностной ситуации добавляется ее неопределенность.

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна, например это неполнота или неточность информации [10, 11].

Условия неопределенности, которые имеют место при любых видах предпринимательской деятельности, являются предметом исследования и объектом постоянного наблюдения экономистов самых различных профилей, а также специалистов других отраслей (юристов, социологов, политологов, психологов и т. п.). Такой комплексный подход к изучению данного явления (явления неопределенности в бизнесе) связан с

тем, что хозяйственные субъекты в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда факторов, которые можно подразделить на внешние и внутренние. Внешние факторы – законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов; внутренние – компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта и т. д.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в основе риска лежат вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации.

Далее следует учитывать, что риск сопутствует всем процессам в компании, вне зависимости от того, являются ли они активными или пассивными (в юриспруденции для этого существует термин “деяние” – действие или бездействие).

Здесь открывается третья сторона риска – его принадлежность какой-либо деятельности. Иначе говоря, если предприятие планирует реализовать проект, то оно подвержено инвестиционным, рыночным рискам; если же компания не осуществляет никаких действий, то она опять-таки несет риски – риск неполученной прибыли (рыночные риски) и пр.

Следовательно, компания осуществляет свою деятельность в условиях неопределенности. Выбирая ту или иную стратегию развития, предприятие может как приумножить, так и потерять свои средства (т. е. получить сумму, меньшую, чем запланированная). В условиях неопределенности перед руководством возникает множество альтернативных решений, вероятность успешной реализации которых (а значит, и получение дохода в полном объеме) зависит от множества факторов, воздействующих на предприятие изнутри и извне, в том числе и от субъективных оценок руководителя. В этой ситуации и раскрывается понятие риска. Надо отметить, что предприятие в конечном итоге может либо улучшить, либо ухудшить свои качественные и/или количественные показатели.

Проанализировав теоретическую и практическую сторону риск-менеджмента, автор данной статьи определяет риск как вероятность отклонения от запланированных целей с изменением количественных и/или качественных показателей предприятия.

Подводя итог, надо заметить, что управление риском является необходимым составляющим по



сути любой экономической системы (процесса), поскольку существует закономерность: получаемый доход зависит от размера риска. Следовательно, от того, насколько эффективно организован процесс управления риском, зависит в целом и эффективность деятельности любого хозяйствующего субъекта, системы. На основании анализа научных источников и практической деятельности риск-менеджеров автором предлагается определять управление риском как *часть деятельности предприятия по анализу, идентификации и разработке мероприятий по сведению наиболее выраженных угроз для предприятия к минимально отрицательному или максимально возможному благоприятному результату.*

В риск-менеджменте выделяют следующие основные направления: теория, понятие и сущность риска; характеристики риска; расчет и анализ риска; страхование риска; управление финансовыми рисками, методы управления, уменьшения риска; виды и классификация рисков.

Управление риском (риск-менеджмент) – многоступенчатый процесс, цель которого в уменьшении или компенсации ущербов для объекта при наступлении неблагоприятных событий. Следовательно, риск-менеджмент представляет собой систему менеджмента риска с отношениями между субъектами, возникающими в процессе этого управления, включая как тактику, так и стратегию управления риском.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1. Гл. 4. Ст. 50.
2. **Миэринь Л. А.** Основы рискологии. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. 153 с.
3. **Гранатуров В. М.** Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и сервис, 1999. 208 с.
4. **RiskMetrics J. P.** Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. URL: <http://www.riskmetrics.com/system/files/private/td4e.pdf>
5. Финансовый менеджмент / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: Финансы; Юнити, 1997. 518 с.
6. Филиппов Л. А., Филиппов М. Л. Оценка риска по методу Вексикского. URL: www.econ.asu.ru/old/txt/ef/publicat/filipov1.htm
7. **Кузнецов В. Е.** Измерение финансовых рисков // Банковские технологии. 1997. Сентябрь. 239 с.
8. Банки и банковские операции / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи; Юнити, 1997. 471 с.
9. **Бригхем Ю., Гапенски Л.** Финансовый менеджмент: Полный курс: Пер. с англ. / Под ред. В.В. Ковалева. В 2 т. СПб.: Эконом. школа, 1997. Т. 2. 672 с.
10. **Волков И. М., Грачева М. В.** Проектный анализ. М.: Банки и биржи; Юнити. 1998. 423 с.
11. **Вентцель Е. С.** Теория вероятностей. М.: Высш. шк., 1999. 576 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ТОВАРОВ

Процесс принятия решения о разработке новых товаров исключительно сложен. Цена неверно принятого решения возрастает по мере перехода к новому циклу ввода нового товара на рынок.

Выявление и отбор идеи нового товара с низкой потребительской ценностью позволяют уже на ранних стадиях разработки отсеять малоперспективные идеи нового товара, что способствует экономии временных, финансовых, человеческих ресурсов в процессе инновационной деятельности.

Постановка задачи

Развитие рыночной экономики в России, стремление общества к повышению уровня жизни, высокому качеству товаров и услуг приводят к необходимости определять потребительские предпочтения и уметь создавать такие товары и услуги, которые наиболее полно отвечали бы потребительским ожиданиям. На сегодняшний день причиной неудач многих отечественных предприятий при разработке новых товаров является отсутствие оценки их потребительской ценности на этапе выявления и отбора идей нового товара. В экономической литературе ценность товара, предлагаемого потребителю, рассматривается на этапе разработки бизнес-идеи, которая играет роль миссии предприятия на начальном этапе разработки нового товара, когда старые идеи перестают работать.

Разработка бизнес-идеи – очень сложная задача. Одним из путей повышения эффективности внедрения новых товаров является включение в классическую схему принятия управленческих решений этапов моделирования процессов: поиска и оценки нового товара; формирования концепции идеи нового товара. Как уже отмечалось, цена неверно принятого решения возрастает

по мере перехода к новому циклу ввода нового товара на рынок. В отечественной литературе данная задача исследования остается малоизученной, что свидетельствует об ее актуальности.

Моделирование инновационных процессов принятия решения при разработке новых товаров представляет собой установление взаимосвязи атрибутов (свойств, компонентов) и степени воспринимаемого присутствия их в оцениваемой идее нового товара. Понятие “атрибут” представляет собой ряд технических и эстетических свойств (характеристик), обеспечивающих выгоду, которую ищет покупатель [3].

Наиболее близким по сущности и содержанию методам исследования, используемым для изучения процессов формирования потребительских предпочтений товаров и формирования прогнозов об отношении рынка к новым концепциям товара, является конджойнт-анализ [3]. Применение данного метода для моделирования инновационных процессов принятия решения по разработке новых товаров затруднительно в тех случаях, когда свойства товара совершенно новы для потребителей, а также в силу того, что когнитивные способности потребителей ограничены. Поэтому задачей исследования является моделирование процессов принятия решений по разработке новых товаров.

Сущность и содержание моделирования инновационных процессов принятия решения о разработке новых товаров

Методология моделирования процессов принятия решений включает определенную последовательность действий:

1. Моделирование процессов поиска и оценки идеи нового товара.
2. Моделирование и оценка процесса формирования концепции идеи нового товара.
3. Моделирование и оценка процесса ввода нового товара на рынок.

Моделирование процессов поиска и оценки идеи нового товара. Процесс создания инноваций начинается с поиска идей новых товаров (услуг), которые соответствовали бы выбранной стратегии развития предприятия.

Моделирование процессов поиска идеи нового товара. Источниками новых идей товаров, способных удовлетворить потребности человека, являются идеи с технологической и маркетинговой доминантой.

“Нововведение с технологической доминантой изменяет физические свойства товара на уровне производства (флотационное стекло), применение новой компоненты (стальной корд в покрышках) или нового материала (пенополиуретан), создания принципиально новых продуктов (композиционные материалы), новых изделий (телевизор высокой четкости), нового физического состояния (растворимый кофе) или новых комплексных систем (скоростной поезд).

Нововведение с коммерческой, или маркетинговой, доминантой касается в основном вариантов управления, сбыта и коммуникации как составляющих процесса коммерческой реализации товара или услуги. Например: новая презентация товара (карманное издание), новая форма торговли (“кэш энд керри”), новый вид рекламы (плакаты на автобусных остановках), новая комбинация эстетических и функциональных свойств (часы “Суотч”), новое применение известного товара, новое средство платежа (кредитная карточка), новый способ продаж (телемаркетинг)” [2].

Алгоритм поиска идей включает следующие действия.

Шаг 1. Выделение идей, связанных с технологической доминантой.

Источником идей, связанных с технологической доминантой, являются НИР. Процесс выделения идей связан с анализом, детализацией и осмыслением (переосмыслением) результатов НИР с позиций потребительской ценности.

С позиций потребительской ценности можно выделить три группы идей:

порождающие новые потребительские свойства, приводящие к “технологическому прорыву” за счет широкого применения новых физических принципов идеи;

скачкообразно изменяющие потребительские свойства за счет использования новых физических принципов;

эволюционно меняющие потребительские свойства в пределах, заданных техническими условиями на образец.

Шаг 2. Генерация идей.

Существующее множество методов выработки идей можно объединить в следующие четыре группы [1]:

административно-аналитические (основаны на анализе внутренней среды компании и ее целей): целевые обсуждения; “мозговая атака”; инвентаризация “слабых мест”;

аналитические, с творческим подходом к решению задач (основаны на использовании инновационного мышления сотрудников организации, личной инициативы): “мозговая атака”, метод синектики (У. Гордона), метод вопросника, метод Дельфи, метод перечисления признаков, метод вмененных связей (морфологический анализ), метод записной книжки;

систематически-логические: стоимостной анализ, метод матричных структур, параметрический анализ, метод принудительного сочетания;

опроса потребителей: метод определения нужд и проблем потребителей путем непосредственного их участия в формировании информационной базы для выработки идеи.

Выбор того или иного метода зависит от цели развития предприятия, количества информации, сложности решаемой проблемы, степени значимости нововведений и др.

Результатом генерации идей нового товара является множество идей товара, которые соответствуют стратегии развития.

Моделирование процессов оценки идеи нового товара. Алгоритм процесса оценки идеи нового товара включает следующие действия.

Шаг 1. Оценка потребительской ценности идеи нового товара.

Выявление идей нового товара с низкой потребительской ценностью позволяет отсеять малоперспективные идеи нового товара, что способствует экономии временных, финансовых, человеческих ресурсов.

Одним из широко применяемых методов оценки полезности (ценности) идеи товара или услуги является совместный (конджойт-анализ). Метод базируется на предположении о том, что потребители оценивают полезность (ценность) идеи товара или услуги путем сложения полезностей каждого его свойства, или атрибута.

Применение метода затруднительно, когда свойства товара или услуги совершенно новы для потребителей, при этом не учитываются когнитивные способности респондентов и взаимное влияние свойств.

В данной статье предложен метод оценки потребительской стоимости (ценности) идеи нового товара, основанный на мультиатрибутивном и системном подходах. Базовой основой метода является представление проблемы в виде иерархической модели, в которой на первом уровне определена цель; на втором – представлены макроатрибуты: функциональной потребительской ценности, воспринимаемой потребительской ценности и общие издержки потребителя; на третьем – атрибуты макроатрибутов; на четвертом альтернативы потребительской ценности идеи.

Достоинством метода является то, что на этапе выбора идеи нового товара можно определить: уровень потребительской ценности идеи нового товара, значимость макроатрибутов, уровень значимости каждого атрибута, степень влияния атрибутов на реализацию альтернатив.

Шаг 2. Оценка перспективности идей нового товара (услуги).

При оценке перспективности идей новых услуг [4] предлагается использовать наиболее часто употребляемый перечень характеристик (показателей):

общие: потенциальная прибыль, существующая конкуренция, потенциальная конкуренция, потенциал рынка, уровень затрат и необходимость инвестиций, оценка надежности источника финансирования, оценка возможности получения патентов, окупаемость затрат, степень риска, степень зависимости от политико-экономических факторов;

маркетинговые: соответствие маркетинговым возможностям, воздействие на существующие товары (услуги), привлекательность для существующих рынков, потенциальная длительность жизненного цикла товара (услуги), степень и характер воздействия на имидж предприятия, устойчивость к сезонным факторам, соответствие потребительским ожиданиям;

качественные: соответствие возможностям организации, простота оказания услуг, доступность трудовых и материальных ресурсов, возможность продажи товара и оказания услуг по конкурентным ценам, возможность обеспечения высокой культуры обслуживания.

Шаг 3. Экономический анализ идеи нового товара.

Шаг 4. Оценка рейтинга идеи товара (услуги).

В ходе отбора идей может выявиться несколько перспективных идей, каждая из которых может оказаться привлекательной. Возникает необходимость в расчете рейтинга идей товара (услуги).

Моделирование и оценка процесса формирования концепции идеи нового товара. Отобранные в процессе анализа перспективные идеи формируются в концепцию товара. Моделирование и оценка процесса формирования концепции идеи нового товара включают:

моделирование процесса технических (технологических) возможностей реализации идеи нового товара;

моделирование процесса тестирования концепции идеи нового товара;

моделирование процесса сегментации концепции идеи нового товара;

моделирование и оценку процесса позиционирования идеи нового товара;

моделирование и оценку процесса дифференцирования идеи нового товара;

моделирование и оценку привлекательности и конкурентоспособности идеи нового товара;

моделирование и оценку процесса принятия товара потребителем.

Моделирование процесса технических (технологических) возможностей реализации идеи нового товара. Решению задачи превращения требований целевого потребителя в рабочий прототип продукта способствует применение так называемого метода развертывания качественных требований. При этом список желательных потребительских атрибутов, полученный в ходе исследования рынка, трансформируется в набор инженерно-технических атрибутов, которым могут воспользоваться разработчики нового товара [2].

Процесс превращения требований целевого потребителя в рабочий прототип идеи нового товара включает:

выделение желаемых функциональных характеристик идеи нового товара. Инженеры совместно с маркетологами переосмысливают желания потребителей, выражая их в понятиях мощности двигателя и иных инженерных атрибутах;

выделение психологических (эмоциональных) характеристик идеи нового товара. Маркетологи снабжают инженеров информацией о том, какие свойства идеи нового товара особенно значимы для потребителей и по каким признакам пользователи судят об их наличии. Такими признаками могут быть различные расцветки, размеры, формы и другие атрибуты восприятия товара;

создание одного или нескольких вариантов технического воплощения концепции идеи нового товара.

Прототип идеи нового товара должен удовлетворять следующим критериям:

1. Потребители должны воспринимать его как носителя всех основных желаемых свойств, изложенных в описании нового товара.

2. Прототип должен обладать свойством безопасности и надежно работать в заданных условиях эксплуатации.

3. Себестоимость прототипа не должна выходить за рамки запланированных издержек производства.

Для создания прототипа используются методы компьютерного моделирования, которые позволяют оперативно реагировать на новую информацию и своевременно решать возникающие проблемы посредством сравнения альтернатив вариантов, а также другие методы.

Моделирование процесса тестирования концепции идеи нового товара. Целью тестирования концепции является определение пригодности идеи нового товара на предмет ее соответствия потребительским ценностям к моменту вывода новинки на рынок. В процесс тестирования можно выделить три этапа.

На первом этапе проверяется концепция товара на группе целевых потребителей. Для выяснения реакции целевых потребителей идею нового товара представляют в символической или материальной форме. Современные технологии позволяют [2]:

с помощью компьютерного дизайна конструировать альтернативные реальные товары на компьютере, а затем изготавливать пластиковые муляжи каждого варианта, которые дают возможность потенциальным покупателям легко составить мнение о внешнем виде продукта;

осуществлять проверку концепции идеи нового товара путем компьютерного имитирования

реального мира с помощью сенсорных устройств (имитации виртуальной реальности);

использовать для проверки концепции товара принцип проектирования “под руководством потребителей”, предполагающий, что окончательный дизайн идеи нового товара будет создан с их помощью и соответствовать их вкусам. Одним из вариантов проектирования “под руководством потребителей” является создание “апплетов” (простых мультимедийных приложений) и технологии параметрического поиска. Отслеживая по Интернету характер потребительских запросов, компания определяет наиболее важные для пользователя рабочие параметры концепции идеи.

На втором этапе тестирования товара определяются в основном маркетинговые задачи (величины риска, прибыли и др.). При оценке концепции нового товара, имеющего рыночные аналоги, оцениваются следующие показатели:

определение потребительской ценности концепции товара;

определение фазы жизненного цикла товара-аналога на рынке;

оценка имиджа марки и ее узнаваемости среди покупателей;

оценки величины риска, связанного с продвижением этого товара на рынке (масштаб потерь в случае неправильной политики продвижения товара; возможность увеличения прибыли при условии ведения верной политики продвижения товара на рынок).

Для принципиально нового товара проводится тестирование концепции товара по аналогичным показателям (но в данном случае вместо показателя “определение фазы жизненного цикла товара-аналога на рынке” используется такой показатель, как “оценка ценности преимущества новинки по сравнению с существующими товарами”).

На третьем этапе осуществляется рыночное тестирование товара, которое производится, когда образцы нового товара готовы. Образцы нового товара подвергаются альфа- и бета-тестированию. Альфа-тестирование производится внутри предприятия на предмет соответствия образца его назначению. После соответствующей доработки опытного образца начинается бета-тестирование – внешнее тестирование, которое направлено на установление обратной связи

с использующими опытный образец потребителями. Бета-тестирование особенно эффективно, когда выборка потенциальных пользователей отличается разнообразием.

Моделирование и оценка процесса сегментации идеи нового товара. Одним из первых стратегических решений, принимаемых предприятием при разработке новых товаров, должно стать определение базового рынка, на котором необходимо позиционировать будущую разработку. Выбор базового рынка подразумевает разбиение рынка на части, состоящие из потребителей со схожими потребностями и поведенческими или мотивационными характеристиками. Предприятие при выборе идеи нового товара может предпочесть обратиться ко всему базовому рынку или сфокусироваться на одном или нескольких специфических сегментах в пределах своего базового рынка. Задача первого этапа, называемого макросегментацией, заключается в идентификации “рынков товаров”, тогда как на втором этапе, называемом микросегментацией, ставится цель выявить внутри каждого идентифицированного рынка “сегмента” потребителей.

Моделирование и оценка процесса позиционирования идеи нового товара. Позиционирование – это действия по разработке предложения предприятия и его имиджа, направленные на то, чтобы занять обособленное положение в сознании целевой группы потребителей [2].

Позиционирование идеи нового товара – это процесс создания ориентированного на потребителя образа потребительской ценности идеи нового товара – простого и четкого утверждения, объясняющего, почему целевому потребителю следует покупать этот товар при появлении его на рынке.

Моделирование и оценка процесса дифференцирования идеи нового товара. Дифференцирование идеи нового товара – это процесс моделирования и создания предлагаемого образа идеи нового товара, обладающего рядом существенных и значимых особенностей (свойств), призванных отличить новое предложение предприятия от предложения конкурентов.

Моделирование и оценка привлекательности и конкурентоспособности идеи нового товара. Выявленные товарные рынки представляют со-

бой экономические возможности, привлекательность которых следует оценить. Привлекательность товарного рынка количественно измеряется понятием потенциала рынка, а динамически характеризуется длительностью своего существования, или жизненным циклом [3].

Потенциалом рынка называют верхний предел спроса за определенный период времени. В связи с постоянным развитием рынка различают понятия “текущий потенциал рынка” и “абсолютный потенциал рынка”. Текущий потенциал рынка – это предел, к которому приближается первичный спрос при совокупном объеме маркетинговых усилий, стремящихся к бесконечности, в данной среде и в данный отрезок времени. Абсолютный потенциал рынка соответствует общему объему продаж (в натуральных или стоимостных показателях), который наблюдался бы, если бы каждый потенциальный пользователь потреблял товар с оптимальной частотой и в максимальном объеме [3]. Следовательно, для оценки привлекательности концепции идеи нового товара целесообразно выделить в качестве критериев потенциал рынка физический и потенциал рынка денежный.

Для оценки конкурентоспособности идеи нового товара воспользуемся критериями оценки, которые используются Комитетом США по новым товарам:

1. Привлекательность товара (очень высокая, высокая, средняя, слабая).
2. Отличительные качества (эксклюзивность, значительные отличительные свойства, слабые отличительные свойства, простое копирование).
3. Сила конкуренции (очень слабая, слабая, сильная, очень сильная).
4. Продолжительность эксклюзивности (более 3 лет, от 1 до 3 лет, менее 1 года, менее 6 месяцев).
5. Соответствие фирме (укрепляет фирму, хорошо сочетается, слабая связь, никакой связи).
6. Цена (намного ниже, немного ниже, равна, выше).
7. Совместимость клиент – торговец (полная совместимость, легко совмещаются, совмещаются с трудом, новый канал сбыта).
8. Адекватность торгового персонала (высокая адекватность, легко адаптируется, конверсия возможна, но сложна, новый торговый персонал).
9. Уровень качества (значительно превосходит, слегка превосходит, такой же, уступает).

Моделирование и оценка процесса принятия товара потребителем. Цель: оценить свойства когнитивных, эмоциональных и поведенческих факторов, а также их взаимовлияние на принятие инновации целевой группой потребителей.

Уровни потребителей можно классифицировать по трем категориям: когнитивная (познавательная) реакция, которая связывает усвоенную информацию со знанием; эмоциональная (аффективная) реакция, связанная с установками и системой оценки; поведенческая реакция, характеризующая действие, причем не только сам факт покупки, но и поведение после нее. Рассмотренные виды реакции наступают в определенной последовательности: когнитивная реакция (познание) – аффективная реакция (чувство) – поведенческая реакция (действие).

Краткая характеристика факторов, влияющих на процесс принятия товара потребителем:

1. Знание: потребитель узнает о существовании товара. На этой стадии важную роль играет информирующая реклама и устные коммуникации.

2. Осмысление, основанное на знании и понимании потребителем того, что представляет собой товар и какие функции он выполняет.

3. Отношение: отношение или установка – это способность индивида благоприятно или неблагоприятно оценивать какой-либо объект из его окружения. Основными источниками влияния являются реклама концепции нового товара, продавцы и влиятельные лица.

4. Убежденность: индивид проявляет благосклонное отношение, он убежден в превосход-

стве товара и в правильности совершения покупки.

5. Пробная покупка: индивид использует товар в ограниченном объеме, на что его подталкивает реклама или возможность воспользоваться бесплатным образцом.

6. Лояльность/забывание: потребитель принимает товар и продолжает покупать и/или использовать его или же, наоборот, забывает о товаре.

Разработанный подход позволяет повысить эффективность внедрения новых товаров путем включения в классическую схему принятия управленческих решений двух этапов моделирования процессов:

поиск и оценка идеи нового товара;

формирование концепции идеи нового товара.

Этапы моделирования процессов должны предшествовать этапу разработки бизнес-плана, так как процесс создания инноваций начинается с определения потребности рынка в новом товаре и поиска идей нового товара, которые соответствовали бы выбранной стратегии развития.

Итак, мы можем сделать следующие выводы: моделирование инновационных процессов принятия решения при разработке новых товаров позволяет на ранних стадиях отсеять малоперспективные идеи нового товара;

выявление и отбор идеи нового товара с низкой потребительской ценностью способствуют экономии временных, финансовых, человеческих ресурсов в процессе инновационной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мухин В.И.** Формирование инновационных процессов создания новых товаров, услуг. М.: НИБ, 2007. 232 с.

2. Маркетинг менеджмент. 11-е изд. / Ф. Котлер. СПб.: Питер, 2003. 800 с.

3. **Ламбен Ж.-Ж.** Менеджмент, ориентированный

на рынок: Пер. с англ. / Под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2004. 800 с.

4. **Степкин А.В.** Организация управления инновационными процессами создания новых услуг и обеспечение их конкурентоспособности. М.: Изд.-во Московск. гос. ун-та сервиса, 2004. 45 с.

УДК 659.1

Климин А.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ОХВАТА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ В МЕДИАПЛАНИРОВАНИИ

Медиапланирование – это планирование размещения объявлений в средствах рекламы. В медиапланирование входит:

- выбор средств рекламы;
- определение размеров рекламных объявлений;
- составление календарных планов-графиков выхода рекламы.

Задача определения размера рекламного бюджета актуальна как во время кризиса, так и в период экономического роста. Затраты на размещение рекламы составляют до 90 % рекламного бюджета, поэтому медиапланирование – это основа его эффективного использования.

Однородными (однотипными [3]) называются средства рекламы, характеризующиеся одинаковым характером рекламного воздействия: газеты, журналы, радиостанции, телепередачи, щиты определенного размера в наружной рекламе и т. д. Целевая аудитория (ЦА) представляет собой часть населения региона, на которую ориентирована реклама организации. Основные показатели медиапланирования – это охват ЦА, количество рекламных контактов (КРК) ЦА с рекламой организации, частота (частотность) воздействия на ЦА.

Охват ЦА – это показатель, отражающий количество людей из ЦА, которые увидели рекламу организации заданное количество раз (с заданной частотой) в момент времени или за период рекламной кампании. Охват измеряется в тысячах человек или в процентах, как доля от ЦА. КРК – суммарное количество контактов представителей группы охвата с рекламой организации в момент времени или за период рекламной кампании. Учитывает неоднократное взаимодействие с рекламой и показывает, сколько раз представители группы охвата увидели рекламные объявления организации. Частота показывает количество контактов, приходящихся на одного представителя группы охвата. Первичный показатель охвата – количество людей, которые увидели рекламу хотя бы один раз (охват с частотой

один раз и более, охват 1+). Измеряют также охваты с частотой больше единицы (охват 3+, 4+ и т. д.). Средняя частота – отношение КРК к охвату 1+ показывает среднее количество контактов в расчете на одного человека из группы охвата. Эффективная частота – минимальная частота охвата, обеспечивающая достижение цели рекламной кампании. Эффективный охват – охват с эффективной частотой. В оптимизационных задачах медиапланирования максимизируются охват, КРК, частота или минимизируется бюджет на размещение рекламы при наличии соответствующих ограничений.

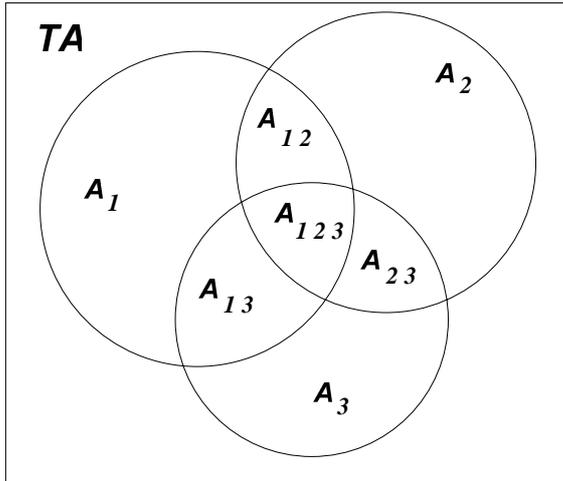
В данной статье рассматривается один из методов расчета приближенного значения одномоментного охвата 1+ при ограниченном объеме информации о предпочтениях ЦА в выборе средств массовой информации (СМИ) для группы газет или радиостанций. В дальнейшем под термином “охват” в данной статье будем рассматривать охват 1+.

Расчет охвата ЦА является сложной задачей медиапланирования, потому что при его вычислении надо учесть только один контакт с рекламным объявлением в ходе рекламной кампании. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- как учитывать повторные контакты с рекламным объявлением при его одновременном выходе в нескольких СМИ (определение одномоментного охвата);
- как учитывать размеры рекламных объявлений, так как объявления большего размера имеют большую вероятность быть замеченными;
- как учитывать нарастание охвата в результате его накопления при последовательной публикации рекламных объявлений в СМИ в течение нескольких моментов времени (вычисление охвата за период рекламной кампании);
- как рассчитывать охват неоднородными группами СМИ (вычисление охвата медиамиксом);
- как учитывать забываемость рекламы.

Для решения этих задач предлагаются различные методы на основе теории множеств, теории вероятностей и статистики [2–4].

Рассмотрим суть первой проблемы – расчета одномоментного охвата. Пусть необходимо определить одномоментный охват при размещении рекламы в трех газетах одновременно с учетом того, что представители ЦА могут читать одну, две, три газеты (см. рисунок).



Вариант охвата целевой аудитории тремя газетами

Для множеств на рисунке приняты следующие обозначения: TA – целевая аудитория (target audience); $1, 2, 3$ – индексы газет; A_1 – представители ЦА, которые читают газету 1 , аналогично определяются множества A_2, A_3 ; A_{12} – представители ЦА, которые читают две газеты – 1 и 2 , аналогично определяются множества A_{13}, A_{23} ; A_{123} – представители ЦА, которые читают три газеты – $1, 2, 3$.

Представителей ЦА, которые контактируют с одним или несколькими СМИ, называют целевой группой (ЦГ) СМИ. В дальнейшем само множество и его мощность (количество элементов множества) будем обозначать одним и тем же символом.

Как показывает рисунок, в ЦГ газеты 1 (A_1) входят люди, которые читают также газету 3 (A_{13}), среди которых, в свою очередь, есть люди, читающие еще и газету 2 (A_{123}). Определение точного охвата в рассматриваемой ситуации – это вычисление мощности объединения конечных счетных множеств. В примере (см. рисунок) с учетом пересечений (дублирования)

ЦГ второго и третьего порядка точный охват будет равен:

$$\begin{aligned}
 R &= A_1 + A_2 + A_3 - A_{12} - A_{13} - A_{23} + \\
 &\quad + A_{123} = A - D_2 + D_3, \\
 A &= A_1 + A_2 + A_3, \quad D_2 = A_{12} + A_{13} + A_{23}, \\
 D_3 &= A_{123},
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

где $1, 2, 3$ – индексы газет; R – охват (reach), тыс. чел.; A_1 – ЦГ газеты с индексом 1 , тыс. чел.; A_{12} – ЦГ газет с индексами 1 и 2 , тыс. чел.; A_{123} – ЦГ газет с индексами $1, 2, 3$, тыс. чел.; D_2 – сумма всех пересечений ЦГ второго порядка, тыс. чел.; D_3 – пересечение ЦГ третьего порядка, тыс. чел.

В общем случае, если организация размещает рекламу в n СМИ, то возможны пересечения n порядков. Охват рассчитывается следующим образом:

$$R = A - \sum_{i=2}^n (-1)^i D_i,
 \tag{2}$$

где R – охват (reach), тыс. чел.; A – сумма ЦГ в целом без учета пересечений, тыс. чел.; D_i – сумма всех пересечений ЦГ i -го порядка, тыс. чел.; n – количество СМИ (шт.).

Медиапланирование может осуществляться с помощью специализированных компьютерных программ или вручную, на основе использования статистических данных о количественном и качественном составе аудиторий СМИ. В компьютерных программах медиапланирования точное значение охвата рассчитывается не на основе (2), а методом прямого счета респондентов, контактирующих хотя бы с одним СМИ из группы охвата. По разным причинам программами медиапланирования пользуется ограниченное число рекламодателей. Большинство используют для выбора средств рекламы печатные отчеты исследовательских фирм или информацию из Интернет [6]. В отчетах исследовательских фирм дается ограниченный объем информации для небольшого списка ЦА. Обычно указаны размеры ЦГ СМИ в целом (без пересечений) и двойные пересечения. При наличии такой информации для определения охвата более чем двумя СМИ необходимы формулы расчета приближенного значения охвата.

Размеры ЦГ СМИ и двойных пересечений приводятся в табличной форме в виде матрицы целевых групп (МЦГ). В табл. 1 показана МЦГ семи наиболее читаемых газет Санкт-Петербурга

Таблица 1

Матрица целевых групп газет, тыс. чел.

Газета	ПТВ	М	МР	ЦП	АиФ	КП	ДП
ПТВ	1678	482	419	369	330	207	56
М	482	826	284	196	198	138	36
МР	419	284	707	232	190	125	33
ЦП	369	196	232	607	140	98	17
АиФ	330	198	190	140	597	132	29
КП	207	138	125	98	132	357	17
ДП	56	36	33	17	29	17	119

различного содержания по данным исследовательской фирмы ГОРТИС за ноябрь 2008 года для ЦА “Все люди старше 15 лет”. Для еженедельных газет к ЦГ относятся люди, читающие хотя бы один номер газеты в течение месяца; для ежедневных газет – читающие хотя бы один номер в течение недели. Для названий газет приняты следующие обозначения: “Панорама ТВ” – ПТВ; “Метро” – М; “Мой район” – МР; “Центр Плюс” – ЦП; “Аргументы и факты” – АиФ; “Комсомольская правда” (четверг) – КП; “Деловой Петербург” – ДП.

В табл. 2 показана МЦГ недельной аудитории радиостанций по данным исследовательской фирмы ГОРТИС за ноябрь 2008 года для ЦА “Все люди старше 15 лет”.

Таблица 2

Матрица целевых групп радиостанций, тыс. чел.

Радиостанция	ДР	ЕП	РР	А	LR	Ретро	Э
ДР	478	34	58	58	17	41	22
ЕП	34	314	41	9	56	19	24
РР	58	41	235	13	22	11	11
А	58	9	13	170	6	37	11
LR	17	56	22	6	162	11	17
Ретро	41	19	11	37	11	157	19
Э	22	24	11	11	17	19	151

К недельной ЦГ радиостанции относятся люди, которые слушали радиостанцию в течение недели хотя бы один раз минимум пять минут. Для названий радиостанций приняты следующие

обозначения: “Дорожное радио” – ДР; “Европа Плюс” – ЕП; “Русское радио” – РР; “Авторадио” – А; “Love Radio” – LR; “Ретро” – Ретро; “Эльдорадио” – Э.

На главной диагонали МЦГ указан размер ЦГ СМИ полностью, на пересечении строки и столбца – размер пересечения ЦГ СМИ из строки и СМИ из столбца. Например, всего радиостанцию “Европа Плюс” слушают 314 тыс. чел., в том числе из них 41 тыс. чел. слушают еще и “Русское радио”, 19 тыс. чел. из 314 тыс. чел. слушают еще и “Ретро”. Сколько человек слушают три радиостанции: “Европа Плюс”, “Русское Радио”, “Ретро”, на основе этих данных мы сказать не можем, следовательно, не можем определить точный охват тремя радиостанциями.

Приближенное значение охвата может быть рассчитано по формуле, учитывающей размеры только двойных пересечений:

$$R = A - D_2 + kD_2 = A - (1 - k)D_2, \quad (3)$$

$$0 \leq k \leq 1,$$

где R – охват, тыс. чел.; D_2 – сумма двойных пересечений ЦГ, тыс. чел.; k – поправочный коэффициент учета в охвате пересечений ЦГ больше второго порядка.

Рассмотрим границы изменения k . На рис. 1 видно, что сумма пересечений ЦГ второго порядка больше пересечения ЦГ третьего порядка. В общем случае сумма пересечений ЦГ более низкого порядка, например, второго, меньше либо равна сумме пересечений ЦГ более высокого порядка, например, третьего или четвертого. Согласно (1) и (2) неучтенная часть охвата, приходящаяся на пересечения ЦГ всех порядков, больших двух, не может превышать сумму пересечений второго порядка, отсюда $k \leq 1$. При наличии только двойных пересечений $k = 0$. При увеличении количества используемых для рекламы СМИ от двух и более охват будет увеличиваться, коэффициент k будет расти.

При изучении различных источников нами не было обнаружено расчетов конкретного значения поправочного коэффициента. Встречается лишь упоминание о том, что он лежит в пределах от 0,1 до 0,25 без указания его верхней и нижней границ, расчетов конкретного значения и определения его зависимости от количества СМИ в группе охвата [5]. Из (3) можно рассчитать значение поправочного коэффициента для

конкретной ситуации, если знать точный охват и сумму двойных пересечений:

$$k = 1 - \frac{A - R}{D}, \quad (4)$$

где R – точный охват, тыс. чел.; D – сумма двойных пересечений ЦГ, тыс. чел.; k – поправочный коэффициент учета пересечений порядка больше двух.

На основе программы медиапланирования “Проба Медиа” исследовательской фирмы ГОР-ТИС по данным за ноябрь 2008 года были рассчитаны конкретные значения поправочных коэффициентов. Расчеты проводились для семи радиостанций и различных групп газет:

- еженедельных – шесть газет,
- ежедневных – пять газет,
- бесплатных – пять газет,
- телегидов – четыре газеты,

смешанной группы газет различного содержания – семь газет.

МЦГ для смешанной группы газет приведена в табл.1, МЦГ для радиостанций приведена в табл. 2. МЦГ для других групп газет мы не приводим в силу ограниченности объема статьи. Всего было проанализировано 178 сочетаний газет и 99 сочетаний радиостанций при наличии от трех до семи СМИ в группе охвата.

В табл. 3 показаны значения рассчитанных поправочных коэффициентов для газет.

Добавим значение $k = 0$ при $n = 2$ и рассчитаем параметры уравнения линейной регрессии зависимости среднего значения поправочного коэффициента от количества газет в группе охвата по шести точкам. Для данных из табл. 2 получим следующую функцию:

$$k = 0,11n - 0,216, \quad (5)$$

$$n = 2...7,$$

где k – поправочный коэффициент; n – количество газет в группе охвата, шт.

При уровне значимости 95 % коэффициент детерминации для (5) составляет 0,998, уравнение и его коэффициенты значимы, несмотря на малое количество точек для построения уравнения регрессии. Если округлить значения параметров (5) до десятых, то получим зависимость, при которой для группы из двух газет коэффициент k равен нулю:

$$k = 0,11n - 0,22 = 0,11(n - 2), \quad (6)$$

$$n = 2...7,$$

где k – поправочный коэффициент; n – количество газет в группе охвата, шт.

Из (6) следует, что на каждую единицу прироста количества СМИ в группе охвата приходится 0,11 единиц или 11 % прироста поправочного коэффициента.

В табл. 4 показаны значения рассчитанных поправочных коэффициентов для радиостанций.

Уравнение линейной регрессии зависимости среднего значения поправочного коэффициента от количества радиостанций в группе охвата для данных из табл. 4 и дополнительного значения $k = 0$ при $n = 2$ выглядит следующим образом:

$$k = 0,05n - 0,075, \quad n = 2...7, \quad (7)$$

где k – поправочный коэффициент; n – количество радиостанций в группе охвата, шт.

Таблица 4

Значения поправочных коэффициентов для радиостанций

Значения поправочных коэффициентов для газет

Показатель	Количество газет в группе охвата, шт.				
	3	4	5	6	7
Количество проанализированных сочетаний газет в группе охвата, шт.	79	61	29	8	1
Среднее значение коэффициента k	0,11	0,23	0,35	0,46	0,54
Прирост коэффициента k по количеству газет в группе охвата	–	0,12	0,12	0,11	0,08

Показатель	Количество радиостанций в группе охвата, шт.				
	3	4	5	6	7
Количество проанализированных сочетаний радиостанций в группе охвата, шт.	35	35	21	7	1
Среднее значение коэффициента k	0,08	0,14	0,19	0,22	0,25
Прирост коэффициента k по количеству радиостанций	–	0,06	0,5	0,03	0,03

При уровне значимости 95 % коэффициент детерминации для (7) составляет 0,981, уравнение и параметры уравнения значимы. Для (7) не удается предложить функцию, аналогичную (6). При $n = 2$ примем значение поправочного коэффициента равным нулю, при $n = 3...7$ нагляднее представить (7) в следующем виде:

$$k = 0,075 + 0,05(n - 3), \quad n = 3...7, \quad (8)$$

где 0,075, или 7,5 % – значение коэффициента при $n = 3$; 0,05, или 5 % – средний темп прироста

коэффициента при увеличении группы охвата на одну радиостанцию.

Таким образом, рассчитанные в статье поправочные коэффициенты для вычисления приближенного охвата группой газет или радиостанций с учетом пересечений целевых групп СМИ второго порядка и методика расчета охвата могут применяться рекламодателями в медиапланировании при наличии ограниченного объема информации о размерах целевых групп СМИ и их пересечений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Климин А.И.** Медиапланирование своими силами. Готовые маркетинговые решения (+CD). СПб.: Питер, 2007. 192 с.
2. **Климин А.И., Кузьмин В.Е.** Моделирование забываемости рекламы //Аудит и финансовый анализ. 2009. № 3. С. 315–326.
3. **Шматов Г.А.** Основы медиапланирования: эвристический подход. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. 384 с.
4. **Agostini M.** How to estimate unduplicated audiences // Journal of Advertising Research. March 1981.
5. URL: www.alcherkesov.narod.ru/students/marketing/lectures.html
6. URL: www.gortis.info

УДК 339.187.2

Голов П. В.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ АВТОРИТЕЙЛА)

Сложившаяся в условиях финансового кризиса ситуация, несомненно, оказывает влияние на все отрасли экономики, в том числе и на автомобильный бизнес. За первые шесть месяцев 2009 года россияне приобрели 729 тыс. автомобилей. По этому показателю Россия заняла 5-е место в Европе, пропустив вперед Германию (2 млн 59 тыс. машин), Францию (1 млн 131 тыс.), Италию (1 млн 128 тыс.) и Великобританию (924 тыс. автомобилей). Год назад расстановка сил на европейском автомобильном рынке была иная. Апрель 2008 года войдет в историю российского автомобильного рынка – за месяц было продано чуть более 273 тыс. легковых автомобилей, не считая 20 тыс. легких грузовичков и фургонов! Это рекорд отечественного автомобильного рынка. За первые шесть месяцев 2009 года ввоз подержан-

ных иномарок фактически прекратился – около 8 тыс. (год назад – 190 тыс.). Причина тому – введение новых таможенных пошлин. Продажи импортируемых новых автомобилей тоже упали в наибольшей за последние годы степени – на 54 %. Впрочем, по объемам они по-прежнему доминируют – 350 тыс. единиц импорта против 193 тыс. “исконно российских” автомобилей “Лада”, УАЗ и ГАЗ (минус 46 %) и 179 тыс. иномарок российской сборки, которые наименее пострадали от кризиса (минус 39 %).

В столь сложных условиях компаниям – продавцам автомобилей приходится оперативно вносить коррективы в свою инвестиционную, продуктовую и маркетинговую политику. После осознания руководством предприятия того, что в условиях рынка управлять предприятием на

основе прежних принципов невозможно, начинается переориентация деятельности предприятия на использование концепции маркетинга как философии и совокупности практических приемов управления предприятием в условиях экономического кризиса. Это создает условия для активного использования маркетингового подхода к решению управленческих и производственно-бытовых задач с целью укрепления конкурентоспособности фирмы. Именно соотношение запросов рынка и возможностей предприятия должно быть положено в основу разработки магистральных направлений, целей и стратегий развития бизнеса, а также маркетинговых программ и стратегических планов на микроуровне.

В нынешних сложных экономических условиях основными проблемами в автомобильном бизнесе, на наш взгляд, являются:

выбор методов привлечения клиента к деятельности организации;

прогнозирование состояния рынка;

выбор методов позиционирования продуктовой линейки предприятия.

Создание разветвленной системы маркетинга на предприятии позволяет решить эти и множество других вопросов именно силами предприятия.

Рассмотрим направления маркетинговой политики предприятия в сфере продажи автомобилей и отметим ее особенности в период экономического кризиса на примере одного из региональных мультибрендовых автосалонов. Автосалон работает на региональном рынке более шести лет, занимается продажей и обслуживанием автомобилей отечественного и импортного производства, как новых, так и бывших в употреблении. С октября 2008 по январь 2009 года спад продаж составил по сравнению с продажами за аналогичный период прошлого года 40 %. Указанные обстоятельства требуют изменения маркетинговой политики и определения наиболее эффективных методов повышения ее эффективности с учетом особенностей регионального рынка.

Изучив аналитические данные российского автомобильного рынка, представляется целесообразным рассматривать следующие направления повышения эффективности маркетинговой политики.

Товарная политика. В период кризиса все игроки автобизнеса вынуждены изменить товар-

ную политику. Ассортимент автомобилей, имеющих в наличии в рассматриваемом автосалоне, значительно изменился. Если до кризиса потребители ввиду больших очередей на популярные модели (ждать приходилось до года) покупали почти любые модели автомобилей, лишь бы они были в наличии, то сейчас в салоне можно увидеть только самые популярные автомобили, спрос на которые стабилен, и модели низкой ценовой категории (бюджетные автомобили). На наш взгляд, в сложившейся ситуации маркетинговой службе необходимо более тщательно анализировать информацию о продажах. Если в отделе продаж или финансово-экономической службе накапливается информация об экономических успехах или неудачах предприятия, то служба маркетинга должна изучать и анализировать результаты деятельности предприятия в разрезе предпринимаемых им действий на рынке.

Заметный отпечаток на товарную политику региональных фирм – продавцов автомобилей наложила политика банков относительно кредитования юридических лиц. Ставки по кредитам на развитие бизнеса значительно возросли, а автосалоны закупают автомобили большей частью на заемные средства. Поэтому из-за падения продаж дилерам очень невыгодно держать в наличии на складе большое количество автомобилей. После нескольких месяцев их простаивания на складах продавцы автомобилей вынуждены продавать их себе в убыток, чтобы погасить кредиты.

Рассматривая товарную политику, необходимо отметить рост вторичного автомобильного рынка за первые шесть месяцев 2009 года. По данным отдела продаж регионального автосалона, в среднем на один новый проданный автомобиль приходится два-три подержанных. Эту ситуацию можно объяснить несколькими причинами. В связи с повышением процентных ставок по автокредиту на новые автомобили и неуверенности в будущих доходах многие потенциальные покупатели отказываются от покупки нового автомобиля в кредит и приобретают подержанный за наличный расчет. Необходимо отметить, что речь идет не о подержанных автомобилях, ввезенных из-за рубежа, а об автомобилях, изначально купленных новыми внутри страны, так как ввоз подержанных автомобилей из других стран стал невыгоден из-за повышения налоговых ставок.

В данном автосалоне наблюдается также рост числа клиентов, пользующихся системой

трейд-ин. Из-за уменьшения доходов многие клиенты предпочитают обменять свой более дорогой автомобиль на более дешевый с доплатой автосалона. Ввиду расширения вторичного автомобильного рынка руководством компании было принято решение развивать направления продажи подержанных автомобилей вплоть до создания отдельного автосалона, специализирующегося на продаже подержанных автомобилей.

Ценовая политика. В условиях падения рынка производители и продавцы ведут активнейшую ценовую конкуренцию, привлекая покупателей беспрецедентными скидками и маркетинговыми акциями. Рассмотрим самые популярные и эффективные меры по ценовому стимулированию спроса в рассматриваемом региональном автосалоне.

Прежде всего это простое снижение розничной цены автомобиля – скидка может составлять от скромных 10 до 30–35 % от первоначальной стоимости. Предлагаемые сейчас скидки касаются преимущественно нераспроданных автомобилей 2008 года выпуска. Эти машины ввозились в Россию по старым, более низким таможенным ставкам и оплачивались по более низкому курсу валют. В настоящее время на автомобильном рынке распространены два основных варианта предоставления скидок. Первый вариант: показывается цена на новый автомобиль 2009 года, которая рассчитывается, исходя из текущего курса валют и новых таможенных пошлин, и называется цена машины, за которую дилер заплатил в 2008 году при других валютных ценах и пошлинах. Разница здесь может достигать до 15–20 %. Второй вариант: объявляется курс евро, например на уровне 35 р., и продаются автомобили 2008 года, за которые дилер заплатил по этому, а не по сегодняшнему курсу. В таком случае разница с ценой по нынешнему курсу может достигать 30 %.

Рассмотрим, насколько эффективны упомянутые выше скидки и другие маркетинговые акции на региональном рынке и могут ли они удержать падение продаж. Анализ показал, что наиболее успешны те маркетинговые мероприятия, которые сообщают своей целевой аудитории понятную выгоду и конечную стоимость покупки, т. е. главное при продвижении акции не дезинформировать клиента только для того, чтобы привлечь внимание, а дать клиенту реальную информацию о его выгоде. Однако скидки далеко не всемогущий инструмент противодействия кризису. Они не могут выправить ситуацию, когда рынок неумолимо

идет ко дну. Возникают закономерные вопросы: как долго автомобильные дилеры смогут предоставлять скидки и дисконты и насколько хватит ресурса, чтобы сбивать растущие из-за девальвации и повышенных таможенных пошлин цены? С одной стороны, представители автомобильных компаний утверждают, что скидки закончатся, как только на складах закончатся автомобили 2008 года выпуска. Однако, по мнению аналитиков, скорее всего, это пустые разговоры и ведутся они только затем, чтобы у покупателя появилось ощущение, что он может не успеть воспользоваться уникальным предложением.

Учитывая сложную ситуацию на автомобильном рынке, можно предположить, что скидки и акции прочно войдут в маркетинговую политику региональных автомобильных дилеров минимум на ближайший год как наиболее успешные методы стимулирования спроса.

Сбытовая политика. Система сбыта товара – одна из важнейших в маркетинговой политике предприятия. Анализ сбытовой политики очень важен для дистрибьюторов и дилеров в период финансового кризиса. Дистрибьюторы делают ставку на наиболее активных партнеров в регионах, объединяют свои усилия с различными страховыми компаниями и банками, для того чтобы предложить потребителю новые продукты, которые привлекут внимание и будут конкурентоспособны в условиях обострившейся конкуренции.

Приоритетным направлением по совершенствованию сбытовой политики, над которым сейчас активно работают маркетологи автомобильных компаний, является разработка собственных кредитных схем. Отсутствие приемлемых условий приобретения автомобиля в кредит – одна из причин падения спроса. До кризиса порядка 30–40 % машин приобреталось в кредит. После повышения кредитных ставок (в некоторых случаях они превысили 30 % годовых в рублях) число желающих приобрести автомобиль в кредит резко сократилось – сегодня так продается менее 10 % от общего числа реализуемых машин.

Принятая государственная программа субсидирования кредитных ставок по продажам автомобилей, производимых на территории России, оказалась не слишком эффективной. В условиях дефицита качественного предложения многие автопроизводители сейчас активно разрабатывают собственные кредитные программы. Они действуют в двух основных направлениях: зарубежный

бренд создает в России свою дочернюю финансовую структуру или же активно сотрудничает с российскими банками-партнерами. Наиболее распространен второй вариант – сотрудничество с существующими банками менее затратно для производителей и компаний-дистрибьюторов, чем создание собственных финансовых институтов. Для коммерческих банков данное сотрудничество тоже выгодно, поскольку оно привлекает в банк новых клиентов, что важно в период финансового кризиса.

Если рассматривать специальные кредитные программы на примере региональных игроков автомобильного бизнеса, то стоит отметить самый распространенный недостаток совместных программ банков с автопроизводителями и автосалонами. Недостаток заключается в том, что покупателю трудно узнать реальные условия и реальную переплату. Это вызывает недовольство и недоверие потребителя. Но положительных сторон все же больше. Во-первых, кредитные ставки по субсидированным программам от производителей и автосалонов существенно ниже, чем у большинства коммерческих банков. А во-вторых, условия получения кредитов гораздо более мягкие. Речь идет о перечне документов, необходимых для предоставления в банк. По информации отдела продаж рассматриваемого автосалона, государственная программа льготного кредитования почти не повлияла на положение дел на региональном автомобильном рынке. Клиентов автосалона не устраивает большое количество предоставляемых документов и большой первоначальный взнос, который необходимо сделать для покупки автомобиля.

Политика продвижения товара на рынке.

Под продвижением понимается совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах продукта до потенциальных потребителей и стимулированию возникновения у них желания его купить. Современные организации используют сложные коммуникационные системы для поддержания внимания потребителей к их бизнесу. Продвижение продукта осуществляется путем использования в определенной пропорции рекламы, методов стимулирования продаж и методов связи с общественностью.

Снижение продаж в период финансового кризиса заставляет автомобильных дилеров эконо-

мить и на продвижении товаров и услуг. Большинство игроков автомобильного рынка планируют сокращать бюджеты на рекламу пропорционально сокращению объемов продаж, по минимуму закладывают расходы на рекламные мероприятия, полиграфическую продукцию. Реклама – одна из главных статей сокращения издержек для автодилеров. На наш взгляд, значительно сокращать рекламную кампанию в условиях острой конкуренции неправильно. В условиях всеобщего падения спроса скидки, распродажи и специальные предложения необходимо активно рекламировать среди целевой аудитории. Следовательно, маркетологам фирм – продавцов автомобилей необходимо более тщательно анализировать эффективность рекламы. Нельзя допустить, чтобы сокращение затрат затронуло эффективные виды рекламы. Это может привести к потере потенциальных клиентов. По результатам опроса клиентов регионального мультибрендового салона, в период кризиса наибольшее распространение получили следующие виды рекламы (ранжирование в соответствии с частотой использования):

1. Наружная реклама.
2. Реклама на радио.
3. Реклама на телевидении.
4. Реклама в печатных СМИ.
5. Рекламная продукция – информационные буклеты, календари визитки.
6. Реклама в сети Интернет.

В результате проведенного анализа можно сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию политики продвижения в период кризиса для средних региональных автосалонов:

- увеличение расходов на наружную рекламу;
- отказ от рекламы в нескольких региональных гляцевых журналах;
- сокращение расходов на рекламную продукцию.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что основными направлениями повышения эффективности маркетинговой политики предприятий в условиях финансового кризиса являются:

- оперативное изменение товарной политики в соответствии с изменившейся конъюнктурой рынка;
- постоянное стимулирование ценовой политики предприятия путем проведения различных маркетинговых акций, демонстрирующих кли-

ентам реальную выгоду антикризисных предложений;

разработка собственных кредитных предложений для широкого круга клиентов предприятия;

анализ политики продвижения, выявление наиболее эффективных способов продвижения с целью оптимизации расходов на рекламу в условиях снижения продаж.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Попов Е. В.** Продвижение товаров и услуг. М.: Финансы и статистика, 1999.

2. Авторевию. 2009-10-02. № 3.

3. **Альтшулер И. Г.** Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации. М.: Вершина, 2006.

4. **Виханский О. С.** Стратегическое управление. М.: Управление, 2005.

5. **Азоев Г.** Развитие организационных структур автомобильных компаний в условиях усиления конкуренции // Маркетинг. 1996. № 2.

6. URL: www.expert.ru

7. **Моисеева Н. К., Коньшева М. В.** Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2002.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

В 90-е годы двадцатого столетия структурные преобразования нефтегазового сектора России были направлены на создание вертикально и горизонтально интегрированных нефтяных и газовых компаний путем консолидации принадлежащих государству акций акционерных обществ по добыче газа и нефти, их переработке и сбыту. Отличительной чертой всех этих структур было то, что проблема корпоративного управления формально не являлась для них первоочередной, поскольку они создавались государством специально для контроля над деятельностью подчиненных или интегрированных в них предприятий при определении на федеральном уровне порядка представительства государства в их руководящих органах [5].

Основные критерии формирования таких структур – производственно-технологическая целесообразность их создания, обеспечивающая сбалансированность объемов добычи углеводородного сырья, его переработки и покрытия потребностей экономики в газо- и нефтепродуктах, сохранение сложившихся транспортных потоков и хозяйственных связей, обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Результатом структурной перестройки нефтегазового сектора стало появление корпораций – открытых акционерных обществ, контрольный пакет акций которых принадлежал государству. Так, например, функционирующей на рынке с 1993 года государственный газовый концерн “Газпром” был преобразован в Российское акционерное общество (РАО) “Газпром”, а затем, в 1998 году – в открытое акционерное общество.

Результаты исследований [15] эффективности корпоративного сектора в России в конце 90-х и начале 2000-х годов, позволили выделить наиболее типичные признаки российской корпорации: высокий уровень концентрации собственно-

сти и контроля; активное развитие корпоративной интеграции; “персонификацию” бизнеса, что обусловило сложную структуру управления, непрозрачность структуры собственности и денежных потоков, снижение инвестиционной активности и отторжение норм и механизмов корпоративного управления. Решение указанных проблем предполагало прежде всего разработку комплекса мер, направленных на изменения в системе корпоративного управления и структурных преобразований в экономике, обеспечивающих устойчивое развитие в долгосрочном периоде.

Многоаспектность процессов преобразований, осуществляемых в интегрированных структурах, отражалась в разнообразных формах их реализации: реформировании, реорганизации, реструктуризации, реинжиниринге, понятийный аппарат и субординация которых до сих пор являются предметом многочисленных дискуссий (Мазур В.И., Шапиро В.Д., Тренев В.Н., Ириков В.А., Ильдеменов С.В., Клейнер Г.Б., Мерзликина Г.С., Гайдук К.В., Анискин Ю.П. и другие). Мы придерживаемся точки зрения авторов Мерзликиной Г.С. и Гаидука К.В., различающих данные понятия в зависимости от объекта производимых изменений: формы, организации и структуры [1], что позволяет нам идентифицировать процессы происходящих с 2002 года преобразований в ОАО “Газпром” как реструктуризацию, выступающую частной формой реформирования и подразумевающую “изменение свойств (характера, порядка, количества, качества) его внутренних связей, обеспечивающих целостность структуры и ее тождественность самой себе”.

Развитие диверсификации производства, резкое усложнение внешних и внутренних связей в начале двадцать первого века обусловили необходимость проведения реформирования ОАО “Газпром”, основными предпосылками для которого послужили следующие факторы:

значительная доля непрофильных активов в имуществе компании. Непрофильные активы компании в основном были накоплены в 90-х годах прошлого века в результате широко распространенной в тот период системы взаимозачетов и расчетов ценными бумагами. По данным П. И. Сергеева [12], доля непрофильных активов по состоянию на 2005 год составляла до 25 % в имуществе “Газпрома”; кроме того, по данным РИА “РосБизнесКонсалтинг” [7], в 2005 году по сравнению с 2004 годом объем реализации непрофильных активов снизился более чем в четыре раза;

высокий уровень и темпы роста управленческих и транзакционных издержек. Согласно расчетам, основанным на сводной финансовой отчетности компании [11], управленческие затраты компании неуклонно возрастали (в 2005 году по сравнению с 2004 годом их рост составил 19,8 %, а в 2006 году по сравнению с 2005 годом – 17,9 %), при этом эффективность их использования сокращалась (в 2005 году по сравнению с 2004 годом рентабельность управленческих издержек сократилась с 21 до 15,6 %, а в 2006 году по сравнению с 2005 годом – с 15,6 до 11,7 %);

снижение производительности труда. При увеличении числа работающих и заработной платы, средний уровень которой в несколько раз превышает среднероссийский, выработка не увеличилась; при этом согласно данным Торгово-промышленной палаты РФ [6] около 38 % персонала было занято в непрофильных секторах;

низкая эффективность закупочной деятельности. В компании до осуществления реформ масштабы применения тендерных процедур были сильно ограничены (согласно [13] в 2004 году на тендерной основе было осуществлено лишь 3 % закупок);

отсутствие механизмов биржевой торговли продукцией как средства выхода на нерегулируемый рынок газа. До осуществления реформ ни для ОАО “Газпром”, ни для независимых производителей не существовало доступа к биржевым формам свободной торговли газом. В результате удовлетворение спроса потребителей, нуждавшихся в дополнительных объемах сверх установленного контрактом лимита, было сильно затруднено;

низкий уровень финансовой прозрачности компании. По данным ГК “РосБизнесКонсалтинг” на начало 2004 года [4] общий уровень от-

крытости “Газпрома” составил 46 %, что определило его 17-е место в рейтинге финансовой прозрачности крупнейших российских компаний.

Кроме вышеуказанных факторов, к причинам, обусловившим необходимость реформирования ОАО “Газпром”, исследователи [2] относят снижение конкурентоспособности, неэффективность менеджмента компании и более высокую эффективность производственно-хозяйственной деятельности независимых производителей.

Основной целью реформирования ОАО “Газпром”, осуществляемого в виде поэтапного проведения реструктуризации, выступает увеличение стоимости компании – капитализация и повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности в результате совершенствования системы корпоративного управления и упорядочения финансовых потоков.

На первом этапе (2002–2006 гг.) преобразования заключались в совершенствовании методов и функций управления и внедрении инструментов эффективного менеджмента – регламентирования управленческой деятельности и разработки системы бюджетирования, т. е. была проведена организационно-управленческая реструктуризация.

Второй этап реформирования “Газпрома”, инициированный в 2006 году (по данным И. А. Резник [9]), предполагает его организационно-техно-логическую реструктуризацию как вертикально интегрированной компании в виде централизации отдельных видов деятельности в специализированных дочерних обществах со 100 %-й долей участия ОАО “Газпром”, а также рыночное совершенствование отдельных сфер деятельности организации.

Процедура практической реализации преобразований на этом этапе заключалась в реорганизации 17 дочерних обществ, которые по данным [10] владеют или арендуют в общей сложности 80 % всего имущества компании, и предусматривала две стадии:

обособление профильных видов деятельности и активов – совмещаемые с основной деятельностью виды деятельности и активы действующих дочерних обществ ОАО “Газпром” (компаний “доноров”) обособляются в выделяемых непрофильных юридических лицах (компаниях “буферах”), при этом продолжается сокращение

доли непрофильных активов в структуре имущества компании;

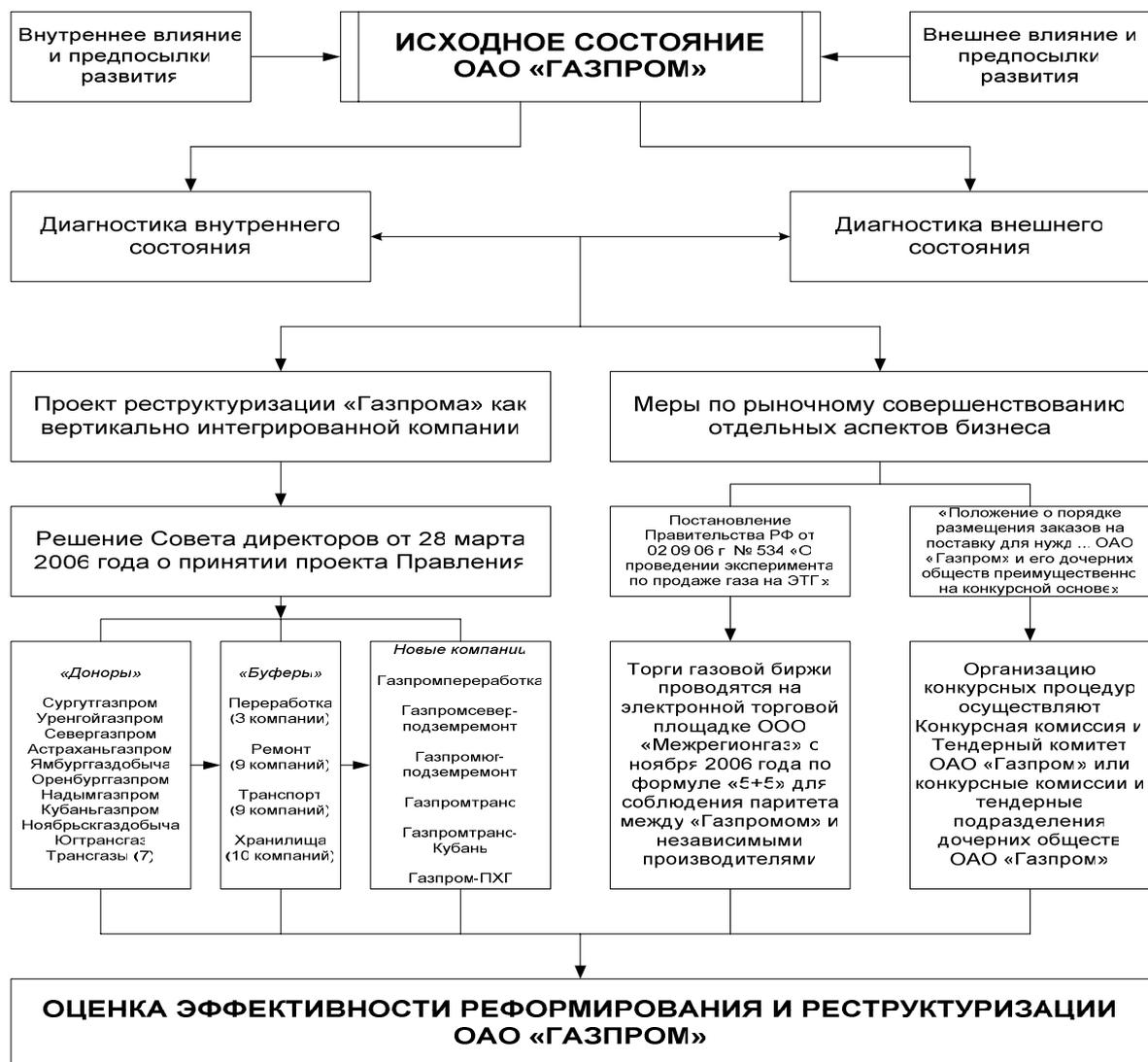
консолидация профильных видов деятельности и активов – образованные в результате выделения компании-“буферы” консолидируются по видам деятельности путем их присоединения к соответствующей специализированной профильной компании [3].

Следует отметить, что схема реформирования, принятая ОАО “Газпром”, соответствует международной практике: зарубежные холдинги в процессе реорганизации активно практикуют выделение из существующих подразделений новых дочерних обществ, принадлежащих голов-

ной компании, осуществляя тем самым технологию “почкования” (spin-off) [8].

Указанные меры по оптимизации структуры “Газпрома” и рыночному совершенствованию отдельных аспектов хозяйствования компании были направлены, в первую очередь, на достижение следующих результатов:

обеспечение финансовой прозрачности и ликвидности компании, а также повышение экономической обоснованности тарифов предприятий, работающих в области добычи, транспортировки газа и жидких углеводородов на основе разделения финансовых потоков по видам деятельности;



Последовательность процессов реформирования и реструктуризации ОАО “Газпром” в 2006–2008 годах

снижение затрат на основе консолидации отдельных видов деятельности в специализированных предприятиях, в том числе за счет усиления ответственности, внедрения оптимальных систем контроля, управления издержками и сокращения доли непрофильных активов в имуществе организации;

сохранение полного контроля над имуществом дочерних предприятий;

сокращение масштабов регулируемого рынка на основе перехода на новые формы сбыта, в том числе биржевую торговлю;

совершенствование логистических процессов компании в результате расширения практики применения рыночных форм закупок, в том числе тендерного обеспечения и ценообразования.

Основные этапы реализации комплекса мер по рыночному реформированию и реструктуризации ОАО «Газпром» в 2006–2008 годах представлены здесь схемой, составленной автором.

Как процесс реструктуризация конкретной экономической системы (отдельного предприятия, корпоративной структуры) является многокритериальной задачей, а ее последствия неоднозначны. В этой связи возникает необходимость исследования не только организационно-экономических механизмов проведения реструктуризации и функционирования создаваемых структур, но и оценки ее экономических последствий – эффективности проводимых преобразований.

Эффективность любого действия или процесса характеризуется системой количественных и качественных показателей, отражающих соотношение затрат и результатов, достижение поставленных целей. Существует множество подходов к определению (измерению) разных видов эффективности – коммерческой, бюджетной, социально-экономической и т. д., каждый из которых основывается на системе показателей, характеризующих отдельные результаты процесса, выступающего объектом оценки.

Отличительные особенности реструктуризации как «совокупности последовательных действий для достижения какого-либо результата», которые должны быть учтены при разработке модели оценки ее эффективности, следующие:

целеполагание – вывод предприятия из кризиса или стратегическая направленность на развитие;

время проведения – краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный период;

масштаб преобразований – комплексный, охватывающий все стороны деятельности предприятия, или специальный, предусматривающий проведение преобразований в отдельных видах деятельности (финансовой, производственной, системы управления и т. д.);

специфические условия функционирования объекта реструктуризации – организационно-управленческие, экономические, положение на рынке и т. д., формирующие совокупность барьеров, снижающих объективность оценки.

Первые три рассмотрены нами ранее, поэтому более подробно охарактеризуем специфические условия функционирования ОАО «Газпром» как корпоративной монополистической структуры, усложняющие процедуру оценки эффективности проводимых преобразований.

Высокая степень закрытости технико-экономической и финансовой информации. Несмотря на публикацию в открытой печати результатов финансовой, инвестиционной, производственной, маркетинговой и других видов деятельности в целом по ОАО «Газпром» деятельность дочерних предприятий, особенно система внутренних финансовых расчетов между созданными в процессе реструктуризации добывающими, перерабатывающими, транспортирующими, сервисными и другими подразделениями, являющимися звеньями одной технологической цепочки, остается закрытой, что уменьшает прозрачность формирования затрат на каждой из стадий технологического процесса. Причиной этому послужили как организационно-правовая форма дочерних предприятий (ООО), которые освобождены от опубликования отчетности согласно российскому законодательству, так и негласная «норма» сохранения конфиденциальности экономической информации даже внутри дочерних структур «Газпрома».

Огромные массивы информации, предоставленной для открытого доступа, отсутствие единой методологии анализа и субъективность оценок, что приводит к расхождению полученных данных и зачастую предопределяет их несопоставимость. Следует отметить, что на данный факт указывают даже официальные издания «Газпрома», например официальный сайт ОАО «Газпром» [14].

Ограниченность юридической и экономической самостоятельности дочерних предприятий, что обусловило высокий уровень централизации управленческих и плановых решений, выраженный в определении стратегических приоритетов развития, ценовой политики, распределении финансовых и инвестиционных ресурсов на уровне головной компании – ОАО “Газпром”, и тем самым ограничивало сферу аналитической деятельности дочерних предприятий внутренней средой.

Как показали исследования, в экономической науке сложилось два направления к оценке эффективности реструктуризации. Применение стоимостного подхода, основу которого составляет измерение и сравнение общей и/или добавленной стоимости бизнеса до и после проведения реструктуризации (обосновывается в работах Г.С. Мерзлякиной, Н.С. Рычиной, Д.А. Вишенина, А.А. Будыло, О.И. Боголюбовой, О.Н. Щербаковой и других).

Преимуществами данного метода выступают: возможность определения интегрального показателя эффективности преобразований во всех сферах деятельности предприятия; ориентация на интересы собственников и потенциальных инвесторов; учет времени проведения и влияния внешней среды на положение предприятия.

Факторный (частный) подход является общепризнанным методом анализа эффективности деятельности предприятий и предполагает построение системы агрегированных показателей, характеризующих экономические результаты преобразований реструктурируемых объектов – видов деятельности. Причем каждый из них может не быть показателем эффективности в общепринятом смысле. Применительно к оценке эффективности реформирования и реструктуризации “Газпрома” данный подход рассматривается в работах С. С. Давыдова, Н. И. Ткаченко и других ученых. Его преимуществом является возможность измерения результативности реструктуризации конкретных видов деятельности – производственной, финансовой, коммерческой и т. д., т. е. изменений, происходящих во внутренней среде предприятия, что позволяет с большей достоверностью оценить его эффективность.

Недостатком частного подхода является необходимость агрегации разнородных и взаимо-

зависящих или не зависящих друг от друга показателей, имеющих различные единицы измерения, что усложняет процесс оценки эффективности реструктуризации.

Каждый из указанных методов нашел достаточное распространение в практической деятельности по оценке эффективности процессов реструктуризации. Сравнительная характеристика методов оценки эффективности реструктуризации (см. таблицу) для ОАО “Газпром” показала эквивалентность применяемых моделей, что, однако, не означает, что они равнозначны с точки зрения их использования в качестве инструмента управления.

Сравнительная характеристика методов оценки эффективности реструктуризации

Особенности реструктуризации ОАО “Газпром” как объекта оценки	Характеристики методов оценки эффективности реструктуризации	
	стоимостного	факторного
Целеполагание: устойчивое развитие в долгосрочном периоде	Оценка роста капитализации бизнеса; ориентация на собственников и инвесторов	Оценка эффективности преобразований в отдельных сферах деятельности; ориентация на внутренних потребителей-менеджеров
Время проведения: среднесрочный период	Охватывает весь период проведения	Охватывает весь период проведения
Масштаб преобразований: Комплексный	Учитывает	Не учитывает
Специфические условия функционирования объекта реструктуризации	Отражает изменения во внешней и внутренней среде	Отражает изменения во внутренней среде

Основные различия стоимостного и факторного (частного) методов заключаются в постановке целей оценки, используемой информационной базой и пользователями их результатов.

Стоимостной метод, конечный результат которого – показатель роста капитализации

бизнеса, позволяет оценить деятельность предприятия в прошлом и прогнозировать в будущем периоде, т. е. является инструментом стратегического планирования. Факторный метод, основанный на использовании оперативной информации о состоянии внутренней среды и определении показателей, характеризующих конечные результаты преобразований в отдельных сферах деятельности предприятия, выступает инструментом принятия тактических управленческих решений.

Вышеизложенное позволяет предположить необходимость разработки адекватной целям как стратегического, так и тактического управления предприятием модели оценки эффективности реструктуризации, приемлемой для принятия управленческих решений на всех уровнях, которая должна соответствовать критериям достоверности и применимости.

Критерий достоверности означает, что модель правдиво отражает экономические процессы создания стоимости – стратегической цели реструктуризации как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде.

Критерий применимости определяет, насколько модель оценивания может служить инструментом управления процессом реструктуризации, т. е. соответствует требованиям охвата всех существенных сторон исследуемого объекта, содержательной и формальной связи отдельных показателей и их логической непротиворечивости, учетной возможности и обзорности.

Первое требование означает выявление факторов, обуславливающих эффективность реструктуризации. Содержательная и формальная связь между показателями предполагают наличие в системе частных и обобщающих показателей различной степени интеграции, связанных логически, которые путем простых математических операций должны сводиться в один или несколько обобщающих.

Непротиворечивость означает отсутствие логических противоречий как при расчете стоимости бизнеса в целом, так и отдельных элементов модели. Требование учетной возможности предполагает ориентацию на показатели официальной отчетности предприятия. Требование обзорности означает наличие некоторого набора показателей,

оптимального для оценки эффективности реструктуризации.

Указанная совокупность критериев определяет логику построения модели оценки эффективности реструктуризации как процесса преобразований в отдельных видах деятельности и в целом по предприятию.

В заключение можно сделать следующие выводы.

В качестве критериев оценки эффективности реформирования и реструктуризации “Газпрома” следует выделить два подхода: стоимостный и частный. Стоимостный подход предполагает измерение стоимости бизнеса до и после проведения реформирования и реструктуризации, а частный – анализ состояния отдельных элементов хозяйствования компании до и после проведения реструктуризации.

Согласно стоимостному подходу к факторам эффективности реформирования и реструктуризации “Газпрома” следует отнести фактор изменения стоимости компании в результате преобразований, фактор затрат на реформирование и реструктуризацию и временной фактор; согласно частному подходу к этим факторам следует отнести факторы финансовой прозрачности, управления затратами и имуществом, социальной ответственности и конкурентоспособности.

В стоимостном подходе для оценки эффективности выбрана группа показателей, основанных на концепции VBM, значение которых соотносилось с объемом совокупных дисконтированных затрат; в частном подходе – группа показателей, представляющих собой динамические коэффициенты, которые в итоге сводились в интегральный показатель эффективности реформирования и реструктуризации.

В качестве специальных методов анализа результатов оценки эффективности реформирования и реструктуризации “Газпрома” использовались методы детерминированного факторного анализа, которые были усовершенствованы до возможности их применения к мультипликативным моделям с произвольными степенями аргументов.

В результате применения комплексной методики оценки эффективности реформирования и реструктуризации, основанной на реальных

данных, характеризующих технико-экономическое состояние “Газпрома” за 2006–2008 годы, выявлено, что реформирование и реструктуризация согласно указанным подходам при-

водят к позитивным изменениям исследуемой системы, а также что темп преобразований в 2007–2008 годах по сравнению с 2006–2007 годами несколько снижен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гайдук К. В., Мерзликina Г. С.** Основы функциональной реструктуризации организации в условиях кризиса: Учеб. пособие. Волгоград, 2004. С. 9.
2. **Земцов Ю. В., Молчанова О. В.** Проблемы эффективного функционирования и развития производства на предприятиях газовой промышленности в современных условиях // Матер. III Междунар. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых “Экономика и мы – новые идеи”, г. Астрахань, 26–27 апреля 2008 г. Астрахань: АГТУ, 2008. С. 68.
3. Информация о деятельности ОАО “Газпром”. Совершенствование внутрикорпоративной структуры управления ОАО “Газпром” // Официальный сайт ОАО “Газпром”. URL: <http://old.gazprom.ru/articles/article21309.shtml>
4. Информация РИА “РосБизнесКонсалтинг”. Рейтинговые агентства: исследование финансовой прозрачности // Официальный сайт РИА “РосБизнесКонсалтинг”. URL: http://rating.rbc.ru/articles/2004/04/05/498174_tbl.shtml?2004/04/05/498284
5. **Мальчинов Г.** Участие государства в корпоративных структурах // Журнал для акционеров. 1999. № 8. С. 32.
6. “Влияние тарифной и ценовой политики на конкурентоспособность российской экономики”: Матер. конф. // Информационный портал “Gasforum.ru”. URL: <http://gasforum.ru/obzory-i-issledovaniya/903/>
7. Новости РИА “РосБизнесКонсалтинг”. Объем реализации непрофильных активов Газпрома снизится в 2005 г. более чем в 4 раза // Официальный сайт РИА “РосБизнесКонсалтинг”. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfree-news/200506241341 Н.shtml>
8. **Правосудов С. Н.** Полная прозрачность: “Газпром” приступил к практической реализации второго этапа внутренней реформы // Транспорт газа. 2006. 28 июня. URL: http://tgaza.narod.ru/arhiv_06/28_06/1.htm
9. **Резник И. А.** “Газпром” делится // Ведомости. 2006. 27 марта. № 52 (1579). URL: <http://www.vedoiTio-sti.ru/newspaper/article.shtml72006/03/27/104460>
10. Реструктуризация пойдет “Газпрому” на пользу // Пресс-релиз ИА “Росбалт” от 27.03.2006 г. URL: <http://www.rosbalt.ru/2006/03/27/248374.html>
11. Сводная финансовая (бухгалтерская) отчетность ОАО “Газпром” и его дочерних обществ за 2005–2008 гг., подготовленная в соответствии с российским законодательством // Официальный сайт ОАО “Газпром”. URL: <http://www.gazprom.ru/investors/reports/>
12. **Сергеев П. И.** Избавление от непрофильных активов по Миллеру и по Вяхиреву // Ежедн. сетевое изд. СМИ от 14.12.2005 г. URL: <http://www.smi.ru/text/01/12/14/32656.html>
13. Газпром в вопросах и ответах: Справочник // Официальный сайт ОАО “Газпром”. URL: http://gazpromquestions.ru/fileadmin/files/2008/gazprom_QA_2009_ru.pdf
14. Газпром в цифрах 2004–2008: Справочник // Официальный сайт ОАО “Газпром”. URL: http://www.gazprom.ru/f/posts/59/948424/sr_2008.pdf
15. **Яковлев А. А., Данилов Ю. А.** Российская корпорация на 20-летнем горизонте: структура собственности, роль государства и корпоративное финансирование // Российский журнал менеджмента. 2007. № 1. С. 3–34.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОМПЛЕКСНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Важнейшей тенденцией развития современного общества является переход от сырьевой и индустриальной экономики к инновационной, построенной на знаниях. Модель инновационной экономики не ограничивается процессом создания и коммерциализации инновации, большое значение приобретают вопросы обеспечения достаточного предложения венчурного капитала и его эффективного использования. Опыт развитых стран показывает, что одним из наиболее действенных инструментов перевода экономики на инновационный путь развития является повышение эффективности института венчурного инвестирования.

В связи с появлением большого числа институциональных структур, занимающихся вопросами управления венчурным капиталом, возникает потребность в создании эффективного организационно-экономического механизма отбора инновационных проектов (ИП). Для частных венчурных инвесторов решающее значение имеют экономические результаты внедрения инноваций, тогда как для инновационных предприятий, а также государственных и общественных структур в числе приоритетных могут оказаться и внеэкономические эффекты: улучшение экологической обстановки в регионе, получение принципиально новых технологичных продуктов, снижение социальной напряженности и т. д. Таким образом, вопросы формирования и оценки критериев отбора ИП приобретают первостепенную значимость в процессе управления венчурными инвестициями, оставаясь, тем не менее, недостаточно исследованными и методически разработанными.

Методологические аспекты венчурного инвестирования для экономики стран с развитым рынком венчурного капитала рассмотрены в многочисленных трудах зарубежных ученых-экономистов и практиков. Большинство отечественных публикаций по венчурному предпринимательству посвящено в основном общим принципам функционирования механизмов венчурного финансирования и перспективным задачам развития, формирования фондов и системы венчурного инвестирования в России в целом. Однако число разработок в области методов оценки и управления

ИП невелико. Относящиеся к данной области исследования модели и методы базируются на традиционных принципах оценки, не учитывая специфики венчурного процесса и необходимости количественного учета внеэкономических целей реализации инноваций: социальных, политических, экологических, правовых и прочих, что и обусловило актуальность выбранной темы.

Венчурное инвестирование требует специфических подходов к организации и управлению, поскольку обладает следующими отличительными чертами:

- долгосрочностью, низкой ликвидностью;
- беззалоговым характером инвестиций;
- высоким уровнем неопределенности;
- ориентацией на инновационные проекты;
- комбинацией финансового и человеческого капитала;

- потенциально высокой доходностью.

Экономической категорией, отражающей соответствие ИП целям и интересам его участников, является эффективность проекта, поэтому оценка и анализ факторов комплексной эффективности являются ключевыми параметрами при принятии решения об инвестировании.

Базовым принципом оценки эффективности является соотношение эффекта от реализации инвестиций и объема вложенных средств.

В основу оценки комплексной эффективности ИП для целей венчурного финансирования положены следующие основные принципы:

- рассмотрение проекта в соответствии со стадией жизненного цикла инновационного предприятия;

- сопоставимость условий сравнения различных ИП;

- учет временного фактора: моделирование денежных потоков, отражающих все связанные с реализацией проекта денежные поступления и расходы с приведением показателей к моменту начала реализации ИП, учет динамичности параметров ИП и его окружения, неравноценности разновременных затрат и результатов;

- системный подход к учету потенциальных последствий реализации проекта, позволяющий оценить все возможные взаимосвязи и степень

влияния различных факторов на эффективность проекта;

учет интересов разных участников проекта и различных подходов к оценке показателей проекта; многоэтапность оценки;

учет в количественной форме повышенных рисков ИП и снижение уровня неопределенности венчурного финансирования.

На основе анализа зарубежного и отечественного практического опыта и литературы в области

оценки ИП была произведена систематизация подходов к оценке эффективности (см. таблицу).

Комплексную эффективность ИП предлагается рассматривать с позиций учета всех возможных последствий реализации проекта – как экономических, так и внеэкономических. Классификация факторов комплексной эффективности по видам эффектов от осуществления венчурных инвестиций (реализации ИП) представлена на рис. 1.

Систематизация подходов к оценке эффективности проектов

Источник	Сущность подхода к оценке эффективности проектов	Методы оценки эффективности
“Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов” [3]	<p>Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения его потенциальной привлекательности для возможных участников и поисков источников финансирования и включает:</p> <p>1. <i>Общественную (социально-экономическую) эффективность</i> проекта. Учитываются социально-экономические последствия осуществления ИП для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и “внешние” затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты.</p> <p>2. <i>Коммерческую эффективность</i> проекта. Учитываются финансовые последствия осуществления ИП.</p> <p>Показатели эффективности проекта в целом характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения</p>	<p>В качестве основных показателей эффективности ИП рекомендуются:</p> <ul style="list-style-type: none"> чистый доход; чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; потребность в дополнительном финансировании; индексы доходности затрат и инвестиций; срок окупаемости; группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия – участника проекта. <p>“Внешние” эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов.</p> <p>В отдельных случаях допускается использование оценок независимых экспертов. Если “внешние” эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния</p>
Волков А. С., Горбунов В. Л. [1, 2, 5, 6] и др.	<p>Оценка эффективности проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> оценка эффективности для инвестора как источника капитала – экономическая эффективность; оценка эффективности для окружающих сторон – “внешние” эффекты проекта: социальный, налоговый, бюджетный и экологический – маркетинговая оценка 	<p>Оценка экономической эффективности проекта: традиционные методы (срок окупаемости, DCF, NPV, IRR), метод реальных опционов. Использование текущей стоимости единичного аннуитета для укрупненных оценок эффективности.</p> <p>Маркетинговая оценка внешних эффектов проекта: PEEST-анализ, SWOT-анализ, цепочка ценности М. Портера, бенчмаркинг, конджойнт-анализ, маркетинг-микс</p>
Сайты российских и зарубежных венчурных фондов, ассоциаций инвесторов: http://www.rusnano.com http://www.rusventure.ru http://allventure.ru http://www.rvca.ru http://www.evca.com http://www.nvca.org http://www.venture-spb.ru и пр.	<p>Проекты должны обладать экономической и инновационной эффективностью, таким образом оцениваются:</p> <ul style="list-style-type: none"> соответствие критериям инновационности; соответствие целям и миссии венчурного фонда (компании) инвестора; уровень менеджмента; научная обоснованность; техническая реализуемость; коммерческая эффективность 	<p>Оценка финансово-экономической эффективности: NPV, DCF, дисконтированный период окупаемости для инвестора; IRR (не ниже 30 %); оценка стоимости компании.</p> <p>Оценка прочих критериев, в том числе соответствия приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ, а также целям, стратегии и миссии венчурной компании или фонда, производится экспертно</p>



Рис. 1. Факторы комплексной эффективности ИП и сопутствующий им эффект от реализации ИП

Оценка комплексной эффективности ИП включает следующие этапы:

1. Определение коммерческой эффективности проекта традиционными методами, в основе которых лежит приведение прогнозируемых экономических показателей инновационного предприятия к настоящему моменту времени (к моменту начала реализации ИП или осуществления венчурных инвестиций), в частности определение чистого дисконтированного дохода от реализации ИП:

$$NPV = \sum_{t=0}^T CF_t d, \quad (1)$$

$$d = \frac{1}{1+r} = \frac{1}{1+r_E + r_{venture}}, \quad (2)$$

где CF_t – денежные потоки от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности по проекту, разбитые на временные интервалы ($t = 0 \dots T$); d – коэффициент дисконтирования (учитывает r – совокупную ставку, характеризующую степень риска и включающую: r_E – средневзвешенную стоимость капитала на рынке, соответствующую ожидаемому возврату на инвестиции; $r_{venture}$ – ставку, отражающую повышенную степень неопределенности при осуществлении венчурных инвестиций).

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы чистый дисконтированный доход ИП (накопленный дисконтированный эффект за расчетный период) был положительным.

2. Учет внеэкономических факторов реализации ИП – получение значения комплексной эффективности проекта, уточняющей экономическую оценку ИП.

Решить задачу учета общественных факторов эффективности в комплексе с экономическими критериями предлагается при помощи поправочного коэффициента K_{value} к ставке дисконтирования, характеризующей средневзвешенную стоимость капитала на рынке и применяемую в большинстве традиционных методик определения эффективности венчурных инвестиций:

$$d = \frac{1}{1+r} = \frac{1}{1+r_{venture} + r_E(1-K_{value})}. \quad (3)$$

Расчет K_{value} осуществляется с применением аппарата теории нечетких множеств, что позволяет учитывать в финансовой модели иннова-

ционного предприятия качественные аспекты, не имеющие точного числового выражения. Оказывается возможным совмещать в оценке учет количественных и качественных признаков, что повышает уровень адекватности применяемых методик [4].

Некоторому экспертному сообществу, в состав которого входит M экспертов, предлагается сопоставить качественное описание каждой группы факторов внеэкономической эффективности ИП и количественное значение. Процедура получения экспертных оценок состоит из следующих этапов:

1) Экспертная комиссия, проводящая экспертизу ИП, ранжирует составляющие внеэкономической значимости X_i ($i = 1 : N$, N – количество обобщенных показателей, характеризующих влияние соответствующей группы факторов внеэкономической эффективности проекта) в порядке убывания, тогда вес i -го фактора p_i определяется по формуле Фишберна:

$$p_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}, \quad p_1 \geq p_2 \geq \dots p_N,$$

$$\sum_{i=1}^N p_i = 1. \quad (4)$$

2) Для каждой группы факторов внеэкономической эффективности инновационного проекта X_i выбирается лингвистическая переменная “Уровень значимости фактора” со стандартными пятью терм-множествами ($j = 1 : 5$): “Очень низкий”, “Низкий”, “Средний”, “Высокий” и “Очень высокий”.

3) Характеризуя лингвистическую переменную, эксперт оценивает границы областей уровней “Низкий” и “Высокий” (на 01-носителе), т. е. сопоставляет функцию принадлежности уровня группы факторов тому или иному нечеткому подмножеству. Остальные три состояния уровня X_i (“Очень низкий”, “Средний”, “Очень высокий”) описываются функциями принадлежности, которые являются композициями двух уже построенных.

Обобщенный вид функций принадлежности μ_{ij} ($i = 1 : N$, $j = 1 : 5$) представлен на рис. 2. Верхние основания трапеций отражают полную уверенность эксперта в правильности своей классификации, а нижние – уверенность в том, что никакие другие значения интервала (0,1) не попадают в выбранное нечеткое подмножество.

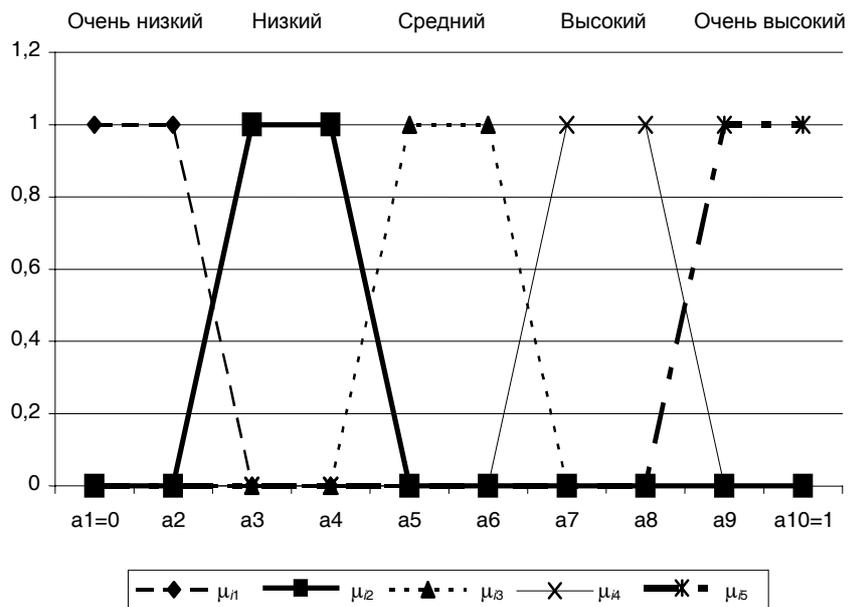


Рис. 2. Обобщенный вид функции принадлежности группы факторов

4) Эксперт фиксирует значение рассматриваемой группы факторов внеэкономической эффективности для конкретного инновационного проекта – x_{i_exp} ($i = 1 : N$).

Применяя матричную схему агрегирования данных, сводим полученные экспертным путем данные в матрицу, дополнив ее строкой с узловыми точками α_i стандартного пятиуровневого нечеткого 01-классификатора.

Применяя формулу двойной свертки, получаем значение агрегированного показателя K_{value_M} , показывающее количественный уровень внеэкономической значимости инновационного проекта с точки зрения m -го эксперта ($m = 1 : M$):

$$K_{value_M} = \sum_{i=1}^N p_i \sum_{j=1}^5 \alpha_j \mu_{ij}(x_i). \quad (5)$$

Усредненный показатель K_{value} определяется по формуле

$$K_{value} = \frac{\sum_{m=1}^M K_{value_m}}{M} \quad (6)$$

и удовлетворяет условию $0 \leq K_{value} \leq 1$.

Качественное распознавание уровня внеэкономической эффективности ИП, т. е. определение соответствия уровня агрегированного

показателя K_{value} пяти рассматриваемым термножествам, проводится с помощью стандартного классификатора.

Поскольку значение агрегированного показателя находится в диапазоне $[0, 1]$, при расчете коэффициента дисконтирования уменьшается стоимость капитала, учитываемая при оценке чистого дисконтированного дохода от реализации проекта. Таким образом, чем больше общественный вклад проекта, тем большую количественную (стоимостную) оценку он получит.

Предложенная модель оценки комплексной эффективности ИП с применением нечетко-множественного аппарата позволяет снизить неопределенность, сопровождающую финансовые решения и порождающую риск неверной интерпретации имеющейся у эксперта информации. Структура методики отбора ИП для целей венчурного финансирования с применением разработанной методологии на стадии детального анализа инновационного предложения представлена на рис. 3.

В результате тщательной экспертизы ИП венчурный инвестор получает набор одобренных для финансирования проектов, ранжирует их на основании критерия максимизации комплексной эффективности ИП и принимает окончательное решение о финансировании.

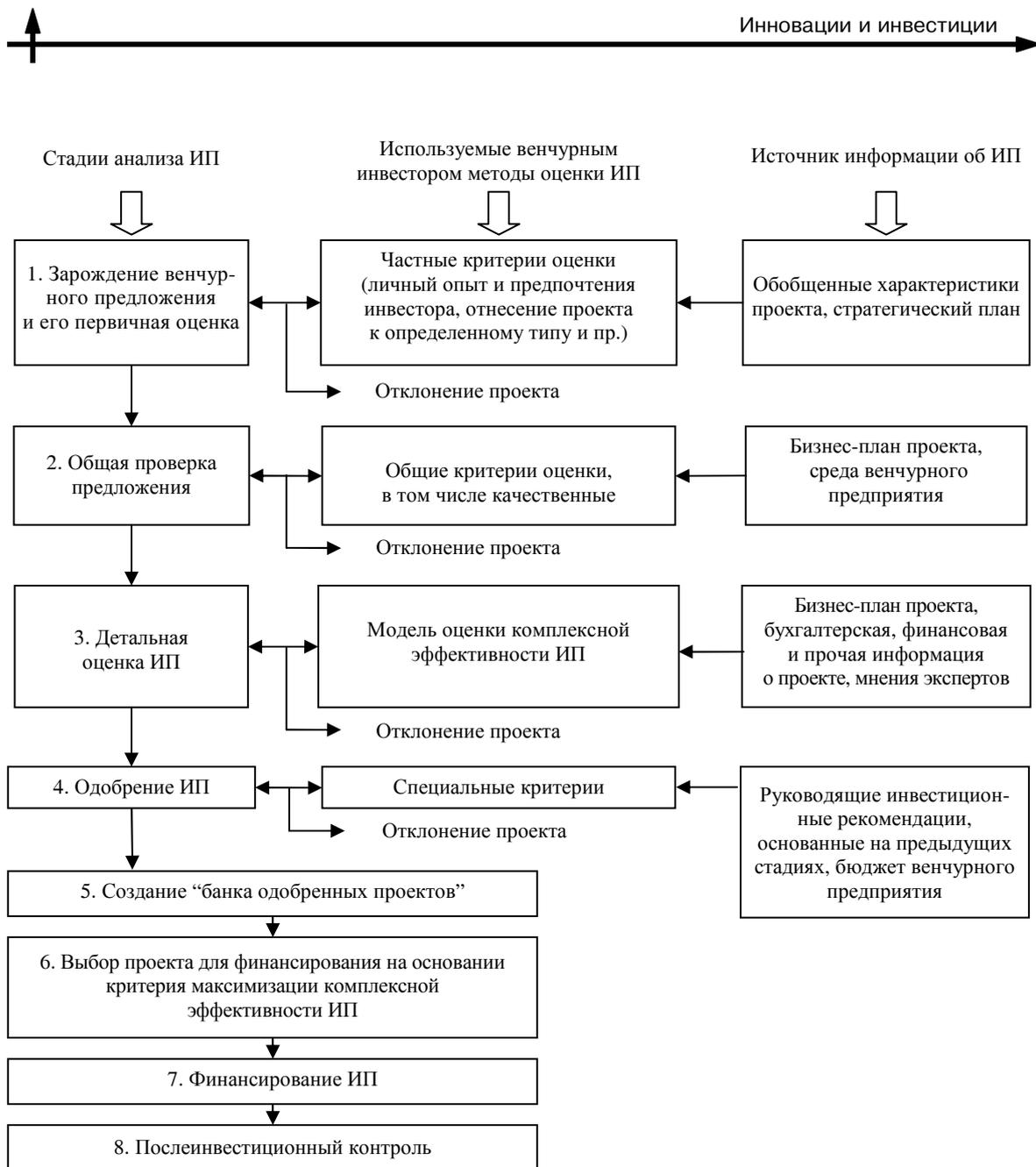


Рис. 3. Структура методики отбора ИП для целей венчурного финансирования

Разработанная модель оценки комплексной эффективности ИП позволяет получить количественную оценку эффектов от реализации инноваций: как экономических, так и внеэкономических. Применение агрегированного показателя K_{value} к составляющей коэффициента дисконтирования, характеризующей средневзвешенную стоимость капитала на рынке, обусловлено ее сравнительной функцией – как показателя альтернативной (в сравнении с другими проектами) эффективности использования капитала. Учет потенциального общественного вклада ИП сни-

жает стоимость заемных средств и в конечном итоге приводит к большему значению чистого приведенного эффекта от реализации проекта, а значит, к повышению потенциальной комплексной эффективности ИП.

Для оценки второй составляющей коэффициента дисконтирования $r_{venture}$, отражающей повышенную степень рисков, присущих венчурному капиталу, также предлагается использовать методологический аппарат теории нечетких множеств, что позволяет существенно снизить неопределенность венчурного финансирования.

Наряду с очевидным преимуществом от возможности количественного учета качественных факторов эффективности ИП применение предложенной методологии порождает риск завышения комплексного показателя эффективности проекта. Однако указанный риск можно считать оправданным при отборе проектов, соответствующих целям социально-экономического развития РФ, отраслевым и региональным стратегиям развития, а также критериям инновационности, выдвигаемым венчурными институтами с участием государственного капитала.

Предложенная модель оценки комплексной эффективности ИП и основанная на этой модели методика отбора проектов для целей венчурного финансирования рекомендуются как для менеджмента инновационного предприятия – для повышения качества бизнес-планирования и получения конкурентных преимуществ при конкурсном отборе, так и для специалистов венчурных фондов и институтов, осуществляющих экспертизу проектов, – для увеличения эффективности процесса управления инвестициями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусов В.Л., Горбунов В.Л. Бизнес-план инновационного проекта. Методология создания: Учеб. пособие. М.: ФГУ «НИИ РИНКЦЭ», 2005. 176 с.
2. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. М.: Вершина, 2006.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. (Утверждены Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477).
4. Недосекин А.О. Методологические основы мо-

делирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: Дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2003.

5. Ребельский Н.М. Проблемы управления активами закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных венчурных инвестиций // Фин. Вестн.: финансы, налоги, страхование, бухучет. 2008. № 11.
6. Фролова Н.А. Разработка бизнес-плана инновационного проекта фирмой: Учеб. пособие. М.: Изд-во МНЭПУ, 2000. 88 с.

УДК 659.001.7:330.356.3

Константинов И. И., Богомолова И. П.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Реклама представляет собой одну из отраслей экономики, объединяющую тысячи рекламных агентств и фирм. Рекламное агентство как субъект рекламной деятельности выступает посредником, предлагающим специализированные услуги рекламодателям, чтобы те имели возможность лучше информировать и привлекать своих потенциальных покупателей. Роль рекламного агентства для эффективного функционирования всей отрасли рекламы огромна. В последнее время с учетом последствий мирового финансово-экономического кризиса все чаще приходится решать вопросы, связанные с оптимизацией бюджетов для рекламы и искать ответ на во-

прос – какова эффективность той или иной проведенной рекламной кампании или акции? Тем не менее, ряд рекламных агентств напрямую заявляют о том, что согласно взятым на себя обязательствам в их задачи входит производство или размещение рекламного продукта, а не измерение эффекта от данного размещения. На сегодняшний день на рынке рекламы представлено лишь несколько рекламных агентств, предлагающих оценку эффективности рекламы своим клиентам с помощью различных методик.

Тема эффективности рекламы неизбежно возникает в любом рекламном сообществе. При всем обилии разговоров вокруг этой темы специалисты

признают: есть только частные решения определения эффективности по различным параметрам в конкретных и ограниченных условиях. Однако болезненность и актуальность этой темы провоцируют на постоянные дискуссии, так как по логике вещей основное требование, предъявляемое к рекламе – ее эффективность.

Авторами данной статьи разработана экономико-математическая модель оценки эффективности рекламной деятельности предприятия, отличительно позволяющая определить зону доступного инвестиционного риска, предотвратить возможные финансовые потери и повысить действенность рекламной кампании с экономической и психологической точек зрения [2].

Эффективное управление инвестициями в рекламную деятельность зачастую связано с необходимостью принятия решений в условиях неполной информации. Неопределенность часто приводит к тому, что последствия этих решений для рекламодателя оценить заранее бывает затруднительно. Поэтому к планированию, процессу осуществления и контролю рекламной кампании следует предъявлять требования минимизации или ограничения возможных неудач и потерь. Так как обычно затраты на рекламу весьма значительны, использование на практике метода проб и ошибок чревато существенными финансовыми потерями для рекламодателя. На наш взгляд, основой управления риском и выработки рациональных, а в отдельных ситуациях – и оптимальных решений служит предварительное моделирование организации рекламной кампании с оценкой необходимых показателей. Такой подход гарантирует в вероятностном аспекте ограничение риска рекламодателя [1].

Обычно цели рекламной кампании – повышение прибыли рекламодателя или иного заинтересованного лица, увеличение объема продаж рекламируемого товара, увеличение контролируемой части рынка, достижение иных показателей эффективности. Их особенность заключается в измеримости результатов. Следовательно, рекламодатель должен иметь возможность сравнить ожидаемые (планируемые) показатели эффективности и их фактические значения, достигнутые с помощью рекламы. В качестве меры риска рекламодателя можно выбрать условное математическое ожидание величины его потерь (ущерба), связанных с рекламной деятельностью. Тогда риск рекламодателя будет опреде-

ляться функцией потерь и вероятностными характеристиками выбранного показателя эффективности рекламы. Тем не менее, исходя из того, что потребитель рекламной информации сам по себе бесконечно сложный объект и на него постоянно воздействуют социальные, экономические и иные факторы, ожидаемый рекламодателем эффект относится к сугубо случайному нестационарному процессу, к тому же имеющему нелинейную зависимость от величины рекламного бюджета. Отсутствие четкой обратной связи в виде получаемого экономического эффекта при использовании рекламы требует разработки и совершенствования специальных методов планирования, управления и контроля.

Рекламодатель как хозяйствующий субъект должен быть заинтересован в максимально эффективном использовании рекламного бюджета. Несмотря на указанную специфику, каждый вложенный в рекламу рубль должен обеспечивать прирост прибыли или достижение иных конкретных показателей. Такой подход, эквивалентный применяемой в кибернетике схеме “черного ящика”, не только предельно прагматичен, но и обеспечивает эффективный контроль и управление рекламной деятельностью. При этом исключается достижение иных, ложных, целей. Например, иногда утверждается, что рост числа выходов рекламы ведет к пропорциональному увеличению эффекта для рекламодателя. Однако это не всегда так, и бесконечное наращивание рекламного присутствия в средствах информации может привести к совершенно противоположным результатам.

В рекламе применяют преимущественно субъективные и интуитивные методы. Это связано с тем, что по-прежнему существует проблема оценки действенности рекламных средств. Поэтому субъективный подход к применению решений получил в рекламе широкое распространение. Как известно, результат творческой работы в рекламе – это новые идеи, новые методы, новые выразительные рекламные средства. Предпосылкой успешной творческой работы является накопленный практический опыт. Поэтому важную роль здесь играет изучение отечественной и зарубежной литературы по рекламе, знакомство с лучшими образцами рекламных средств, новинками товаров и т. п.

На наш взгляд, проблемы рекламы лишь частично можно решить с помощью квантита-

тивных, т. е. точных математических методов. В отдельных случаях можно составить алгоритм, чтобы на основе полученной информации из множества вариантов выбрать оптимальный. Однако решение алгоритмов ввиду многочисленности переменных величин и ограничительных факторов является сложной задачей. Поэтому применяемые методы часто упрощают, и результаты получаются приближительными. Но даже применение алгоритмов не уменьшает роли рекламной политики предприятия. Выбор оптимального варианта плана проведения рекламной акции осуществляют сравнивая преимущества и недостатки возможных вариантов, выраженных в сопоставимых показателях. Обычно сравнение проводят используя комплекс показателей [4].

При этом значимость отдельных показателей выражается символами или баллами. Для более точной оценки вариантов можно применять систему баллов. Обычно используют 3- и 5-балльную систему оценок. Шкалу оценок можно строить таким образом, чтобы каждый показатель действенности (вариант рекламного средства) был выражен в процентах.

Некоторые показатели соответствующих рекламных средств с точек зрения времени, масштаба действия, ассортимента имеют большее значение, чем другие. Определение места рекламного средства может облегчить шкала значимости, по которой сравниваются показатели и устанавливается, какой из них более весомый, исходя из конкретной рекламной цели.

Каждый элемент действенности рекламы можно оценивать при помощи системы баллов.

Комплексную действенность рекламы (КДР) в процентах определяют по формуле

$$K_{др} = K_{д1} \cdot K_{д2} \cdot K_{д3} \cdot K_{д4} \cdot \dots,$$

где $K_{др}$ – общий коэффициент действенности рекламы. Если необходимо выявить действенность рекламы на основе какого-либо критерия, используют частичный коэффициент действенности ($K_{дч}$):

$$K_{дч1} = \frac{A}{100}, \quad K_{дч2} = \frac{B}{100},$$

где A – действенность рекламы с психологической точки зрения (память, внимание и т. д.); B – действенность с экономической точки зрения

(эффективность – в повышении оборота, изменении спроса и т. д.).

Действенность можно определять и на основе нескольких однородных или разнородных критериев, например:

$$K_{дч1} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{n \times 100},$$

где A_1 – память; A_2 – внимание; A_3 – другие элементы психологического характера; n – количество элементов эффективности.

$$K_{дч2} = \frac{B_1 + B_2 + B_3}{n \cdot 100},$$

где B_1 – прирост товарооборота в результате рекламы; B_2 – изменение спроса в результате рекламы; B_3 – другие элементы экономической эффективности рекламы.

Путем суммирования коэффициентов $K_{дч1}$ и $K_{дч2}$ можно рассчитать комплексную действенность рекламы в процентах. Сравнивая полученный показатель с коэффициентами действенности отдельных элементов рекламы, можно определить степень их отклонения. В зависимости от полученных результатов можно продолжить анализ рекламной акции (средств, элементов, критериев) и на этой основе провести необходимые мероприятия.

Воздействие рекламы выражается отношением между поставленной и достигнутой рекламной целью:

$$\text{Воздействие рекламы} = \frac{\text{достигнутая цель рекламы}}{\text{поставленная цель рекламы}}.$$

Эффективность рекламы в общем виде выражается отношением результата, полученного от рекламы, к затраченным средствам:

$$\text{Эффективность рекламы} = \frac{\text{результат от рекламы}}{\text{средства, затраченные для достижения результата от рекламы}}.$$

Термин “действенность” используется для обозначения комплексного воздействия рекламы. Для выражения частичного воздействия рекламы в области экономики употребляют термин “эффективность”. Об эффективности рекламы можно говорить и в связи с ее частичным воздействием, например, в области культуры, эстетики, причем комплексное воздействие нельзя выразить единым, общим показателем. В литературе

можно встретить другие значения терминов "действенность" и "эффективность".

Действенность рекламы выражается в конечном результате, например в увеличении объема продажи товаров или реализации услуг. Если реклама не сопровождается ростом продажи товаров, ее нельзя считать действенной. Поскольку реклама не служит единственным инструментом активизации продажи, не всегда можно выявить ее точное влияние на продажу. Действенность рекламы проявляется во всех сферах общественной деятельности – в экономике, культуре, эстетическом воспитании, однако ее нельзя измерить единым количественным показателем, а можно выразить лишь приблизительно.

Отметим, что воздействие рекламы может быть как первичным, так и вторичным. Первичное воздействие проявляется, например, в желаемом развитии и направленности потребления, потребительского спроса. Вторичное воздействие проявляется вслед за первичным, в частности в увеличении объема продажи, изменении структуры производства, в рационализации торговли, повышении качественных показателей.

Измерение действенности рекламы необходимо рассматривать как непрерывный процесс. При этом нельзя ограничиваться лишь оценкой конечного результата, измерение действенности рекламы надо проводить на всех этапах рекламной деятельности, т. е. при выборе цели, планировании рекламной акции, выборе оптимального варианта плана, при производстве рекламных средств, а также их распространении и передаче на хранение. Общая действенность, которая определяется на заключительном этапе, также складывается из действенности отдельных рекламных элементов.

К основным методам измерения действенности рекламы относятся анкетирование, опросы и тестирование, а к разновидностям последнего – балльный и купонный методы.

Сущность балльного метода заключается в том, что отдельные элементы воздействия изучаемого рекламного средства (акции), например степень привлечения внимания, воздействие на чувства, запоминаемость и др., предварительно определяются по установленному количеству баллов – 100 или 1000. Рекламные средства (акции), их эскизы, проекты оценивает группа лиц (экспертов). И чем больше их оценка приближается к предварительной, тем, соответственно, выше действенность данного средства (акции) [3].

Для оценки действенности некоторых рекламных средств (акций) применяют купонный метод. Купоны прикладывают к рекламному средству и рассылают по адресатам. По количеству возвращенных купонов устанавливают масштаб действенности данного средства.

Оценку действенности рекламы за определенный период времени можно проводить следующим образом. Рассматриваемый период сравнивают со временем до начала и после окончания рекламной акции. Эти периоды обозначают следующим образом: период 1 – до начала рекламной акции, период 2 – в процессе проведения рекламной акции, период 3 – после окончания рекламной акции.

Предполагается, что товарооборот возрастает или снижается равномерно. Товарооборот без воздействия рекламы в период 2 обозначим Z_2 . Среднее арифметическое объемов товарооборота в периоде 1 и в периоде 3 составит:

$$Z_2 = \frac{d_1 + d_3}{2},$$

где d_1 , d_3 – среднедневной оборот в соответствующих периодах.

Прирост товарооборота, полученный в период 2 проведения рекламной акции (P), можно затем рассчитать как разницу между среднедневным оборотом без воздействия рекламы и оборотом под воздействием рекламы, умноженную на количество дней в периоде (D_2):

$$P = (d_2 - Z_2) D_2.$$

Недостаток данного метода заключается в том, что он позволяет определить действие рекламы лишь в ограниченном периоде, без учета возможного последующего ее воздействия. Для оценки действенности рекламы используют и метод коэффициентов эластичности спроса с учетом расходов на рекламу. Расчет проводят по формуле

$$K_{дп} = \frac{\Delta q}{q} : \frac{\Delta A}{A},$$

где q – коэффициент действенности рекламы; ΔA – изменение затрат на рекламу; Δq – изменение коэффициента действенности рекламы; $\Delta A/A$ – относительное увеличение (уменьшение) затрат на рекламу в последующем периоде по сравнению с предшествующим.

Коэффициент действенности рекламы показывает, на сколько процентов возрастет (снизится) спрос при увеличении (снижении) затрат на рекламу на 1 %. Степень зависимости определяется размером коэффициента.

При расчете общего коэффициента действенности рекламы можно определить частичный коэффициент каждого ее элемента (A, B, C, D) по формуле

$$K_{дчр} = A/100.$$

Например:

$$A(\text{психологическая действенность}) = \frac{\text{память} + \text{внимание} + \text{прочие элементы}}{\text{количество элементов} \times 100},$$

$$B(\text{экономическая эффективность}) = \frac{\text{увеличение оборота} + \text{изменение спроса} + \text{прочие элементы}}{\text{количество элементов экономической эффективности} \times 100},$$

$$K_{чдр} = K_{чдрA} + K_{чдрB} + \dots$$

Суммируя значения частных коэффициентов действенности, получаем коэффициент комплексной действенности рекламы.

Данный коэффициент (например, 0,75 или 75 %) показывает, какие элементы влияют на повышение или снижение общей действенности проведения данной рекламной акции (средства).

Рассмотрим следующий метод оценки инвестирования в рекламную деятельность, который, на наш взгляд, является более гибким и позволяет сделать объективные выводы.

Подобную оценку можно произвести, сравнивая два варианта – значение параметров до проведения рекламной кампании и после ее проведения. Оценка осуществляется по величине комплексного показателя эффективности рекламной деятельности ($K_{эф}$). В основу вычисления комплексной оценки положены следующие критерии: товарооборот, прибыль, издержки обращения, коэффициент оборота оборотных средств, доля рынка.

Комплексная оценка эффективности рекламного проекта

$$K_{эф} = \frac{\sum_{i=1}^n r_i g_i}{10 \sum_{i=1}^n g_i},$$

где $r_i = x_i^2 / x_i^1$ – если улучшение критерия соответствует увеличению показателя (x_i^1 – значение критерия до проведения рекламы, x_i^2 – после проведения рекламной кампании); $r_i = x_i^1 / x_i^2$ – если улучшение критерия соответствует уменьшению показателя; g_i – весовой коэффициент используемого критерия; n – количество частных критериев эффективности.

Весовые коэффициенты можно вычислить с помощью привлеченных экспертов с учетом их компетенции.

Определим компетентность экспертов по следующей формуле:

$$h = \frac{h_c h_o}{100},$$

где h_c – субъективная оценка эксперта; h_o – объективная оценка эксперта.

Объективная оценка

$$h_o = \frac{h_{квал} + h_{теорп} + h_{опыт} + h_{круг}}{4},$$

где $h_{квал}$ – оценка квалификации эксперта; $h_{теорп}$ – оценка теоретической подготовки эксперта; $h_{опыт}$ – оценка опытности эксперта; $h_{круг}$ – оценка кругозора эксперта.

Тогда для расчета весовых коэффициентов используем формулу

$$g_i = \frac{\sum_{i=2}^m p_i h_i}{\sum_{i=1}^m h_i},$$

где p_i – оценка i -го эксперта; h_i – показатель компетентности i -го эксперта; m – число экспертов, производящих оценку эффективности кампании.

Комплексный показатель эффективности рекламной деятельности в зависимости от экспертного оценивания и соответствующего ему инвестиционного риска может быть равен следующим значениям: при слишком высокой вероятности суммарного инвестиционного риска – 0,8–1; максимально допустимой величине суммарного инвестиционного риска – 0,5–0,7; приемлемой величине инвестиционного риска –

0,3–0,4; стандартной вероятности риска – 0,05–0,2; при незначительной вероятности риска – менее 0,05.

Рассмотрим применение описанной экономико-математической модели на примере конкретной фирмы, обладающей следующими значениями частных критериев, входящих в комплексную оценку (табл. 1).

Таблица 1

Значения критериев экономической эффективности рекламной кампании

Критерий эффективности	До проведения рекламной кампании	После проведения рекламной кампании	Изменение, %
Товарооборот	680 000	1 310 000	192,64
Прибыль	120 000	169 000	140
Издержки обращения	42 000	46 000	112
Коэффициент оборота оборотных редств	0,07	0,13	185
Доля рынка, %	12	18	150

Экспертиза эффективности для тестового примера проводилась с помощью трех экспертов по десятибалльной шкале (табл. 2, 3).

Таблица 2

Экспертные оценки показателей критериев и весовых коэффициентов

Показатель	Оценка показателей (в баллах) экспертами					
	1		2		3	
	до и после проведения рекламной кампании					
	до	после	до	после	до	после
Товарооборот	7	10	8	8	8	9
Прибыль	6	9	7	8	8	9
Издержки обращения	5	8	4	8	6	9
Коэффициент оборота оборотных средств	5	8	4	8	3	8
Доля рынка	5	6	5	7	4	5

Таблица 3

Оценка компетентности экспертов

Показатель компетентности	Оценка в баллах компетентности экспертов		
	1	2	3
Квалификация $h_{\text{квал}}$	6	8	7
Теоретическая подготовка $h_{\text{теор п}}$	3	3	6
Опыт $h_{\text{опыт}}$	7	3	7
Кругозор $h_{\text{круг}}$	6	8	7
Объективная оценка h_o	5,5	5,5	6,75
Субъективная оценка h_c	5	8	6
Компетентность h	0,28	0,44	0,40

С учетом данных табл. 1–3 и на основе вышеизложенных формул получим следующие значения весовых коэффициентов и комплексных показателей эффективности проведения рекламной кампании (табл. 4).

Таблица 4

Значения весовых коэффициентов и комплексных показателей эффективности проведения рекламной кампании ООО “Тасав”

Критерий эффективности	Весовой коэффициент	Изменение показателей общества
Товарооборот	8,9	1,926
Прибыль	8,6	1,400
Издержки обращения	8,4	1,120
Коэффициент оборота оборотных средств	8,0	1,850
Доля рынка	6,0	1,500
Значение комплексного показателя эффективности рекламной деятельности ($K_{\text{эф}}$)		0,156

Таким образом, из приведенных расчетов видно, что для ООО “Тасав” величина суммарного инвестиционного риска является стандартной. Соответственно, реализация рекламной кампании будет проходить в зоне допустимого риска, в пределах которой возможны незначительные финансовые потери или сбои в реали-

зации запланированных мероприятий, хотя в целом величина вероятных потерь не превысит ожидаемого эффекта, следовательно, деятельность ее экономически целесообразна.

Описанная модель отличается наибольшей гибкостью и позволяет сделать наиболее объективные выводы об ожидаемой эффективности

и действенности рекламной кампании. Использование данной модели на практике дает рекламным агентствам возможность предоставления заказчику информации о действенности предполагаемой к проведению рекламной кампании в вероятностном аспекте и о способах снижения риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Баутов А. Н.** Оценка рисков рекламодателя и управление ими // Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 5.

2. **Катернюк А. В.** Рекламные технологии. Коммерческая реклама. Ростов-на-Дону, 2001.

3. **Матанцев А. Н.** Эффективность рекламы. М.: Изд-во "Финпресс", 2002. 416 с.

4. **Хромов Л. Н.** Рекламная деятельность: искусство, теория практика. Петрозаводск, 1994. 312 с.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС

Путь развития вузов, направленный на повышение качества и объема знаний выпускников, а также их максимальной адаптации к практической деятельности, проходит через создание и использование электронных образовательных ресурсов (ЭОР) в рамках так называемых электронных университетов (ЭУ).

Технические предпосылки внедрения ЭОР на базе создания ЭУ в настоящее время не вызывают сомнения.

У большинства вузов факт наличия ИТ-стратегии говорит о закате эры “лоскутной” компьютеризации по отдельным направлениям и факультетам и о растущей популярности комплексного подхода к информатизации.

Единственной технической и финансовой сложностью при создании ЭУ, пожалуй, может служить низкая степень автоматизации в вузах собственно учебного процесса. Информатизация в первую очередь затронула научную деятельность и административно-хозяйственные подразделения вуза (бухгалтерия, кадры и т. д.); а основная деятельность до сих пор не поддерживается или поддерживается недостаточно – на уровне около 10 % от суммарных инвестиций в нее. Причины этого явления вполне понятны – ИТ-бизнес создавал решения, которые применимы к различным отраслям, сосредоточивая основное внимание на универсальных программных компонентах. И уже потом такие решения подстраивались под конкретную отрасль.

Гораздо серьезнее стоит проблема создания контента для ЭОР: без него использование инновационных технологий становится бессмысленным. Здесь прежде всего надо иметь в виду, что сейчас сами по себе ЭОР не являются конечным продуктом вуза в отличие от ИТ в управлении, производстве, бизнесе. Это действительно лишь ресурс, да и то не в чистом виде, а существующий как добавка, некая дельта к тому ресурсу, которым всегда обладал вуз

и до внедрения инновационных инфокоммуникационных технологий.

Далее, и суммарный ресурс $OP + \Delta OP_{ЭУ}$ – это только потенциал, предусматривающий ведущую роль “живого учителя”, дополняемый и расширяемый за счет применения ЭОР, а конечный продукт (выпускник как товар) образуется в системе “преподаватель-студент”, куда сейчас добавляется еще одна – технологическая – подсистема; а его оценка зависит от взаимодействия всех подсистем. Очевидно, что возможен и случай отрицательного эффекта от применения ЭОР (стоимость конечного продукта снижается при отрицательной величине $\Delta OP_{ЭУ}$), когда либо преподаватели, либо студенты не готовы в силу разных причин включать в свое взаимодействие технологическую ИТ-подсистему или неправильно ее используют. В СПбГУТ, например, для создания электронных контентов, повышающих эффективность и качество учебного процесса, преподаватели проходят специальную подготовку на базе управления информатизации. Поэтому весьма внимательно нужно относиться к оценке конечного продукта и того вклада, который в него вносит создание ЭОР, а, значит, требуется и совершенствование (адаптация к новым условиям) такой оценки.

В целом говоря о совершенствовании деятельности вуза, следует опять вернуться к тому, что вкладывают в эффективность и качество учебного процесса ЭОР.

Развитие ЭОР идет по двум взаимодополняющим направлениям:

визуализация предмета обучения (70 % восприятия – зрение);

концентрация внимания тестированием, интерактивный лекционный материал, дающий более интенсивное восприятие контента. При больших аудиториях только таким путем достигается эффект преподаватель – студент.

Данная система позволяет оставлять главную роль за личностью преподавателя на лекции и исключать человеческий фактор при оценке знаний учащегося. Россия идет по пути соблюдения авторских и других смежных прав, и оценка внедрения ЭУ – это промежуточная цель, позволяющая повысить эффективность перевода в реальный товар знаний, накопленных в образовательном учреждении.

Созданный в СПбГУТ вариант ЭУ, построенный на базе нового учебно-лабораторного корпуса с помощью ОАО “Ростелеком”, позволил на практике оценить все стороны изменений, произошедших в учебном процессе.

Основными элементами ЭУ, кроме подсистем, предназначенных для совершенствования управления вузом и направленных непосредственно для совершенствования учебного процесса, являются:

- структурированная кабельная система (СКС);
- мультимедийные аудитории (ММА);
- центр обработки данных (ЦОД);
- система контроля доступа (СКД);
- электронная библиотека (ЭБ).

Модернизируемая для применения в современных условиях система может основываться как на совершенствовании существующих показателей, так и на применении новых, специфичных для ЭУ.

Например, такой простой существующий показатель, как количество создаваемых за год учебников и методических работ, легко трансформируется не только в объем создаваемых за тот же период ЭОР, но и уточняется с помощью легко учитываемого в ЭУ значения обращений студентов к ним.

Далее с использованием теории массового обслуживания и показателей качества мультисервисных сетей было определено оптимальное количество мультимедийных аудиторий в СПбГУТ – 18 поточных на 80–160 мест и 60 групповых. А это значение, деленное на количество студентов, также представляет собой рейтинговый показатель. Из новых показателей оценки качества работы собственно вуза в СПбГУТ введен так называемый коэффициент готовности восприятия материала студентами. Необходимость его роста (а он определяется всеми тремя компонентами – подсистемами учебного процесса) продиктовала, например, ряд требований к мультисервисной сети, в частности, к скорости не ниже 1 Гб и времени простоя (неисправности) мультисервисной сети не более двух часов в семестр. А эти значения, как известно, во многом определяют

затраты на строительство ЭУ, которые для СПбГУТ составили почти 500 млн р.

Так же обстоит дело с внедрением Wi-Fi. Данная сеть для здания в 35 тыс. м² обошлась в 12 млн р. Но тем самым весь корпус превратился в одну единую лабораторную базу. Обычно для вузов имеет место проблема с нехваткой рабочих мест с персональными компьютерами в лабораториях. До строительства ЭУ в СПбГУТ было около 1300 ПК на рабочих местах для 6 тыс. студентов и 650 преподавателей. В 90-е годы даже практиковались занятия в две смены.

Сейчас студенты обеспечены мобильными ноутбуками, работающими через Wi-Fi, и проблема нехватки рабочих мест снята. Более того, все лабораторные работы и тесты могут выполняться в режиме on-line. За счет этого резко растет качество преподавания.

Но помимо качественных показателей обязательно контролируется и окупаемость проекта.

Прямой экономический результат можно видеть на примере работы мультимедийных аудиторий (рис. 1).

В результате СПбГУТ удалось высвободить около 100 лаборантских должностей, а это уже около 15 млн р. в год, что говорит о реальной окупаемости проекта.

Помимо собственно вузовских показателей (качества и экономических) следует отметить и тот косвенный экономический эффект, который проявляется вне университетских стен – у работодателя.

Заинтересованные предприятия (вендеры – производители новой продукции и инновационных технологий – Alkatel, Siemens, Cisco и работодатели – в основном операторы связи – Мегафон, Ростелеком) активно влияют на ход учебного процесса не только посредством дипломных проектов, но и посредством постоянно действующих семинаров, on-line отслеживания успеваемости, ознакомления и немедленного включения в учебный процесс всех новейших достижений (см. рис. 2).

В результате был достигнут высокий процент получения выпускниками адекватных рабочих мест.

Создание ЭУ в СПбГУТ и достигнутые при этом результаты активно обсуждались в рамках VII Международной научно-практической конференции “Инновационная экономика и промышленная политика региона” (ЭКОПРОМ-2009). Состоявшаяся дискуссия наметила ряд новых шагов в направлении повышения эффективности и развития учебного процесса в вузах на базе использования инновационных технологий.

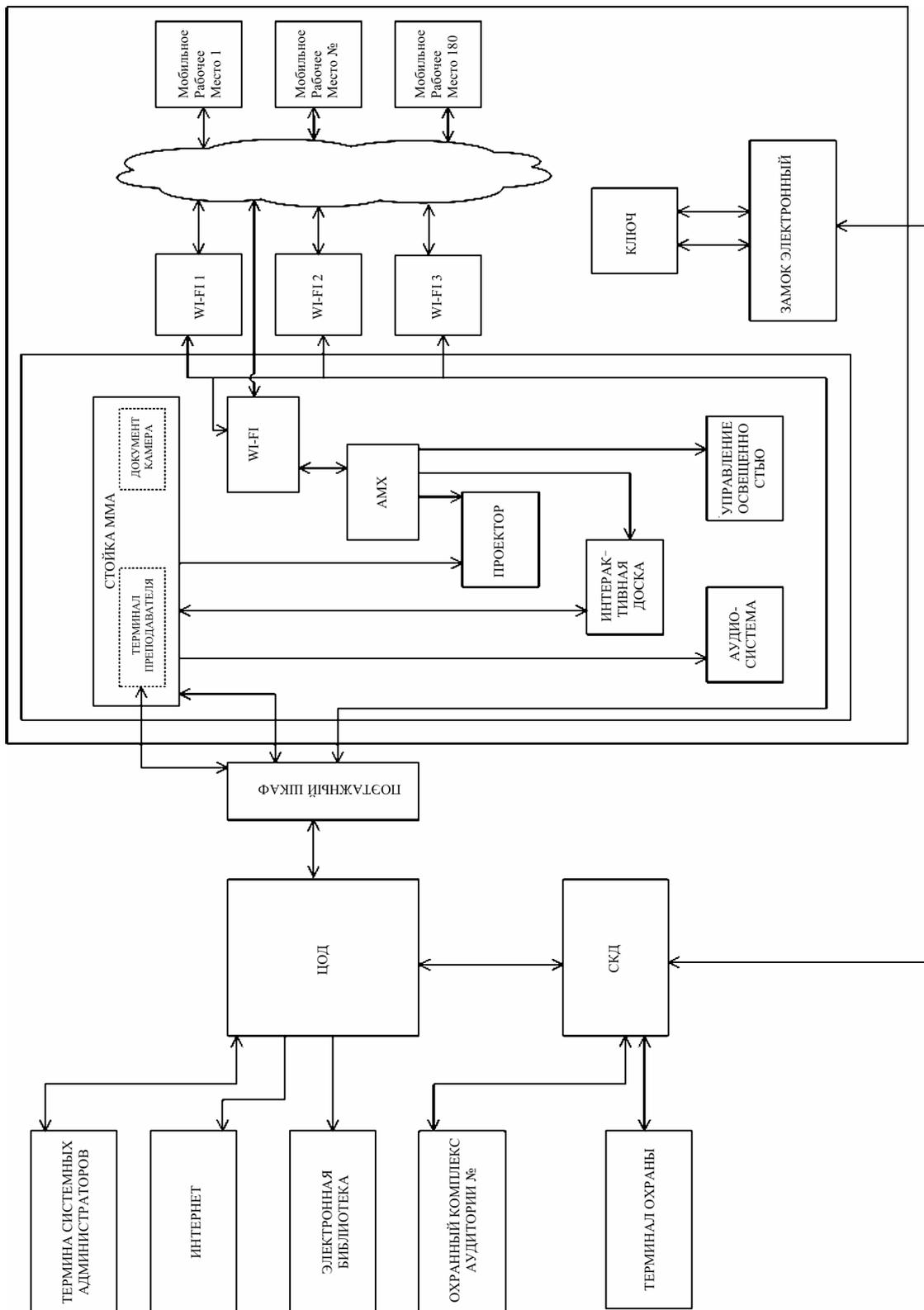


Рис. 1. Схема работы мультимедийных аудиторий



Рис. 2. Влияние заинтересованных предприятий на ход учебного процесса

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. **Маршал В. Мейер.** Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004.
3. **Изместьев И.С., Федорцов А.И.** Экономическая эффективность инновационных процессов. М.: ИНФРА, 2007. 185 с.

УДК 35.072.81

Митрофанов А.М., Райчук Д.Ю.

МОНИТОРИНГ ВВЕДЕНИЯ НОРМАТИВНОГО ПОДУШЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Законом "Об образовании" определены полномочия региональных и муниципальных органов управления образованием в части финансового обеспечения функционирования муниципальных общеобразовательных учреждений (МОУ). Финансирование расходов на фонд оплаты труда (ФОТ) работников МОУ и учебных расходов (за исключением расходов на содержание зданий и коммунальных расходов, осуществляемых из местных бюджетов) (п. 6.1 ст. 29) обеспечивается за счет средств региональной субвенции. Финансирование расходов по обеспечению содержания зданий и сооружений МОУ, обустройство их территорий (п. 4 ст. 31) обеспечивается за счет средств муниципальной субсидии.

Финансирование из средств субвенции должно осуществляться в соответствии с принципом нормативного подушевого финансирования (НПФ) по нормативам, установленными законами субъекта федерации.

Стратегия перехода к НПФ включает выбор методики расчета нормативов, включая их дифференциацию, выделение субвенции на учебные

расходы, перераспределение полномочий между региональным и муниципальным уровнями управления, регламентацию переходного периода к НПФ и систему мониторинга. По каждому из перечисленных ключевых элементов возможны различные варианты реализации, что приводит к многообразию региональных моделей НПФ. Вывод об эффективности применения той или иной модели может быть сделан по результатам ее внедрения. В данной статье рассматривается стратегия перехода на НПФ, разработанная и реализованная в 2005–2009 годах в Тверской области, включая период проведения комплексного проекта модернизации образования (КПМО).

Полномочия регионального и муниципального уровней управления при переходе на НПФ МОУ представлены схематически (рис. 1). Рассмотрим ключевые элементы модели перехода на НПФ МОУ (отмечены на рис. 1 серым фоном), определяющие стратегию перехода.

Расчет размера норматива НПФ основан на реальном нормировании затрат на обучение одного учащегося и учитывает следующие характеристики предоставляемой образовательной услуги:

- нормативы наполняемости классов по видам МОУ;
- объем учебной нагрузки в соответствии с федеральным базовым учебным планом;
- среднемесячная заработная плата учителей по региону с учетом компенсационных и стимулирующих выплат;
- коэффициенты отчислений по единому социальному налогу;

коэффициент увеличения ФОТ на административно-управленческий, учебно-вспомогательный персонал;

коэффициенты удорожания образовательной услуги по видам классов, типам МОУ и другие коэффициенты, определяемые экспертным путем.

Дифференциация нормативов, сформировавшаяся к 2009 году, включает следующие градации:

- по ступеням общего образования – дошкольные группы, начальное, основное общее и общее среднее образование;
- по месту положения МОУ – город, поселок городского типа, село, географически изолированные территории;
- по видам классов – общеобразовательные, гимназические (лицейские), специальные (коррекционные), школы-интернаты, вечерние школы, сельские начальные школы, индивидуальное обучение на дому.

Установленные нормативы НПФ позволяют определить нормативные объемы субвенций местным бюджетам на финансирование ФОТ работников МОУ для *i*-го муниципального образования (МО) по формуле

$$S_{\text{норм } i}^{\text{ФОТ}} = \sum_m \text{НОРМ}_m \cdot \text{КОНТ}_m,$$

где НОРМ_m – подушевой норматив; КОНТ_m – контингент учащихся в данном МО; m – вид норматива (контингента учащихся) в соответствии с принятой дифференциацией.

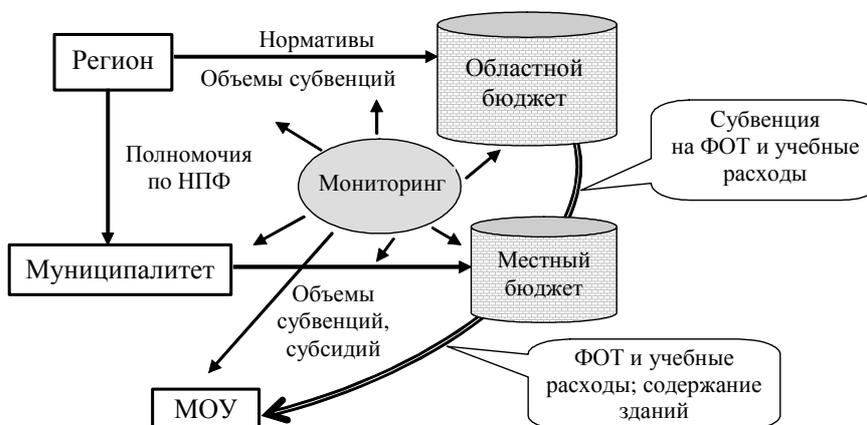


Рис. 1. Региональная модель перехода на НПФ МОУ

Для муниципальных бюджетов, нормативный объем финансирования которых оказался выше уровня финансирования “до НПФ”, было одновременно установлено финансирование в соответствии с нормативом. Вместе с тем единовременный переход на финансирование ФОТ по нормативу для тех муниципалитетов, в которых это привело бы к резкому уменьшению объема субвенции, означал бы разрушение сети, состоящей, как правило, из большого числа малокомплектных школ. Поэтому для таких муниципалитетов была выбрана эволюционная стратегия перехода, предусматривающая постепенное приведение к нормативному объему передаваемой субвенции. Учет дополнительных затрат производится в относительном выражении с помощью коэффициента адаптации $K_{АД} \geq 1$. При этом объем субвенции на ФОТ для некоторого i -го МО

$$S_i^{ФОТ} = K_{АД i} S_{норм i}^{ФОТ}$$

В первый год введения НПФ объем субвенции на ФОТ не должен сократиться по сравнению с предшествующим уровнем более чем на некоторую долю, например на 10%. Термин “предшествующий уровень финансирования” включает учет естественных изменений финансирования по причинам, не связанным с введением норматива, например увеличение ФОТ в связи с повышением ставок профессионально-квалификационных групп или уменьшение ФОТ

в связи с сокращением численности обучаемых. Такой подход описывается формулой

$$K_{АД} = \begin{cases} 1 & \text{при } \frac{S_0^{ФОТ}}{S_{норм}^{ФОТ}} < 1,1, \\ \frac{S_0^{ФОТ}}{S_{норм}^{ФОТ}} - 0,1 & \text{при } \frac{S_0^{ФОТ}}{S_{норм}^{ФОТ}} \geq 1,1, \end{cases}$$

где $S_0^{ФОТ}$ – объем субвенций на ФОТ для некоторого МО в году, предшествующем переходу на принципы НПФ.

Во второй и последующие годы объявляется программа постепенного уменьшения степени коррекции объема субвенций на осуществление полномочий в области общего образования, установленных законодательством. Один из вариантов – равномерное снижение объемов субвенций МО, имеющих начальное значение $K_{АД 1} > 1$, например на 10% в год. В этом случае муниципалитеты, имеющие различные исходные значения $K_{АД 1}$, достигнут значения $K_{АД} = 1$ за разное время. Другой вариант – неравномерное снижение объемов субвенций муниципалитетов, имеющих $K_{АД 1} > 1$, с целью обеспечения условия $K_{АД} = 1$ в конце переходного периода для всех МО. Программа снижения коэффициентов адаптации для некоторого МО определяется формулой

$$K_{АД n} = (K_{АД 1})^{\frac{M - (n - 1)}{M}},$$

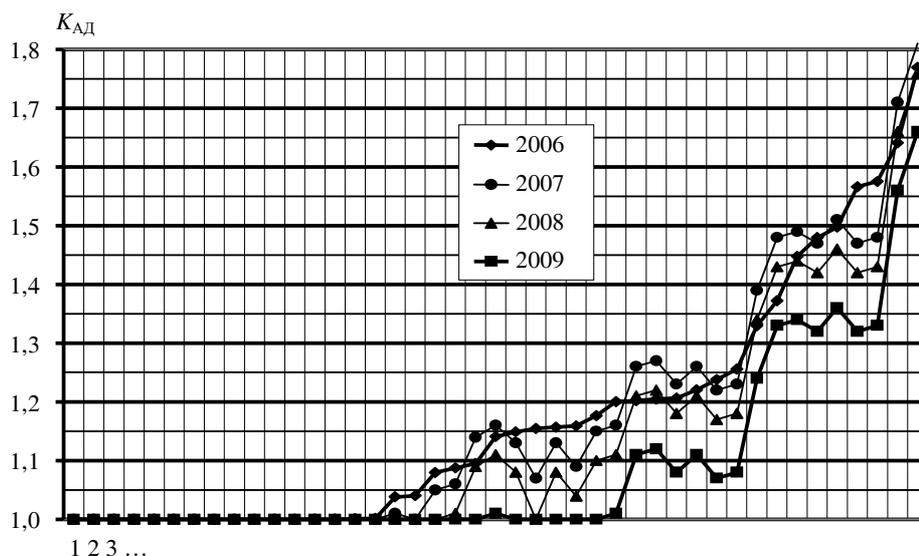


Рис. 2. Динамика коэффициентов адаптации в 2006–2009 годах

где M [в годах] – длительность переходного периода до $K_{Ад} = 1$; $K_{Ад 1}$, $K_{Ад n}$ – коэффициенты адаптации МО в первый и n -й годы переходного периода.

Динамика коэффициентов адаптации МО (всего в Тверской области их 43) за четыре года перехода на НПФ показана на рис. 2. Реализован вариант равномерного снижения коэффициентов адаптации с некоторыми отклонениями, обусловленными особенностями отдельных МО.

Для оценки динамики перехода на НПФ системы общего образования региона в целом могут быть использованы следующие показатели:

число МО, получающих субвенцию на ФОТ строго по нормативу, т. е. имеющих $K_{Ад} = 1$. Динамика этого показателя в Тверской области по годам: 2006 – 16 МО, 2007 – 17, 2008 год – 20, 2009 – 27 МО;

средневзвешенное значение коэффициентов адаптации МО, определяемое по формуле

$$\tilde{K}_{Ад} = \frac{\sum_{i=1}^{i=43} K_{Ад i} S_i^{ФОТ}}{\sum_{i=1}^{i=43} S_i^{ФОТ}}$$

Этот показатель определяет, сколько в среднем переплачивает региональный бюджет на один рубль субвенции, т. е., по существу, позволяет оценить “неэффективные расходы бюджета” в терминологии контролирующих финансовых органов. Динамика показателя в Тверской области по годам: 2006 – 1,107, 2007 – 1,102, 2008 – 1,083, 2009 – 1,044, т. е. доля “неэффективных расходов” составляет 4,4 %.

При определении нормативного объема субвенции на учебные расходы в Тверской области использовался принцип целевого назначения субвенции. Нормативный объем субвенции на учебные расходы определяется как доля нормативной субвенции на ФОТ:

$$S_{норм}^{уч} = k_{уч} S_{норм}^{ФОТ},$$

где $k_{уч}$ – коэффициент учебных расходов. При этом доля учебных расходов в общем объеме субвенции (один из показателей федерального мониторинга КПОМО) составляет:

$$\frac{S_{норм}^{уч}}{S_{норм}^{ФОТ} + S_{норм}^{уч}} = \frac{k_{уч}}{1 + k_{уч}}$$

Введение коэффициента адаптации $K_{Ад} \geq 1$ изменяет фактическое соотношение объемов субвенций на учебные расходы и ФОТ по сравнению с установленным законодательно коэффициентом $k_{уч}$. В терминологии КПОМО доля учебных расходов в общем объеме субвенции составит для i -го МО:

$$\frac{S_i^{уч}}{S_i^{ФОТ} + S_i^{уч}} = \frac{k_{уч}}{K_{Ад i} + k_{уч}}$$

Динамика коэффициента учебных расходов в Тверской области приведена в следующей таблице.

Динамика коэффициента учебных расходов

Год	Коэффициент учебных расходов $k_{уч}$, % (по закону о бюджете)	Доля учебных расходов в субвенции, %	
		для МО ($K_{Ад} = 1$)	в среднем по региону ($K_{Ад} > 1$)
2006	11,3	10,2	9,4
2007	15,4	13,3	12,4
2008	12,5	11,1	10,5
2009	12,5	11,1	10,8

Нормативы по ФОТ, нормативный коэффициент учебных расходов и рассчитанные на их основе объемы субвенций на ФОТ и учебные расходы закрепляются в Законе “О бюджете Тверской области” на очередной год. Программа снижения коэффициентов адаптации объявляется постановлением администрации региона.

Средства региональной субвенции, переданные в распоряжение бюджета МО, должны быть распределены между отдельными МОУ. Как и в случае финансирования муниципалитетов, нормативный объем субвенции отдельного МОУ по ФОТ, как правило, отличается от сложившегося в предыдущий период уровня финансирования. Причем наблюдается как недофинансирование по сравнению с нормативным – обычно в крупных городских и сельских школах, так и избыточное финансирование – в сельских малокомплектных школах.

Для оценки реального объема финансирования $S_j^{ФОТ}$ j -го МОУ по сравнению с нормативным $S_{норм j}^{ФОТ}$ вводится понятие “поправочный коэффициент”:

$$k_{попр j} = \frac{S_j^{ФОТ}}{S_{норм j}^{ФОТ}}$$

С помощью этого параметра удобно оценивать ситуацию, сложившуюся при финансировании отдельных МОУ как внутри муниципалитета, так и в целом по региону.

В первый год введения принципов НПФ при распределении региональной субвенции между МОУ внутри МО практически сложно из-за временных и организационных ограничений реализовать тот или иной способ управления значимыми $k_{\text{попр}}$ как с регионального, так и с муниципального уровней. Чтобы в этой ситуации обеспечить хотя бы формально реализацию принципов НПФ, можно рекомендовать способ действий, использованный в Тверской области. Постановлением администрации региона полномочия по определению нормативов НПФ на один год передаются с регионального уровня на муниципальный (в соответствии с п. 5 ст. 53 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»). Это позволяет органами местного самоуправления устанавливать значения поправочных коэффициентов подведомственных МОУ.

Таким образом, можно зафиксировать сложившийся уровень финансирования отдельных МОУ в виде совокупности их поправочных коэффициентов. Реальный разброс значений поправочных коэффициентов для Тверской области в 2006 году составил от 0,55 (в городских МОУ) до 5,7 (в сельских МОУ), что соответствует примерно 20-кратному разбросу нормативов в денежном выражении. Тем не менее, с правовой точки зрения финансирование всех МОУ осуществлялось на принципах НПФ.

В последующий период используется механизм регионального управления процессом перехода на принципы НПФ внутри МО посредством регламентации допустимых значений поправочных коэффициентов. Постановлением администрации устанавливаются на очередной год максимальное и минимальное допустимые значения $k_{\text{попр}}$ для всех МОУ региона – так называемый «коридор поправочных коэффициентов». Ежегодно этот коридор сужается, чем обеспечивается приближение к реализации принципа финансирования по нормативу.

На рис. 3 показана динамика границ коридора поправочных коэффициентов, реализованная в Тверской области в 2007–2009 годах. Внутри этого коридора полномочия по установлению

поправочных коэффициентов отдельных МОУ передаются в распоряжение местных органов управления. Представляется целесообразным сохранение некоторой свободы в установлении поправочных коэффициентов (конечной ширины коридора) за муниципальными органами управления и после 2009 года.

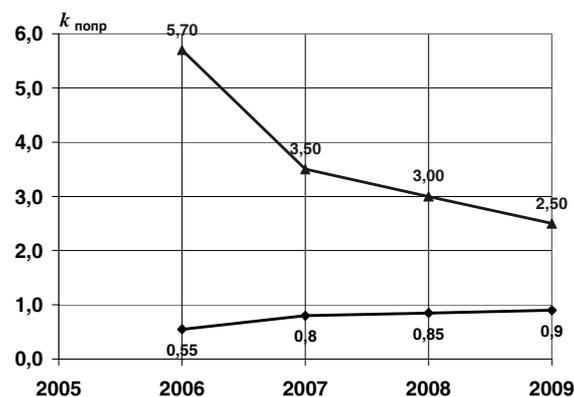


Рис. 3. Границы коридора поправочных коэффициентов в 2007–2009 годах

Реализация стратегии перехода на НПФ контролировалась с регионального уровня управления посредством проведения ежегодного мониторинга системы общего образования на трех уровнях по следующим показателям:

- на уровне МОУ – значение поправочного коэффициента и выполнение условия коридора, значение коэффициента учебных расходов, структура финансирования МОУ по источникам средств, средние затраты на одного учащегося из средств муниципального и регионального бюджетов;

- на муниципальном уровне – целевое распределение средств субвенции по статьям «ФОТ» и «Учебные расходы», число нарушений коридора поправочных коэффициентов, структура финансирования МОУ по источникам средств, средние затраты на одного учащегося из средств муниципального и регионального бюджетов, а также максимальные средние затраты по отдельным МОУ, наличие нормативного правового акта МО по распределению средств региональной субвенции между МОУ;

- на региональном уровне – средневзвешенное значение коэффициента адаптации, фактический коэффициент учебных расходов, число нарушений коридора поправочных коэффициентов,

структура финансирования системы общего образования по источникам средств, средние затраты на одного учащегося из средств муниципального и регионального бюджетов.

Разработана форма представления результатов мониторинга – диаграмма поправочных коэффициентов МОУ в рамках МО (рис. 4), кото-

рая позволяет оценить политику местных органов управления образованием по распределению средств субвенции. На диаграмме по горизонтальной оси отложены значения показателя “контингент обучающихся МОУ”, по вертикальной – значения $k_{\text{попр}}$. Сплошная горизонтальная линия показывает значение $K_{\text{Ад}}$, пунктирные линии –

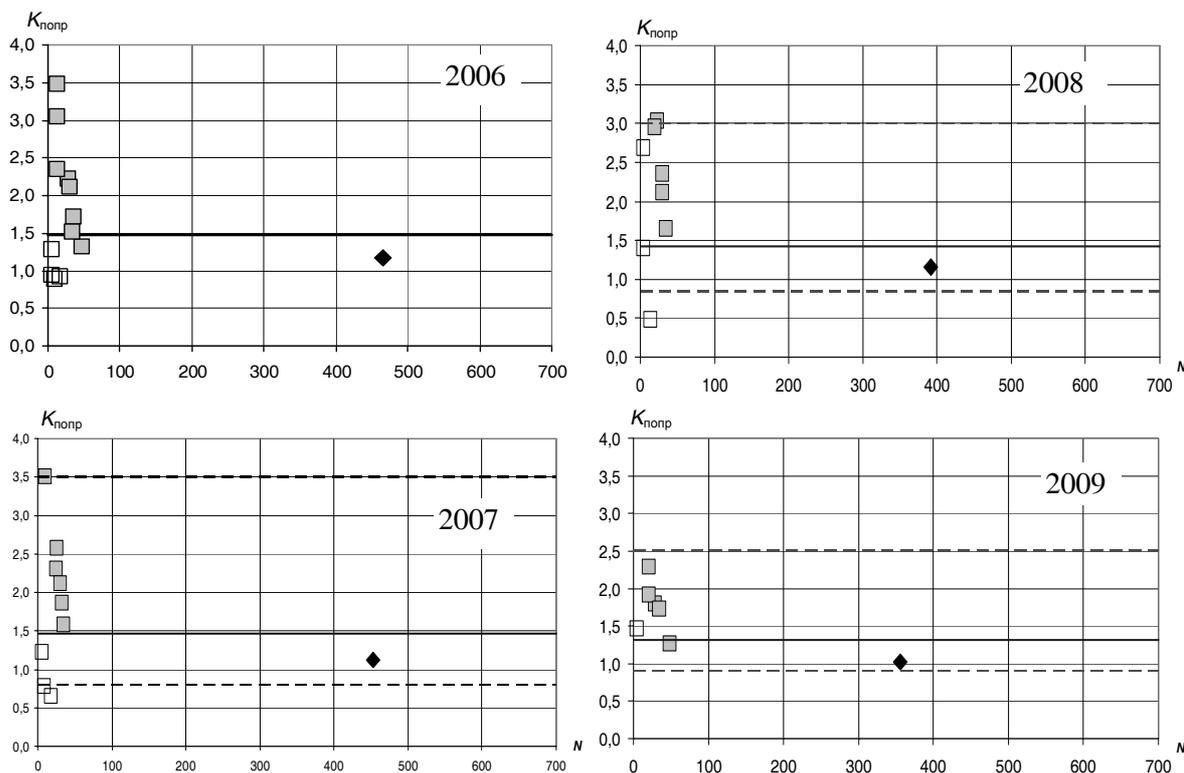


Рис. 4. Диаграммы поправочных коэффициентов МОУ за четыре года

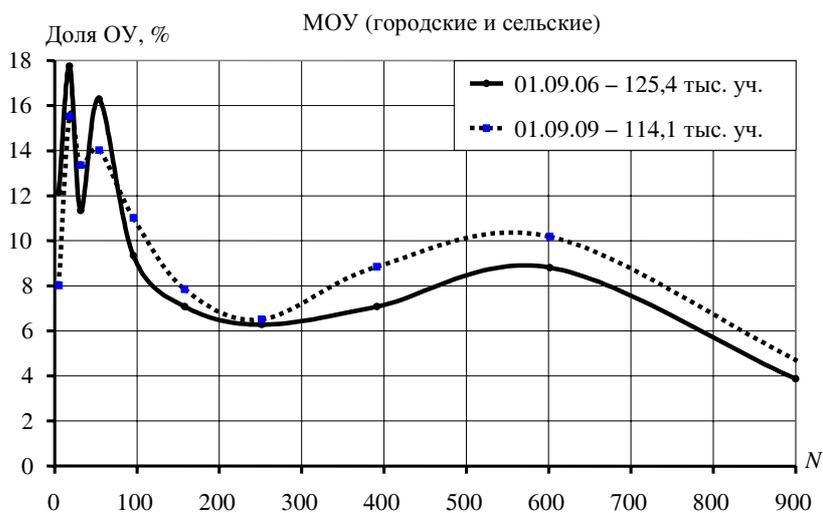


Рис. 5. Распределение наполняемости МОУ до и после реализации КПМО

границы коридора поправочных коэффициентов. Вид курсора определяет тип МОУ: черный ромб – городская школа, серый прямоугольник – сельская основная школа, белый прямоугольник – сельская начальная школа. Особенно эффективно представление результатов в динамике за несколько лет (на рис. 4 это 2006–2009 годы).

Анализ рис. 4 позволяет сделать следующие выводы по данному МО: поддержка малокомплектных сельских школ осуществляется за счет недофинансирования большой городской школы; идет активный процесс реструктуризации сети – число МОУ снизилось за четыре года с 13 до 7. К 2009 году удалось обеспечить выполнение условия коридора поправочных коэффициентов всеми МОУ, при этом муниципалитет вышел на естественное распределение финансирования: чем крупнее МОУ, тем меньше значение $k_{\text{попр}}$.

Таким образом, разработанная и реализованная в Тверской области в 2006–2009 годах стратегия перехода региональной системы общего образования на НПФ обеспечила достижение эффектов КПО:

повышение эффективности бюджетных расходов, которое проявилось в уменьшении средне-

взвешенного значения коэффициента адаптации $\tilde{K}_{\text{ад}}$ за четыре года с 1,104 до 1,044;

активная реструктуризация – сокращение числа МОУ в среднем на 60 единиц в год;

укрупнение МОУ при сокращении контингента учеников (см. рис. 5 – распределение МОУ по численности учеников).

На рис. 5 по оси абсцисс приведена численность учеников в школе, по оси ординат – доля таких школ в общем числе МОУ городских и сельских. Из приведенного графика следует, что в период с 2006 по 2009 годы произошло заметное уменьшение доли малокомплектных школ в пользу более крупных по численности МОУ. Эти результаты реструктуризации муниципальных сетей ОУ, ставшие прямым следствием перехода их на НПФ, тем более значимы, что произошли на фоне происходящего демографического спада.

Основной особенностью разработанной стратегии является адаптационный механизм управления процессом перехода на НПФ с помощью коэффициентов адаптации, устанавливаемых для МО, и поправочных коэффициентов, устанавливаемых для отдельных МОУ. Стратегия может быть рекомендована к реализации в других регионах, сходных по географическим и демографическим характеристикам с Тверской областью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика знаний / Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. СПб.: Питер, 2003. 528 с.

2. Показатели мониторинга науки и образования в регионе / В.В. Глухов, С.Б. Тарасов. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 56 с.

ТЕХНОЛОГИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В советской, а затем российской высшей школе управление качеством процесса подготовки специалистов сводилось к контролю уровня знаний, умений и навыков, полученных студентами на занятиях, а сам контроль был в основном направлен на выявление неуспевающих с целью применения к ним репрессивных мер. В основу проверки знаний, умений и навыков была положена в лучшем случае четырехбалльная измерительная шкала (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично), в худшем – двухбалльная (зачтено, незачтено), при этом уровень выбранной оценки зависел напрямую от компетентности самого преподавателя. Такая ситуация в образовании напоминает состояние дел в сфере производства конца XIX – начала XX века, когда усилия в области управления качеством направлялись на сортировку готовой продукции с тем, чтобы к потребителю попадали только годные изделия.

Между тем, современные методы оценки качества в производственных системах все больше направлены не на отбраковку изделий, а на предупреждение несоответствий, выявление причин, которые приводят к появлению последних. Очевидно и в вузовской системе образования основное внимание должно уделяться не констатации факта успеваемости или неуспеваемости студентов, а анализу причин имеющихся проблем.

С этой целью необходимо осуществлять мониторинг процесса подготовки специалистов по установленным целевым показателям качества и при отклонении процесса от целевого показателя выполнять корректирующие действия. Иными словами, процесс подготовки специалистов в вузе должен управляться.

В производственных системах качество продукции обеспечивается посредством управления процессами на основе статистических данных о них. Такой подход не связывает управляющие воздействия только с выходом характеристик процесса за допустимые пределы. Он основан на

статистическом мышлении и делает акцент на предупреждении отклонения процесса от нормы в отличие от подхода, связанного с ожиданием такого отклонения и реакцией на него.

Статистическое управление процессом требует, в свою очередь, установления основных характеристик процесса, регулярного их измерения, проведения статистического анализа и осуществления корректирующих действий. Безусловно существующая в настоящее время эклектичная проверка знаний, умений и навыков студентов и их субъективная оценка по четырехбалльной или, тем более, двухбалльной шкале для этих целей не пригодны. Необходима целостная технология, обеспечивающая комплексную оценку профессиональной подготовки специалистов, начиная от установления показателей качества подготовки, их измерения, учета, анализа и заканчивая выработкой управленческого решения. Такой технологией является рейтинговая система оценивания.

Исследования по использованию рейтинговой системы оценивания успеваемости студентов осуществляются вузами активно последние 20 лет, а некоторые преподаватели начали использовать отдельные элементы рейтинга намного раньше. Однако основной задачей рейтинговой системы в этих исследованиях является лишь активизация деятельности студентов для более объективной оценки их успеваемости.

В большинстве случаев рейтинговая система оценивания результатов обучения студентов по дисциплине основана на учете накапливаемых ими оценок в баллах за выполнение различных учебных работ или регулярно проводимых контрольных мероприятий. В отличие от традиционного способа оценивания, рейтинговая технология предполагает последовательное суммирование оценок студента по данной дисциплине в течение некоторого периода времени:

$$\sum_{\tau=1}^i O_{\tau}, \quad (1)$$

где O_τ – текущая оценка студента; τ – номер проверки; t – число контрольных мероприятий от начала семестра до текущего момента.

Текущие оценки O_τ студента по данной дисциплине изменяются в течение семестра, но рейтинговая оценка постоянна, поэтому служит лишь косвенным показателем объема накопленных знаний студента от начала семестра до текущего момента.

В Дальневосточном государственном университете, с 2002 года существует, т. е. разработана и опробована, уникальная рейтинговая система оценивания уровня формирования компетенций специалистов, включающая проектирование содержания учебной дисциплины, планирование видов учебной деятельности с учетом их веса, организацию рейтингового оценивания достижений студентов, сбор результатов учебной деятельности с вычислением рейтинговой оценки, использование текущих достижений студентов для анализа качества процесса подготовки компетентных специалистов [1]. Данная рейтинговая система использует понятие “идеальный студент”, т. е. модель студента, который осваивает учебный план во всей полноте, являя собой интегральный целевой показатель. Сравнивая достижения студентов с достижениями “идеального студента”, можно оценивать, насколько полно сформированы те или иные компетенции в рамках освоения содержания учебной дисциплины.

Такая рейтинговая оценка получила название относительной – $r(K)$. Относительная рейтинговая оценка студента после каждого контрольного мероприятия вычисляется как частное от деления суммы оценок студента на сумму оценок “идеального студента” и выражается в процентах:

$$r(K) = \frac{\sum_{\tau=1}^K p_\tau O_\tau}{\sum_{\tau=1}^K p_\tau O_\tau^{\max}} 100 \%, \quad (2)$$

где O_τ – текущая оценка студента, полученная на контрольном мероприятии τ ; O_τ^{\max} – оценка “идеального студента” (целевой показатель) в рамках контрольного мероприятия τ ($\tau = 1, 2, \dots, K$); K – число контрольных мероприятий от начала семестра до текущего момента времени; $p(\tau)$ – поправочный коэффициент.

Поправочный коэффициент $p(\tau) = a^\tau$, где $a > 1$, вводится с целью компенсировать инерци-

онность рейтинговой оценки, которая в противном случае не позволяет отследить резкие изменения в учебной политике студентов: усилия студентов, набравших темп к концу семестра недооцениваются в рейтинге, а усилия студентов, снизивших темп переоцениваются.

Относительная рейтинговая оценка $r(K)$, полученная студентом после τ контрольных мероприятий, показывает, какую часть объема учебного материала, который согласно учебному плану студент должен был усвоить для формирования той или иной компетенции за данный период времени, он усвоил. Последовательность значений относительной рейтинговой оценки характеризует устойчивость работы студента в течение семестра.

Использование относительной рейтинговой оценки ориентирует студентов на сравнение своих достижений, главным образом, не с другими студентами, а с виртуальным “идеальным студентом”, показывающим, насколько их работа соответствует установленным требованиям.

Особенность относительной рейтинговой оценки состоит в том, что она может не только возрастать, но и убывать или оставаться практически постоянной некоторое время в течение семестра.

В исключительных случаях, когда студент выполняет учебную работу в объеме, превышающем плановый, относительная рейтинговая оценка может превышать 100 %.

При всех достоинствах относительной рейтинговой оценки ее возможностей часто оказывается недостаточно. Прежде всего для оценки разных видов учебной деятельности могут применяться шкалы, значительно отличающиеся друг от друга.

После выделения нескольких видов учебной деятельности с несопоставимыми по масштабам шкалами оценок встает вопрос о вкладе каждого из этих видов в рейтинговую оценку студента с учетом важности для его профессиональной подготовки.

Так в развитии идеи объективного оценивания рейтинговая оценка студента приобретает структуру. Относительная структурированная рейтинговая оценка возникает тогда, когда для оценивания различных видов учебной деятельности студентов эти виды деятельности должны входить в рейтинговую оценку с учетом их важности для обучения студентов, возможно при

этом преподаватель использует несовпадающие шкалы баллов.

Относительная структурированная рейтинговая оценка вычисляется по формуле

$$R(K) = \sum_{i=1}^k \frac{S_K^i}{S_K} v_i, \quad (3)$$

где i – номер учитываемого в рейтинговой оценке вида учебной деятельности ($i = 1, 2, \dots, k$); k – число учитываемых видов учебной деятельности; $S_K^i = \sum_{\tau=1}^K p_{\tau} O_{\tau}^i$ – сумма баллов за учитываемые в рейтинге виды учебных достижений, полученные студентом в ходе K проверок;

$S_K^i = \sum_{\tau=1}^K p_{\tau} O_{\tau}^{\max}$ – сумма баллов для “идеального студента” (целевой показатель) за i -й вид учебной деятельности; v_i – весовой коэффициент, в процентном выражении показывающий, какую долю в рейтинговой оценке “идеального студента” должен занимать i -й вид учебной деятельности. Сумма весовых коэффициентов должна быть равна 100 %, т. е. требуется, чтобы удовлетворялось условие $\sum_{i=1}^k v_i = 100 \%$.

Заметим, что относительная рейтинговая оценка $r(K)$ представляет собой частный случай структурированной рейтинговой оценки $R(K)$. Если число k учитываемых видов учебной деятельности в формуле (3) положить равным единице, то структурированная рейтинговая оценка $R(K)$, вычисляемая по этой формуле, станет равной относительной рейтинговой оценке $r(K)$, вычисляемой по формуле (2).

Последовательность значений относительной структурированной рейтинговой оценки студента в течение семестра показывает, насколько устойчиво и регулярно студент выполнял все виды учебных работ.

Относительная структурированная рейтинговая оценка может изменяться в течение семестра в интервале от 0 до 100 %.

Основным показателем работы студента в семестре является совокупная рейтинговая оценка, которая определяется по всему множеству дисциплин, изучаемых в семестре, как средневзвешенная величина рейтинговых оценок по дисциплинам. Например, если для m дисциплин подсчитаны относительные структурированные рейтинговые оценки R_j , то совокупная рейтинго-

вая оценка по этим дисциплинам вычисляется по формуле

$$SR = \frac{\sum_{j=1}^m a_j R_j}{\sum_{j=1}^m a_j}, \quad (4)$$

где j – номер дисциплины; m – число дисциплин; R_j – рейтинговая оценка студента по j -й дисциплине, определенная к моменту расчета совокупной рейтинговой оценки; a_j – весовой коэффициент дисциплины, который равен числу зачетных единиц, установленному для данной дисциплины в рамках основной образовательной программы. Совокупная рейтинговая оценка может также изменяться в течение семестра в интервале от 0 до 100 %.

Основным документом, определяющим работу преподавателя и студентов в рамках рейтинговой системы, является рейтинг-план (см. образец).

По рейтинг-плану определяются соотношения видов учебной деятельности студента, необходимых для формирования тех или иных компетенций и учитываемых в рейтинговой оценке по данной дисциплине, шкалы текущих оценок и календарный план контрольных мероприятий по дисциплине.

Форма контроля учебной деятельности студентов выбирается преподавателем в зависимости от вида занятий, предусмотренных рабочим учебным планом:

для лабораторных занятий – традиционная проверка отчетов, оценка выполненных заданий и др.;

для практических (семинарских) занятий – оценка выступления, решения задач, выполнения контрольных работ (в том числе тестирования) и др.;

для лекций – тестовая оценка знаний студентов (бланковое тестирование на лекционном занятии или компьютерное тестирование в установленное преподавателем время), коллоквиум, экспресс-опрос и др.

Оценка учебной деятельности производится одновременно для всех студентов и так часто, как этого требуют специфика дисциплины и вид занятия.

Для оценки результатов отдельных видов текущей работы студента преподаватель выбирает любые подходящие шкалы: стобалльную, десятибалльную, пятибалльную, трехбалльную, двухбалльную и др.

Рейтинг-план дисциплины

Название дисциплины согласно рабочему учебному плану _____
 Институт, факультет _____
 Курс _____ группа(ы) _____ семестр _____ 200 /200 гг.
 Преподаватель: _____
 Ф.И.О., ученая степень, ученое звание _____
 Исполняющая кафедра: _____
 Адрес _____ номер комнаты _____

Весовой коэффициент дисциплины в совокупной рейтинговой оценке, рассчитываемой по всем дисциплинам, равен _____.

I. Соотношение видов учебной деятельности студента, учитываемых в рейтинговой оценке при формировании _____ компетенции(й) в рамках дисциплины.

№	Вид учебной деятельности студентов	Весовой коэффициент, %
1		
2		
3		
4		
	Сумма	100 %

II. Максимально возможные баллы за виды контролируемой учебной деятельности студента (оценки “идеального студента” за одну единицу учебной работы).

№	Содержание вида контролируемой учебной деятельности	Единица измерения работы	Максимальное количество баллов за единицу выполненной работы

III. Календарный план контрольных мероприятий по дисциплине с указанием максимального количества баллов, потенциально доступных студенту (оценки “идеального студента” на занятиях).

№	Дата	Модуль	Вид контроля	Максимальное количество баллов

Данные о результатах контрольных мероприятий преподаватель вносит в журнал текущих достижений студентов. Он отмечает даты проведения контрольных мероприятий и в строку “идеальный студент” вписывает максимальные суммы баллов, которые согласно рейтинг-плану могли быть получены студентами по учитываемым видам учебной работы на данном контрольном мероприятии. Затем против фамилии каждого студента выставляются его фактические оцен-

ки, полученные на данном контрольном мероприятии.

После каждого занятия или после того, как студенты освоят весь материал очередного учебного модуля и выполнят все контрольные мероприятия, относящиеся к этому модулю, данные из журнала текущих достижений студентов преподавателем или другим ответственным специалистом вводятся в информационно-аналитическую систему коммуникационного

обеспечения рейтингового оценивания уровня формирования компетенций WEBRATE ДВГУ, где осуществляется вычисление текущих относительных, относительных структурированных, а также совокупных рейтинговых оценок деятельности студентов [2]. Полученные в WEBRATE ДВГУ оценки пригодны для проведения статистического анализа учебного процесса, осуществления корректирующих и предупреждающих действий.

Таким образом, предложенная технология комплексной оценки компетенций специалистов

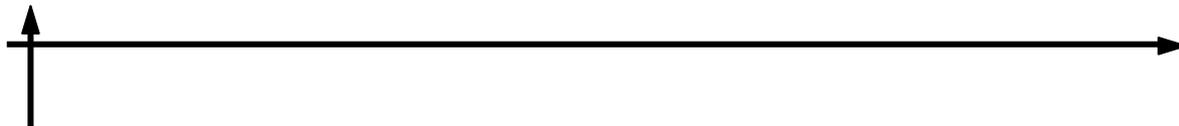
позволяет отказаться от традиционной эклектической системы оценивания успеваемости студентов с ее двух- или четырехбалльной шкалой и перейти к подготовке специалистов по установленным заранее целевым показателям качества. Стобалльная шкала оценивания учебных достижений позволяет применять статистические методы анализа с целью выявления несоответствий и предупреждения причин их появления. Иными словами, у преподавателей и управленческого персонала вуза впервые появляется возможность управлять качеством подготовки специалистов на основе фактов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Поддубный А.В., Ащепкова Л.Я., Панина И.К., Смышляев А.Б., Арефьева О.Д. Рейтинговая система оценивания успеваемости студентов. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2006. 108 с.

2. Смышляев А.Б., Поддубный А.В., Пани-

на И.К., Ащепкова Л.Я., Мелехин С.П. Информационно-аналитическая система контроля успеваемости студентов "WEBRATE ДВГУ". Свид. о рег. в Реестре программ для ЭВМ Рос. агентства РосПАТЕНТ № 2004612031 от 03.09.04.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ. КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АЛЬТОВА Ирина Павловна – аспирантка кафедры теории организации Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)290-99-94, irina_altova@mail.ru

АНДРЕЕВ Владимир Николаевич – проректор по экономике Псковского государственного политехнического университета, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления, кандидат технических наук, доцент.

180000, г. Псков, ул. Льва Толстого, д. 4, тел. (8112)73-70-18, andreev.pri@mail.ru

БАБКИН Александр Васильевич – профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-36, babkin@nic.spbstu.ru

БЕЛЬСКАЯ Надежда Руслановна – аспирантка кафедры экономики судостроительной промышленности Санкт-Петербургского государственного морского технического университета.

197110, Санкт-Петербург, пр. Динамо, д. 44, тел. (812)498-65-05, belskaya@bk.ru

БОГОМОЛОВА Ирина Петровна – профессор кафедры экономики на предприятиях торговли Российского государственного торгово-экономического университета, Воронежский филиал.

394000, г. Воронеж, ул. К. Маркса, д. 67А, tassava@bk.ru

ВИЛЬКОМИР Александр Константинович – аспирант кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-96, vilkomir@mail.ru

ВОЛЧКОВА Ирина Владимировна – доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук.

634003, г. Томск, пл. Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92, факс (3822)47-28-92.

ВОРОБЬЕВА Ольга Владимировна – профессор кафедры повышения квалификации Академии бизнеса и управления собственностью, кандидат экономических наук, доцент.

400011, Волгоград, Университетский пр., д. 71, тел. (8442)46-14-10, mail.zdnir@vcgo.ru

ГАДЖИЕВ Магомедрасул Магомедович – заведующий кафедрой финансов и кредита Филиала Южного федерального университета в г. Махачкале, кандидат экономических наук.

367013, Республика Дагестан, г. Махачкала, пр. Гаилова, д. 21, ga9898@mail.ru

ГАРБУЗИЮК Иван Владимирович – аспирант кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-43.

ГОЛОВ Петр Валерьевич – аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Ивановского государственного энергетического университета им. В.И. Ленина.

153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, тел. (4932)26-97-71, biter@mim.ispu.ru

ГОНЧАРУК Ольга Васильевна – заведующая кафедрой финансов и банковского дела Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, gector@engec.ru

ДЕМИДЕНКО Даниил Семенович – профессор кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31.

ДОМАКОВ Вячеслав Вениаминович – профессор кафедры национальной безопасности Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, доктор технических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)297-58-98.

ЕЛИСЕЕВ Александр Михайлович – доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, доцент.

634003, г. Томск, пл. Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92, факс (3822)47-28-92.

ЕРМАКОВ Александр Валентович – начальник управления информатизации Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича.

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 61, тел. (812)305-12-24, a.ermakov@sut.ru

ЗАББАРОВА Ольга Алексеевна – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.

432048, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, д. 42, тел. (8422)32-06-89, fiu@edu.uven.ru

ИЛЬИН Игорь Васильевич – заведующий кафедрой информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)297-73-89, ilyin@fem.spbstu.ru

КЛИМИН Анастасий Игоревич – доцент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-82, a_klimin@rambler.ru

КОВАЛЕВ Алексей Михайлович – аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Ивановского государственного энергетического университета имени В. И. Ленина.

153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, тел. (4932)26-97-71.

КОВАЛЕВА Ирина Антоновна – старший преподаватель Мурманского института экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики.

180000, г. Псков, ул. Льва Толстого, д. 4, тел. (8112)73-70-18.

КОНСТАНТИНОВ Иван Игоревич – аспирант кафедры экономики на предприятиях торговли Российского государственного торгово-экономического университета, Воронежский филиал.

394000, г. Воронеж, ул. К. Маркса, д. 67А, tasava@bk.ru

КУДРЯВЦЕВА Татьяна Юрьевна – доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31.

ЛАВРИЦЕВА Елена Евгеньевна – профессор кафедры экономики и управления производством Ковровской государственной технологической академии имени В. А. Дегтярева, кандидат экономических наук, доцент.

601911, Владимирская обл., г. Ковров, ул. Маяковского, д. 19, тел. (49232)3-22-73, lavricsheva@mail.ru

ЛАПИН Анатолий Евгеньевич – заведующий кафедрой экономического анализа и государственного муниципального управления Ульяновского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

432048, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, д. 42, тел. (8422)32-06-89, fiu@edu.uven.ru

ЛОПОТА Александр Витальевич – генеральный директор «ООО Центр лазерных технологий», кандидат экономических наук.

194064, Санкт-Петербург, Тихорецкий пр., д. 21, тел. (812)552-01-00.

ЛИТВИНЕНКО Александр Николаевич – профессор кафедры экономики и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России, доктор экономических наук, профессор.

198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пиллютова, д. 1, lanfk@rambler.ru

ЛУДИНОВА Юлия Вячеславовна – докторант кафедрой финансов и банковского дела Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, ula@engec.ru

МАЕВСКИЙ Алексей Вадимович – аспирант кафедры экономики предприятия и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного университета.

191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62, marfa@mail.ru

МАКАШИНА Ольга Владиленовна – заместитель декана факультета экономики и управления Ивановского государственного энергетического университета имени В.И. Ленина, кандидат экономических наук, доцент.

153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, тел. (4932)26-97-48, makashina@mim.ispu.ru

МИЛЬСКАЯ Елена Андреевна – доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, santa-2000@mail.ru

МИТРОФАНОВ Александр Михайлович – доцент кафедры радиотехники Северо-Западного государственного заочного технического университета, кандидат технических наук, доцент.

191186, Санкт-Петербург, ул. Миллионная, д. 5, тел. (812)710-65-07 (доб. 5141), mitrofanov@nwpri.ru

МУХИН Владимир Иванович – профессор кафедры менеджмента Московского государственного университета приборостроения и информатики, доктор военных наук, профессор.

107996, Москва, ул. Стромьинка, д. 20, тел. (499)269-53-65, nvshum@front.ru

МУШАКОВ Павел Викторович – аспирант кафедры менеджмента Московского государственного университета приборостроения и информатики.

107996, Москва, ул. Стромьинка, д. 20, тел. (499)269-53-65.

МЯСНИКОВ Андрей Константинович – аспирант кафедры мировой экономики факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-72-71, myasnikov_85@mail.ru

НОГОВИЦЫНА Ольга Сергеевна – аспирантка кафедры экономики и управления на предприятии Вятского государственного университета.

610000, Киров, ул. Московская, д.36, тел.(8332)64-55-83, angelsmile84@mail.ru

ПАЛКИНА Марина Викторовна – доцент кафедры экономики и управления на предприятии Вятского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.

610000, г. Киров, ул. Московская, д. 36, тел. (8332)64-55-83, pamarin2005@ya.ru

ПАНОФЕНОВА Любовь Ивановна – аспирантка кафедры экономики промышленности Самарского государственного технического университета.

443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 244, тел. (846)278-43-67, dppanof@gmail.com

ПЕТРОСЯН Артём Арутюнович – аспирант кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195220, Санкт-Петербург, Гражданский пр., д. 28, тел. (812)329-47-94, tiom@mail.ru

ПОДДУБНЫЙ Андрей Владимирович – доцент кафедры управления качеством Дальневосточного государственного университета, кандидат технических наук.

690910, г. Владивосток, ул. Суханова, д. 8, тел. (4232)51-43-21, director@dvitq.dvgu.ru

ПОДОПРИГОРА Юлия Валериевна – аспирантка кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета.

634003, г. Томск, пл. Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92, факс (3822)47-28-92, Y.V.P@rambler.ru

ПРОШКОВ Антон Игоревич – аспирант кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-13, punkygamover@rambler.ru

РАЙЧУК Дмитрий Юрьевич – ведущий аналитик Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат технических наук.

195220, Санкт-Петербург, Гражданский пр., д. 28, тел. (812)534-25-31, d.raychuk@gmail.com

СУОМАЛАЙНЕН Юта Станиславовна – аспирантка кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)297-73-89, suo-yuta@yandex.ru

ТУМАР Ольга Сергеевна – аспирантка кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, otumar@yandex.ru

ФЕДОСЕЕВ Сергей Владимирович – профессор кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук.

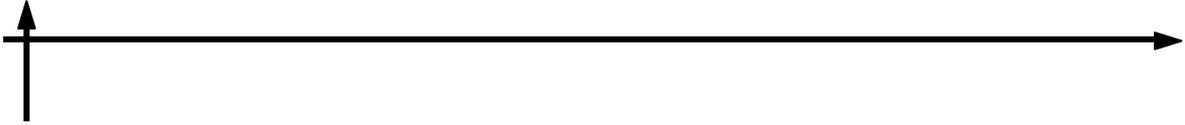
195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, Fedoseev1964@mail.ru

ЧЕБЫКИНА Анастасия Николаевна – аспирантка кафедры экономики и управления Вятского государственного университета.

610000, г. Киров, ул. Московская, д. 36, тел. (8332)64-55-83, achebikina@rambler.ru

ЧЕРНОГОРСКИЙ Сергей Александрович – доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-72-71



АННОТАЦИИ. КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Гончарук О.В., Лудинова Ю.В. ОЦЕНКА МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Рассматриваются теоретические и методические подходы к межбюджетному регулированию на основе анализа показателей оценки эффективности, а также региональные аспекты формирования и распределения межбюджетных трансфертов в форме дотаций, субсидий и субвенций.

БЮДЖЕТ. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ. БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ.

Макашина О.В., Ковалев А.М. ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ОСНОВЕ АУКЦИОНА.

Рассмотрены проблемы внедрения и развития системы государственного заказа. Определены основные направления анализа существующих форм торгов для определения эффективности системы государственного заказа.

АУКЦИОН. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЗАКОНЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЦЕНА.

Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ.

Предложена система показателей оценки эффективности ресурсов в общественном секторе. Обоснована необходимость учета теневых затрат общественных фондов при оценке эффективности бюджетных расходов.

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.

Домаков В.В. ОЦЕНКА ПРОДУКТИВНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКО-ХРЕМАТИСТИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ.

Статья посвящена количественной оценке результативности приватизации объектов государственной и муниципальной собственности с точки зрения наполнения соответствующих бюджетов. Показано, что при этом поступления в бюджеты снижаются в разы, а используемые сегодня формы собственности и “экономические” интересы их собственников, направленные по действующему законодательству на “обеспечение интересов большого количества людей, проживающих на конкретной территории”, оказываются противопоставленными интересам этих людей.

ПРИВАТИЗАЦИЯ. СОБСТВЕННОСТЬ. ЭКОНОМИКА. ХРЕМАТИСТИКА. ОПТИМИЗАЦИЯ.

Бельская Н.Р. МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИИ.

Освещены вопросы развития некоммерческих организаций в Российской Федерации. Проведен анализ деятельности некоммерческих организаций. Предложены механизмы взаимодействия некоммерческих организаций с государственными организациями, бизнесом в целях дальнейшего развития гражданского общества.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. ГОСУДАРСТВО. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО. ВЛАСТЬ. БИЗНЕС.

Андреев В.Н., Ковалева И.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ.

Рассмотрено понятие “стратегический анализ развития экономики региона”, определены объект и предмет анализа, содержательно раскрыты научные принципы анализа и требования к инструментарию аналитических работ.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. РАЗВИТИЕ. ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ.

Елисеев А.М., Волчкова И.В., Подопригора Ю.В. ПРОБЛЕМЫ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА).

Рассмотрена отраслевая структура экономики в Сибирском федеральном округе. Проводится анализ приоритетов стратегического развития исследуемой территории, рассматриваются показатели эффективности отраслевой структуры экономики, предлагаются механизмы совершенствования методов межотраслевого баланса.

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.

Маевский А.В. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ПО ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.

Рассматриваются подходы к проведению оценок инвестиционной привлекательности и потенциала региона. Дается краткая характеристика существующих региональных оценок. Подчеркивается необходимость учета срока реализуемых региональных инвестиционных проектов, даны соответствующие предложения.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК. СРОКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ. УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА. ИНВЕСТИЦИИ. СРОКИ. РЕГИОН. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ. ОЦЕНКА. РИСК.

Палкина М.В., Ноговицына О.С. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.

Рассмотрены проблемы теоретического представления инфраструктуры инновационного развития промышленного комплекса региона как объекта управления. Предложена методика разработки и выбора наиболее предпочтительного направления формирования инфраструктуры инновационного развития промышленного комплекса региона для практического применения в сфере управления региональной экономикой.

ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА. СТРАТЕГИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Черногорский С.А., Мясников А.К. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЙ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Рассмотрены основные проблемы, связанные с современным развитием пищевой отрасли. Изложены основные тенденции, имеющие место в современной пищевой отрасли, на основе ряда показателей (экспорт, импорт, доля отрасли в ВВП отдельных стран, технологическое развитие).

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. КЛАССИФИКАЦИЯ. ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП). ЗАНЯТОСТЬ. ЭКСПОРТ. ИМПОРТ. АНАЛИЗ. ТЕНДЕНЦИЯ.

Гаджиев М.М. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Уточняются принципы оценки эффективности инноваций. Предложены подходы к определению эффективности инновационной деятельности с целью создания рыночной стоимости.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ. ДИСКОНТ. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД. ПРЕДПРИЯТИЕ. УПРАВЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ИНВЕСТИЦИИ. КОНЦЕПЦИЯ ВРЕМЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ. НИОКР. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Панюфенова Л.И. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Рассмотрены проблемы оценки эффективности стратегического управления на промышленных предприятиях. Разработан метод оценки эффективности стратегического управления на основе кластерного подхода на примере предприятий нефтяной и нефтегазовой промышленности.

ПРЕДПРИЯТИЕ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ. МЕТОД. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД. МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ПРЕДПРИЯТИЙ.

Лапин А.Е., Заббарова О.А. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Рассматриваются существующие классификации экономической информации для целей анализа и на этой основе предлагается классификация видов информации и схема образования и использования информации для анализа эффективности деятельности бюджетной организации. По результатам проведенного исследования авторами сформулированы требования, предъявляемые к информации, представленной в бюджетной отчетности.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ. КЛАССИФИКАЦИЯ. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ. БЮДЖЕТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ.

Вилькомир А.К. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ.

Описываются специфические особенности стратегий деятельности компаний во время финансовых кризисов и анализируются типы их банкротства в западной практике.

БАНКРОТСТВО. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. ФОНДОВЫЙ РЫНОК. МОДЕЛИ БАНКРОТСТВА. ПРИЗНАКИ БАНКРОТСТВА.

Гарбузюк И.В. ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы теоретического представления внутреннего социального аудита как экономического явления. Уточнено понятие "внутренний социальный аудит", определены его основные цели и функции, предложена последовательность внедрения и организации внутреннего социального аудита на предприятии.

ВНУТРЕННИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ. ЦЕЛИ. ФУНКЦИИ. ПРЕДПРИЯТИЕ.

Прошков А.И. ПРИНЦИПЫ ДРУЖЕСКОГО ПОГЛОЩЕНИЯ.

Рассмотрены практические проблемы враждебных поглощений. Приведены преимущества дружеского подхода к сделкам слияний и поглощений. Формализована методика дружеского поглощения компании-цели.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ. ПРИНЦИПЫ. МОНИТОРИНГ. ПЛАНИРОВАНИЕ. ЭКСПЕРТИЗА.

Лопота А.В. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Проведен анализ влияния инновационной деятельности предприятий на развитие российской экономики.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА. ПРЕДПРИЯТИЯ.

Гаджиев М.М. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Уточняются принципы оценки эффективности инноваций. Предложены подходы к определению эффективности инновационной деятельности с целью создания рыночной стоимости.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ. ДИСКОНТ. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ. СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД. ПРЕДПРИЯТИЕ. УПРАВЛЕНИЕ.

Мильская Е.А. АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Анализируются понятия "трудовой" и "кадровый" потенциалы, в результате принимается, что для инновационного предприятия более актуальным является понятие кадрового потенциала, причем долгосрочного. Проводится исследование методов и приемов перспективного обучения персонала, анализируются виды обучения и методы. Делается вывод, что в условиях инновационной экономики кадровый потенциал занимает одну из ключевых позиций в деле конкурентоспособности предприятия.

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ПЕРСПЕКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Лаврищева Е.Е. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены основные этапы построения системы сбалансированных показателей для реализации стратегии формирования внутренней инновационной среды предприятия. Обозначена и обоснована решающая роль информационных ресурсов для реализации стратегии.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. ВНУТРЕННЯЯ ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ. ИННОВАЦИИ.

Ильин И.В., Суомалайнен Ю.С. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ.

Рассмотрены методы реальных опционов и нечеткого логического вывода для обоснования принятия гибких управленческих решений, направленных на разработку, оценку и реализацию инвестиционных проектов. Разработан и реализован механизм формирования и принятия управленческих решений об исполнении реального опциона и процедуры оценки его стоимости на основе анализа стохастических процессов динамики стоимости базисных активов инвестиционных проектов.

РЕАЛЬНЫЙ ОПЦИОН. БИНОМИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ. НЕЧЕТКИЕ МНОЖЕСТВА. ОЦЕНКА РИСКА.

Тумар О.С., Федосеев С.В. К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ.

Приведен детальный анализ основных и часто встречающихся классификаций инноваций. На его основе разработана таблица, которая поможет руководителям предприятия в выборе инновации, в наибольшей степени отвечающей реализации избранной инновационной политики.

ИННОВАЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ. КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПРИЗНАК. КЛАССИФИКАЦИОННАЯ ГРУППИРОВКА.

Чебыкина А.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ.

Рассмотрены проблемы управления муниципальной недвижимостью, методический подход к управлению муниципальной собственностью. Предложен алгоритм принятия решения по выбору стратегии развития объекта муниципальной недвижимости, уточнен механизм оценки инвестиционной привлекательности объекта муниципальной недвижимости в целях выбора стратегии управления, усовершенствована модель системы эффективного управления муниципальной недвижимостью с учетом специфики районов Крайнего Севера.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ. ПРОБЛЕМЫ. КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ.

Литвиненко А.Н., Бабкин А.В. ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ.

Рассмотрены организационно-экономические механизмы ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий на транспортных коммуникациях. Показано, что эффективным способом разработки таких механизмов является применение методологии риск-менеджмента и концепции приемлемого риска. Проанализированы вопросы государственного регулирования возмещения экономического ущерба от транспортных аварий и катастроф хозяйствующим субъектам и населению.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ.

Петросян А.А. АНАЛИЗ СУЩНОСТИ РИСКА И УПРАВЛЕНИЯ ИМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассмотрены основные определения понятия рисков и управления ими в мировой истории теории и практике риска. Предложены определения применительно к основе теории рисков и риск-менеджмента.

РИСКИ. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ. МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ С УЧЕТОМ РИСКА.

Мухин В.И., Мушаков П.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО РАЗРАБОКЕ НОВЫХ ТОВАРОВ.

Установлено, что выявление и отбор идеи нового товара с низкой потребительской ценностью позволяет уже на ранних стадиях разработки отсеять малоперспективные идеи нового товара, что способствует экономии временных, финансовых, человеческих ресурсов в процессе инновационной деятельности.

МОДЕЛИРОВАНИЕ. НОВАЦИЯ (ИННОВАЦИЯ). ПРОЦЕСС. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ. РАЗРАБОТКА ТОВАРА-НОВИНКИ.

Климин А.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ОХВАТА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ В МЕДИАПЛАНИРОВАНИИ.

Предложен метод расчета на основе использования информации о размерах целевых групп СМИ и их двойных пересечениях. Рассчитаны поправочные коэффициенты учета пересечений более высокого порядка, чем второй, при вычислении охвата газетами и радиостанциями.

МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ. ОХВАТ. ДВОЙНЫЕ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП СМИ.

Голов П.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ АВТОРИТЕЙЛА).

Проведен анализ особенностей функционирования рынка по продажам автомобилей в условиях финансового кризиса. Предложены рекомендации по совершенствованию маркетинговой политики компаний, специализирующихся на продажах автомобилей.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ. МАРКЕТИНГ. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. АВТОМОБИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ. РЕКОМЕНДАЦИИ.

Воробьева О.В. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ.

Статья посвящена анализу наиболее важных факторов, влияющих на процесс формирования модели оценки эффективности реструктуризации Газпрома. Автор анализирует проблемы реструктуризации Газпрома.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ. РЕФОРМИРОВАНИЕ.

Альтова И.П. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОМПЛЕКСНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Рассмотрена методология оценки эффективности инновационных проектов и предложен комплексный подход, учитывающий как экономические, так и внеэкономические результаты осуществления венчурных инвестиций. Разработана методика отбора инновационных проектов для целей венчурного финансирования.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. РИСК. НЕЧЕТКИЕ МНОЖЕСТВА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ.

Константинов И.И., Богомолова И.П. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА.

Разработана экономико-математическая модель оценки эффективности рекламной деятельности предприятия, отличительно позволяющая определить зону доступного инвестиционного риска, предотвратить возможные финансовые потери и повысить действенность рекламной кампании с экономической и психологической точек зрения.

РЕКЛАМА. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕКЛАМУ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКЛАМУ. ОЦЕНКА ДЕЙСТВЕННОСТИ РЕКЛАМЫ.

Ермаков А.В. К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС.

Рассматриваются особенности внедрения и представлены результаты экономических расчетов.
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС.

Митрофанов А.М., Райчук Д.Ю. МОНИТОРИНГ ВВЕДЕНИЯ НОРМАТИВНОГО ПОДУШЕВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ).

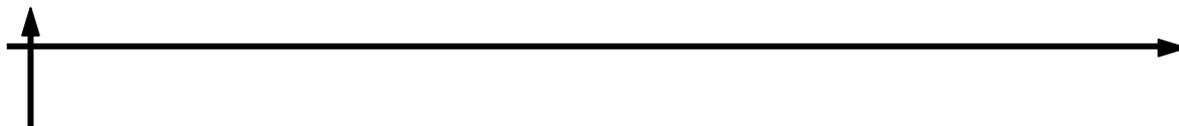
Рассмотрена стратегия перехода на нормативное подушевое финансирование муниципальных общеобразовательных учреждений, реализованная в Тверской области в 2005–2009 годах. Основу стратегии составляет двухуровневый адаптационный механизм распределения средств региональной субвенции при передаче ее в распоряжение местных бюджетов и, далее – в общеобразовательные учреждения.

НОРМАТИВ. БЮДЖЕТ. СУБВЕНЦИЯ. СУБСИДИЯ. ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ. ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА.

Поддубный А.В. ТЕХНОЛОГИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

Рассмотрена технология оценивания компетенций для системы управления качеством профессионального образования. Приведены модели комплексной оценки и методика их применения.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА. РЕЙТИНГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ.



ANNOTATION. KEYWORDS

Goncharuk O.V., Ludinova Y.V. THE ESTIMATION OF INTERBUDGETARY REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION.

In the article theoretical and methodical approaches to interbudgetary regulation on the basis of the analysis of indicators of an efficiency estimation, and also regional aspects of formation and distribution of interbudgetary transfers in the form of grants are considered

BUDGET. INTERBUDGETARY TRANSFERS. BUDGETARY PROCESS. REGIONAL FINANCE.

Makashina O.V., Kovalev A.M. FEATURES OF PLACING OF THE STATE ORDER ON THE BASIS OF AUCTION.

Problems of introduction and development of system of the state order are considered. The basic directions of the analysis of existing forms of the auctions for definition of a system effectiveness of the state order are defined.

AUCTION. STATE ORDER. FEDERAL ACTS. EFFECTIVENESS. COST.

Demidenko D.S., Babkin A.V., Kydryavceva T.Yu. INFLUENCE OF INSTITUTIONARY CONSTRAINTS ON EFFICIENCY OF BUDGET SPENDING.

The article suggests a system of performance indicators for resources in public sector. Rationales for shadow costs consideration within budget performance valuation are provided.

BUDGET SPENDING. EFFICIENCY. PUBLIC GOODS. INSTITUTIONAL CONSTRAINTS

Domakov V.V. THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PRIVATIZATION OF OBJECTS OF THE STATE AND MUNICIPAL PROPERTY AND PROSPECT OF ECONOMIC-HREMATISTICHSKY OPTIMIZATION.

Article is devoted a quantitative estimation of productivity of privatisation of objects of the state and municipal property from the point of view of filling of corresponding budgets. It is shown that thus receipts in budgets decrease in times, and patterns of ownership used today and "the economic" interests of their proprietors directed under the current legislation on «maintenance of interests of a considerable quantity of the people living in concrete territory», appear opposed to interests of these people.

PRIVATIZATION. THE PROPERTY. ECONOMY. OPTIMIZATION.

Bel'skaya N.R. THE INTERACTION MECHANISM AMONG NONPROFIT ORGANIZATIONS, STATE AUTHORITIES AND BUSINESS SECTOR IN RUSSIA.

Thesis covers the issues related to development of Nonprofit organizations in Russian Federation. The analysis of nonprofit organizations' activities is done. Principles of coordination between nonprofit organizations and state authorities and business sector are suggested for further development of civil society

NONPROFIT. ORGANIZATION. STATE. LEGISLATION. AUTHORITIES. BUSINESS.

Andreev V.N., Kovaleva I.A. STRATEGIC ANALYSIS OF THE REGION'S ECONOMIC: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS.

The article discussed the concept of «strategic analysis of the economic development of the region», identified the object and subject of analysis, uncover the scientific principles of analysis and requirements for the tools of analytic work.

STRATEGIC ANALYSIS. REGION'S ECONOMY. DEVELOPMENT. THEORY AND METHODOLOGY.

Eliseev A.M., Volchkova I.V., Podoprigora Y.V. PROBLEMS OF INTERBRANCH INTERACTIONS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES (ON THE EXAMPLE OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT).

Work is devoted the analysis of branch structure of economy in the Siberian federal district. In article the analysis of PRIORITIES of strategic development of investigated territory is carried out, indicators of efficiency of branch structure of economy of the Siberian federal district are considered, mechanisms of perfection of methods of interbranch balance are offered.

INTERBRANCH INTERACTIONS. BRANCH STRUCTURE OF ECONOMY. ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORY. ECONOMIC GROWTH.

Maevsky A.B. The ANALYSIS of APPROACHES ACCORDING TO INVESTMENT POTENTIAL of REGION.

In article it is told about necessity of carrying out of estimations of investment appeal and region potential. The short characteristic of existing regional estimations is given. Necessity of the account of term of realised investment projects for regional projects is underlined and corresponding offers are given.

ESTIMATION OF INVESTMENT APPEAL. INVESTMENT POTENTIAL OF REGION. INVESTMENT RISK. FORECASTING TERMS. LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION. INVESTMENTS. TERMS. REGION. FORECASTING. THE ESTIMATION. RISK.

Palkina M.V., Nogovitsyna O.S. STAGES OF FORMATION OF THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE INDUSTRIAL COMPLEX OF REGION.

Problems of theoretical representation of an infrastructure of innovative development of an industrial complex of region as object of management are considered. The technique of working out and a choice of the most preferable direction of formation of an infrastructure of innovative development of an industrial complex of region for practical application in sphere of management is offered by regional economy.

INFRASTRUCTURE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL COMPLEX OF REGION. STRATEGY. EFFICIENCY.

Chernogorskiy S.A., Myasnikov A.K. THE ANALYSIS OF CONDITIONS OF FOOD BRANCH IN ECONOMIC.

In clause problems, linked with the modern situation of the food industry, are considered. The basic tendencies are taken place in modern food industry are presented by the number of indexes (export, import, change of the branch importance in GDP of individual countries and technological development).

FOOD INDUSTRY. CLASSIFICATION. ROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP). EMPLOYMENT. EXPORT. IMPORT. ANALYSIS. TENDENCY

Gadjiev M. M. INFLUENCE OF INNOVATIONS TO ECONOME OF ENTERPRISES.

In article principles of an estimation of efficiency of innovations are specified. Approaches to efficient control monetary streams of the enterprise which are carrying out innovations, for the purpose of creation of fair value are offered.

CASH FLOW. DISCOUNT. FAIR VALUE. VALUE BASED APPROACH. MODEL. THE ENTERPRISE. MANAGEMENT. THE ECONOMIC ADDED VALUE. THE MARKET ADDED VALUE. THE INNOVATIVE PROJECT. INVESTMENTS. THE CONCEPT TIME CTOMOCTИ MONEY RESOURCES. RESEARCH AND DEVELOPMENT. EFFICIENCY.

Panofenova L.I. MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF STRATEGIC MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The problems of an estimation of efficiency of strategic management at the industrial enterprises are considered. The method of an estimation of efficiency of strategic management on a basis cluster's approach on an example of the oil and gas enterprises of the oil and oil and gas industry is developed.

THE ENTERPRISE. THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF STRATEGIC MANAGEMENT. THE METHOD. CLUSTER'S APPROACH. THE MODEL OF CLUSTER DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES.

Lapin A.E., Zabbarova O.A. INFORMATION SUPPORT OF STATE FINANCED ORGANIZATION COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS.

The article focuses on the available economic information classifications. Therefore information types classification and information use scheme are examined in connection with cost-effectiveness analysis of state financed organization. In a view of the survey results the authors give the requirements which are set forth to the budgetary reporting.

ECONOMIC INFORMATION. CLASSIFICATIONS. EFFECTIVENESS ANALYSIS. REQUIREMENTS OF PUBLIC SECTOR INTERNATIONAL STANDARDS. THE BUDGETARY REPORTING.

Vilkomir A.K. THE ECONOMIC CRISIS AND BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISES: THE INTERNATIONAL EXPERIENCE.

The paper describes the specific features of strategies of companies activity during the financial crises and analyses the modes of bankruptcy (?) them in foreign practice.

BANKRUPTCY. FINANCIAL CRISES. STOCK MARKET. MODE AN FEATURES OF BANKRUPTCY.

Garbuzuk I.V. FEATURES of INTERNAL SOCIAL AUDIT of the ENTERPRISE.

Problems of theoretical representation of internal social audit as economic event are considered. The concept «internal social audit» is specified, its main objectives and functions are defined, the sequence of introduction and the organisation of internal social audit at the enterprise is offered.

INTERNAL SOCIAL AUDIT. THE PURPOSES. ФУНКЦИИ. THE ENTERPRISE.

Proshkov A.I. PRINCIPLES OF FRIENDLY ACQUISITION.

Practical problems with hostile acquisitions and advantages of a friendly approach to mergers and acquisitions are considered. The step-by-step technique of a friendly acquisition is formulated.

MERGERS AND ACQUISITIONS, PRINCIPLES, MONITORING, PLANNING, EXPERTISE.

Lopota A.V. INFLUENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES ON DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY.

The analysis of influence of innovative activity of the enterprises on development of the Russian economy is carried out. INNOVATIVE ACTIVITY. THE RUSSIAN ECONOMY. THE ENTERPRISES.

Gadjiev M. M. MANAGEMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.

In article principles of an estimation of efficiency of innovations are specified. Approaches to efficient control monetary streams of the enterprise which are carrying out innovations, for the purpose of creation of fair value are offered.

CASH FLOW. DISCOUNT. FAIR VALUE. VALUE BASED APPROACH. MODEL. THE ENTERPRISE. MANAGEMENT.

Mil'skaya E. A. THE ANALYSIS OF PERSONNEL POTENTIAL OF THE INNOVATIVE ENTERPRISE.

In the article I analyze the concepts of labour and personnel potential. As a result of the analysis I conclude that the concept of personnel potential for the innovative enterprise is more actual and long-term at that. I study the research of methods and perspective training of the personnel modes and then I analyze the training types and methods. I make a conclusion that the personnel potential occupies one of the key positions in competitiveness of the enterprise in the conditions of innovative economy.

PERSONNEL POTENTIAL. INNOVATIVE ENTERPRISE. PERSPECTIVE TRAINING. COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE.

Lavrishcheva E. E. SYSTEM OF THE BALANCED INDICATORS AS THE BASIS OF FORMATION OF THE INTERNAL INNOVATIVE ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE.

The principal stages of the formation of balanced indicators system aimed at the realization of the strategy of creating the internal innovation environment at an enterprise have been considered. The decisive role of information resources for the realization of the strategy has been revealed and substantiated.

SYSTEM OF BALANCED INDICATORS. INTERNAL INNOVATION ENVIRONMENT OF AN ENTERPRISE. INFORMATION RESOURCES. INNOVATIONS.

Ilyin I. V., Suomalaynen Y. S. WORKING OUT OF THE TECHNIQUE OF THE ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS ON THE BASIS OF THE METHOD OF REAL OPTIONS IN THE THEORY OF INDISTINCT SETS.

In clause the real option evaluation method and method of fuzzy inferencing for the basis of flexible administrative decisions acceptance directed for investment projects development, estimation and realization are considered. The formation and administrative decisions acceptance mechanism of the real option execution and the cost estimation procedure on the basis of the stochastic processes analysis of the investment projects basic activities cost dynamics is developed and realised.

REAL OPTION. BINOMIAL MODEL. FUZZY SETS. THE RISK ESTIMATION.

Tumar O. S., Fedoseev S. V. TO THE QUESTION ON CLASSIFICATION OF INNOVATIONS.

The most popular classifications of innovations were analyzed in the clause. The table was developed on the basis of the analysis. It will be effective for the executives who introduce innovations in the company.

INNOVATIONS. MANAGEMENT. CLASSIFICATION BASIS. CLASSIFICATION GROUPING.

Chebikina A. N. FORMATION OF THE INNOVATIVE POLICY IN SPHERE OF MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL PROPERTY.

Problems of management by the municipal real estate, the methodical approach to management of the municipal property are considered. The algorithm of decision-making for choice is offered strategy of development of object of the municipal real estate, the mechanism of an estimation of investment appeal of object of the municipal real estate with a view of a choice of strategy of management is specified the model of system of efficient control by the municipal real estate taking into account specificity of regions of the Far North is improved.

CONTROL SYSTEM OF THE MUNICIPAL PROPERTY. PROBLEMS. THE COMPLEX OF ACTIONS.

Litvinenko A. N., Babkin A. V. RISK-MANAGEMENT APPLICATION AT FORMATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISMS OF COUNTERACTION TO EMERGENCY SITUATIONS.

In article organizational-economic mechanisms of liquidation of consequences of failures and acts of nature on transport communications are considered. By authors it is shown that effective way of working out of such mechanisms is application of methodology of risk-management and the concept of comprehensible risk. Questions of state regulation of compensation are analysed economic damage from transport failures and accidents to managing subjects and the population.

RISK MANAGEMENT. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISMS. EMERGENCY SITUATIONS.

Petrosyan A. A. THE ANALYSIS OF ESSENCE OF RISK AND MANAGEMENT OF IT IN ACTIVITY OF THE ENTERPRISES.

The basic definitions of risk and their management in the world history of theory and practice of risk are considered in the article. The author suggests his own definitions of the basic theory of risk and risk management.

RISKS. MANAGEMENT OF RISKS. MANAGEMENT MECHANISMS. DECISION-MAKING. ECONOMIC PLANNING WITH THE RISK ACCOUNT.

Muhin V.I., Mushakov P.V. MODELING OF INNOVATION PROCESSES OF DECISION MAKING ABOUT ELABORATION OF NEW PRODUCT.

Preparing and making of decision for elaboration of new product is a very difficult process. Price of incorrect decision increases with a transition to a new cycle of ingress of new product on market. Search and selection of idea about new product with low consuming value lets to avoid unperspective ideas about new product. It conduces time, financial and human recourses during innovation activity.

MODELING. NOVATION. OPERATION. DECISION MAKING. ELABORATION OF NEW PRODUCT.

Klimin A.I. PERFECTION OF THE DESIGN PROCEDURE OF COVERAGE OF TARGET AUDIENCE IN MEDIA PLANNING.

Reach calculation – one of the problems in mediaplanning, solved by various methods. In article the method of calculation on the basis of use of the information on the sizes of target groups of mass-media and their double crossings is offered. Correction factors of the account of crossings of higher order, than the second are calculated, at calculation of reach by newspapers and radio stations.

MEDIA PLANNING. COVERAGE. DOUBLE CROSSINGS OF TARGET GROUPS OF MASS-MEDIA.

Golov P.V. DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF THE MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS.

The actual situation on the car selling market is observed. Particular features of the work of the car selling companies in the period of the financial crisis are analyzed. Recommendations for marketing control policy of car selling companies are proposed.

EFFICIENCY. MARKETING. FINANCIAL CRISIS. AUTOMAKER. RECOMMENDATION.

Vorobieva O.V. ANALYTICAL PREREQUISITE FORMING OF VALUING MODEL OF ABOUT EFFECTIVENESS OF RESTRUCTURISATION.

This article about analysis of the most important factors forming the valuing model of economical results of Gazprom's restructurisation. The author makes analysis the problems of restructurisation of Gazprom.

VALUING MODEL. EFFECTIVENESS. RESTRUCTURISATION. REFORMING.

Altova I.P. MODEL OF INNOVATION PROJECT EFFECTIVENESS EVALUATION.

The article examines the methodology of innovation project effectiveness valuation and the author presents the comprehensive estimation approach of economic and noneconomic venture investment results. Methods of innovation project choice for venture capital financing are elaborated.

INNOVATION PROJECT. VENTURE CAPITAL FINANCING. RISK. FUZZY SETS. EFFECTIVENESS OF INVESTMENT.

Konstantinov I.I., Bogomolova I.P. ECONOMIC-MATHEMATICAL PATTERN OF THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE ADVERTISING ACTIVITY ASSESSMENT IN THE CIRCUMSTANCES OF INVESTMENT RISK.

It is developed the economic-mathematical pattern of the effectiveness of company advertising activity assessment, allowing to determine the zone of reasonable investment risk and to prevent possible financial losses and heighten efficiency of the advertising campaign from psychological and economical standpoints.

ADVERTISING. MANAGEMENT OF INVESTMENTS IN TO ADVERTISING. EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN ADVERTISING. THE ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS OF ADVERTISING.

Ermakov A.V. To the QUESTION ON the ECONOMIC APPROACH AT INTRODUCTION of INNOVATIVE TECHNOLOGIES In EDUCATIONAL PROCESS.

In article features of introduction are considered and results of economic calculations are presented.

THE ECONOMIC APPROACH. INNOVATIVE TECHNOLOGIES. EDUCATIONAL PROCESS.

Mitrofanov A.M., Raychuk D.Y. MONITORING OF INTRODUCTION STANDARD FINANCINGS IN GENERAL EDUCATION SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF THE TVER REGION).

The article describes the transition strategy to per capita financial principles of general educational institution in Tver region in 2005–2009. Two levels adaptation mechanism of regional subvention delivering to municipal and then to institutional level is the core of above mentioned strategy.

NORMATIVE. BUDGET. SUBVENTION. SUBSIDY. GENERAL EDUCATION INSTITUTION. LABOR COMPENSATION FUND.

Poddubniy A.V. TECHNOLOGY COMPETENCIES FOR INTEGRATED ASSESSMENT OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF VOCATIONAL EDUCATION.

The article discusses the technology assessment competencies for quality management system of vocational education. We present an integrated assessment model and methodology for their application.

QUALITY MANAGEMENT. QUALITY ASSESSMENT. RATING TECHNOLOGY.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГУ
№ 6–2 (90)' 2009
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Редакция

д-р экон. наук, профессор *В.В. Глухов* – председатель ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *А.В. Бабкин* – зам. председателя ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *Г.Ю. Силкина* – ответственный секретарь
Н.А. Теплякова – редактор, корректор
М.О. Давыденко — менеджер по работе с клиентами
А.А. Родионова – технический секретарь

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Компьютерная верстка *Е.А. Корнукова*

Директор Издательства Политехнического университета А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 25.12.2009. Формат 60x84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 25,5. Уч.-изд. л. 25,5. Тираж 1000. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

в журнале “Научно-технические ведомости СПбГПУ” серия Экономические науки

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Журнал “Научно-технические ведомости СПбГПУ” является периодическим печатным научным рецензируемым журналом. Он зарегистрирован в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94 и распространяется по подписке Агентства “Роспечать”, индекс 18390.

Журнал с 2002 года входит в Перечень ведущих научных журналов и изданий (перечень ВАК) и принимает для печати материалы научных исследований, а также статьи для опубликования основных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора наук и кандидата наук по семи научным направлениям: ЭКОНОМИКА; УПРАВЛЕНИЕ, ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА; ФИЗИКА; ЭНЕРГЕТИКА; МАШИНОСТРОЕНИЕ; МЕТАЛЛУРГИЯ; РАДИОТЕХНИКА И СВЯЗЬ, ЭЛЕКТРОНИКА, ИЗМЕРИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА.

Периодичность выхода журнала — 6 номеров в год.

2. ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ

2.1. Оформление материалов

1. Объем статей докторов наук, профессоров, докторантов, соискателей уч. ст. доктора наук, как правило, — 12–20 страниц формата А-4. Количество рисунков не должно превышать пяти, таблиц — четырех, литературных источников — пятнадцати.

2. Объем статей преподавателей, сотрудников, аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук, как правило, — 8–15 страниц формата А-4. Количество рисунков не должно превышать четырех, таблиц — трех, литературных источников — десяти.

3. Авторы должны придерживаться следующей обобщенной структуры статьи: вводная часть (0,5–1 стр., актуальность, существующие проблемы); основная часть (постановка и описание задачи, изложение и суть основных результатов); заключительная часть (0,5–1 стр., предложения, выводы), список литературы.

4. Число авторов статьи не должно превышать 3-х человек.

5. Набор текста осуществляется в редакторе MS Word, формулы набираются в редакторе MS Equation. Таблицы набираются в том же формате, что и основной текст.

Шрифт — TNR, размер шрифта основного текста — 14, интервал — 1,5, таблицы большого размера могут иметь 12 кегль шрифта. Параметры страницы — слева — 3 см, сверху, снизу — 2,5 см, справа — 2,0 см, текст размещается без переносов. Абзацный отступ — 1,0 см.

6. Редакция кроме бумажного издания журнала организует формирование полнотекстовых электронных версий статей журнала, доступных для подписчиков.

2.2. Вместе с материалами статьи должны быть обязательно предоставлены:

- номер УДК в соответствии с классификатором (в заголовке статьи);
- аннотация статьи (2–3 предложения) на русском и английском языках;
- ключевые слова статьи (5–7) на русском и английском языках;
- сведения об авторах, включающие ФИО автора, место его работы, должность, ученое звание, ученую степень, контактные телефоны, E-mail;
- лицензионный договор, регламентирующий электронное представление материалов;
- рекомендация на имя зам. главного редактора журнала, подписанная научным руководителем автора и/или руководителем подразделения. Рекомендация должна быть **ОБЯЗАТЕЛЬНО** заверена в отделе кадров.
- рецензия на имя зам. главного редактора, подписанная специалистом, имеющим ученую степень доктора наук и/или ученое звание профессора. Рецензия должна быть **ОБЯЗАТЕЛЬНО** заверена в отделе кадров. Рецензент несет ответственность за содержание статьи, достоверность представленных материалов.

При необходимости редколлегия может потребовать предоставление акта экспертизы, о чем она сообщает автору (авторам).

2.3. Предоставление материалов

Предоставление всех материалов осуществляется по электронной почте на адрес редакции E: mail — economy@spbstu.ru

2.4. Рассмотрение материалов

Предоставленные редакционному комитету материалы (п. 2.2) первоначально рассматриваются редакционной коллегией и передаются для рецензирования. После одобрения материалов, согласования различных вопросов с автором (при необходимости), редакционная коллегия сообщает автору решение об опубликовании статьи. В случае отказа в публикации статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

При отклонении материалов из-за нарушения сроков, требований оформления или не отвечающих тематике журнала материалы не публикуются и не возвращаются.

Редакционная коллегия не вступает в дискуссии с авторами отклоненных материалов.

Публикация материалов аспирантов осуществляется бесплатно.

Более подробную информацию можно получить по телефону/факсу редакции (812) 297-18-21, 294-22-87 или 8-960-242-07-49 с 10:00 до 18:00 час - Анна Андреевна или e-mail — economy@spbstu.ru