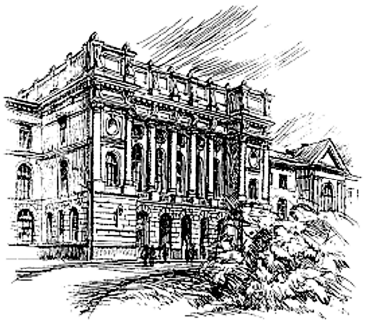
4(127)/2011



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Министерство образования и науки
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Алферов Ж.И., академик РАН; *Васильев Ю.С.*, академик РАН (председатель);
Костюк В.В., академик РАН; *Лопота В.А.*, чл.-кор. РАН;
Окрепилов В.В., чл.-кор. РАН; *Патон Б.Е.*, акад. РАН и НАН Украины;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН; *Федоров М.П.*, чл.-кор. РАН;
Фортов 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 экон. наук, профессор; *Глухов В.В.*, д-р экон. наук, профессор;
Дегтярева Р.В.. д-р истор. наук, профессор; *Иванов А.В.*, д-р техн. наук;
Иванов В.К., д-р физ.-мат. наук, профессор; *Козловский В.В.*, д-р физ.-мат. наук, профессор;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН (зам. гл. редактора); *Юсупов Р.М.*, чл.-кор. РАН.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

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

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

С 2002 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 пяти сериях:

Наука и образование;
Физико-математические науки;
Экономические науки;
Информатика, телекоммуникации, управление;
Гуманитарные и общественные науки.

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

Подписной индекс **36637** в каталоге “Газеты. Журналы” ОАО Агентства “Роспечать”.

С 2005 г. журнал включен в базу данных “Российский индекс научного цитирования” (РИНЦ), размещенную на платформе Национальной электронной библиотеки на сайте http://www.elibraru.ru

При распечатке 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, 2011

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. *Теоретические подходы к формированию дефиниции стратегии* 9
Нагаслаева И.О. *Преобразования социально-экономических систем в трансформационном периоде изменений* 16
Сапарова Б.С. *Оценка потенциальных масштабов использования IPO в качестве источника привлечения капитала* 19
Закиматов Г.В. *Двухсекторная экономика – рыночная экономика с централизованным административно-плановым управлением* 26
Сарыгулов А.И. *О соотношении качества структуры и динамики ВВП* 32
Асланов Д.И. *Сущностно-содержательная характеристика понятия «человеческий капитал»* 38
Боцман Е.В. *Особенности секторальной структуры экономики России* 43

Региональная экономика

Андреев В.Н., Рохчин В.Е. *Фундаментальные условия развития экономики региона* 46
Краснюк Л.В. *Промышленность в регионе: ситуационно-трансформационный анализ и мониторинг развития* (*на примере Кабардино-Балкарской Республики*) 53
Пустыльник П.Н. *Промышленные комплексы: состояние и прогноз развития* 59
Батуева Т.Г. *Формирование образовательной политики региона* 64
Гордина Ю.В. *Инструменты сглаживания пространственной поляризации муниципальных образований (на примере Иркутской области)* 67
Пшеничников В.В., Рубан Г.А. *Региональные проблемы управления продовольственной безопасностью в условиях вступления России в ВТО* 71
Узденова Ф.М., Текеева Х.Э., Чомаева Р.А. *Социально-экономическое положение Северо-Кавказского федерального округа и перспективы его развития* 77
Малиновская Н.А. *Методический подход к оценке инфраструктурного комплекса региона* .. 83
Немец К.А. *Автоматизация процессов регионального управления и формирование «электронного правительства»* 85
Одиноков Р.Н. *Региональные и местные бюджеты: проблемы и пути их решения* 90
Моттаева А.Б. *Признаки классификации регионов на принципах риск-менеджмента* 94

Отраслевая экономика

Орджоникидзе М.М. *Основные тенденции и стратегические направления развития региональной туристской отрасли* 99
Перников С.Г. *Основные направления развития инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе* 105

Подкопаева Н.Р., Каравайков В.М. *Управление эффективностью теплоснабжения предприятий текстильной отрасли* 110
Бодрунова А.С. *Базовые элементы организации инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе* 115
Ерзылева А.А. *Исследование тенденций совершенствования регионального управления общественным транспортом* 120
Мармоза А.В. *Направления повышения энергоэффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства* 126
Постнов А.Н. *Развитие инструментария контроллинга в организации (на примере судостроительно-судоремонтных предприятий)* 130
Смирнова И.В., Щесняк К.Е. *Влияние социально-экономических факторов на развитие рынка жилой недвижимости* 133
Ушанова Н.А. *Социально-экономические факторы жилищного строительства в современных условиях (на примере г. Самары)* 141

Экономика и менеджмент предприятия

Журова Л.И., Андреева А.А. *Этапы формирования стратегии развития предприятия* 146
Черкесова Э.Ю., Скобликов В.В. *Совершенствование материального стимулирования внедрения новшеств (на примере угледобывающих организаций)* 153
Вусик И.В. *Адаптация продуктовой линейки производственной компании в условиях кризиса* 159
Прохоров К.О. *Обобщенный алгоритм управления стоимостью предприятия на основе теории заинтересованных сторон* 162
Харитонова В.Н. *Формирование системы управления корпоративными знаниями как фактор устойчивого развития организации* 165
Амелина П.Ю., Плотников В.А. *Методические подходы к управлению рисками девелоперских проектов* 170
Евсеева С.А. *Оценка влияния факторов внешней среды на формирование конкурентной стратегии* 174

Инновации и инвестиции

Бурдакова Г.И. *Инновационно-промышленная политика как инструмент стратегического управления интегрированным производственным комплексом* 178
Клачек П.М., Корягин С.И., Минкова Е.С. *Технологическая платформа как инструмент регионального инновационного развития экономики России* 182
Шматков В.В., Колбачев Е.Б., Переяслова И.Г. *Модернизация экономики, технологические платформы и развитие человеческого капитала* 186
Долгих Ю.А., Степанова Н.Р., Хайнус И.В. *Матричный способ формирования системы дополнительного страхования персонала* 193
Титов В.В., Жигульский Г.В. *Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий* 197
Шляго Н.Н. *Проблемы и задачи контроллинга предприятий, ориентированных на инновационное развитие* 203
Шраер А.В. *Инновации в топливно-энергетическом комплексе: факторы и инструменты развития* 209
Гаджиев М.М., Макаров В.М. *Применение системного анализа для управления инновациями на предприятии* 215

Финансы, банки, бухгалтерский учет

Пивоваров И.С. *Венчурные фонды и венчурное финансирование в условиях модернизации* 222
Давидовски В. *Использование теории реальных опционов для оценки ИТ проектов в условиях риска* 228
Парасоцкая Н.Н. *Особенности учета справедливой стоимости нематериальных активов* 232

Предпринимательство и маркетинг

Баранова С.А. *Государственное регулирование предпринимательских структур индустрии туризма на региональном уровне (на примере Псковской области)* 236
Комаров С.В., Суздалева Г.Р. *Проблемы влияния маркетинга на инновационность предприятия* 242
Цветков А.Н. *Показатели оценки конкурентоспособности строительных организаций* 245
Надобников Е.В. *Оценка конкурентоспособности наукоемкого продукта по цене* 249
Грибанов А.В. *Интеграция и диверсификация в стратегии развития предпринимательской структуры* 254

Экономическая безопасность

Кайгородцев А.А. *Система национальной экономической безопасности* 259

Экономико-математические методы и модели

Овчаренко Н.А. *Экономико-математические модели конкурентной борьбы промышленных предприятий* 263
Климин А.И. *Оптимизация размещения серии рекламных объявлений* 273
Шмидт А.В. *Вероятность устойчивого функционирования экономической системы* 277

Contents

Theoretical bases of economy and management

Prosalova V.S., Smolyaninova E.N. *Theoretical approaches the formation of the strategy definitions* 9

Nagaslaeva I.O. *Transformations of socio-economic systems in the conditions of modern transformation* 16

Saparova B.S. *Evaluation of potential scales of using IPO as a source of capital attraction* 19

Zakimatov G.V. *Two-sector economy – market economy with the centralized planned management* 26

Sarygulov A.I. *Ratio between the quality of the structure and dynamics of GDP*..... 32

Aslanov D.I. *Essentially-substantial characteristic of the concept of «human capital»* 38

Botsman E.V. *The analysis of sectoral structure of economy of Russia* 43

Regional economy

Andreev V.N., Rokhchin V.E. *Fundamental conditions of region's economy development* 46

Krasnyuk L.V. *Industry in region: situational-transformational analysis and monitoring the development* 53

Pustylnik P.N. *Industrial complexes: present state and development forecast* 59

Batueva T.G. *Formation of the regional educational policy* 64

Gordina Y.V. *Tools of smoothing of spatial polarization of municipal unions of the Irkutsk region* .. 67

Pshenichnikov V.V., Ruban G.A. *Regional management problems of the commodity safety in the facilities entrance RF to the world trade organization (WTO)* 71

Uzdenova F.M., Tekeeva H.E., Chomaeva R.A. *Economic and social situation of the North Caucasian federal district and prospect of its development* 77

Malinovskaya N.A. *The technique of the estimation of the infrastructural complex of region* 83

Nemets K.A. *Government managing automation process and formation of e-government* 85

Odinokov R.N. *Regional and local budgets: problems and solutions* 90

Mottaeva A.B. *Signs of classification of regions on risk management principles* 94

Branch economy

Ordjonykidze M.M. *The basic tendencies and strategic directions of development of regional tourist branch* 99

Pernikov S.G. *Main directions of investment policy in fuel and energy complex* 105

Podkopaeva N.R., Karavajkov V.M. *Management of efficiency of the heat supply of the enterprises of textile branch* 110

Bodrunova A.S. *Base elements of the organization of innovative activity in the defensive-industrial complex* 115

Erzyleva A.A. *Research of tendencies in practice of regional government by public transport* 120

Marmoza A.V. *Ways to increase energy efficiency, a key factor in the development of housing and communal services* 126

Postnov A.N. *Development of toolkit of controlling at the ship building and repair enterprises* 130

Smirnova I.V., Shchesniak K.E. *Influence of social economic factors on the development of residential real estate market* 133

Ushanova N.A. *The social economic factors of housing construction in the present-day conditions* 141

Economy and management of the enterprise

Zhurova L.I., Andreeva A.A. *Stages of formation of enterprise development strategy* 146

Cherkesova E.Ju., Skoblikov V.V. *Material incentive improvement of innovation introduced in the coalmining organizations* 153

Vusik I.V. *Production firm's product line adaptation to crisis conditions on construction materials market* 159

Prokhorov K.O. *Enterprise value management on basis of stakeholder theory* 162

Kharitonova V.N. *Control system formation by corporate knowledge as the factor of a sustainable development of the organization* 165

Amelina P.Ju., Plotnikov V.A. *Approaches to risk management real estate development projects* 170

Yevseyeva S.A. *Assesment of environmental factors on the developing a competitive strategy* 174

Innovations and investments

Burdakova G.I. *The innovation and industrial policies as a toolkit of the strategic management of industrial center* 178

Klachek P.M., Koryagin S.I., Minkova E.S. *Technological platform as an instrument of the regional innovation development in Russian economy* 182

Shmatkov V.V., Kolbachev E.B., Pereyaslova I.G. *Economy modernization, technological platforms and development of human capital* 186

Dolgikh Ju.A., Stepanova N.R., Hajnus I.V. *Matrix way of the personnel additional insurance system formation* 193

Titov V.V., Zhigulski G.V. *Tax system as a factor of economic stimulation of innovative activities of industrial enterprises* 197

Shlyago N.N. *Problems and tasks of controlling of the enterprises focused on innovative development* 203

Shraer A.V. *Innovations in the fuel and energy complex: factors and development tools* 209

Gadjiev M.M., Makarov V.M. *System analyze methodology application for control enterprise innovation* 215

The finance, taxes and book keeping

Pivovarov I.S. *Venture funds and venture financing in the conditions of modernization* 222

Davidovski V. *Application of real options theory in evaluation of it projects under conditions of risk* 228

Parasotskaya N.N. *Singularities of accounting fair value of intangible assets* 232

Business and marketing

Baranova S.A. *Tourism industry businesses governmental regulation on regional level (example of Pskov region)* 236

Komarov S.V., Suzdaleva G.R. *Some problems of marketing influence on enterprise's innovativeness* 242

Zvetkov A.N. *Problems of evaluation of the competitiveness Of construction organizations* 245

Nadobnikov E.V. *Evaluation of competitive high-tech product at a price* 249

Gribanov A.V. *Integration and diversification in the development strategy of the business structure* 254

Economic safety

Kaigorodtsev A.A. *The system of national economic safety* 259

Economic-mathematical methods and models

Ovcharenko N.A. *The economic-mathematical models of competitiveness of industry's enterprises* 263

Klimin A.I. *Optimization of placing of a series of advertisements* 273

Shmidt A.V. *A probability of stable functioning of an economic system* 277

УДК 338.24.01

В.С. Просалова, Е.Н. Смольянинова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ДЕФИНИЦИИ СТРАТЕГИИ

Характерной чертой функционирования современного бизнеса начала XXI в. является нестабильность внешней среды, ее масштабные постоянные изменения. В связи с этим руководства компаний сомневаются в возможности удержания бизнес-позиций в будущем, что обусловливает необходимость создания стратегий. В настоящее время основа изучения стратегии и стратегического управления базируется на двух подходах – научном и прикладном.

Термин «стратегия» неоднократно использовался в трудах отечественных и зарубежных ученых. При этом давалось множество различных определений понятию «стратегия». На наш взгляд, следует провести анализ взаимосвязей существующих понятий и, кроме того, уточнить понятие «стратегия», основываясь на эволюции концепции стратегического управления.

Термин «стратегия» имеет греческое происхождение, восходит к древнегреческим *stratus* – войско и *agein* – вести́. Соединенные вместе, они образуют слово *strategos* – полководец, или военачальник. На протяжении многих тысячелетий он использовался в военной лексике, где под ним понимали искусство ведения войн. (Приблизительно в 550 г. до н. э. слово *strategos* приобрело значение полководческого искусства, означающее, что командующий владеет специальными психологическими, поведенческими навыками и опытом для управления войсками).

Одной из первых работ, посвященных стратегии, является древний китайский трактат «Искусство войны», написанный предположительно в 500 г. н. э. военоначальником Сунь-Цзы [10, с. 7].

Другой классической работой о стратегии, которую часто рассматривают в качестве альтернативы, является труд прусского генерала Карла фон Клаузевица «О войне» [6]. Существенным различием этих работ является то, что Сунь-Цзы считал стратегию *военным искусством* и исходил из представлений прагматизма, т. е. предполагал учет внешних обстоятельств и возможность проведения изменений. Клаузевиц считал стратегию *военной наукой* и выделял значение логического идеала, абстрактного и абсолютного. Его взгляды основаны на том, что существуют жесткая зависимость между причиной и следствием и четкое разделение мысли и действия.

Фельдмаршал Мольтке отмечал: «Стратегия всегда может направлять свои стремления на самую высокую цель, которую вообще только можно достигнуть при имеющихся средствах» [5].

Наиболее полно понятие «стратегия» с точки зрения военно-политической трактовки рассмотрено в монографии А.В. Канаева [8]. Он акцентирует внимание на том, что происходит проникновение военной терминологии в практику бизнеса и вслед за этим в экономическую теорию и теорию управления (менеджмента). При этом отмечает, что данный аспект позволил: «…разглядеть принципиальную основу любой стратегии как особого способа поведения субъекта в условиях активного противоборства, будь то враг на войне, соперники за шахматной доской или конкуренты в политике и бизнесе».

На наш взгляд, такая трактовка понятия «стратегия» не позволяет раскрыть его методологическую глубину и представляет исключи-

тельно поведенческий аспект. На раннем этапе подобные концепции были своевременными и необходимыми. Однако каждому этапу развития экономики и предпринимательства соответствует свой, характерный для этого периода, взгляд на стратегию.

Ряд авторов считают, что термины «стратегия» и «политика» являются синонимами. По мнению Р. Энтони, У. Кинга, Д. Клиланда, политика – это провозглашение намерений организации. Политика призвана ориентировать процесс принятия решений в направлении, обеспечивающем достижение целей организации. Как правило, политика помогает ограничить круг альтернативных решений, реализующих стратегию.

На наш взгляд, нельзя обобщать стратегию организации и ее политику. Понятие «стратегия» носит более фундаментальный и широкий характер и включает в себя понятие «политика». Это связано с тем, что политика организации только определяет провозглашенные намерения.

В 50-х гг. XX в. термин «стратегия» стал применяться в теории управления. Одно из первых определений стратегии как одного из инструментов теории менеджмента дал А. Чандлер, охарактеризовав ее как «определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, утверждение курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [14, с. 15]. Особенностью данного определения является то, что в нем впервые представлена сущность стратегии и охвачена совокупность ее компонентов (цель, тактические действия для ее достижения, необходимые для этого ресурсы).

Именно в это время в понимании стратегии организации определились долгосрочные цели ее развития с учетом ограниченной внутренней и внешней среды. При этом конкурентные преимущества организации были результатом гармоничного взаимодействия последних.

Интересно мнение известного американского специалиста по вопросам управления промышленными корпорациями и автора книг по проблемам стратегического планирования И. Ансоффа, который, не давая единого определения, понимает под стратегией «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [9, с. 68]. При этом он видит в стратегии средство для достижения цели, установления методом поиска общих направлений роста и укрепления позиций фирмы с использованием различной информации об альтернативах поведения. Данное определение носит общий характер, так как руководство организации может принимать не только стратегические, но и тактические решения, кроме того, в данном определении не сформулированы отличия стратегии от процесса руководства.

Г. Минтцберг предложил рассматривать определение стратегии в рамках пяти компонент «5*P*»:

1. План (*plan*).
2. Прием или тактический подход (*ploy*).
3. Поведенческая модель (*pattern of behavior*).
4. Позиция по отношению к другим (*position in respect to others*).
5. Перспектива (*perspective*).

Особенностью «5*P*» является то, что они представлены взаимодополняющими, а не взаимоисключающими компонентами. Г. Минтцберг отмечает, что только объединение в себе пяти указанных характеристик позволяет стратегии выступать в качестве системной характеристики. В результате, если при формировании стратегии будет использоваться лишь несколько компонентов, то она будет носить лишь частный характер и направлена на определенный аспект деятельности организации. Таким образом, Г. Минтцбергу удалось впервые представить стратегию как целостную категорию, обеспечивающую управление отдельными системами.

Б. Карлофф также предлагает рассматривать понятие «стратегия» в виде обобщенной модели, однако, с его точки зрения, эта модель должна представлять собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов организации.

Американский ученый М. Портер рассматривает понятие «стратегия» с точки зрения теории конкурентных преимуществ и дает следующее определение: «Стратегия есть метод распределения ресурсов организации в те области, ко-

торые обеспечивают наиболее оптимальные условия для развития, доходности и укрепления конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде» [15].

Кроме того, М. Портер отдельно подчеркивает значимость понятия «конкурентная стратегия». Конкурентная стратегия понимается как «…совокупность наступательных или оборонительных действий, осуществляемых с целью обеспечить устойчивую позицию предприятия в промышленности, и, таким образом, добиться значительного дохода на вложенный капитал» [15].

Аналогично придерживаются теории конкурентных преимуществ в определении понятия «стратегия» такие известные ученые, как А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, К. Баумен. Они рассматривают цель стратегии как способ достижения долгосрочных конкурентных преимуществ.

Неоднозначный подход к определению стратегии у Питера Дойля. Он обозначает понятие стратегии через призму действий, осуществляемых организаций. По его мнению, стратегия – это: во-первых, направление, в котором движется компания, выполняя поставленные задачи; во-вторых, комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов предприятия и достижению долгосрочных преимуществ на целевых рынках.

Главенствующую роль миссии в определении стратегии организации отмечают Дж. Хиггинс и Д. Шендель. По мнению Дж. Хиггинса, стратегия – процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством коммуникации с ее окружением. Д. Шендель определяет стратегию как процесс определения связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющий эффективно и результативно действовать самой организации и ее подразделениям.

Функциональный подход к определению стратегии предложен Г.Б. Клейнером. Он подчеркивал, что стратегия – «нить времени, связывающая прошлое и будущее, одновременно обозначающая путь к развитию» [3]. Г.Б. Клейнер одним из первых обратил внимание на функции стратегии в нестабильной экономической среде.

Особенностью формирования мнения российских ученых о сущности и содержании стратегии является отсутствие единой точки зрения, а также широкий разброс представлений о факторах, формирующих стратегию организации.

А.Н. Петров придерживается определения понятия «стратегия», данного А. Чандлером. Основополагающим при данном определении стратегии является процесс постановки цели, что, в свою очередь, определяет оптимальный поток ресурсов между субъектами рынка, а также их подразделениями для достижения конкретных целей.

А.П. Градов отмечает, что стратегия – это совокупность рациональных приемов достижения долговременных целей в условиях нестабильности внешней среды [13]. Стратегия экономического управления, или экономическая стратегия, вырабатывает:

– правила и приемы, обеспечивающие экономически эффективное достижение стратегических целей;

– правила и приемы достижения стратегических целей, базирующихся на возбуждении заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ в эффективном достижении этих целей [13, с. 20].

Таким образом, принятие стратегического решения должно сопровождаться оценкой его влияния на интересы других субъектов рынка с целью предотвращения нанесения им определенного ущерба.

В результате, по мнению А.П. Градова, стратегия вырабатывает правила и приемы экономически эффективного достижения стратегических целей.

Проведение аналогии между понятиями «стратегия» и «программа» можно увидеть в определении Р.А. Фатхутдинова. Также он отмечает, что стратегия касается вопросов повышения качества товаров, ресурсосбережения, расширения рынков сбыта, развития производства, информационного обеспечения, выбора управленческих решений и т. п.

На наш взгляд, данное определение концентрирует внимание на процессе развития будущей деятельности предприятия, не выделяя отличительных факторов стратегии.

О.С. Виханский предлагает следующую формулировку стратегии. «Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы средств и формы деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям» [1, с. 88].

В работе М.И. Круглова мы можем увидеть отличие стратегии от плана. Оно состоит в том, что стратегия разрабатывается в условиях неопределенной среды, в связи с чем практически невозможно определить главные и локальные цели, а также выработать конкретное задание для подразделений компании. Однако само определение стратегии носит обобщающий характер.

В.А. Винокуров рассматривает стратегию как систему управленческих решений, определяющих перспективные направления развития организации, сферы, формы и способы ее деятельности в условиях окружающей среды и порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей, что, на наш взгляд, является достаточно емким определением, позволяющим видеть стратегию организации с учетом ограниченной ее внутренней и внешней среды.

С позиции Э.А. Уткина стратегия является совокупностью ее главных целей и основных способов их достижения [4]. Стратегия включает в себя совокупность глобальных идей развития предприятия. Она определяет направления его развития и представляет собой реакцию на внешние и внутренние обстоятельства деятельности предприятия.

Э.М. Коротков определяет стратегию не только как программу развития, но и как особое качество функций управления и управленческих решений, персонала и организации управления, как совокупность ориентиров и ограничений, которые определяют направления развития организации в соответствии с поставленной целью, как своеобразный «коридор» использования различных тактик.

По мнению В.С. Ефремова и И.А. Ханькова, стратегия является образом действий, обусловливающих определенную и устойчивую линию поведения организации на достаточно продолжительном историческом интервале.

В.С. Кузнецов рассматривает стратегию как единую политику организации по достижению поставленной стратегической цели [12].

На фактический материал, предшествующий формированию стратегии деятельности организаций, обратили внимание В.Д. Маркова и С.А. Кузнецова, полагающие, что в выборе стратегии необходимы: ясность корпоративных целей, прогноз будущей деятельности, установление расхождений между прогнозами и целями, внутренняя и внешняя оценка деятельности, определение конкурентных преимуществ, оценка возможных последствий принятия решений, систематизация наблюдений и контроля за деятельностью.

В.К. Потемкин приравнивает стратегию к генеральной программе действий, выявляющей приоритетные проблемы и ресурсы для достижения основной цели. Она формирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что организация получает единое направление движения [7].

Наиболее распространенная точка зрения отечественных экономистов относительно стратегии организации – представление ее как *комплекс принципов деятельности в ее отношениях с внешней и внутренней средой, перспективных целей организации, а также соответствующих решений по выбору инструментов достижения этих целей и ориентации деловой активности организации*. Это одновременно перспектива развития и образец, модель реагирования на изменения внешней среды, в которой действует данная организация. Стратегия проявляется в конкурентной позиции, структуре организации, ее системе ценностей, в особенностях мотивации и контроля персонала [13].

Отсутствие единого подхода к определению термина «стратегия» можно объяснить тем, что данное понятие является довольно емким и включает в себя множество аспектов. В связи с этим можно выделить базовые концепции, на которых основывается теория стратегии:

– стратегия ориентирована на долгосрочную перспективу;

– стратегия основана на возможностях ресурсов организации;

– стратегия учитывает изменения внешней среды;

– стратегия предусматривает альтернативные пути развития организации в случаях изменения внутренней и внешней среды;

– стратегия мобилизует ресурсы организации и направляет их на достижение поставленной цели.

Еще одной спецификой термина «стратегия», на наш взгляд, является то, что первоначально он имел прикладное значение, т. е. использовался непосредственно в практике менеджмента организаций. Изучение «стратегии как научной дисциплины» началось на рубеже 1960-х гг. и было связано с усилением научных основ управления.

Первое научное понимание стратегии характеризовало ее как определение долгосрочных целей организации с учетом оценки внутренних ресурсов, а также анализа влияния внешней среды. Теория стратегии со сформированными концепциями, определениями и методологиями представлена в начале 1960-х гг. в научных трудах американских ученых А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа.

В связи с этим еще в 60-х гг. XX в. И. Ансофф выделил следующие черты стратегии [9]:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы.

2. Сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска.

3. Необходимость в стратегии отпадает, как только реальный ход развития выведет организацию на желательные события.

4. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий.

5. Как только в процессе поиска открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация.

6. Поскольку для отбора проектов применяются как стратегии, так и ориентиры, может показаться, что это одно и то же.

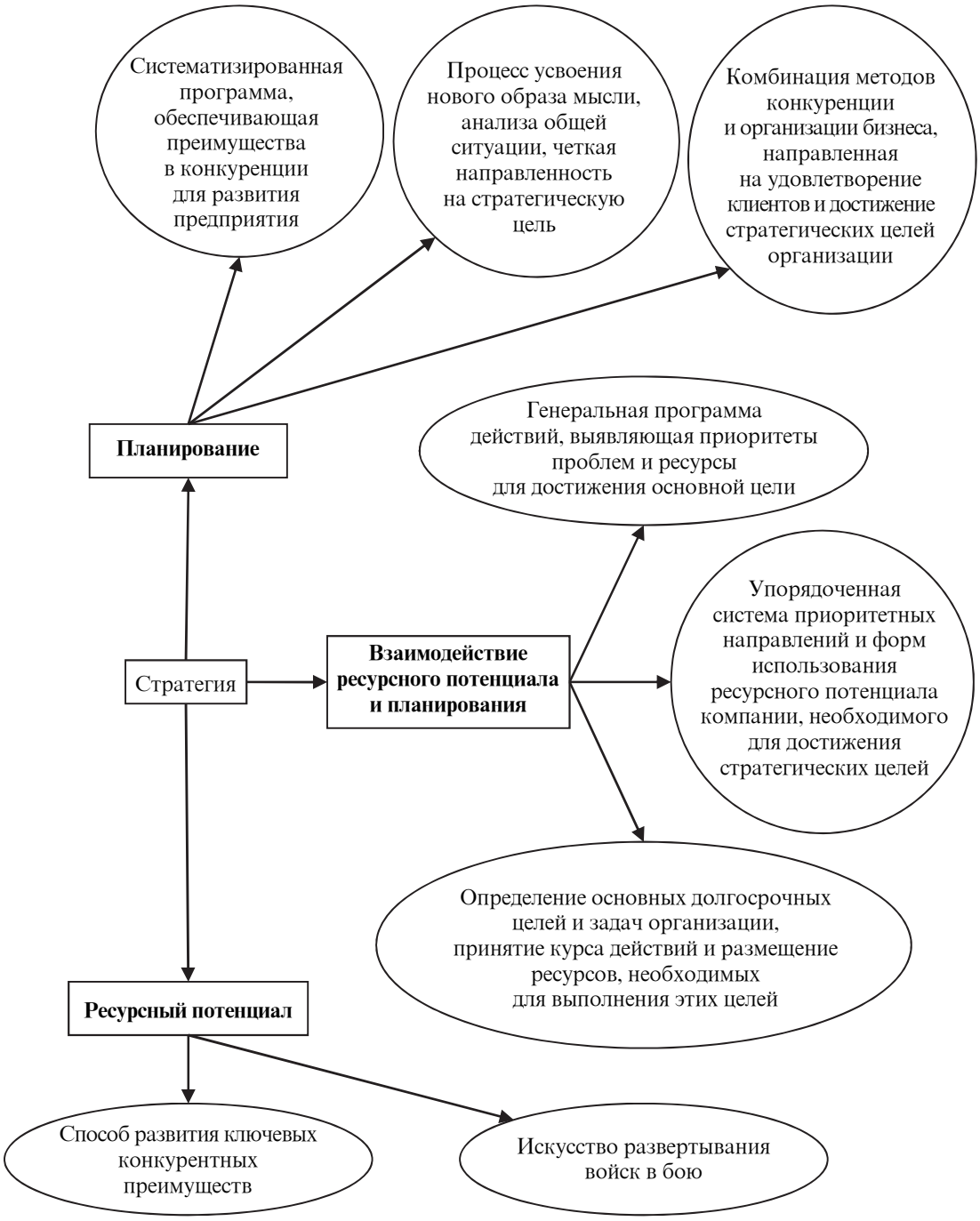
7. Стратегия и ориентиры взаимозаменяемы как в отдельные моменты, так и на различных уровнях организации.

Зачастую понятие «стратегия» ассоциируется с понятием «планирование». В словаре русского языка дается несколько определений этого понятия; применительно к практической теологической концепции можно использовать следующее: «стратегия – искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах» [11]. Однако в зависимости он направления развития теории стратегии формулировка будет иметь свое, специфическое, направление. В целом можно выделить несколько основных генерирующих определений стратегии.

В процессе исследования нами обобщены существующие определения понятия «стратегия», на основе чего разработана их классификация, представленная далее схемой. Определения объединены в три группы: планирование, ресурсный потенциал, взаимодействие ресурсного потенциала и планирования.

В первой группе – «Планирование» объединены определения, основой которых является будущее развитие организации, т. е. формирование стратегии сводится непосредственно к планированию будущей деятельности объекта. Во второй группе – «Ресурсы» сосредоточились определения, характеризующие стратегию как анализ ресурсного потенциала организации и его эффективное использование. Такая формулировка понятия существует в деловом управлении долгое время. Данное планирование исходит из того, что при каждом удвоении производства затраты на производство падают на 20 %. На этой основе была введена так называемая кривая опыта, которая, в свою очередь, породила ряд моделей, основанных на крупносерийном производстве и снижении издержек производства на единицу продукции.

Третья группа – «Взаимодействие ресурсного потенциала и планирования» предполагает, что в процессе разработки и реализации стратегии происходит как планирование долгосрочных целей, так и анализ имеющегося у объекта ресурсного потенциала для оценки возможности их осуществления.



Классификация определений понятия «стратегия»

Проанализировав существующие определения понятия «стратегия», мы предлагаем свое, уточняющее. *Стратегия – это система взаимосвязанных элементов управленческих решений, позволяющих на основе анализа влияния совокупных факторов и ресурсного потенциала организации разрабатывать и реализовывать модель ее будущего развития.* Данное определение входит в третью группу классификации и, на наш взгляд, наиболее полно отражает содержание соответствующей дефиниции.

Как отмечалось выше, на формирование стратегии оказывают влияние две основные группы факторов: внешние и внутренние.

Структурная составляющая этих групп будет зависеть непосредственно от объекта управления.

При разработке и реализации стратегии руководству организации необходимо своевременно отслеживать изменение данных факторов для проведения соответствующих плановых корректировок. В противном случае даже хорошо разработанная стратегия будет оставаться «планом на бумаге» и не сможет быть реализована.

Анализ различных точек зрения на понятие «стратегия» позволил нам выделить следующие элементы стратегии:

1. Понимание «проблемного поля», которое включает в себя определение места организации в экономике, конфликтов, угроз, возможностей. Для «проблемного поля» характерно множество событий и действующих субъектов. Сложностью определения «проблемного поля» является динамизм информационного потока. Возникает необходимость систематического анализа имеющейся информации, дополнение и уточнение факторов, формирующих «проблемное поле». При этом необходимо систематизировать информацию, оставляя только необходимую.

Основным преимуществом определения карты «проблемного поля» является возможность концентрации внимания на новой и важной информации и, в свою очередь, устранение влияния лишних и малозначимых факторов.

2. В связи с тем, что стратегия – это, прежде всего, способ выхода из «проблемного поля» для реализации поставленных целей, то выбор этого способа следует определить как второй элемент стратегии.

3. Одним из главных элементов стратегии является имеющийся ресурсный потенциал организации, а также стратегические ресурсы, которые характеризуют возможность организации мобилизоваться для достижения целей и решения проблем.

4. Следующий элемент стратегии – это карта взаимодействия двух систем. В первой системе сконцентрированы цели, «проблемное поле» организации и его ресурсный потенциал. Второй системой является совокупная оценка «проблемного поля», целей и ресурсных возможностей остальных субъектов рынка, которыми могут быть партнеры, конкуренты и противники.

5. В качестве последнего элемента стратегии можно выделить модель управленческих решений, будущего развития организации, построенной на анализе совокупности всех предыдущих элементов.

Таким образом, в результате научных исследований предложена авторская формулировка понятия «стратегия». В основу понятия «стратегия организации» положено взаимодействие ресурсного потенциала организации и факторов, оказывающих влияние на ее деятельность. Проведенный анализ позволил выделить элементы стратегии организации с целью возможности ее реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Виханский, О.С.** Организация управления в государственном секторе и фирмах Японии [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / О.С. Виханский. – М., 1973.

2. **Карлофф, Б.** Деловая стратегия: Концепция, содержание, символы [Текст] : пер. с англ. / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991.

3. **Клейнер, Г.Б.** Предприятие в нестабильной экономической среде. Риски, стратегии, безопасность [Текст] / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика 1997. – 288 с.

4. Менеджмент [Текст] : учебник для вузов / Э.А. Уткин. – М.: ТЕИС, 2003. – 447 с.

5. **Мольтке, Х.К.** Военные поручения [Текст] : пер. с нем. / Х.К. Мольтке. – М., 1938.

6. О войне [Текст] : пер. с нем. / К.Ф. Клаузевиц. – М.; СПб.: Эксмо: Terra Fantastica, 2003. – 859 с.

7. **Потемкин, В.К.** Управление персоналом [Текст] / В.К. Потемкин. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.

8. Стратегическое управление коммерческим банком: концептуальные основы [Текст] / А.В. Канаев. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. – 257 с.

9. Стратегическое управление [Текст] : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; науч. ред., авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

10. **Тогузаев, Т.Х.** Научные аспекты понятия стратегия развития предприятия [Текст] / Т.Х. Тогузаев // Экономическая теория и институциональная экономика. – 2009. – № 2(24). – С. 19–27.

11. Толковый словарь русского языка. 72500 слов и 7500 фразеол. выражений [Текст] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азъ Ltd., 1992. – 960 с.

12. Эволюция теории стратегического управления [Текст] / В.С. Катькало; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2-е изд. – СПб.: Высш. шк. менеджм.; Изд. дом СПбГУ, 2008. – 548 с.

13. Экономическая стратегия фирмы [Текст] : учеб. пособие / А.П. Градов и др.; под ред. А.П. Градова. – СПб. : Спец. лит., 1995. – 410(4) с.

14. **Chandler, A.D.** Strategy and Structure [Text] : A Chapter in the History off Industrial Enterprises / A.D. Chandler. – Cambridge; Mass: MIT Press, 1692.

15. **Porter, M.E.** Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Text] / M.E. Porter. – N.Y.: The Free Press, 1998. – [XXII] p., introduction, 398 p.

УДК 338.1

И.О. Нагаслаева

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦИОННОМ ПЕРИОДЕ ИЗМЕНЕНИЙ

В настоящее время, когда у России и ряда ее субъектов стали просматриваться определенные положительные итоги в реализации экономических и социальных программ, важно не только развивать направления деятельности, имеющие визуальный и непосредственный результат. Недопустимо при этом забывать о тех элементах, которые не играют видимой роли в развитии страны, однако именно они сегодня могут обеспечить определенные гарантии стабильного положения государства и служить предпосылками для его дальнейшего устойчивого развития.

Для всех ведущих индустриально развитых стран характерна тенденция к социализации экономики, предполагающая учет и согласование интересов всех социальных групп населения при выработке и реализации общегосударственной экономической политики, правил хозяйствования на уровне регионов и крупных корпоративных объединений, что объясняется, с одной стороны, общей высокой степенью хозяйственного развития этих стран (создающей материальные возможности для поддержания современных стандартов качества жизни населения), с другой – необходимостью использования сложной рабочей силы как ключевого условия экономического роста и достижения конкурентоспособности национальной экономики, перехода к инновационному типу воспроизводства, основанному на потенциале интеллекта, образованности и творчества персонала [1].

Учесть множество вариантов совершенствования функционирования социально-экономической системы государства невозможно без анализа ее структуры, содержащей взаимодополняющие составные части, сочетание которых позволяет всей целостности действовать успешно и целенаправленно. Это всегда было и будет особенно актуально для России как для государства, имеющего чрезвычайную пространственную разнородность. Данная особенность открывает огромные возможности для развития эффективной отечественной экономики, однако скрывает в себе значительные трудности и проблемы при реализации регионального потенциала. Во многом рациональное использование зависит от уровня социально-экономических, правовых отношений между федеральным центром и регионами, от межрегиональных взаимодействий и внутрирегиональных механизмов хозяйствования.

Цели экономической системы как составляющие единой системы связаны с достижением высокой экономической эффективности. При этом социальные факторы служат средством достижения этих целей. Целью социальной системы может служить, например, повышение благосостояния населения, выражающееся в возможности пользования различными социальными благами, а экономические процессы, в свою очередь, являются средством увеличения благосостояния населения.

Социально-экономическая система – это целенаправленная совокупность взаимосвязанных между собой социальных и экономических элементов, образующих устойчивую целостность, в которой любое экономическое или социальное действие всегда влечет за собой какое-либо сопряженное с ними последствие [2].

Социально-экономическое развитие может идти в двух направлениях – прогрессивном и регрессивном, где первому с соответствует совершенствование, улучшение, рост, а второму, наоборот, переход от более организованных к менее организованным формам, от высшего к низшему, возврат к изжившим себя формам и т. п. В процессе функционирования некоторые спады итоговых показателей социально-экономической системы можно назвать лишь промежуточными, ожидаемыми, сопровождающими переход к новой, более прогрессивной, структуре развития системы, или элементами целостного агрессивного процесса.

Вместе с тем существуют спады, причиной которых является старение системы, исчерпание ее потенциала. Такие спады, как правило, не имеют в себе серьезных планов на длительную перспективу и сами выступают причинами вынужденного, стихийного поиска выхода на новый, более высокий, уровень социально-экономического развития. Такие спады назвать развитием (или этапом развития) очень сложно. В данном случае наблюдаются все признаки отсталости [4].

Таким образом, развитие – это последовательность комплексных изменений системы, включающая различные этапы, связанные с ростом стабилизацией, спадом и т. д., характеризующаяся различной степенью глубины проявления каждого этапа, имеющая в своей основе перспективные цели системного масштаба и ясный план реализации целей.

Для успешной трансформации социально-экономической системы необходимо хорошо осознавать цели трансформационного процесса и его задачи, знать, какие решения должны быть приняты, чтобы убрать давление прежних трансформаторов, не допустив при этом возникновения новых. Важным, на наш взгляд, является как раз то, что могут возникать новые трансформаторы. Ведь в трансформирующемся обществе возможны кратковременное появление и смена социально-экономических систем переходного типа, пока не образуется достаточно устойчивая система, в которой утвердятся новые формы социально-экономических отношений. В итоге в трансформационном периоде мы можем наблюдать цепочку из нескольких форм переходных социально-экономических систем. Они имеют некоторые свойства, отличные от свойств стабильных реформ: во-первых, их сложно индивидуализировать; во-вторых, их число и срок жизни сильно зависят от внешней и внутренней конъюнктур, а также от компетентности управленческого аппарата; в-третьих, трансформация таких форм происходит значительно проще из-за слабости их структуры и низких лимитов самоорганизации. Задачей руководства должно быть сведение к минимуму числа таких переходных систем путем учета требований как ранее действующих трансформаторов, так и вновь возникающих трансформационных мотивов. Соответственно строительство каждой новой системы необходимо тщательно продумывать, а новорожденную систему оберегать и умело развивать, поскольку сама по себе она поначалу беззащитна и беспомощна, имеет низкую силу самоорганизации и поэтому нуждается в грамотной помощи организаторов.

В целом для трансформационных социально-экономических систем характерны:

– меньший срок существования;

– высокая деформационная динамика, сопровождающаяся кризисами разного рода;

– внимание к какой-либо одной части системы из-за ее высокой неустойчивости (как следствие наблюдается ее несбалансированность,

позитивное развитие в одних или других областях);

– большое число законодательных актов, регулирующих экономические и социальные взаимоотношения, причем законы нередко противоречат друг другу и взаимоисключаются;

– социальному блоку оказывается либо минимальное внимание, либо сопровождающееся существенным налоговым бременем, при этом тормозится развитие производства собственного государства [5].

Одним из важнейших факторов в трансформационных изменениях социально-экономической системы является то, какой ориентир избран в качестве целевой установки развития общества (фактически, а не формально декларируемый), какие принципы рассматриваются руководством для достижения цели, какие модели социально-экономической системы выбраны для развития трансформируемого общества.

Сегодня в нашей стране все еще продолжается трансформационный период. Выявлению наиболее заметных деформаций в социально-экономической системе современной России посвящены работы многих известных ученых (А.Г. Гранберг, В.И. Данилов-Данильян, С. Кузьмин, В.И. Кушлин, Д.С. Львов, А.Г. Поршнев, Н.В. Расков и др.). Обобщенно, существенными деформациями в нашей стране являются:

– нестабильность отношений между государственным и частным секторами;

– перекосы в отношениях между федеральным центром и регионами, в межрегиональных отношениях и внутрирегиональных механизмах хозяйствования;

– слабое развитие малого и среднего предпринимательства во многом из-за несовершенства законодательной базы;

– недостаточная насыщенность рынка отечественными товарами, как следствие – растущая зависимость в обеспечении потребительского спроса от импорта, невыполнимость стратегии импортозамещения;

– низкий платежеспособный уровень населения, который до настоящего времени не является двигателем производства в соответствии с законами рыночного хозяйствования;

– рост сырьевого сектора экономики в ущерб обрабатывающей промышленности;

– сохранение значительного уровня ручного труда;

– относительно низкая доля доходов населения;

– углубление региональной дифференциации, и т. д.

С нашей точки зрения, задачей общества в трансформационном периоде изменений социально-экономической системы является разработка таких мероприятий, которые направили бы дальнейшее движение по более организованному и эффективному пути прогрессивных посттрансформационных изменений, цель которых – достаточно быстро достичь определенных, качественно более высоких результатов по сравнению с результатами предыдущей системы. Одновременно следует учитывать возможность ошибки и вероятность осуществления нежелательного, регрессивного, пути изменений, цели которого будут жестко ограничены и не смогут превзойти уровень целей предыдущей системы. Ошибочными можно считать также решения, которые затягивают появление прогрессивных изменений в системе.

Концептуальные основы выполнения такой задачи должны включать принципы, правила, методы, приемы, модели, использование которых позволит направить трансформационные процессы в русло эффективного структурирования качественно новой социально-экономической системы государства и его субъектов и исключить изменения по регрессивному пути. Уровень развития социально-экономической системы, по нашему мнению, должен измеряться преимущественно по социальным параметрам, поскольку любые экономические преобразования должны, в конечном итоге, улучшить благосостояние общества, участвующего в экономических процессах. Как правило, любые мероприятия, касающиеся преобразований экономики, затрагивают, в первую очередь, интересы тех, кто их осуществляет.

Развитие социально-экономической системы осуществляется через постоянное противоречие всех факторов в их совокупности, обусловленное устойчивостью и многомерностью свойств экономических, техногенных факторов и изменчивостью, вероятностью духовной природы интеллектуальных факторов производства, реализации и потребления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Андрюшин, С.А.** Проблемы эволюционной экономики [Текст] / С.А. Андрюшин // Вопросы экономики. – 2002. – № 3.

2. **Бузгалин, А.В.** Теория социально-экономических трансформаций [Текст] / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: ТЕИС, 2003.

3. **Ивлева, Г.Ю.** Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории [Текст] / Г.Ю. Ивлева // Общество и экономика. – 2003. – № 10.

4. **Максимов, С.Н.** Циклы и кризисы в социально-экономических преобразованиях России [Текст] / С.Н. Максимов // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 1996. – Вып. 3.

5. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы [Текст] / рук. авт. кол. Д.С. Львов, А.Г. Поршнев. – М.: Экономика, 2002. – 701 с.

УДК 336.76

Б.С. Сапарова

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ МАСШТАБОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ IPO В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА

Согласно переводу, IPO означает *сделанное впервые публичное предложение инвесторам стать акционерами компании*. При этом необходимо отметить, что термин «первоначальное предложение акций» более уместен, чем термин «первичное предложение акций». Есть «первичные акции», которые выпускаются в первый раз, и есть «первоначальное предложение акций», это акции, которые продаются инвесторам первый раз. Таким образом, «первоначальное предложение» может включать в себя и акции, которыми уже кто-то владел до этого. В случае продажи таких акций деньги идут акционерам, а не в компанию, поэтому чтобы финансировать свою компанию, необходим выпуск именно первичных акций.

Под IPO понимается публичная продажа акций компании на бирже. Однако дословный перевод термина Initial Public Offering как *первичное публичное размещение ценных бумаг* не совсем точно отражает сущность данного инструмента. Смысл IPO заключается в том, что акционеры действующей компании решают продать часть своих или дополнительно выпущенных акций широкому кругу инвесторов. Публичность IPO предполагает, что для успешной продажи акций компания должна дать возможность всем потенциальным инвесторам ознакомиться со своей внутренней структурой, финансовым положением, перспективными направлениями развития бизнеса и т. д.

В США и странах Западной Европы IPO получили очень широкое распространение. Многие компании прибегали к IPO как к наиболее эффективному способу привлечения дополнительных инвестиций и рыночной оценки бизнеса. Как правило, IPO проводится для достижения следующих результатов (рис. 1).

С учетом результатов анализа эффективности IPO очень важно сделать выбор источников привлечения инвестиции сравнительно с альтернативными источниками привлечения капитала. Это могут быть нераспределенная прибыль, государственные ссуды, банковский кредит, средства от эмиссии ценных бумаг (инвестор, крупные банки и фонды, а также все категории инвесторов). Рассмотрим и сравним названные источники привлечения капитала с возможностями IPO, указанными на рис. 2:

– нераспределенная прибыль – сильно зависит от складывающейся экономической конъюнктуры, финансово-производственного положения

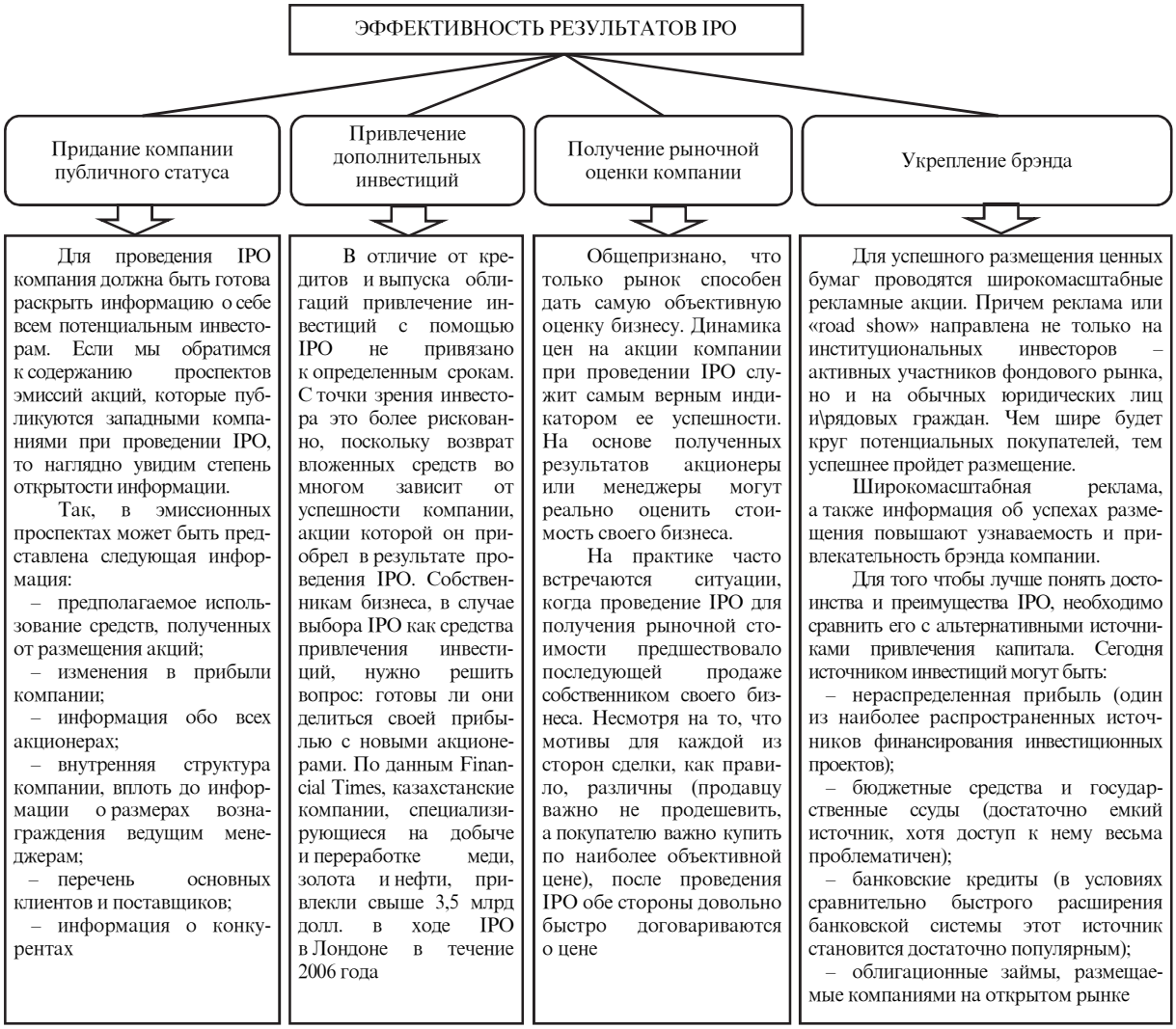


Рис. 1. Эффективность результатов IPO

предприятия. Рассчитывать на этот источник при осуществлении долгосрочного проекта, отдача от которого станет ощутимой через несколько лет, рискованно;

– получение бюджетных средств – это потеря времени и наличие значительных временных издержек, связанных с бюрократическими проволочками. Серьезно рассматривать данный источник инвестиций могут лишь крупные государственные компании;

– банковский кредит – это чрезмерная зависимость от одного кредитора и необходимость возврата привлеченных средств по достаточно высоким процентным ставкам;

– облигационные займы – предусматривают обеспечение необходимого потока платежей по купонным выплатам, что в случае долгосрочного проекта может стать обременительным. Облигационные займы в казахстанских условиях достаточно часто сопровождаются требованием оферты, что также затрудняет их использование для финансирования капиталоемких проектов.

IPO позволяет привлекать крупные объемы финансовых ресурсов, которые в перспективе могут быть использованы для развития бизнеса. Для оценки потенциальных масштабов использования IPO в качестве источника привлечения

Рис. 2. Возможности механизма IPO

капитала в Казахстане обратимся к международному опыту, который демонстрирует значительность объемов капитала, привлекаемого посредством IPO. Например, в англосаксонских странах (США, Великобритания, Канада и др.) посредством эмиссии акций финансируется до 15–20 % всех инвестиций в основной капитал. Более того, в этих странах считается нормой выход на рынок IPO малых компаний, например размещение в секции альтернативных инвестиций (AIM) Лондонской фондовой биржи (LSE). В течение долгого времени лидером по количеству IPO была Америка, а европейский рынок IPO значительно уступал рынку США. Однако в конце 90-х гг. количество IPO в континентальной Европе значительно возросло и в 2000 г. впервые, по крайней мере за нескольких последних десятилетий, превысило количество IPO в США.

Преимущества IPO перед другими инвестиционными источниками показаны в табл. 1.

Разумеется, собственник-акционер вправе отказаться от IPO как по объективным, так и по субъективным причинам, но при этом он рискует закрыть своей компании наиболее перспективный путь развития.

Среди «минусов» в привлечении акционерного капитала можно отметить раскрытие информации, в том числе ранее считавшейся конфиденциальной. Этот недостаток очень часто становится именно тем камнем преткновения, из-за которого владельцы предприятия делают свой выбор в пользу размещения облигаций, а не проведения IPO. Менеджмент компании, ставшей публичной, принимая решения обязан будет считаться с мнением инвесторов. «Сомнительные» решения могут оказать существенное влияние на курсовую стоимость бумаг

Таблица 1

Преимущества IPO перед другими инвестиционными источниками

Источник инвестиций	Преимущества IPO
Нераспределенная прибыль	Крупное разовое поступление капитала. Независимость от будущей экономической конъюнктуры
Бюджетные средства и государственные ссуды	Оперативность поступления ресурсов, отсутствие бюрократических проволочек
	Отсутствие обязательств (в том числе и по социальным программам)
Банковские кредиты	Независимость от конкретного финансового института. Отсутствие будущих выплат
Облигационные займы	Отсутствие обязательств по обслуживанию займа. Неограниченный срок привлечения капитала

компании и неизбежно привести к падению ее капитализации.

Положительные и отрицательные моменты для эмитента в привлечении финансирования путем проведения IPO или размещения облигационного займа показаны в табл. 2.

Многие финансисты в плане активизации рынка ценных бумаг Казахстана возлагают надежды на IPO. На внутреннем рынке IPO Казахстана состоялись их размещения на сумму свыше 13 млрд тенге, при этом отметим: хотя для крупных компаний казахстанский рынок

Таблица 2

Преимущества и недостатки привлечения финансирования от проведения IPO и размещения облигационного займа с точки зрения эмитента

	Проведение IPO	Облигационный займ
Преимущества	Привлечение долгосрочных финансовых ресурсов (на срок существования общества). Отсутствие необходимости возврата привлеченных финансовых средств. Увеличение УК: возможность увеличить долговое финансирование общества в будущем. Справедливая рыночная оценка общества. Повышение капитализации и ликвидность активов общества. Улучшение имиджа, повышение узнаваемости брэнда общества. Инвесторы оценивают компанию во всех аспектах	Привлечение финансовых ресурсов (на срок 2–7 лет). Кредиторы не получают права собственности. Размещение облигаций – «серийный» продукт, в то время как IPO – «штучный». Облегчение доступа к банковским кредитам
Недостатки	Право голоса в общем собрании акционеров общества. «Размывание» долей акционеров. Право на получение дивидендов. Право на получение части имущества общества в случае его ликвидации. Ограничения и привязка размещаемых акций к количеству объявленных акций, а также стоимости чистых активов общества к его УК. Необходимость считаться с мнением инвестиционного сообщества, прогнозировать влияние принимаемых решений на курсовую стоимость акций. Отсутствие гарантий удачного размещения. Обязательства по систематическому раскрытию информации. Публикация информации, ранее считавшейся конфиденциальной. Проведение IPO возможно только при ОПФ – ОАО	Компания обязана выплачивать номинальную стоимость или номинальную стоимость и проценты. Ограничения и привязка выпущенных облигаций к размеру УК или обеспечению, а также к сроку существования общества. Обязательства по систематическому раскрытию информации. Инвесторы, прежде всего, оценивают кредитную историю и надежность заемщика

по-прежнему недостаточно емкий, его преимуществом остается значительно меньшая стоимость подготовки к размещению акций (порядка 100 тыс. долл.); она весьма заметно отличается от стоимости размещения на внешних рынках, где аналогичные услуги выше в несколько раз. Привлечение денег с помощью первичного размещения акций имеет для компаний не только плюсы, но и минусы, которые связаны, например, с необходимостью согласования решений с большой группой совладельцев, раскрытием информации о компании, трудностью выхода из бизнеса, а также с риском рыночной недооценки компании. Поэтому выбор IPO всегда должен быть осознанным, означающим для компании пересечение определенной грани. Около 20 % всех привлеченных средств получено от казахстанских институциональных инвесторов, остальные – от зарубежных портфельных инвесторов. Это позволит казахстанскому рынку первоначальных публичных размещений избежать превращения в рынок покупателя по мере роста предложения бумаг и, соответственно, риска неоправданного занижения стоимости активов (с некоторых пор мы наблюдаем такую ситуацию в России). Если регуляторы рынка и местные институциональные инвесторы справятся с этой задачей, в выигрыше окажутся все казахстанские акции: они отреагируют ростом котировок и станут более ликвидными. До сих пор было лишь несколько первоначальных публичных размещений с участием казахстанских активов. Чтобы оценить роль и потенциал этого нового рынка, мы сравнили Казахстан с группой стран, представляющей как развивающиеся, так и развитые рынки. Четких макроэкономических критериев, которые позволяли бы определить готовность компаний той или иной страны к проведению IPO, с точки зрения уровня развития реального сектора экономики и финансового рынка, не существует. Тем не менее, есть признаки того, что быстрый рост ВВП на душу населения в сочетании с низкой производительностью капитала может в значительной степени стимулировать проведение компаниями публичных размещений акций.

Сравнение соответствующих исторических данных по нескольким группам стран – развивающиеся рынки, страны СНГ, B.R.I.C., развитые рынки – показывает, что у Казахстана разрыв между ростом ВВП на душу населения и производительностью капитала самый большой и при этом продолжает увеличиваться. По нашему мнению, это свидетельствует о значительном потенциале казахстанского рынка IPO. Необходимо отметить, что второе и третье места по этому показателю занимают Россия и Китай. У Украины и Индии разрыв также увеличивается, хотя в их случае расхождение между этими двумя показателями не столь явно выражено. У ЮАР, Египта, Бразилии и, особенно, Турции разрыв между показателями относительно невелик.

Принимая во внимание сопоставимость России и Казахстана с точки зрения макроэкономических условий для проведения первоначальных публичных размещений, мы использовали данные по IPO российских компаний и компаний других стран группы B.R.I.C. в качестве индикатора для построения прогнозов по казахстанскому рынку.

Со времени проведения первого российского IPO в 1996 г. первоначальные размещения акций, включая размещение акций Роснефти, провела 31 российская компания. Общий объем привлеченных средств составил 19,9 млрд долл. Процедура IPO состоит не только из проспекта эмиссии, это и консультирование, и сделки, по которым нужно знать множество законов в разных странах. Поэтому все должно быть структурировано и продумано, вплоть до того, кто будет менеджером IPO. С другой стороны, инвесторы уже достаточно хорошо знают весь процесс проведения IPO и используют это как против рынка, так и против компании.

Первый пример в Казахстане – это IPO «Разведка Добыча КазМунайГаз»; ранее все это делалось через зарубежные компании. Цена этого размещения имела высокий диапазон, порядка 60–70 % акций размещено в Казахстане. Создание РФЦ Алматы расценивается как сигнал к тому, что в будущем регион может стать перспективным в Центральной Азии. Отечественные рынки являются главным инвестором, но в Казахстане объем рынка недостаточен, поэтому инвесторы идут на биржи разных отраслей. При

этом среди основных критериев их требований остаются ликвидность компании, перспективы отрасли, стандарт подачи информации, отчетность.

Выпускаемые в обращение акции в результате проведения процедуры IPO безусловно оказывают влияние на состояние финансовых рынков. К примеру, именно размещение АО «Разведка Добыча КазМунайГаз» способствовало росту доходности государственных ценных бумаг Минфина и значительному сокращению объема в обращении краткосрочных нот Национального банка. Это связано с тем, что аккумулирование денег на счетах инвесторов в преддверии открытия торгов уменьшило спрос на государственные бумаги, что привело к увеличению доходности. Возник элемент конкуренции за деньги инвестора, и Минфин вынужден был увеличить доходность своих бумаг. Можно предполагать, что в результате IPO произойдет некоторое снижение избыточной ликвидности на финансовом рынке. Размещение акций в таком объеме безусловно повлияет не только на ситуацию на финансовых рынках, но и скажется на существенном росте капитализации рынка акций. В настоящее время капитализация рынка акций оценивается примерно в 10,5 млрд долл, в дальнейшем эта цифра может существенно увеличиться. Возможно, изменится отраслевая структура списка акций фондовой биржи в сторону увеличения доли нефтяного комплекса, где до этого около 90 % объема приходилось на финансовый сектор.

Казахстан относится к группе стран с переходной экономикой (РФ, Индии, Китая, Бразилия, Турция). Это группа стран-индикаторов, наравне с ними рассматривается и Казахстан, который планирует довести ВВП до 300 млрд долл., а объем его внутреннего рынка составляет 100 млрд долл.

С данной точки зрения трудно переоценить роль состоявшегося IPO для институциональных инвесторов, в частности накопительных пенсионных фондов. Заявки казахстанских накопительных пенсионных фондов и организаций, осуществляющих управление пенсионными активами, удовлетворены в полном объеме в количестве около 7,4 млн акций. Это означает, что пенсионными фондами приобретено акций на сумму примерно 83 млрд тенге и на рынке IPO для казахстанских компаний перспектива есть у пенсионных фондов.

Приобретение акций в ходе IPO со стороны институциональных инвесторов отразилось, во-первых, на структуре инвестиционного портфеля, где значительно возросла доля акций, способных в перспективе принести значительный доход в виде дивидендов и/или повышения котировок по акциям данной нефтяной компании. Проблема, которая не решалась в течение последних лет, может быть решена с помощью IPO. Исследования показали, что стоимость компаний на рынке ценных бумаг с мировыми стандартами корпоративного управления в среднем на 38 % выше, чем стоимость компаний с недостаточно развитой системой корпоративного управления, соответственно может увеличиться и капитализация всего рынка ценных бумаг.

По оценке аналитиков, число казахстанских компаний, которые в самом ближайшем будущем выйдут на IPO, сегодня составляет 30–40. Причем, первым «эшелоном» будут, прежде всего, компании финансового сектора, это связано с тем, что финансовый сектор исторически наиболее транспарентен и соответствует международным стандартам. В настоящее время в Казахстане имеется примерно 1000 компаний «второго эшелона», которые осознают, что только внутренний и внешние рынки ценных бумаг являются источниками фондирования. Отсутствие перспективы дальнейшего снижения банковских ставок приводит к осознанию всех преимуществ рынка ценных бумаг, в случае их массового выхода на рынок необходимо подумать о возможности инвестирования пенсионных активов в данные бумаги с помощью изменения нормативов.

Как видно из приведенных выше таблиц, объем казахстанских IPO за период с 2003 по 2009 гг. как завершенных, составляет ориентировочно 8,8 млрд долл. По макроэкономическим показателям совокупный объем первоначальных публичных размещений казахстанских акций в этот период, который в состоянии «переварить» местные и зарубежные инвесторы, составляет порядка 5 млрд долл.

Таблица 3

IPO казахстанских компаний в 2006–2009 гг.
(Оценка объема на базе ВВП и рыночной капитализации местного рынка акций)

Показатели	2006	2007	2008	2009
ВВП, млрд долл.	78,59	96,04	116,0	150,37
Доля ВВП в среднем по группе, %	2,47	2,47	2,47	2,47
Расчетный объем IPO, млн долл.				3,71
Рыночная капитализация местных акций, млрд долл.	34,66	45,06	67,59	101,38
Доля в рыночной капитализации, в среднем по группе, %	5,61	5,61	5,61	5,61
Расчетный объем IPO, млн долл.				5,69
Расчетный объем IPO, средняя оценка, млн долл.				4,7

Наиболее ожидаемым и масштабным по привлечению средств стало IPO «дочки» НК «КазМунайГаз» – «Разведка Добыча КМГ». На внутреннем рынке основными инвесторами стали накопительные пенсионные фонды, выкупившие 7,3 млн простых акций компании. Хотя полноценным «народным IPO» это размещение не назовешь, в какой-то степени казахстанцы получили доступ к бумагам нацкомпании опосредованно, как вкладчики НПФ. Таким образом, в первом случае государство не только привлекло необходимые для дальнейшего развития и покупки новых активов средства для РД КМГ, но и расширило количество финансовых инструментов для НПФ, а во втором – увеличило базу инвесторов за счет физических лиц, упростив процедуру покупки акций. Все это благотворно отразилось на развитии рынка ценных бумаг.

Президентом РК Н. Назарбаевым в начале 2011 г. дано поручение правительству впервые разработать программу размещения среди населения акций национальных компаний, входящих в фонд «Самрук-Казына» – народное IPO. Среди компаний-пионеров – «Самрук-Казына», «Казпочта» и KEGOC. Затем выйти на рынок ценных бумаг предстоит компаниям «КазМунайГаз», «Казахстан темир жолы» и «Казатомпром». Размещение их акций на бирже ожидается в ближайшее время.

А вот размещение акций еще одной национальной компании – АО «Казахтелеком» – по праву претендует на звание народного: холдинг «Самрук» решил реализовать 90 % продаваемых акций (4,6 % от госпакета) путем подписки среди населения на неорганизованном рынке, в том числе и среди НПФ. Заявки принимались в отделениях Казпочты по всей республике от неограниченного числа физических лиц.

Народное IPO – это распространенная мировая практика по размещению ценных бумаг из различных секторов экономики среди широкого круга населения. Граждане Казахстана еще далеки от самостоятельной активности на отечественном рынке ценных бумаг и проявления интереса к управлению финансами и принципам инвестирования, поэтому можно ожидать вовлечение лишь ограниченной части населения Казахстана в рынок ценных бумаг, так как большинство людей предпочитают хранить свои сбережения на депозитах в банках второго уровня. Можно привести статистику по объему депозитов физических лиц в банках второго уровня – это более 2 трлн тенге, но не стоит рассчитывать, что все они примут участие в народных IPO.

Совсем иную схему IPO применили коммерческие банки. Разместив акции в виде ГДР на Лондонской фондовой бирже, Казкоммерцбанк и Народный банк Казахстана дополнительную эмиссию на внутреннем рынке предложили основным акционерам. Это позволило им сохранить за собой контроль над банками даже после публичного размещения акций. Можно предположить, что главной целью банков было получение рыночных оценок, а также демонстрация прозрачности и открытости.

Существуют определенные риски для инвесторов, состоящие в том, что потенциал роста после IPO может оказаться ограниченным. Выпуск и размещение акций является одним из основных и наиболее популярных способов привлечения денежных средств. Вместе с тем нужно отметить, что при выпуске акций может возникнуть угроза потери контроля над компанией, поскольку взамен привлеченных денежных средств инвесторам предоставляется возможность долевого участия в ней. Поэтому при определении размера пакета, предназначенного для размещения, данный аспект необходимо учитывать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дудин, А.** Основные принципы евразийской интеграции рынка ценных бумаг [Электронный ресурс] / А. Дудин. – Режим доступа: материалы сайта www/evrazia/org

2. Кадыралиева, С.В. Интеграция Казахстана – миф или реальность [Текст] / С.В. Кадыралиева. – Жезу, 2007.

3. Общая схема интеграции фондового рынка Казахстана и ее внедрение в современное общество [Электронный ресурс] // Сайт Казахстанской фондовой биржи KAZE.

4. Преимущества IPO перед прочими источниками инвестиций [Электронный ресурс] / В. Петров // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 15.

УДК 330.34.01

Г.В. Закиматов

ДВУХСЕКТОРНАЯ ЭКОНОМИКА — РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА С ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМ АДМИНИСТРАТИВНО-ПЛАНОВЫМ УПРАВЛЕНИЕМ*

Бессистемное, основанное на слепом копировании чужого опыта проведение экономических реформ в России привело к трансформации имевшейся индустриальной экономики в неэффективную и бесперспективную экономику сырьевого типа. В связи с этим вопрос реконструкции и совершенствования существующей в стране экономики является весьма актуальным.

Такой экономикой могла бы стать двухсекторная экономика, т. е. смешанная экономика, в которой имеется сектор с административно-плановым управлением и сектор с рыночным регулированием. Примечательно, что Китай, используя двухсекторную модель экономики, добился выдающихся результатов в своем развитии. При этом двухсекторная экономика в Китае сложилась естественным путем при эволюционном проведении реформ, когда параллельно с уже существовавшим государственным сектором в экономике стал развиваться рыночный.

Однако возможно и целенаправленное построение двухсекторной экономики с использованием иных организационных принципов [1, 2]. При этом получаемая двухсекторная экономика имеет и другие свойства, которые делают ее более пригодной для применения в нашей стране. На два сектора экономику можно разделить с помощью вторых денег, условно называемых казенными деньгами (далее – к. деньги) с денежной единицей казенный рубль (далее – к. рубль).

Итак, казенные деньги – это деньги, которыми государство оплачивает все свои расходы внутри страны и которыми расплачиваются

* Статья публикуется в дискуссионном порядке.

между собой предприятия и организации, участвующие в изготовлении продукции в рамках госзаказа на протяжении всей производственной цепочки, начиная с добычи сырья и кончая оплатой готовой продукции. При этом госзаказ здесь понимается в расширительном смысле. В него входят все поставки продукции, используемой для выполнения государством своих функций (образование, соцобеспечение, медицина, обеспечение безопасности и др.), а также поставки части потребительской и экспортной продукции, используемой государством для получения дополнительных бюджетных доходов за счет ее перепродажи на потребительском и внешнем рынках за обычные деньги и иностранную валюту. Сюда же относятся и приравненные к госзаказу поставки инвестиционных товаров и услуг для предприятий, оплачиваемые к. деньгами из их фондов развития производства, формируемых из нормируемой прибыли, амортизационных отчислений и кредитных средств. Госзаказ обязателен для исполнения, но в отличие от плановой экономики он является частичным, не занимающим все производственные мощности предприятия.

К. деньги существуют только в безналичной форме, они обязательны к приему всеми предприятиями и организациями независимо от формы собственности. При использовании этих денег с предприятий и организаций не взимаются налоги и применяются государственные цены и тарифы. Сами цены и тарифы устанавливаются государством исходя из себестоимости изготовления продукции, а не из соотношения рыночного спроса и предложения, при нормированном уровне рентабельности. Получаемая при этом нормируемая прибыль может использоваться только на инвестиционные цели через фонд развития производства. С помощью нормативов государство регулирует также уровень оплаты труда «работающих в к. деньгах, при этом вводятся ограничения между максимальным и минимальным уровнями зарплат на предприятиях, например не более чем в 2–4 раза. Все это делает уровень цен в к. деньгах существенно (примерно в 1,5–2 раза) более низким, чем в обычных деньгах, и обеспечивается необходимый ценовой зазор для введения системы государственных цен и тарифов в к. деньгах.

К. деньгами обычные деньги становятся автоматически, как только они попадают в государственный бюджет всех уровней, и остаются таковыми, двигаясь по специально выделенным банковским счетам предприятий и организаций до момента их обратной конвертации в пропорции один к одному в обычные деньги. Сама конвертация осуществляется также автоматически при прямых выплатах государством денег своим гражданам (зарплата работников бюджетной сферы, пенсии, пособия, стипендии и т. д.), при выплатах предприятиями и организациями, участвующими в выполнении госзаказа, зарплаты своим работникам и в некоторых других случаях, например при оплате командировочных расходов.

Чтобы данная денежная система была замкнутой на предприятиях и в организациях, в том числе и в банковских учреждениях, должен вестись отдельный бухучет по всей финансово-хозяйственной деятельности с использованием к. денег. Должен быть реализован и особый порядок распоряжения самим государством суммой остатков на банковских счетах с к. деньгами (банковскими активами) для целей кредитования. Для этого в банках, обслуживающих счета с к. деньгами, должен присутствовать представитель государства с определенными распорядительно-управленческими функциями, который должен обеспечить контроль над кредитованием в интересах модернизации экономики по направлениям, определяемым государством. Такими направлениями могли бы стать национальные проекты, а также другие инновационные программы подобного рода. Таким образом, деятельность банков также с помощью к. денег делится на два сектора – плановый и рыночный. Причем, в плановом секторе банков должны действовать свои нормативы обязательного резервирования и своя ставка рефинансирования, устанавливаемые Центробанком.

Необходимо также перейти на бюджетное финансирование пенсий, социальных пособий и медицинского обслуживания граждан, что,

впрочем, не исключает возможность получения гражданами дополнительных услуг повышенного объема и качества в этих сферах за счет собственных средств через частные или смешанные фонды добровольного страхования.

Дополнительно включаемую в состав частичного госзаказа потребительскую продукцию (основные продукты питания, часть товаров повседневного спроса и длительного пользования, товары детского ассортимента, спиртные напитки, табачные изделия и др.) государство реализует наравне с другими производителями по рыночным ценам за обычные деньги, которые поступают в бюджет и автоматически конвертируются в к. деньги. Экспортная же продукция реализуется на внешнем рынке, а поступившая в бюджет иностранная валюта используется на нужды государства, а также для конвертации к. денег предприятиями в валюту необходимую им для закупок на внешних рынках продукции в рамках выполнения госзаказа. При этом предприятия должны использовать для такой валюты, как и для к. денег, отдельные валютные счета.

Что касается самого процесса реализации изготовленной по госзаказу потребительской и экспортной продукции, то этим вполне могут заниматься существующие торговые сети и организации по существующим сбытовым каналам в рамках своего госзаказа.

Сама конвертация к. денег в иностранную валюту должна производиться по фиксированному обменному курсу, устанавливаемому государством. При этом имеется возможность достаточно широкого варьирования его значения. В частности, возможно существенное занижение курса к. рубля, что явилось бы стимулом для использования предприятиями отечественной инвестиционной продукции.

Таким образом, к. деньги обслуживают плановый сектор экономики, где действуют жесткое административно-плановое управление, обязательный для исполнения частичный госзаказ и система государственных цен и нормативов, а также имеется своя контролируемая государством банковская система. Обычные же деньги обслуживают рыночный сектор экономики, где действуют законы рынка и свобода предпринимательства и где имеется своя уже существующая система коммерческих банков. Сами же предприятия работают в обоих секторах одновременно, действуя по принципу: выполнил частичный госзаказ – можешь самостоятельно выпускать любую рыночную продукцию.

Так в чем же заключается преимущество предлагаемой модели экономической системы?

Для этого проанализируем свойства двухсекторной, плановой и рыночной моделей экономики применительно к российским условиям. Результаты сравнения по трехбалльной оценочной шкале (1 – низкий уровень, 2 – средний, 3 – высокий) представлены далее в таблице.

Рассмотрим приведенные в таблице оценки, отражающие свойства этих трех моделей экономики.

1. Плановый сектор экономики по существу образует многопрофильный концерн общегосударственного масштаба, продукция которого или закупается государством или торгуется наравне с продукцией предприятий рыночного сектора на одних и тех же потребительских рынках по рыночным ценам за обычные деньги. В связи с этим, а также потому, что госзаказ является частичным, дефицит и затоваривание, характерные для плановой экономики, не возникают.

2. Необходимым условием развития за счет действия рыночных сил («невидимой руки рынка») является наличие конкурентной среды. Это предполагает наличие множества конкурирующих игроков на рынках однородных товаров. Конкуренция и угроза банкротства заставляют предприятия непрерывно совершенствовать свою деятельность.

Двухсекторная экономика в российских негативных природно-климатических условиях (более суровый климат, более длинные транспортные расстояния, чем в большинстве стран мира), а также в условиях «голландской болезни» и подавляющей иностранной конкуренции имеет большие возможности развития за счет

Сравнительная оценка свойств плановой, рыночной и двухсекторной моделей экономики в российских условиях

Оцениваемое свойство	Модель экономики		
	плановая	рыночная	двухсекторная
Сбалансированность спроса и предложения на потребительском рынке и рынке инвестиционных товаров (отсутствие дефицита и затоваривания)	1	3	3
Способность развития за счет действия рыночных сил (конкуренция и институт банкротства) в российских условиях	1 / –	1–2 / –	2 / 3*
Способность развития за счет действия нерыночных сил (централизованное планирование и управление экономикой) в российских условиях	2	1	3
Восприимчивость к инновациям в российских условиях	1 / –	1–2 / –	2 / 3*
Способность реализации крупномасштабных проектов с длительным циклом инвестирования	3	1–2	3
Способность функционирования экономики в чрезвычайных условиях, мобилизационная готовность	3	1	3
Контролируемость расходования бюджетных средств	2	1–2	3

* В числителе – оценки свойства без реализации мер, усиливающих действие рыночных сил по развитию обрабатывающих отраслей, в знаменателе – с учетом указанных мер.

действия рыночных сил, чем другие экономики. Так, работа предприятия в плановом секторе экономики с повышенным уровнем рентабельности позволяет больше тратить средств на обновление основных фондов и улучшение качества продукции. Кроме того, банкротство предприятий в ней проходит не в форме прекращения производства и распродажи имущества, а в форме восстановления рентабельности с помощью перевооружения и модернизации производства. Связано это с тем, что ситуация убыточности проявляется у предприятий сначала при работе в составе рыночного сектора экономики при сохранении рентабельности в составе планового сектора. Это дает время и возможность провести процедуру банкротства предприятия без его остановки с последующей модернизацией и восстановлением рентабельности с помощью инвестиционных ресурсов новых собственников и кредитов государства.

Действие рыночных сил по развитию отечественных обрабатывающих отраслей можно было бы усилить за счет стимулирования инвестиций с помощью проведения политики поддержания низких внутренних цен на сырьевые товары и продукты их первичного передела (углеводородное и минеральное сырье, электрическая и тепловая энергия, моторное топливо, металлы и др.). Также этому способствовало бы и создание в экономике стимулирующих конкурентных условий, которые так и не были созданы при проведении рыночных преобразований. В частности, не были введены в удобный для этого момент с началом проведения реформ достаточные ввозные пошлины и квоты на импортную продукцию для обеспечения выживаемости отечественных обрабатывающих производств, не были приняты меры по разукрупнению монополий и созданию новых предприятий на рынках. В результате прекратило существование огромное число отечественных предприятий, а внутренний рынок оказался заполненным импортной продукцией. Возникла «голландская болезнь», стимулирующая развитие сырьевых отраслей и связанных

с ними производств по первичному переделу сырья и подавляющая важнейшие для безопасности и развития страны обрабатывающие отрасли и сельское хозяйство.

Для того чтобы создать стимулирующие конкурентные условия для российских производителей, в нынешней ситуации недостаточно только ввозных пошлин и квот, необходимо предварительно воссоздать производства путем модернизации существующих предприятий и строительства новых. Делать это необходимо в рамках специальной программы импортозамещения, основная цель которой – восстановление и модернизация производств по выпуску продукции, важной для военной и экономической безопасности страны.

Создание стимулирующих конкурентных условий, как и реализация политики поддержания низких внутренних цен на сырьевые товары и продукты их первичного передела, в существующей у нас рыночной экономике невозможно. Для этого требуются рычаги административно-планового управления экономикой, позволяющие мобилизовать и сконцентрировать ресурсы на планомерное и целенаправленное выполнение программы импортозамещения, охватывающей тысячи предприятий, а также позволяющие вопреки действию рыночных сил реализовать политику низких цен на сырьевые товары. То есть нужна двухсекторная экономика.

3. Возможность развития экономики существует также за счет действия сил, связанных с общенародными интересами и межгосударственным соперничеством и конкуренцией. Реализуются данные силы через механизмы централизованного управления экономикой, которые позволяют мобилизовать и сконцентрировать ресурсы на ключевых направлений социально-экономического и государственного развития. О действенности этих механизмов в наиболее жесткой форме плановой экономики командного типа свидетельствует опыт СССР, где в кратчайшие сроки с нуля была создана могучая промышленность, позволившая выиграть Великую Отечественную войну и осуществить величайшие прорывы в науке и технике. В рыночной среде механизмы централизованного управления экономикой относительно слабы. Они ориентированы в основном на косвенное управление в формах кредитно-денежной и фискальной политики и, как показывает российская двадцатилетняя постреформенная практика, не могут обеспечить ускоренной модернизации российской экономики.

В противоположность этому как в плановой, так и двухсекторной экономике имеются механизмы прямого централизованного управления, и они обладают мобилизующими возможностями, способными обеспечить ускоренную модернизацию за счет поддержания повышенного уровня инвестиций. В двухсекторной экономике благодаря отсутствию дефицита ресурсов централизованное планирование и управление предполагается более эффективным.

4. Восприимчивость к инновациям в существующей сегодня в стране рыночной экономике снижена из-за отсутствия стимулирующих конкурентных условий, резко повышающих риски инвестирования. Двухсекторная экономика позволяет создать стимулирующие конкурентные условия и, соответственно, поднять интерес к инвестициям и инновациям. Этому же способствует и то, что на предприятиях при работе в плановом секторе экономики с повышенным уровнем рентабельности формируется фонд развития производства с к. деньгами, которые невозможно никуда потратить, кроме как на инвестиционную деятельность. Что касается плановой экономики, то в ней у предприятий отсутствует соответствующая заинтересованность из-за ориентации на выполнение плана.

5. Способность реализовывать крупномасштабные проекты с длительным циклом инвестирования напрямую связана с возможностью при прямом централизованном управлении экономикой концентрировать ресурсы на важнейших направлениях развития. Такими возможностями обладают лишь плановая и двухсекторная модели экономики. Следует отметить, что к числу таких проектов относится и финансируемая государством программа НИОКР

и подготовки кадров в рамках создания инновационной экономики.

6. В условиях чрезвычайных ситуаций (военная опасность, война, стихийные бедствия, голод и др.) рыночная экономика становится не эффективной, так как критерий эффективности для предприятий – максимум прибыли вступает в противоречие с целью функционирования экономики в данных условиях – преодоление чрезвычайной ситуации. В этом случае необходимо переключение всех ресурсов предприятий на выполнение заданий государства, которые не учитывают ни степень прибыльности, ни степень риска его выполнения. Также рыночная экономика не обладает и необходимой для этого мобилизационной готовностью, так как здесь помимо мобилизационных планов и запасов, необходимы готовые к работе и знающие реальное состояние дел на предприятиях органы прямого административно-командного управления экономикой. Такие органы имеются лишь в плановой и двухсекторной экономике.

7. Лучшая контролируемость расходования бюджетных средств обеспечивается в двухсекторной модели экономики, так как в ней возможно сравнение результатов деятельности предприятий в плановом и рыночном секторах на физическом уровне (сравнение трудозатрат, материалоемкости, энергозатрат и др.). Также у нее имеется возможность проконтролировать прохождение бюджетных средств по всей производственной цепочке.

Проведенный анализ свойств моделей экономики применительно к российским условиям показывает у двухсекторной модели экономики наличие существенных преимуществ.

Однако кроме этих преимуществ двухсекторная экономика имеет следующие особые свойства, характерные только для нее самой.

1. Имеется возможность реально снижать налоги с предприятий и одновременно увеличивать доходы бюджета. Делать это позволяет появившийся у государства качественно новый источник пополнения бюджета в виде прибыли от перепродажи на внутреннем и внешнем рынках за обычные деньги и валюту потребительской и экспортной продукции, заказываемой государством по низким государственным ценам за к. деньги. Увеличивается при этом и собираемость налогов в рыночном секторе экономики при их снижении. Важно и то, что для многих предприятий выполнить обеспеченный ресурсами частичный госзаказ намного легче, чем найти средства для уплаты налогов при ведении подверженного множеству случайностей бизнеса.

2. Государство получает возможность с помощью регулирования цен в «казенных» деньгах стимулировать развитие отдельных отраслей. Например, можно поддержать сельское хозяйство за счет введения паритетных цен в к. деньгах на продукцию сельского хозяйства и промышленности.

3. Эта модель экономики имеет дополнительный механизм антимонопольной политики в виде повышенного госзаказа на продукцию монополистов, что важно для создания стимулирующих конкурентных условий в рыночном секторе экономики.

4. Резко увеличиваются возможности борьбы с экономическими кризисами, так как основной инструмент противодействия рецессии – увеличение госрасходов становится более действенным из-за возможности заказать больший объем продукции по более низким государственным ценам за те же номинальные доходы бюджета, что и в рыночной экономике.

5. Создание планового сектора экономики позволяет несколько сгладить явно ненормальное распределение доходов среди населения, что позволило бы снизить социальное напряжение в обществе и способствовало бы созданию среднего класса.

Что касается числа людей, задействованных в системе управления двухсекторной экономикой, то оно будет значительно меньшим, чем в советское время.

Во-первых, здесь отсутствует необходимость распределения и фондирования ресурсов, так как госзаказ охватывает лишь часть производственных мощностей производителей, и ресурсов заведомо хватает; во-вторых, госзаказ не является всеохватывающим (в частности, госу-

дарство специально не планирует и не заказывает, как это было ранее, изготовление средств производства и промежуточной продукции; исключением являются лишь сырьевые товары, продаваемые государством на внешних рынках); в-третьих, основную роль в организации выполнения госзаказа возьмут на себя головные предприятия; в-четвертых, развитие информационных технологий позволяет резко сократить трудоемкость процессов управления.

В целом для перехода на рельсы двухсекторной экономики, который в отличие от «шоковой терапии» можно сделать плавным, требуется большая исследовательская и подготовительная работа с участием правительства. Задачу облегчает то, что у России есть уникальный опыт существования в условиях как плановой, так и рыночной экономики, чем стоит воспользоваться для создания национальной модели экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Закиматов, Г.** План и рынок – рука об руку [Текст] / Г. Закиматов. – Ежемесячный информационно-аналитический журнал для промышленников МОСТ. – 1999. – № 8. – С. 10–11.

2. **Закиматов, Г.** Двухсекторная экономика – выход из кризиса [Текст] / Г. Закиматов. – Обозреватель-Observer. – 2000. – № 6.

УДК 338.012, 330.362

А.И. Сарыгулов

О СООТНОШЕНИИ КАЧЕСТВА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ВВП

Современный этап экономического развития характеризуется значительным усложнением горизонтальных и вертикальных связей как между хозяйствующими субъектами, так и между всеми основными участниками экономического процесса – предпринимательским сектором, рынком и государством. Такое усложнение взаимных связей оказывает существенное влияние и на структуру экономики в целом. Как показывает текущий экономический кризис, структурная несбалансированность является одной из главных причин ее возникновения, а последствия такой несбалансированности могут иметь долговременный и тяжелый характер.

В работе [1] проведен анализ динамики отраслевой и технологической структуры экономики отдельных стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для периода 1970–2003 гг. Для оценки макроэкономической структурной динамики профессором П. Ватником [3] предложен метод оценки различных структур на основе принципа измерения пропорциональности. Этот метод предполагает использование коэффициента пропорциональности

$$Prop[X,Y] = \frac{\overline{XY}^2}{\overline{X}^2\overline{Y}^2},$$

$$\text{или } Prop[X,Y] = \frac{\left(\sum_i X_i Y_i\right)^2}{\left(\sum_i X_i^2\right)\left(\sum_i Y_i^2\right)}. \qquad (1)$$

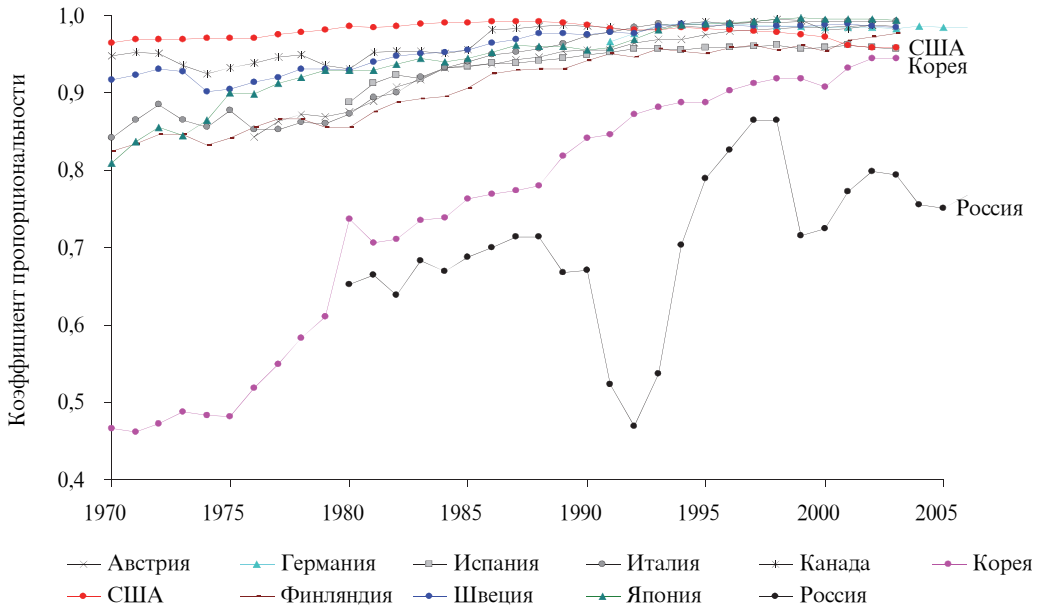


Рис. 1. Динамика качества отраслевой структуры ВВП

Этот коэффициент является структурной характеристикой, определяющей степень взаимной пропорциональности переменных; ему присущи следующие основные свойства:

– независимо от размерности переменных он всегда величина безразмерная;

– при любых a, $b > 0$ справедливо равенство $Prop[aX, bY] = Prop[X, Y]$;

– возможные значения коэффициента пропорциональности лежат в пределах $0 \le Prop[X, Y] \le 1$.

Содержательно коэффициент пропорциональности представляет собой числовую меру близости между оцениваемой структурой и эталонной. При полном их совпадении $Prop[X, Y] = 1$. В отличие от индекса Херфиндаля – Хиршмана он не ориентирован на равенство долей всех составных частей целого и допускает задание эталонной структуры исходя из качественных соображений.

Проведенные расчеты на основе коэффициента пропорциональности позволили оценить динамику качества отраслевой структуры ВВП отдельных стран, включая и Россию (см. рис. 1).

Также была проведена оценка динамики качества технологической структуры, исходя из принятой в странах Европейского Союза классификации уровня технологичности обрабатывающей промышленности[1]. Результаты расчетов

[1] А. Высокотехнологичные: офисное оборудование и компьютеры; радио, ТВ, коммуникационное оборудование и аппаратура; медицинские, точные, оптические инструменты и часы; самолеты и космические аппараты; фармацевтические, медицинские, химические, ботанические продукты.

Б. Средневысокотехнологичные: машины и оборудование; электрические машины и аппараты; автомашины, грузовики, прицепы; другое транспортное оборудование; химия и продукты химии, исключая фармацевтические, медицинские, химические, ботанические продукты.

В. Среднетехнологичные: кокс, продукты нефтепереработки, ядерное топливо; резиновые пластмассовые изделия; не металлические минеральные продукты; основные металлы; металлоизделия, включая машины и оборудование; строительство и ремонт судов и лодок.

Г. Низкотехнологичные: производство продуктов питания; табачные изделия; текстиль; одежда, украшения, окраска мехов; выделка и производство кожи, одежды, сумок, седел и сбруй; дерево и пробка, а также производство изделий из них, включая мебель; целлюлоза и бумага; издательская деятельность и производство звукозаписи; производство мебели; вторичное производство и очистка.

Источник: European Commission: Towards a European Research Area Science, Technology and Innovation- Key Figures 2007. P. 106.

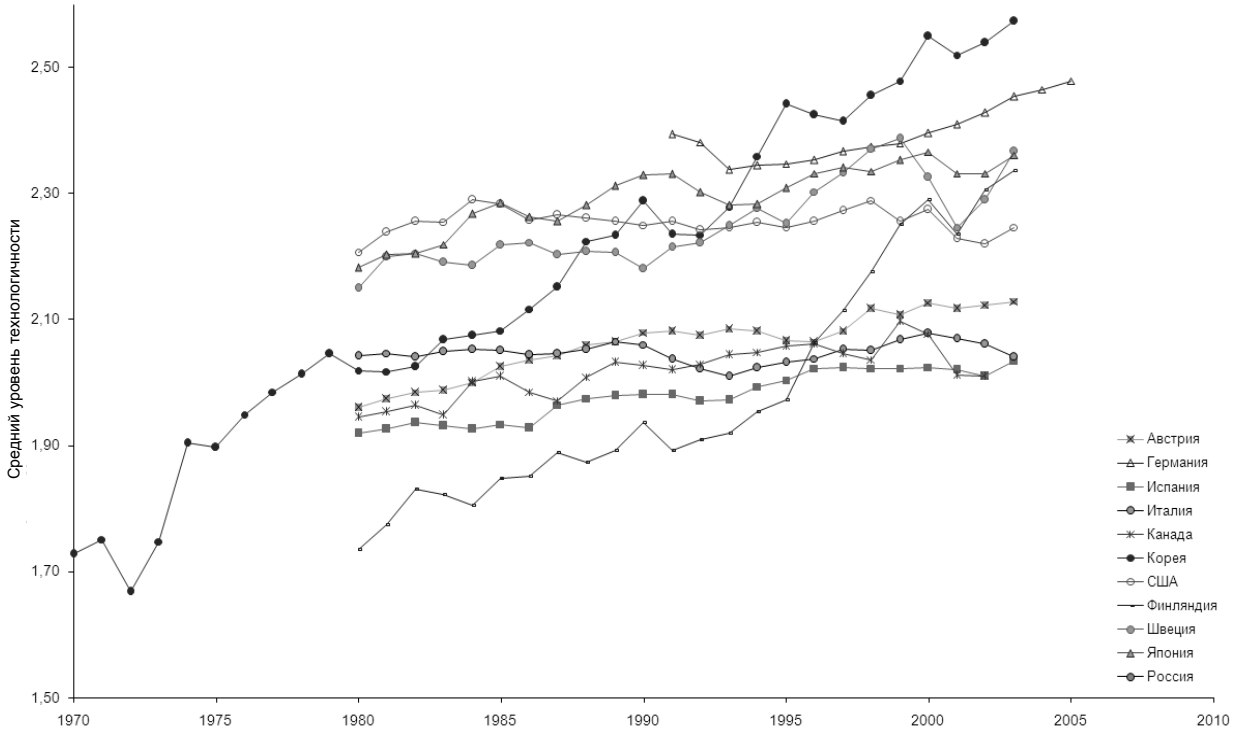


Рис. 2. Динамика среднего уровня технологичности промышленности

динамики среднего уровня технологичности обрабатывающей промышленности приведены на рис. 2.

Оценка качества структуры – отраслевой и технологической – позволяет нам определить характер изменения состояния системы и отдельных ее элементов (отраслей и технологических групп). Вместе с тем динамика самого качественного состояния структуры, если нам известны и направленность и характер таких изменений, должна определенным образом изменить как функции самой системы, так и ее результирующие показатели. По существу здесь встает вопрос определения причинно-следственных связей и количественной меры оценки таких связей.

На наш взгляд, эта задача может быть решена в рамках корреляционного анализа, а именно на основе определения коэффициентов корреляции (R) и детерминации (R^2). Первый из этих показателей определяет статистическую зависимость между случайными величинами, не имеющими строго функционального характера, когда изменение одной из случайных величин приводит к изменению среднего другой. Второй показатель описывает долю вариации результативного признака в зависимости от факторного.

Если обратиться непосредственно к задачам нашего исследования, то в качестве результативного признака мы определяем базисные темпы роста ВВП с начала исследуемого периода (с 1970 г.), а в качестве факторных – коэффициент пропорциональности (для отраслевых структурных изменений – с 1970 г.) и средний уровень технологичности обрабатывающей промышленности (для технологической структуры – с 1980 г.).

Сводная таблица коэффициентов корреляции и детерминации для отдельных стран из нашей выборки приведена далее.

Как показывают данные таблицы, самое низкое значение коэффициента корреляции, когда в качестве факторного признака рассматриваются коэффициенты пропорциональности, мы наблюдаем для экономики США (0,5771), но даже в этом случае можем говорить об умеренном характере связи. Для всех

Влияние коэффициента пропорциональности и среднего уровня технологичности на темпы роста ВВП

Страна	Зависимость темпов роста ВВП			
	от коэффициента пропорциональности		от среднего уровня технологичности	
	R	R^2	*R*	R^2
США	0,5771	0,0333	0,00	0,00
Корея	0,9878	0,9724	0,9616	0,9263
Финляндия	0,9526	0,9086	0,9782	0,9524
Швеция	0,9579	0,9181	0,8453	0,7169
Канада	0,8163	0,6619	0,6723	0,4523
Япония	0,9213	0,8477	0,9055	0,8205

остальных стран значение коэффициента корреляции колеблется от 0,8163 (Канада) до 0,9878 (Корея), что свидетельствует о сильной и очень сильной взаимосвязи и влиянии качества отраслевой структуры на темпы роста ВВП.

Более сложным представляется характер взаимосвязи между средним уровнем технологичности и темпами роста ВВП. В случае США коэффициент корреляции равен нулю, т. е. связь отсутствует. Хотя для всех остальных стран характер такой связи не только очевиден, но и существеннен. Только в случае Канады мы можем говорить об умеренном характере связи (R = 0,6723). Для всех остальных стран значения этого показателя колеблются от 0,8453 (Швеция) до 0,9782 (Финляндия).

Корреляционные поля и характер связи между результативным признаком и исследуемыми факторами приведены здесь для трех стран – США, Кореи и Финляндии (см. рис. 3, 4).

Исследования процессов структурной динамики показывают, что ее влияние на темпы экономического роста недооценивается в современной экономике. По нашему мнению, экономическая практика, особенно в части принятия перспективных планов промышленной и технологической модернизации, должна учитывать следующее.

1. Качество отраслевой структуры влияет на динамику ВВП: оно может ее замедлить (пример США) или же существенно ускорить (пример Кореи и других стран)[2].

2. Уровень технологического развития промышленности. Так, в случае американской экономики влияние среднего уровня технологичности обрабатывающей промышленности на темпы роста ВВП оказалось практически нулевым. По существу имел место *нейтральный* технологический сдвиг в условиях падения доли обрабатывающей промышленности в общем объеме ВВП.

В случае других развитых экономик прослеживается наличие тесной связи между средним уровнем технологичности и темпами роста ВВП. В основе этого лежит более сбалансированная в технологическом отношении структура экономики в целом, когда продукция обрабатывающей промышленности в одинаковой мере востребована всеми другими отраслями экономики. Такой технологический сдвиг мы характеризуем как *равномерно-позитивный*.

В случае Кореи и Финляндии – стран с очень высокой степенью связи относительно технологического фактора, прослеживается *ускоряющийся* технологический сдвиг. При этом необходимо отметить, что если Корея к началу XXI в. существенно замедлила темпы технологической модернизации, то Финляндия, наоборот, эти темпы ускорила, фактически вступив в новую технологическую фазу развития.

[2] Причины и факторы, способствовавшие ухудшению качества отраслевой структуры ВВП США, подробно проанализированы в [2].

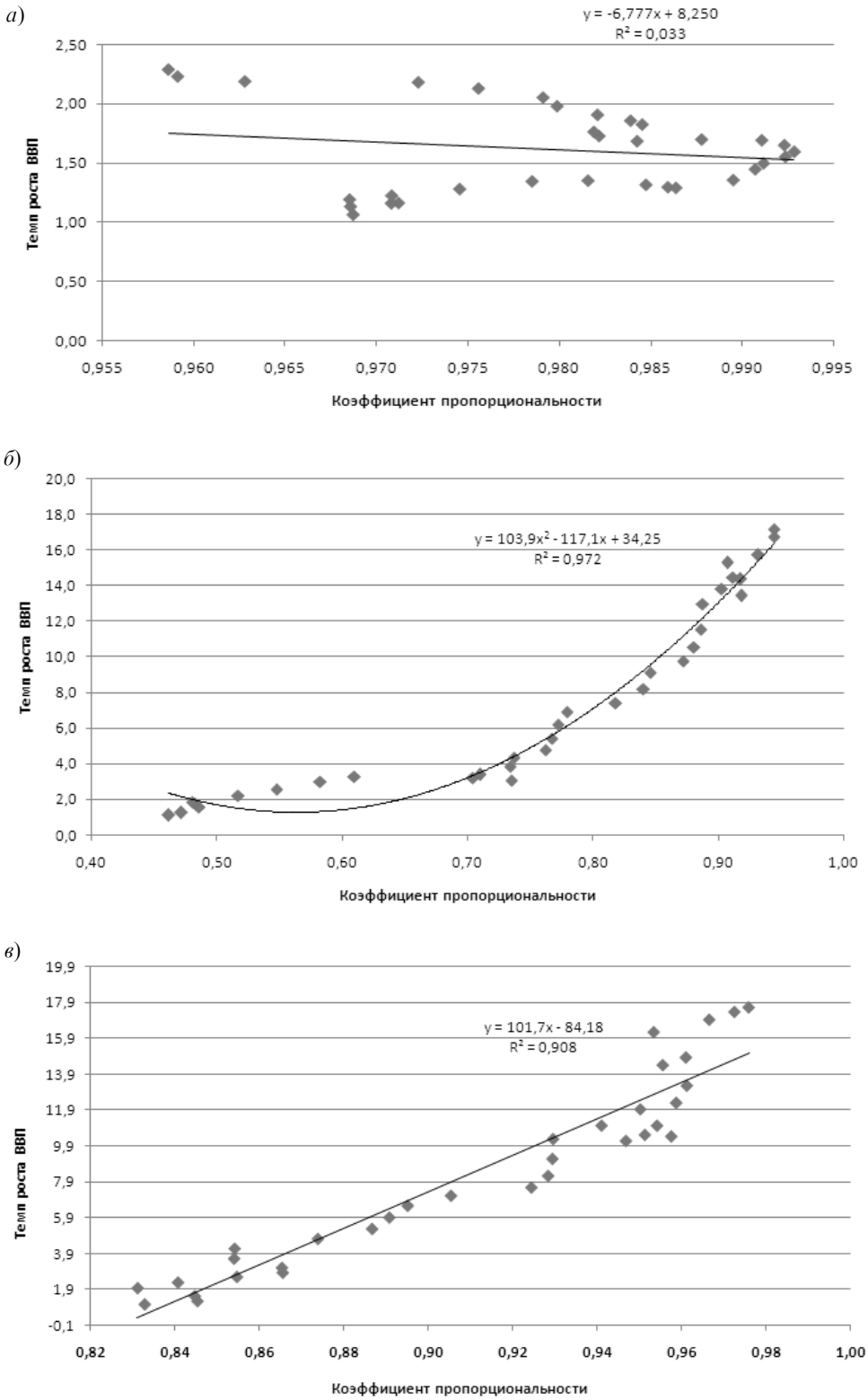


Рис. 3. Диаграммы влияния качества отраслевой структуры на темпы роста ВВП:
а – США, *б* – Кореи, *в* – Финляндии

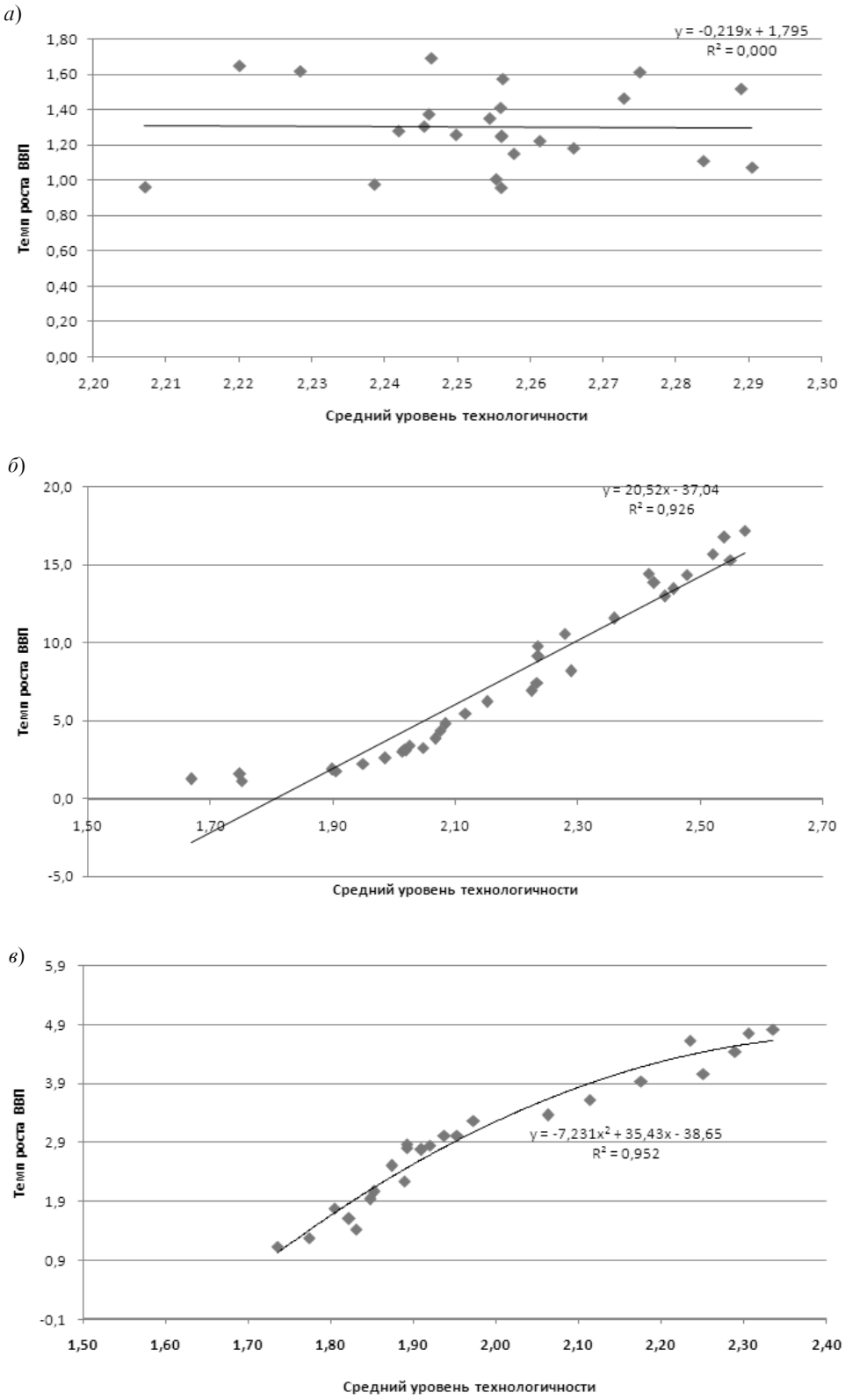


Рис. 4. Диаграммы влияния среднего уровня технологичности на темпы роста ВВП: *а* – США, *б* – Кореи, *в* – Финляндии

3. Наличие высокой тесноты связи между средним уровнем технологичности обрабатывающей промышленности и динамикой ВВП является важным фактором промышленного и экономического развития.

Вместе с тем отдельного рассмотрения требуют процессы, определяющие изменения инновационно-технологической компоненты – ключевого звена, влияющего на направленность, качество и темпы обновления ассортимента услуг, товаров и продукции, поставляемых на высококонкурентные рынки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акаев, А.А.** Анализ динамики отраслевой и технологической структуры экономики стран ОЭСР [Текст] / А.А. Акаев, А.И. Михайлушкин, А.И. Сарыгулов, В.Н. Соколов // Экономическая политика. – 2009. – № 2. – С. 116–127.

2. **Акаев, А.А.** Линейные аттракторы как мера оценки структурных изменений [Текст] / А.А. Акаев, А.И. Сарыгулов, В.Н. Соколов // Экономическая политика. – 2010. – № 4. – С. 40–54.

3. **Ватник, П.А.** Измерение пропорциональности [Текст] / П.А. Ватник // Математическое моделирование в экономике и управлении : сб. науч. тр. – Вып. 2. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009.

4. European Commission: Towards a European Research Area Science, Technology and Innovation – Key Figures 2007 [Text].

УДК 330.1

Д.И. Асланов

СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Современные трансформационные процессы, протекающие в обществе, показывают, что для любой страны важным фактором, определяющим успех социально-экономических преобразований, является человеческий капитал.

Истоки современной теории человеческого капитала прослеживаются в трудах У. Петти, А. Смита, К. Маркса, И. Фишера, А. Маршалла и других экономистов классического и неоклассического направления. Оформление теории человеческого капитала произошло в 1950–1960 гг. Наибольший вклад в развитие теории человеческого капитала внесли известные американские экономисты, представители «чикагской школы» – лауреаты Нобелевской премии Теодор Уильям Шульц и Гэрри Стэнли Беккер, а также Джордж Кендрик, Джордж Минцер, Ли Хансен, Марк Блауг, Лестер Карл Туроу и др.

В нашу задачу не входит подробный анализ и, тем более, дальнейшее развитие теории человеческого капитала. Вместе с тем нам следует определить новые грани, или аспекты, человеческого капитала, а также топологические признаки и свойства, имеющие существенное значение для теории и практики.

В экономической науке, отечественной и зарубежной, человеческий капитал определяется по-разному. Чаще всего речь идет о содержании человеческого капитала, о формах и закономерностях его существования.

В основе теории человеческого капитала лежит постулат о существовании нечеловеческого (вещественного) и человеческого капитала (обычного, материального, физического).

Т. Шульц – один из основателей теории человеческого капитала, дает следующую трактовку этой проблемы: «Концепция капитала исходит из наличия нечто реального существующего, что обладает экономическим свойством оказывать будущие услуги, имеющие некоторую

стоимость. Понимание капитала как нечто такого, что оказывает будущие услуги, позволяет приступить к последующему делению целого на две части: на человеческий и нечеловеческий капитал» [1].

Вместе с тем, именно человеческий капитал – творец вещественного капитала, он создает новую стоимость и приносит прибыль предпринимателям, формирует национальное богатство страны.

Можно привести примеры самого общего определения человеческого капитала. В частности, Л. Туроу утверждает: «Человеческий капитал определяется как производственные навыки, способности и знания, которыми обладает индивид, и измеряется ценой совокупности производимых им товаров и услуг» [2]. Или: «Человеческий капитал – это знание, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия» [3].

Вместе с тем, различные научные подходы и конкретные исследовательские задачи по сущностно-содержательному толкованию и наполнению понятия «человеческий капитал» можно условно разделить на три группы. К первой группе исследователей (их видимо большинство) можно отнести тех, кто под человеческим капиталом понимает совокупность имеющихся у человека запасов способностей и качеств, применяемых в процессах производства товаров и услуг.

А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова считают, что человеческий капитал – «это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя его производительности и заработка» [4].

В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова аналогично доказывают, что человеческий капитал в индивидуальном плане включает запас здоровья, способностей, знаний и навыков [5].

С точки зрения Р.И. Капелюшникова, человеческий капитал есть «воплощенный в человеке запас способностей, знаний навыков и мотиваций, формирование которых подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем» [6].

Уральские исследователи утверждают, что человеческим капиталом можно называть запас знаний, навыков и способностей населения, если они реально являются источником будущих доходов, либо удовлетворения каких-либо потребностей; это исчисляемый экономический ресурс, ориентированный на поддержку функционирования устоявшихся структур наряду с другими ресурсами [7].

Вторую группу ученых представляют сторонники так называемого инвестиционного определения человеческого капитала, которые подчеркивают факт накопления определенных способностей и качеств в результате вложений (инвестиций) в человека или человеческой активности в различных формах. Они опираются на известное положение Г. Беккера о том, что человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых – расходы на образование, подготовку рабочей силы на производстве, а также на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [8].

М. Блауг подчеркивает: «Все эти явления – здоровье, образование, поиск работы, получение информации, миграция и обучение на работе – могут рассматриваться скорее в терминах инвестиций, нежели потребления, независимо от того, предпринимаются ли инвестиции индивидами самостоятельно или обществом, выступающим в их интересах. Все эти явления связывают воедино не вопрос, кто и какие действия предпринимает, а тот факт, что принимающий решение агент, кем бы он ни был, обосновывает свои действия в настоящем соображениями будущего» [9].

Производство инвестиций – это очень важный процесс в воспроизводстве человеческого капитала, в котором он выступает либо объектом, либо субъектом, либо результатом воздействия.

По мнению С.А. Дятлова, человеческий капитал – это сформированный в результате инве-

стиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствуют росту производительности труда и производства и, тем самым, влияют на рост доходов данного человека [10].

В настоящее время все большую популярность получают представители и сторонники третьей группы ученых, дающих расширительную трактовку человеческого капитала и включающих в его состав широкую совокупность личностных качеств, мировоззренческих установок, ценностных ориентиров, которые могут оказать косвенное воздействие на результаты производственной деятельности [11].

Н.М. Римашевская обобщает современные определения человеческого капитала – «широкую сумму таких составляющих, как здоровье, знание, культура и свобода личности» [12].

Группа ученых под руководством Л.И. Абалкина рассматривает человеческий капитал как сумму врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, творческого потенциала, морально-психического и физического здоровья, мотивов деятельности, обеспечиваемых возможностью приносить доход [13].

В отечественной экономической литературе человеческий капитал стал рассматриваться как фундаментальная категория.

М.М. Критский, который один из первых среди отечественных ученых стал исследовать человеческий капитал, считает, что человеческий капитал – это «всеобще-конкретная форма человеческой жизнедеятельности, ассимилирующая предшествующие формы (потребительскую и производственную), адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющаяся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию» [14].

Признание всеобщности, историчности и конкретности человеческого капитала позволяет ограничить временные рамки и социально-экономические условия существования такого феномена, как человеческий капитал.

Некоторые ученые не ограничиваются экономическими подходами к определению человеческого капитала и считают возможным включить в его состав не только личностные свойства человека, но и социальный и политический капитал, воплощенный в отношениях между людьми.

Тем самым эти исследователи, смешивая различные виды капитала, нарушают (размывают) стройность концепции человеческого капитала, который воплощается именно в отдельной человеческой личности.

Поэтому для каждого рода человеческой деятельности ученые начали выделять особые формы капитала и подвергать их самостоятельному изучению. Это, в частности, социальный капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал и др.

Человеческий капитал как многомерный феномен неоднороден, он имеет сложную внутреннюю структуру, в которой могут быть выделены относительно обособленные элементы, характеризующие разные стороны этого понятия.

И.В. Ильинский, исходя из типов инвестиций в человеческий капитал, выделяет следующие ее составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры [15].

Ю.Г. Быченко выделил в структуре человеческого капитала биологический человеческий капитал – ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения и культурный человеческий капитал – совокупность интеллектуальных способностей, образованности умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, которые используются или могут быть использованы в трудовой деятельности и узаконивают обладание статусом и властью [16].

В целом теория человеческого капитала в современной ее интерпретации исследует процесс качественного совершенствования людских ресурсов, обосновывает и признает человека как объект капитальных вложений и объект экономической деятельности, где наибольшее внимание уделяется выделению «капитальных» инвестиционных агентов в по-

ведении агентов на рынке труда, признанию человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса.

Обобщая сказанное, можно выделить следующие основные типологические свойства и признаки человеческого капитала:

1. Воплощенный в отдельной личности и являющийся неотъемлемым личным достоянием индивидуума, человеческий капитал является главной ценностью современного общества, а также основополагающим определяющим и неисчерпаемым фактором устойчивого экономического роста страны и ее регионов в отличие от всех других факторов, ибо он выступает источником новых идей, технологий и инноваций, важнейшим фактором, обеспечивающим и облегчающим их восприятие, воспроизводство и распространение.

2. Процесс формирования человеческого капитала весьма сложен, ибо он объединяет, интегрирует как свойства воспроизводимого капитала (здоровье и знания людей являются итогом вложения материальных и духовных средств), так и природного капитала (процесс его воспроизводства протекает по естественным законам природы).

3. При формировании человеческого капитала необходимы значительные финансовые и иные затраты как от самого индивидуума, так и от общества в целом. Между тем размер вложений в человеческий капитал очень трудно оценить. В отличие от физического капитала, стоимость которого можно подсчитать напрямую, человеческий капитал оценивается опосредованно – величиной будущих доходов. В отличие от физического капитала, так же трудно определить и оценить точное количество человеческого капитала.

4. Как любой вид капитала, человеческий капитал имеет способность накапливаться. Увеличение ценности, объема и качества капитала происходит посредством приобретения определенных навыков, опыта, способностей именно личностью, индивидуумом.

5. Высокий уровень отдачи инвестиций в человеческий капитал. Как правило, в будущем инвестиции в человека – человеческий капитал – дают более высокий доход его обладателю. Для общества вложения дают более длительный и интегральный экономический и социальный эффект.

6. Долгосрочный характер инвестиций в человеческий капитал. Так, например, инвестиции в капитал образования осуществляются около 10–20 лет, а в капитал здоровья вложения осуществляются, как правило, в течение всего периода жизни человек.

7. Отличие человеческого капитала от физического капитала по степени ликвидности. Человеческий капитал не может быть передан, так как он неотделим от его носителя – живой человеческой личности. Владельцем человеческого капитала выступает сам человек.

8. Прямые доходы, получаемые человеком, контролируются им самостоятельно, независимо от источника инвестиций.

9. Функционирование, направления расходования человеческого капитала зависят от решения человека, от его волеизъявления. Индивидуальные интересы человека, его предпочтения, материальная и моральная заинтересованность, мировоззрение, общий уровень культуры определяют степень отдачи от применения человеческого капитала.

10. Рыночные механизмы сами по себе не могут обеспечить оптимальный для экономики уровень инвестиций в человека. Поэтому жизненно необходимо участие государства в инвестировании в человеческий капитал.

11. Человеческий капитал подвержен физическому и моральному износу. Знания индивидуума устаревают, т. е. изменяется экономическая стоимость человеческого капитала в процессе бытия, человеческий капитал постоянно амортизируется. По окончании трудовой деятельности человека нельзя говорить о полной амортизации человеческого капитала, так как сохраняется определенный уровень знаний и здоровья.

12. Экономическая ценность и значимость здоровья для накопления человеческого капитала безусловны.

Мы особо отмечаем, что в настоящее время человеческий капитал – это важнейшая слагае-

мая гуманистической экономики, ключевой инструмент экономической политики социально-ориентированного государства, желающего поднять свою национальную конкурентоспособность на качественно новый уровень. Накопленные человеком знания, опыт и устойчивое здоровье позволяют ему повысить производительность общественного труда. В национальном масштабе максимальное использование ресурсов человеческого капитала расширяет возможности его социально-экономической модернизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Schultz, T.W.** Investment in human capital [Text] / T.W. Schultz // The American Economic Revien. –1961. – March. – № 1.

2. **Thurow, L.** Investment in human capital [Text] / L. Thurow. – Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1970.

3. OECD. The Well-being of nations: The role of human and social capital [Text]. – Paris: OECD, 2001.

4. **Добрынин, А.Н.** Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука. 1999. – 309 с.

5. **Смирнов, В.Т.** Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Креативная экономика. – 2006. – 5 декабря. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/library/prd165.php (дата обращения: 05.02.2011).

6. **Капелюшников, Р.И.** Теория человеческого капитала [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/10624 (дата обращения: 03.02.2011).

7. Оценка качества экономического роста региона с учетом противоречий воспроизводства человеческого потенциала [Текст] / А.Г. Шеломенцев, А.И. Кузьмин и др. – Екатеринбург: ИЭУрОРАН, 2010. – 179 с.

8. **Becker, Gary S.** Investment in Human Capital [Text] : A Theoretical Analysis / Gary S. Becker; Chicago University Press. – N.Y., 1964.

9. **Блауг, М.** Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют [Текст] : пер. с англ. / М. Блаут. – М., 2004. – 416 с.

10. **Дятлов, С.А.** Основы теории человеческого капитала [Текст] / С.А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 1994. – 160 с.

11. **Соболева, И.В.** Пародоксы измерения человеческого потенциала [Текст] / И.В. Соболева // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 51–70.

12. **Римашевская, Н.М.** Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Н.М. Римашевская // РЭЖ. – 2004. – № 9–10. – С. 22–41.

13. Стратегический ответ России на вызовы нового века [Текст] / под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экзамен, 2004. – 605 с.

14. **Критский, М.М.** Человеческий капитал [Текст] / М.М. Критский. – Л.: ЛГУ, 1991. – 118 с.

15. **Ильинский, И.В.** Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве [Текст] / И.В. Ильинский. – СПб., 1996. – 163 с.

16. **Быченко, Ю.Г.** Модернизация общества и качество человеческого капитала [Текст] / Ю.Г. Быченко, Л.В. Логинова // Известия Саратовского университета. Серия «Социология. Политология». – 2008. – Т. 8. – Вып. 2. – С. 47–54.

УДК 330.341.4

Е.В. Боцман

ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

«Реальный сектор экономики» – понятие, используемое в отечественной литературе, средствах массовой информации для противопоставления процессов структурной перестройки и экономического роста движению спекулятивного капитала.

Реальный сектор может рассматриваться с точки зрения различных систем отношений – технических, технологических, организационных, экономических, социальных. Каждая из этих систем характеризуется особыми свойствами, системным объектом и его элементами, связями и отношениями.

Реальный сектор экономической системы характеризуют: отраслевая и территориальная структура национального хозяйства, уровень развития техники и технологии, образовательный уровень и квалификация занятого населения, уровень разделения труда, сложившиеся механизмы принятия экономических решений, традиционные для экономических агентов мотивации и стереотипы экономической деятельности.

В процессе эволюции экономическая система проходит этапы качественных изменений всех структур, в том числе реального сектора. Традиционным стало деление экономических систем по технологическому уровню на ресурсные/афокультурные («доиндустриальные» по Д. Беллу), индустриальные и постиндустриальные.

При рассмотрении секторальной структуры экономики в качестве исходной базы часто используют теорию трех секторов, основы которой заложил Колин Кларк. Он разделил все народное хозяйство на первичный сектор – добывающие отрасли и сельское хозяйство, вторичный – отрасли обрабатывающей промышленности и строительство, третичный – разнообразные услуги. Позднее Белл дополнил трехсекторную модель Кларка еще двумя секторами: четвертичным и пятеричным, разделив третичный сектор Кларка на новые три сектора [1] (рис. 1).

Рис. 1. Секторальная структура экономики по Д. Беллу

По мнению Белла, существует так называемая «технологическая лестница», в соответствии с которой можно составить схему сдвигов или изменений в экономике любой страны и которая включает следующие ступени (рис. 2).

Белл выделяет три условия, дающие странам возможность продвигаться вверх по технологической лестнице:

1) политическая стабильность, которая позволяет инвесторам надеяться на получение прибыли;

2) наличие большого класса предпринимателей, инженеров, техников и квалифицированных рабочих, разрабатывающих и производящих товары;

3) соответствующая система образования для подготовки грамотных специалистов, обладающих знаниями, необходимыми для применения новых технологий.

Проведенный анализ секторальной структуры экономики России по методу Белла с 1992 по 2008 гг. показал, что за годы рыночных реформ структура экономики России практически не изменилась (см. таблицу).

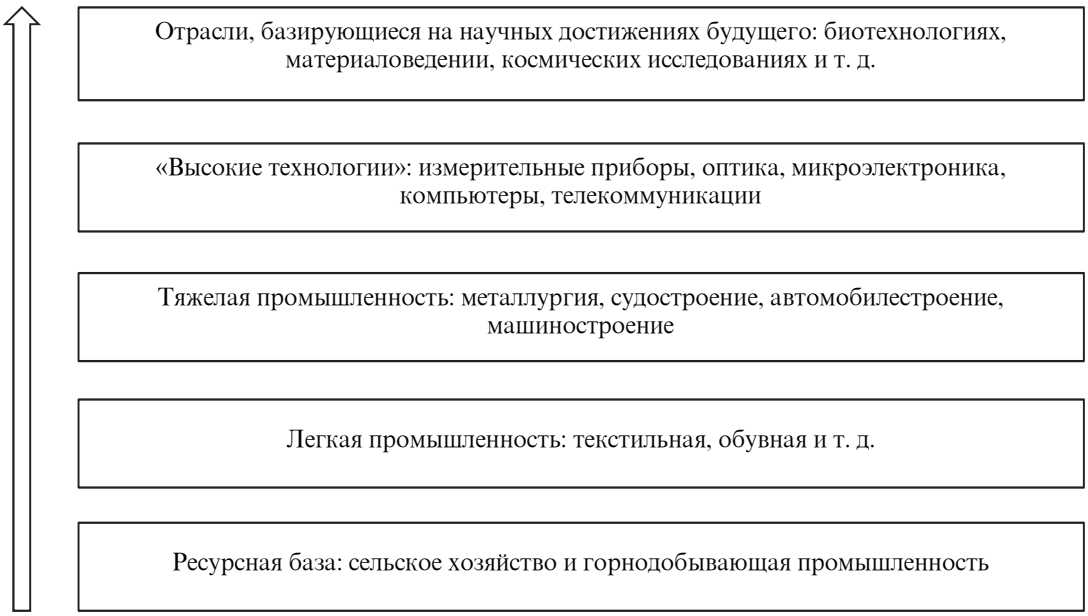


Рис. 2. «Технологическая лестница» по Д. Беллу

Динамика доли секторов экономики в валовой добавленной стоимости за 1992–2008 гг., % к итогу*

Год	Сектор экономики				
	первичный	вторичный	третичный	четвертичный	пятеричный
1992	13,21	35,22	9,77	33,92	7,87
1993	14,34	36,56	12,26	25,86	10,98
1994	12,67	36,01	13,89	24,09	13,34
1995	12,97	31,73	17,24	25,89	12,16
1996	13,67	32,97	17,26	23,00	13,10
1997	13,14	32,09	17,34	22,95	14,48
1998	12,58	31,25	15,66	25,72	14,80
1999	14,76	30,39	12,98	30,69	11,18
2000	14,20	30,82	12,13	32,05	10,81
2002	13,27	26,36	12,06	37,13	11,18
2003	13,28	26,30	12,49	36,59	11,35
2004	15,41	27,11	12,76	33,68	11,04
2005	16,40	27,22	11,86	33,87	10,64
2006	15,72	26,59	11,49	35,25	10,95
2007	14,74	26,82	11,14	36,42	10,89
2008	14,09	26,90	11,11	37,27	10,63

* Расчеты автора – по данным Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

Следует отметить, что на долю первичного и вторичного секторов экономики в разные годы приходилось от 40 до 51 %, максимум достигнут в 1993 г. (51 %), минимум – в 2003 г. (39,6 %). Так, если в первое десятилетие реформ доля вторичного сектора в 2,5–3 раза превосходила долю первичного сектора, то во втором десятилетии – в 1,5–2 раза, при этом рост доли первичного сектора произошел на фоне одновременного снижения доли вторичного сектора. В последние пять лет на долю первичного сектора приходится 14–16 %, вторичного – 27 %.

Динамика третичного и пятеричного секторов экономики примерно одинаковая: в 1992–1998 гг. – рост с 10 до 16 % и с 8 до 15 % соответственно, а с 1998 по 2008 гг. – снижение до 11 и 10 % соответственно. По нашему мнению, именно данные секторы характеризуют уровень экономического развития государства, так как третичный сектор представлен отраслями, составляющими основу инфраструктуры страны (транспорт, связь и коммунальное хозяйство), а пятеричный характеризует уровень ее социального, инновационного развития (здравоохранение, образование, научные исследования, сфера государственного управления).

Четвертичный сектор на протяжении первого десятилетия варьировал на уровне 25–30 %, в 2002–2003 гг., в период посткризисного развития, когда активно развивалась торговля, финансовые операции и операции с недвижимостью, был достигнут максимум – 37 %, далее снижение до 33,6 % и последующий равномерный рост в 1 % до 37,3 % в 2008 г.

Таким образом, в период рыночных реформ распределение валовой добавленной стоимости по секторам экономики свидетельствует о том, что проведенные реформы не обеспечили должного развития отраслей и структура экономики осталась практически на уровне прошлого века – периода индустриального развития. Поэтому говорить об инновационной экономике, построенной на знаниях, в настоящее время просто некорректно, так как Россия еще не закончила индустриальное развитие и находится в процессе модернизации экономики.

Разные секторы экономики вносят неодинаковый вклад в увеличение национального продукта и национального богатства. Научно-технический прогресс, глубокие сдвиги в производстве и разделении труда существенно модифицируют прежние представления о формировании оптимальной структуры реального сектора. Очевидно, что изменения в структуре реального сектора требуют адекватных изменений в институциональной структуре экономической системы. По мнению Д. Норта, институциональная система определяет направление приобретения знаний и навыков, которое должно стать решающим фактором долгосрочного развития общества [2]. Качественное изменение структуры реального сектора возможно только при наличии долгосрочных инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Белл, Д.** Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – С. 158.

2. **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт; пер. с англ. А.М. Пестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. – С. 103.

УДК 332.1

В.Н. Андреев, В.Е. Рохчин

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В настоящих политико-экономических условиях среди основных требований, предъявляемых к экономическому развитию современного российского региона, содержатся требования социальной направленности преобразований его экономики, пропорциональности, сбалансированности, безопасности, инновационности и эффективности [1]. Практическая реализация таких требований предполагает соблюдение ряда условий фундаментального характера.

Первое условие вытекает из роли государства в экономических трансформациях, осуществляемых в условиях формирования рынка. Следует отметить, что вопрос о взаимодействии государства и экономики всегда носит дискуссионный характер, причем если необходимость государственного регулирования экономики признается экономистами самых разных школ, то относительно степени такого регулирования, его форм и методов единого мнения нет.

Д. Кейнс, создавая свою теорию применительно к условиям начала XX в., провозгласил необходимость активного государственного вмешательства в экономику. Он утверждал, что рынок не обладает достаточным механизмом саморегулирования и должен быть дополнен механизмом государственного вмешательства в разнообразных его формах и методах, поскольку в условиях усложнения экономических связей между хозяйствующими субъектами разрешать возникающие противоречия может только государство.

Другие исследователи, представляющие либеральные и неолиберальные научные школы (Э. Хансен, Л. Эрхард, М. Фридман, Ф. Хаек и др.) в противовес кейнсианской теории полагают, что в рыночной экономике эффективно действует саморегулируемый рыночный механизм, активное вмешательство государства снижает эффективность рынка, а потому оно должно быть минимальным (заметим, что в условиях глобального финансового кризиса, начавшегося в конце 2008 г., правительства традиционно «рыночных» стран вели себя с «точностью, да наоборот», существенно увеличив присутствие государства в экономике).

В экономической науке известно положение, выдвинутое еще в XIX в. немецким экономистом А. Вагнером (оно получило название «закон Вагнера»), о том, что по мере экономического развития в обществе возрастает доля государственных расходов. Хотя этот вывод подтверждается многочисленными фактами, он незаслуженно предается забвению [6].

Между тем в российских условиях государственные расходы необходимы для развития прежде всего такой инфраструктуры, в которую сейчас частный сектор деньги не вкладывает. На это обстоятельство справедливо указывал вице-президент РАН А. Некипелов: «У нас сложилось сформированное кем-то мнение, что нам нужно снижать расходы государства... так как когда государство берет деньги, оно, соответственно, ограничивает деятельность частного сектора, а само так эффективно использовать средства не может. Но существует не только механизм вытеснения, но и механизм привлечения, когда государственные расходы не столько вытесняют частные инвестиции, сколько их привлекают» [9]. Действительно, если государство строит транспортные коридоры, создает инфраструктуру в регионе, где ее нет или она очень слаба, фор-

мирует полюса экономического развития, то тем самым способствует притоку частных инвестиций.

В целом, в регионах современной России существует масса направлений, где государственные средства могут быть использованы с бóльшим эффектом для общества. Поэтому линия на снижение государственных расходов в этих условиях существенно снижает возможности экономического развития регионов, а следовательно, препятствует повышению качества жизни их населения.

Таким образом, если теоретическое утверждение о минимизации роли государства в экономике лишь с большими оговорками может быть принято к условиям стабильно и эффективно функционирующего рынка, то для России, ее регионов, где рынок только формируется, отстранение государства от трансформационных процессов недопустимо и равносильно сознательному сдерживанию экономического развития. Активное государственное регулирование является, на наш взгляд, одним из фундаментальных условий успешного развития экономики российских регионов в современной политико-экономической ситуации.

Следующее фундаментальное условие обеспечения развития экономики российских регионов связано с основными целевыми ориентирами экономических трансформаций. Известно, что экономические реформы в постсоветской России начались под лозунгами строительства социально-ориентированного рынка, социального государства. Можно выделить две основные причины, определившие такие целевые установки преобразований.

Во-первых, это результат изучения зарубежного опыта, который убедительно свидетельствовал, что цель экономического развития, присущая раннему капитализму, – локализация прибыли – в условиях конца XX в. не является единственным движущим мотивом экономики. Анализ показывает, что в целевых установках развития ведущих капиталистических стран произошла трансформация в направлении социализации, причем в условиях глобального финансового кризиса она в определенной мере уже реализуется. Институциональная точка зрения на сущность экономического развития предельно конкретно высказана Г. Мюрдалем: «Под развитием все мы фактически понимаем движение вперед всей социальной системы» [15]. Конечно, под «движением вперед» здесь подразумевается не просто экономический рост, понимаемый применительно к российскому региону как увеличение внутреннего регионального продукта, а повышение качества жизни всех слоев населения, в первую очередь социально слабо защищенных.

Во-вторых, население России хорошо помнит цель социалистического производства – обеспечение наиболее полного благосостояния и свободного всестороннего развития личности. Причем распределение благ предлагалось по принципу «каждому по труду». Теоретики построения социальной рыночной экономики видят ее цель в обеспечении «благосостояния для всех», понимая социальную справедливость не как «каждому равную долю», а как «каждому – свое», т. е. сообразно результатам его деятельности [8]. Как видно, принципиальной разницы в формулировках целей нет, и это понятно, ведь производство не может всецело подчиняться только индивидуальным эгоистическим интересам отдельных членов общества и противостоять общественным интересам.

Представляется, что при разработке целевых установок развития экономики региона следует ориентироваться на основные принципы построения социального государства. В этом случае решение проблем развития экономики региона на основе структурных трансформаций и повышающихся темпов ее роста не должно сопровождаться одновременным усилением имущественного неравенства, увеличением численности людей, живущих в нищете, и т. п., т. е. нарушением основных принципов построения социального государства. Это, на наш взгляд, также одно из фундаментальных условий развития экономики региона.

Характеризуя фундаментальные условия, которые необходимо учитывать при решении проблем развития экономики современных российских регионов, следует принять во внимание следующие обстоятельства. Несмотря на то что в Концепции долгосрочного социально-

экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17.11.08 г.) отмечается, что страна уже вернулась в число мировых экономических держав, в развитии ее экономики определились и настораживающие тенденции [3]. Прежде всего сохраняется энергосырьевая направленность развития промышленного производства при снижении удельного веса отраслей обрабатывающей промышленности, машиностроения и металлообработки. Кроме того, в стране ухудшаются перспективы перехода к инновационному типу развития: инновации внутри страны не востребованы, исчезают отрасли, способные трансформировать их в продукцию конечного потребления; неизбежно возникновение технологической несовместимости российской экономики с индустриально развитыми странами. Сегодня Россия вплотную приблизилась к опасной черте – утрате собственной технологической базы машиностроения и промышленности, выпускающей товары народного потребления. По некоторым оценкам, в перспективе страна будет вынуждена приобретать за рубежом до 60 % технологий [12]. Снижение технологического уровня российской экономики – следствие продолжающегося недофинансирования главного источника инновационного развития, противоречивых и не до конца ясных работникам высшей школы мер по ее реформированию, развал системы подготовки квалифицированных рабочих кадров и т. п. Существует мнение, что экономика России может успешно развиваться за счет экспорта энерго-сырьевых ресурсов. В работе [7] убедительно показано, что существенное увеличение финансирования модернизации экономики страны за счет использования дополнительных доходов от экспорта энергетических ресурсов, превращение энергетического сектора в источник устойчивого роста экономики в кратко- и среднесрочной перспективе не реальны. Об этом свидетельствует и опыт СССР, когда поток «нефтедолларов» только отодвинул экономический крах, и события последнего времени, когда резкое падение цен на нефть в одночасье превратило профицитный бюджет страны в дефицитный. Поэтому следующее фундаментальное условие экономического развития экономики российского региона связано с проведением реальных структурных преобразований в его экономике, государственной поддержкой фундаментальной науки и созданием механизма хозяйствования инновационного типа.

Основные структурные диспропорции экономики страны, ее регионов были порождены милитаризированной административной системой, созданной для подготовки и ведения войны и пережившей свой век на многие десятилетия. Именно там корни многих структурных проблем экономики регионов: гипертрофированное развитие сырьевого сектора, ориентированного на вывоз невозобновляемых ресурсов в ущерб развитию обрабатывающего сектора; организация в регионах значительного числа поселений с экономикой моноотраслевого типа, жители которых являются заложниками топ-менеджмента предприятия, структурообразующего для местной экономики; волюнтаристски определенные стратегические приоритеты экономического развития регионов, не учитывающие объективно существующих интересов субъектов хозяйствования и основывающиеся на «наивных и утопических теоретических установках» [13]. Сегодня необходимо разработать и реализовать систему мер, направленных на устранение деформаций отраслевой, товарной, экспортно-импортной, пространственной, кадровой структур, структуры инвестиций в основной капитал в экономике региона при главенствующей роли государства как субъекта целенаправленной и динамичной структурной перестройки экономики, обеспечивающего институциональные и экономические условия достижения ее целей.

Мировой опыт убедительно свидетельствует о том, что в условиях глобализации и информатизации хозяйственной деятельности сложившийся в регионе научно-образовательный комплекс призван выступить в качестве локомотива его экономического развития. В связи с этим российские государственные властные структуры (федеральные и региональные) должны найти способы действенной поддержки фундаментальной науки (прежде всего учреждений РАН), прекратив попытки ее коммерциализа-

ции; принять меры к созданию эффективного механизма стимулирования ориентации региональной сферы НИОКР к созданию наукоемкой продукции, используя в качестве ведущего инструмента льготную налоговую политику; обеспечить кардинальное повышение востребованности результатов научных исследований и разработок, прежде всего путем создания условий честной конкуренции для предприятий, исключив использование коррупционных схем.

Следует также исключить использование рыночных регуляторов в фундаментальной науке, принять меры к возрождению отраслевой науки, освободить российские вузы (за исключением федеральных университетов) от выполнения несвойственной им функции крупных исследовательских и научно-проектных центров, дав возможность сосредоточиться на решении задач образовательного характера. Ссылки на зарубежный опыт в данном контексте представляются несостоятельными, поскольку высокая учебная нагрузка и крайне низкая заработная плата профессорско-преподавательского персонала (исключая ряд элитных вузов) не оставляют, как правило, времени на серьезную исследовательскую и научно-проектную работу, нацеленную на решение крупных проблем экономического развития регионов.

Необходимо самым существенным образом изменить отношение региональных властных структур к науке, рассматривать ее как основу преимущественно инновационного развития экономики региона, ведущим фактором обеспечения ее конкурентоспособности. В этой связи представляется полезным формирование регионального заказа науке исходя из принятых в установленном порядке стратегических приоритетов развития экономики региона, а также стимулирование реализации прикладных разработок в различных сферах регионального воспроизводства.

В общем случае региональный механизм хозяйствования или, точнее, механизм управления экономикой региона представляет собой совокупность методов управления региональным экономическим развитием и адекватную ей организационно-управленческую структуру. В основу такого механизма может быть положена система стратегического планирования развития социально-эффективной конкурентоспособной экономики региона, являющаяся составной частью целостной системы стратегического планирования развития экономики страны.

Приходится констатировать, что сложившийся в настоящее время механизм регионального хозяйствования фактически породил экономически абсурдную ситуацию, когда регионы абсолютно индифферентны к борьбе за инновации [5]. Наиболее полно, на наш взгляд, факторы, затрудняющие построение в регионах экономики инновационного типа, представлены в исследовании проф. В.П. Горегляда [2]. Мы полагаем, что состав данных факторов следует расширить, отразив следующие аспекты:

во-первых, это коррумпированность и низкий профессиональный уровень регионального менеджмента, отсутствие у него стратегического мышления, следствием чего выступает невостребованность рекомендаций науки со стороны структур управления регионом, превалирование тактических задач над перспективными, сосредоточенность на реализации функций преимущественно диспетчерского характера. Между тем обеспечение социальной ориентации и модернизации в развитии экономики региона на основе ее структурной перестройки объективно усиливает потребность в стратегических методах управления с акцентом на более эффективное использование сложившегося регионального экономического потенциала и достижений научно-технического прогресса. Именно поэтому и необходима разработка в российских регионах документов, характеризующих стратегическое развитие их экономики;

во-вторых, в настоящее время в регионах практически полностью отсутствует процедура целеполагания стратегического развития экономики, результатом которой должна выступить система соответствующих целей, определенных качественно, количественно и во времени. Представляется, что в основу формирования стратегических целей развития экономики региона могут быть положены стратегические приоритеты его экономического развития. Что касается понятия «стратегический приоритет», то мы предлагаем трактовать собственно «страте-

гичность» приоритета как результат учета влияния внешней среды при его определении. Применительно к предмету нашего рассмотрения назначение стратегических приоритетов развития экономики региона означает, что в стратегической перспективе преобладающее, первенствующее, т. е. приоритетное развитие, должны получить не все виды экономической деятельности в регионе, а только некоторые из них, обладающие определенными преимуществами перед остальными.

Поэтому сущность понятия «стратегический приоритет развития экономики региона» можно определить как сформированную на основе результатов стратегического анализа экономического развития региона и документально зафиксированную позицию субъекта стратегического управления региональным экономическим развитием по поводу целесообразности опережающего развития в регионе тех или иных видов экономической деятельности.

При определении стратегических приоритетов развития экономики региона следует опираться на основные научные принципы – научность, партнерство и ресурсная обеспеченность. Следование требованиям принципа научности при формировании стратегических приоритетов развития экономики региона предусматривает ориентацию на результаты стратегического комплексного анализа его экономического развития.

Принцип партнерства ориентирует на выявление и согласование интересов всех участников процесса развития экономики в регионе – государства, местного самоуправления, бизнеса, населения.

Следование требованиям принципа ресурсной обеспеченности означает, что при выборе стратегических приоритетов развития экономики региона должна быть определена потребность в основных видах ресурсов, ограничивающих такое развитие, и возможные источники их покрытия.

При определении стратегических приоритетов экономического развития региона принципиальным является вопрос о формализации таких приоритетов. В общем виде этот вопрос обсуждается в монографии, подготовленной сотрудниками Института проблем региональной экономики РАН [10]. Авторы исследования отмечают, что приоритеты развития могут быть выражены в различных формах: в виде проблем развития, направлений развития, целей развития и т. п. Мы полагаем, что в качестве основы формулировок стратегических приоритетов здесь могут выступить полюса (точнее, совокупность полюсов) развития экономики в регионе, активизация которых намечается в рассматриваемой перспективе. Из этого следует, что назначение стратегических приоритетов экономического развития региона возможно в рамках процедуры выбора и обоснования перспективных полюсов развития его экономики.

Для обсуждения может быть выдвинуто достаточно много приоритетов регионального экономического развития, что актуализирует проблему их выбора. Приведем общие соображения на этот счет.

Во-первых, какого-то совершенного, не зависящего от субъективных факторов механизма определения стратегических приоритетов экономического развития региона не существует. Как нет «совершенного» рынка, обеспечивающего оптимальное развитие экономики региона, так нет и идеального «научно обоснованного» механизма определения потребностей регионального сообщества в таком развитии. Однако чем демократичнее общество, тем быстрее при прочих равных условиях будут замечены ошибки в расстановке приоритетов [4].

Во-вторых, в стратегические региональные экономические приоритеты следует закладывать такие направления развития, которые сохранят конкурентные преимущества региона, – реальные или потенциальные. Соответствующие исследования должны быть проведены в рамках формирования концепции стратегического комплексного социально-экономического развития региона.

Может быть предложена схема формирования стратегических приоритетов развития экономики региона, в основу которой положены результаты стратегического анализа целесообразности активизации действующих полюсов регионального экономического развития в рас-

сматриваемой перспективе и предложения по перечню полюсов, намечаемых к активизации в стратегической перспективе, после чего осуществляется оценка ожидаемых результатов их активизации. Параллельно разрабатываются ориентировочные требования к намечаемым результатам стратегического развития экономики региона на рассматриваемую перспективу. Речь может идти, например, о перспективных ориентирах в сфере объемов производства продукции, в том числе по ее основным видам; желаемом вкладе экономики региона в целом и ее отдельных составляющих в доходную часть регионального баланса финансовых ресурсов; намечаемом вкладе отдельных отраслей хозяйства региона в решение проблемы занятости местного населения и т. п.

Затем производится сравнение ожидаемых результатов активизации действующих полюсов развития экономики региона с требованиями, предъявляемыми к такому развитию. Если ожидаемые результаты равны или превышают требуемые, то разработка стратегических приоритетов регионального экономического развития заканчивается, поскольку активизация действующих полюсов развития (или их части) обеспечивает достижение намеченных результатов. Такая ситуация носит чисто гипотетический характер, так как в подавляющем большинстве случаев результаты сравнения обусловят поиск инновационных полюсов развития экономики рассматриваемого региона, после чего формируется возможный вариант совокупности полюсов – стратегических приоритетов регионального экономического развития.

Далее производится оценка ожидаемых результатов активизации совокупности действующих и инновационных полюсов развития экономики региона, сравнение их с предъявляемыми требованиями. Если результаты активизации выделенной совокупности полюсов окажутся ниже требуемых, то следует продолжить поиск инновационных полюсов экономического развития региона, в противном случае следует осуществить оценку ресурсов, необходимых для активизации намеченной совокупности полюсов регионального экономического развития.

Величина требуемых ресурсов (по основным видам) для активизации полюсов экономического развития региона сравнивается с возможностями региональных структур управления по мобилизации таких ресурсов. Если по результатам сравнения последует вывод, что потребности превышают возможности, то поиск совокупности полюсов экономического развития региона, соответствующей предъявляемым к ней требованиям и возможностям региональных структур управления, необходимо продолжить. В противном случае формирование совокупности полюсов регионального экономического развития на заданную перспективу, т. е. стратегических приоритетов развития экономики региона, заканчивается.

При разработке укрупненной оценки разного вида ресурсов (финансовых, трудовых, энергетических, сырьевых и т. п.), необходимых для активизации намеченных полюсов развития, рекомендуется в первую очередь делать акцент на ресурсах, дефицитных для региона. Очевидно, что для развития разных промышленных производств требуются разные виды и объемы ресурсов. Вместе с тем нехватка квалифицированных кадров рабочих, специалистов, менеджмента становится все более значимым фактором торможения активизации полюсов экономического развития российских регионов, а если анализировать эту проблему в более широком аспекте – то препятствует переходу России от сырьевой экономики к преимущественно инновационной.

Поэтому рассмотрим более подробно вопросы определения стратегических потребностей экономики региона в квалифицированных кадрах. В современных условиях для решения широкого круга задач стратегического развития экономики российских регионов все в большей мере требуются кадры с креативным складом мышления, способные не просто выполнять установленные регламенты, копировать ранее созданные технологические и управленческие новшества, но и создавать новые, обеспечивающие региональное экономическое развитие преимущественно на инновационной основе.

Понятие «потребности развивающейся экономики в квалифицированных кадрах»

принято интерпретировать через производительность труда работника [11]. Тогда задача определения стратегических потребностей развивающейся экономики региона в квалифицированных кадрах может быть сформулирована как выявление их перспективных компетенций в зависимости от прогнозируемой ситуации в том или ином секторе экономики региона (отрасли, предприятии), для которой устанавливаются параметры будущего кадрового спроса. Знание перспективных потребностей экономики региона в различных категориях квалифицированных работников создает действенные предпосылки для решения данной проблемы, позволяет, в частности, системе профессионального образования заблаговременно адаптироваться к ним, осуществив необходимые преобразования, занять соответствующий сегмент регионального рынка образовательных услуг в стратегической перспективе. В этом состоит экономический интерес региональной системы профессионального образования в решении отмеченной проблемы.

Таким образом, исходной базой для определения перспективных потребностей экономики региона в квалифицированных кадрах являются стратегические приоритеты его экономического развития. Затем осуществляется постановка целей развития экономики региона с учетом выделенных приоритетов, на основе которых определяются цели ее инновационного развития. Экономические интересы ведущих субъектов регионального рынка образовательных услуг в определении стратегической потребности в работниках различных категорий, призванных функционировать в условиях трансформируемой экономики региона, диктуют основные функции образовательных учреждений в решении этой задачи. Представляется, что ведущие предприятия и организации региона на основе прогнозно-аналитических документов, характеризующих стратегические перспективы их развития, должны сформировать квалификационные требования к работникам, которые будут востребованы в стратегической перспективе, а также выступать, по существу, основным заказчиком в первую очередь региональной системы профессионального образования. В этом состоят, по нашему мнению, фундаментальные условия обеспечения желаемого развития экономики российских регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы реформирования стратегического управления развитием России: методологические аспекты решения [Текст] / Д.С. Львов, В.А. Гневко, В.Е. Рохчин; Санкт-Петербургская академия управления и экономики. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2007. – 319 с.

2. **Горегляд, В.П.** От сырьевой к инновационной экономике: общемировая тенденция и российские ограничители (вместо предисловия) [Текст] / В.П. Горегляд; отв. ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма института экономики РАН // Инновационный путь развития для новой России. – М.: Наука, 2005.

3. **Гринберг, Р.С.** Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью [Текст] / Р.С. Гринберг // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 56–63.

4. **Гринберг, Р.С.** О промышленном развитии Российской Федерации [Текст] / Р.С. Гринберг, Д.Е. Сорокин // Экономика и управление. – 2008. – № 5 (37). – С. 2–8.

5. Движение регионов России к инновационной экономике [Текст] : монография / под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентея. – М.: Наука, 2006. – 408 с.

6. **Махмутов, А.Х.** Государство и экономика трансформационного периода [Текст] / А.Х. Махмутов; Санкт-Петербургская академия управления и экономики; под ред. В. А. Гневко // Формирование новых экономических отношений в России: государственные и рыночные механизмы регулирования. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2008. – 543 с.

7. **Милов, В.** Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой [Текст] / В. Милов // Вопросы экономики. – 2006. – № 9.

8. **Мюллер-Армак, А.** Предложения по осуществлению социальной рыночной экономики [Текст] / А. Мюллер-Армак // Политэконом. – 1996. – № 1.

9. **Некипелов, А.** Проблемы трансформируемой экономики [Текст] / А. Некипелов // Общество и экономика. – 2003. – № 6. – С. 13–20.

10. Стратегические приоритеты регионального развития: от теории к принципам формирования единого социально-экономического пространства [Текст] / Институт проблем региональной экономики РАН; под науч. ред. В.В. Окрепилова. – СПб.: Наука, 2009. – 447 с.

11. **Творогова, С.В.** От гадания на кофейной гуще к определению перспектив: как выявить потребности в квалифицированных кадрах [Текст] / С.В. Творогова // Форсайт. – 2007. – № 2. – С. 14–19.

12. Угрозы, которые мы поджидаем [Текст] // Экономика и жизнь. – 2006. – № 21. – С. 4.

13. **Федоренко, Н.П.** Россия: уроки прошлого и лики будущего [Текст] / Н.П. Федоренко. – М.: Экономика, 2001. – 489 с. – (Рос. академики об экономике)

14. Формирование новых экономических отношений в России: государственные и рыночные механизмы регулирования [Текст] : коллект. монография / Санкт-Петербургская академия управления и экономики; под ред. В.А. Гневко. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2008. – 543 с.

15. **Myrdal, G.** Asian Drama: An Jnquiry into tlu Poverty of Nations [Text] / G, Myrdal. – NY, 1968.

УДК 338; 658

Л.В. Краснюк

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РЕГИОНЕ: СИТУАЦИОННО-ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ И МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Значимой и развивающейся отраслью региональной экономики Кабардино-Балкарской Республики является промышленность, включающая такие виды экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых (топливно-энергетических и строительных нерудных), обрабатывающие производства (прежде всего, пищевых продуктов, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, готовых металлических изделий), производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Индикаторами, ориентирующими указателями, функционирования промышленного производства являются ресурсы и интенсивность, условия и структура, результаты и эффективность, характеризующиеся соответственно системами конкретных показателей, начиная от объемов основных фондов, промежуточного потребления и полной себестоимости и заканчивая производительностью живого труда.

Валовой выпуск промышленности включает: готовую продукцию независимо от дальнейшего использования; реализацию и прирост производства полуфабрикатов; работы и услуги, выполненные по сторонним заказам; капитальный ремонт машин и оборудования; изменение в течение года стоимости незавершенного производства.

На основе разницы между выпуском и промежуточным потреблением формируется валовой региональный продукт отрасли, включающий оплату труда наемных работников, чистые налоги на производство (за вычетом соответствующих субсидий) и валовую прибыль организаций.

Как важнейший экономический результат деятельности валовой региональный продукт промышленности аккумулирует влияние большого разнообразия объективных факторов, прежде всего – численности занятых, основных фондов и инвестиций, промежуточного потребления и совокупности структурных элементов полной себестоимости, а также специализации.

В промышленности Кабардино-Балкарской Республики работает, по сравнению с другими видами деятельности, значительная часть занятых в региональной экономике (20,8 % в среднем за 2006–2007 гг.), функционирует

около 13 % основных фондов, а доля инвестиций в основной капитал превышает 40 %.

Объемы промышленной продукции, как в целом, так и по конкретным видам деятельности, в текущих ценах за 2004–2007 гг., непрерывно увеличиваются. Если валовой выпуск в среднем за 2004–2005 гг. составлял 14 109 млн р. (уступая лишь сельскому хозяйству), то в 2006–2007 гг. увеличился до 20254 млн р. (на 43,6 %), превалируя среди всех видов деятельности.

Валовой региональный продукт, соответственно, возрос с 4535 до 7279 млн р. при различной динамике удельных весов конкретных видов деятельности. При этом минимальная доля характерна для добычи полезных ископаемых (от 0,1 % в 2004–2005 гг. до 0,2 % в 2006–2007 гг.).

Вместе с тем максимальный удельный вес наблюдается по продукции перерабатывающих производств: до 13,3 % в 2006 г., при 9,8 % в 2004 г. и 12,3 % в 2007 г. С позиций производства и распределения электроэнергии, газа и воды, доля этого вида деятельности в промышленном производстве колеблется от 3,3 % в 2005 г. до 2,3 % в 2004 г. и 2,7 % в 2007 г.

Исходя из размеров и соотношения структурных элементов, итоговая доля промышленной продукции в валовом региональном продукте республики вначале возрастала с 12,2 % в 2004 г. и 15 % в 2005 г. до 16,4 % в 2006 г. при некотором последующем снижении в 2007 г. до 15,2 %. С учетом рентабельности соответствующий коэффициент специализации по годам исследуемой динамики колебался с 1,57 в 2004 г. до 2,18 в 2006 г. при среднегодовых характеристиках 1,74 в первом двухлетии и 2,12 во втором.

В целом промышленность региона в последние годы развивается в рамках модели расширенного воспроизводства, о чем свидетельствуют темпы роста и соответствующие динамические характеристики инвестиций (1817 млн р. в среднем за 2004–2005 гг. и 4023 млн р. в 2006–2007 гг.) и капитализации материально-технической базы: если в 2004–2005 гг. на 1 р. основных фондов приходилось 14 к. капитальных вложений, то в 2006–2007 гг. эта величина превысила 32 к.

Изучение основных показателей промышленного производства в республике, судя по динамическим трансформациям за 2004–2007 гг., позволяет выявить характерные тенденции развития:

– по существу, непрерывный рост наблюдается по валовому выпуску и валовому региональному продукту (от 13199 и 3541 млн р. в 2004 г. до 22544 и 7659 млн р. в 2007 г.), производительности живого труда и фондоотдаче (за исследуемый период в 2,26 раза), а также окупаемости затрат (на 5,1 проц. п.);

– промежуточное потребление, как и сальдированный финансовый результат, характеризуется минимальными значениями в 2005 г., после чего очевидны позитивные трансформации с переходом отрасли промышленности в региональной экономике от убыточности к прибыльности, в том числе по рентабельности активов;

– после снижения в 2005 г. или в 2006 г. в конце исследуемого временного периода осуществляется улучшение соотношения объемов промежуточного потребления с валовым выпуском, рост финансовых коэффициентов с позиций как текущей ликвидности, так и автономии;

– характерные изменения присущи соотношению валового регионального продукта с промежуточным потреблением и валовым выпуском, так как после роста этих показателей в 2005–2006 гг. в последнем, 2007 году анализируемой динамики соответствующие параметры существенно снижаются.

Сопоставление различных видов промышленной деятельности также позволяет сделать ряд выводов. Для добычи полезных ископаемых характерны самые низкие фондовооруженность (на фоне отсутствия инвестиций в основной капитал), производительность труда и коэффициенты автономии, уменьшение в динамике численности занятых (от 1,33 тыс. чел. в среднем за 2004–2005 гг. до 1,1 тыс. чел. в 2006–2007 гг.).

В структуре отгруженной продукции этого вида экономической деятельности 11 % представлено топливно-энергетическими полезными ископаемыми, а 89 % производства сосредоточено в добыче строительных нерудных материалов. При этом общие объемы добычи полезных ископаемых последовательно снижались вплоть до 2005 г. (составив 9,1 % к 1991 г.), после чего наблюдается поступательный рост на 7,6 % в 2006 г. и 11,4 % в 2007 г. [8, с. 132].

Если в 1990 г. уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску материалов строительных нерудных в системе добывающих производств составлял 95,5 %, то к 2005 г. он снизился до 15,5 %, составив далее 42,5 % в 2006 г. и 63 % в 2007 г.

По обрабатывающим производствам в последние годы увеличивается выпуск пищевых продуктов (включая напитки), развивается издательская и полиграфическая деятельность, возрастает производство готовых металлических изделий. Вместе с тем уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по многим видам продукции является крайне низким (по маслу растительному и животному соответственно 3,2 и 6 %).

На этом фоне, по сравнению с другими видами экономической деятельности в промышленности, по обрабатывающим производствам наблюдаются лучшие характеристики сальдированного финансового результата, фондоотдачи, рентабельности продаж и активов, а также уровней и динамики текущей ликвидности.

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды является в последние годы наиболее инвестицеемким видом экономической деятельности в промышленности, в котором осуществляется активное обновление и увеличение объемов основных фондов, соответственно при низких фондоотдаче и текущей ликвидности.

Большая часть этой деятельности представлена производством, передачей и распределением электроэнергии (62 %), далее последовательно выделяются производство, передача и распределение пара и горячей воды (17,7 %), газообразного топлива (13,1 %), а также сбор, очистка и распределение воды (7,2 %). По сравнению с 1991 г., общие объемы деятельности возросли в 1,91 раза [4, с. 133].

За 2004–2007 гг. в целом по промышленности (включая добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды) объемы производства возросли на 48 %, с превалированием продукции обрабатывающих производств.

Исходя из ретроспективных данных промежуточного потребления и валового выпуска, с использованием упрощенного метода количественного анализа, по промышленности рассчитаны условно-постоянные и условно-переменные затраты. Наряду с этим с учетом фактора времени определен наблюдающийся в анализируемом периоде среднегодовой параметр прироста валового выпуска, который, как показывают расчеты, равен 4580 млн р.

Зная итоговый уровень, составлявший 22544 млн р. в 2007 г., и возможный среднегодовой прирост, можно определить прогнозируемую характеристику валового выпуска на 2008 г. в размере 27124 млн р. Наряду с этим, с учетом выявленных условно-постоянных и условно-переменных затрат, прогноз размеров промежуточного потребления в промышленности республики на 2008 г. определяется на уровне 18108 млн р. В итоге расчетный объем валового регионального продукта на 2008 г. составляет 8416 млн р.

Судя по фактическим данным, в 2008 г. объем ВРП промышленности Кабардино-Балкарской Республики составил 8011 млн р., т. е. разница отчетной и прогнозной характеристик не превышает 5 %, свидетельствуя о довольно высоком уровне экономического предвидения.

Аналогичные расчеты проведены на 2009 и 2010 г. В итоге прогнозные параметры валового регионального продукта промышленности составили соответственно 9146 и 10282 млн р.

В рамках осуществляемого социально-экономического мониторинга с целью оценки факторов развития и финансово-экономической эффективности функционирования отрасли промышленности Кабардино-Балкарской Республики необходимо измерить объемы и выявить уровни использования имеющегося ресурсного потенциала.

Решение этой задачи реализуется на основе специфической информационной технологии, с учетом формирования непрерывно пополняющейся базы исследования, соответствующих расчетов нормализованных результативных и факториальных характеристик, оценки их весомости, с итоговым определением необходимых интегральных параметров.

Так, инвестиции (с пятилетним лагом) в основной капитал региональной промышленности

республики по годам анализируемой динамики варьируют от 1673 млн р. в 2004 г. до 2994 млн р. в 2007 г. При их среднем размере за 2004–2007 гг. 2920 млн р. соответствующие балльные оценки составляют от 75,9 в 2004 г. до 135,9 баллов в 2007 г.

Аналогично рассчитаны другие нормализованные характеристики, колеблющиеся в 2004 и 2007 г. в пределах: по валовому выпуску – от 76,8 до 131,2 балла, по ВРП – от 59,9 до 129,7, по численности занятых в экономике – от 103,1 до 98,5, по основным фондам – от 103,1 до 98,4, по промежуточному потреблению – от 85,7 до 132 баллов.

Оценка значимости, весомости различных характеристик осуществлена на основе коэффициентов детерминации (коэффициенты корреляции в квадрате) с итоговым расчетом индивидуализированных параметров (к суммарной единице) и формированием той или иной дискриминантной модели.

Исходя из логики исследования, на первом этапе формируется дискриминантная модель и осуществляется расчет интегральной результативной характеристики с учетом балльных оценок и коэффициентов значимости валового выпуска (Y_1) и валового регионального продукта (Y_2):

$$Y_{ср} = 0{,}507\,Y_1 + 0{,}493\,Y_2\,.$$

Полученные интегральные характеристики результативной составляющей (от 68,4 и 90,5 баллов в 2004 г. и в 2005 г. до 110,7 и 130,4 в 2006 и 2007 г.) колеблются по годам исследуемой динамики в 1,91 раза, со среднегодовым приростом на 30,3 проц. п.

Существенно больше структурных элементов содержит дискриминантная факторная модель, включающая в ранжированном ряду (от меньшего к большему коэффициентам значимости, приведенным к суммарной единице) коэффициент автономии (0,06), основные фонды (0,093), численность занятых в экономике (0,116), специализацию производства (0,152), коэффициент текущей ликвидности (0,168), промежуточное потребление (0,174), инвестиции в основной капитал (0,236):

$$X_{ср} = 0{,}116X_1 + 0{,}093X_2 + 0{,}236X_3 + \\ + 0{,}174X_4 + 0{,}152X_5 + 0{,}168X_6 + 0{,}06X_7\,,$$

где X_1–X_7 – балльные оценки соответственно численности занятых в экономике, объемов основных фондов, инвестиций в основной капитал, промежуточного потребления, характеристик специализации, текущей ликвидности, уровней автономии.

На основе нормализованных оценок и выявленных коэффициентов значимости определены интегральные относительные значения ресурсного потенциала исследуемых показателей, варьирующие в рамках исследуемой динамики от 87,5 и 91,3 балла в 2004 г. и 2005 г. до 100,3 и 120,9 балла в 2006 и 2007 г.

Судя по структуре факторов производства, наиболее значимыми являются инвестиции в основной капитал (с наблюдающимся ростом их доли), промежуточное потребление и оборотные средства, с позиций коэффициента текущей ликвидности, тогда как основными фондами и занятостью населения определяется небольшая и снижающаяся часть (от 24,8 % в 2004 г. до 17,1 % в 2007 г.) ресурсного потенциала.

Частное от соотношения интегральных оценок результатов деятельности и факторного потенциала свидетельствует об уровне ресурсоотдачи с позиций использования объективных факторов – живого и прошлого труда (определяющегося занятыми в экономике, материально-технической базой и капитализацией их воспроизводства, промежуточным потреблением), а также специализации производства. Эти характеристики последовательно увеличиваются от 0,782 в 2004 г. до 1,103 в 2006 г. с некоторым снижением в 2007 г. (1,079). Итоговый среднегодовой прирост за анализируемый период составил 12,7 проц. п.

Вместе с тем имеются и другие частные характеристики эффективности, свидетельствующие о рентабельности экономической деятельности с позиций окупаемости затрат и активов, коэффициенты которых, соответственно, колеблются по годам исследуемой динамики от 0,976 и 0,994 в 2004 г. до 1,08 и 1,035 в 2007 г.

Исходя из расчетов тесноты связи, осуществлена оценка значимости в рамках совместного 100 %-го влияния, показателей ресурсоотдачи (27 %), рентабельности продаж (45,7 %) и рентабельности активов (27,3 %),

формирующих соответствующую дискриминантную модель, использование которой позволяет осуществить интегральную оценку эффективности функционирования региональной экономики.

В 2004 и 2005 гг. наблюдалось низкое использование воспроизводственных возможностей (0,929 и 0,98 %) с соответствующим недобором 7,1 и 2 % экономического эффекта. Иная ситуация наблюдалась в 2006 и 2007 гг., когда интегральные характеристики финансово-экономической эффективности составили 1,035 и 1,044 %. В итоге среднегодовой прирост данного показателя за исследуемый период определился в размере 0,038 коэф. п.

Дальнейшие исследования и расчеты в рамках принятой методологии скользящего мониторинга осуществлялись по промышленности Кабардино-Балкарской Республики на основе отчетных данных 2005–2008 гг.

В 2008 г. в региональной экономике республики наблюдаются различные, местами противоречивые изменения характеристик социально-экономического развития. С одной стороны, по сравнению с 2007 г., очевиден значительный прирост в текущих ценах как валового выпуска (на 13,4 %), так и, в большей мере, промежуточного потребления (на 18 %). В итоге соответствующее изменение валового регионального продукта составило 4,6 %.

С другой стороны, вследствие опережающего увеличения промежуточного потребления расход потребленных ресурсов к валовому выпуску возрос в 1,041 раза, тогда как соотношение валового регионального продукта и с валовым выпуском и с промежуточным потреблением существенно ухудшилось (на 7,9 и 11,5 %).

Важно отметить, что с позиций материальных ресурсов в 2008 г. возросли характеристики материально-технической базы и инвестиций в основной капитал (на 16,8 и 6,3 %). Вместе с тем на фоне увеличения фондовооруженности (на 15 %) несколько снизилась воспроизводственная активность: капитальных вложений на один рубль основных фондов стало меньше на 9,7 %. При этом капиталоемкость производства (инвестиций к ВРП) увеличилась на 1,8 %.

Частные показатели эффективности свидетельствуют об их разнонаправленности. Если фондоотдача снизилась на 8,9 %, то производительность живого труда возросла на 3 % (тогда как уровень номинальной заработной платы увеличился на 17,9 %). Уменьшились также характеристики текущей ликвидности и автономии, коэффициенты окупаемости затрат и активов.

Самым негативным аспектом функционирования организаций промышленности Кабардино-Балкарской Республики в 2008 г. является резкое ухудшение главного финансового результата. Если в предыдущем году прибыль составляла 341,8 млн р., то в отчетном году убыток достиг 389 млн р. за счет ЖКХ – «черной дыры» региональной экономики.

Несмотря на рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги, убытки от производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2008 г. составили 805,3 млн р. (при 47 млн р. в 2007 г.). Этот негатив намного перекрыл увеличившуюся прибыль обрабатывающих производств, строительства, торговли и ремонта, переход в аграрном секторе экономики от убыточности к прибыльности.

Анализ промышленности по видам экономической деятельности позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, судя по индексам физических объемов в сопоставимых ценах, за последние годы наблюдается процесс экономического роста.

Во-вторых, большая численность действующих организаций функционирует в сфере обрабатывающих производств (при их определенном увеличении) при минимальном количестве функционирующих предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых.

Объем отгруженной продукции (работ, услуг) в большей мере увеличивается по обрабатывающим производствам, а также при производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (более чем на 80 % за анализируемый период).

Сальдированный финансовый результат крупных и средних организаций, за исключением 2007 г., характеризуется убытком вследствие соответствующего ухудшения конечного результата деятельности в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Для интегральной оценки функционирования региональной экономики Кабардино-Балкарской

Республики в динамике за 2005–2008 гг. в соответствии с вышеприведенной методикой прежде всего измерена значимость результативных характеристик. В итоге взвешенные параметры комплексного результата (с учетом валового выпуска и валового регионального продукта) колеблются от 76,3 и 93,2 балла в 2005 и 2006 г. до 110,1 и 120,3 балла в 2007 и 2008 г.

Кроме того, для комплексной оценки ресурсного потенциала определена и использована соответствующая дискриминантная модель.

Как видим, в анализируемой динамике большую значимость среди исследуемых факторов имеют промежуточное потребление, инвестиции в основной капитал и ликвидность при значительно меньшей численности занятых в экономике и специализации.

С учетом полученных коэффициентов значимости и нормализованных в виде балльной оценки факторных характеристик средневзвешенные показатели ресурсного потенциала в изучаемой динамике последовательно возрастают: 75,8 и 81,4 балла в 2005 и 2006 г., 118,9 и 123,9 балла в 2007 и 2008 г.

В рамках дальнейших измерений рассчитана интегральная (на основе коэффициентов ресурсоотдачи, окупаемости затрат и активов) финансово-экономическая эффективность функционирования региональной экономики республики в динамике за 2005–2008 гг.

Расчеты показали, что различные факторы, как в статике, так и в динамике, по-разному определяют параметры сопоставимого потенциала. Если доля инвестиций возросла с 10,7 % в 2005–2006 гг. до 26,7 % в 2007–2008 гг., промежуточного потребления – с 20,5 до 21 %, то существенно уменьшилось влияние занятых в экономике, специализации и автономии.

Частное от соотношения интегральных оценок результатов и потенциала свидетельствует о колеблемости коэффициентов ресурсоотдачи (при максимуме в 2006 г. и минимуме в 2007 г.), окупаемости затрат и активов, в итоге – коэффициента финансово-экономической эффективности (от 0,979 в 2005 г. до 1,003 и 1,035 в 2007 и 2006 гг.). В среднем по двухлетиям он снижается от 1,008 в 2005–2006 гг. до 0,999 в 2007–2008 гг.

Заключительным аспектом скользящего мониторинга социально-экономического состояния (за тот или иной последний отчетный год) и развития (по данным четырехлетней динамики со средними двухлетними характеристиками) являются прогнозные расчеты на три года вперед, с уточнением данных 2009 и 2010 гг. и предвидением 2011 г.

Исходя из рассмотренной ранее методологии, соответствующие прогнозные параметры валового регионального продукта промышленности Кабардино-Балкарской Республики составляют на 2009 г. 8968 млн р. (по аналогичным расчетам на базе 2004–2007 гг. 9146 млн р.), на 2010 г. 9778 млн р. (10282 млн р. при расчетах по 2004–2007 гг.), на 2011 г. 10588 млн р.

Как видим, скользящее прогнозирование ВРП вследствие влияния 2008 г. обусловило определенное снижение характеристик предвидения анализируемого показателя в 2009 и 2010 гг., отражающее ожидаемые кризисные и посткризисные процессы в промышленности.

По мере поступления отчетных данных валового выпуска, промежуточного потребления и валового регионального продукта за 2009 г. возможно сопоставление факта с прогнозом, а дальнейшие расчеты позволят, с одной стороны, осуществить соответствующее исследование социально-экономического состояния и развития, с другой – провести необходимые оценки и прогнозное предвидение развития промышленности уже на 2010–2012 гг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2008 [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 301.

2. Российский статистический ежегодник. 2009 [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

3. **Краснюк, Л.В.** Социально-экономический мониторинг развития промышленности в регионе [Текст] / Л.В. Краснюк, М.К. Купова // Современные научные исследования (КИЭП). – 2011. – № 2.

4. Социальное положение Южного федерального округа в 2008 г. [Текст]. – М.: Росстат, 2009.

УДК 330.147:338.45

П.Н. Пустыльник

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

Национальная экономика России как сложно-структурированная система состоит из подсистем разного уровня – макро-, мезо- и микро, в каждой из которых можно выделить промышленную и социальную сферы. На мезоуровне можно выделить региональные промышленные комплексы – группы промышленных кластеров, расположенных на территории конкретного региона и объединенных деятельностью, которая направлена на повышение конкурентоспособности региональной экономики с целью развития не только промышленной сферы, но и социальной.

Постоянно возникающие в России после 1989 г. кризисные ситуации различной природы обусловили актуальность проблемы прогнозирования развития региональных промышленных комплексов. Теория волнового развития промышленности начала формироваться с исследования деятельности отдельных предприятий и отраслей в конце XVIII века. В 1886 г. в предисловии к английскому изданию «Капитала» Ф. Энгельс отметил: «Постоянно повторяющиеся с 1825 по 1867 гг. десятилетние циклы застоя, процветания, перепроизводства и кризиса, кажется, действительно прекратились, но лишь затем, чтобы повергнуть нас в трясину крайней безнадежности – перманентной и хронической депрессии» [1, с. 31].

В течение XIX–XX вв. были разработаны концепции циклов различной продолжительности: короткие – 3 и 3,5 года (Mitchell Wesley C., Burns Arthur F., Kitchin Joseph, Hansen Alvin Harvey); средние – 7–11 лет (Karl Marx, Juglar Clement, Н.Д. Кондратьев, Л.А. Мендельсон, Hansen Alvin H., Gerhard Mensch); длинные – 45–55 лет (Karl Marx, Н.Д. Кондратьев, Joseph Alois Schumpeter, Gerhard Otto Mensch) и циклы – 20–25 лет (Simon Kuznets).

Составим прогноз периодов средних экономических циклов для России на основе допущения: точность определения года окончания цикла уменьшается на один год, начиная с третьего цикла (см. табл. 1).

Таблица 1

Оценка периодов средних экономических циклов в РФ

Экономический цикл	Начало, год	Окончание, год
Первый	1990	1998
Второй	1998	2008
Третий	2008	2017–2018
Четвертый	2017–2018	2026–2028
Пятый	2026–2028	2035–2038
Шестой	2035–2038	2043–2047

Ввиду возможности в XXI в. новых угроз необходимо постоянно оснащать вооруженные силы новыми видами оружия, а стратегическое планирование развития региональных промышленных комплексов осуществлять с учетом повторяющихся кризисов в экономической, финансовой и политической сферах.

Сравним объемы отдельных видов промышленной продукции, производимой по федеральным округам РФ, вычисляя доли от общего производства в натуральных единицах измерения [2] (см. табл. 2).

Как видим, в большинстве случаев СЗФО занимает третье место, но, к сожалению, в публикациях Росстата нет подробных данных по судостроению, авиастроению, котлостроению, турбиностроению и т. д.

При оценке уровня развития экономики необходимо выбрать интегральный экономический индикатор. Й.А. Шумпетер сделал вывод, что для экономического цикла «существенным является волнообразное движение конъюнктуры, а не “кризис”. … Лучшим показателем

Таблица 2

Доля продукции федеральных округов в промышленном производстве РФ в 2009 г., %

Вид продукции (производство или добыча)	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДВФО
Электроэнергия, млн МВт · ч	21	10	7	4	18	16	20	4
Нефть, тыс. т		7	2		21	62	4	4
Уголь, млн т		4	2			1	84	9
Сталь, тыс. т	20	17	3		9	37	13	1
Готовый прокат черных металлов, тыс. т	22	18			10	36	13	1
Металлорежущие станки, шт.	27		11		57	4	1	
Легковые автомобили, тыс. шт.	16	20	5		59			

Примечание. В таблице даны сокращенные названия федеральных округов.

состояния конъюнктуры является потребление стали: то есть этот показатель, открытый и разработанный Шпитгофом, я … считаю правильным» [3, с. 319]. Можно предположить, что в XXI в. генерация электроэнергии также является интегральным индикатором (см. рис. 1).

Электроэнергия – энергетическая основа современной экономики. Низкая доля экспорта электроэнергии (2 %) косвенно подтверждает недостаточный запас генерирующих мощностей в электроэнергетике РФ, что является сдерживающим фактором развития промышленности. Авария на Саяно-Шушенской ГЭС в 2009 г. привела к росту цен на электроэнергию в Алтайском регионе «с 40–50 до 80–90 копеек за киловатт-час» [4], что потребовало вмешательства руководителей РФ с целью регулирования цен на рынке электроэнергии. Кроме того, катастрофа на СШ ГЭС актуализировала проблему прогнозирования техногенных аварий и обновления оборудования.

По плану ГОЭЛРО-2 в период до 2020 г. должно быть построено не менее 120 энергоблоков на ТЭС, 23 новых ГЭС с 443 энергоблоками, а также 37 ядерных реакторов (ЯР) по базовому варианту или 42 ЯР по максимальному варианту. Этот план реализовать невозможно без развития энергомашино-строения.

Атомное машиностроение развивалось одновременно со строительством АЭС, но после аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 г. изготовление оборудования для АЭС приостановлено до 2002 г., из-за чего ОАО «Атоммаш» (г. Волгодонск) прекратило изготовление корпусного оборудования для АЭС. В сентябре 2010 г. в цехах ОАО «Ижорский завод» изготовлен корпус ЯР ВВЭР-1200 с периодом эксплуатации 60 лет для Ново-Воронежской АЭС-2. Однако авария на АЭС «Фукусима-1» в Японии в 2011 г. приостановила развитие атомной энергетики в мире, что обострило конкуренцию на рынке оборудования АЭС.

Если период эксплуатации технологического оборудования принять как оценочную характеристику вероятности возникновения аварии в случае превышения расчетного срока службы, то можно выявить потенциально опасные энергетические объекты.

В России на 01.01.2011 г. работало 32 энергоблока, из которых: 15 ЯР АЭС превысили паспортный срок эксплуатации; 12 ЯР израсходовали эксплуатационный ресурс на 70–100 %; два ЯР израсходовали эксплуатационный ресурс на 40–70 %; три ЯР израсходовали менее 40 % эксплуатационного ресурса; 27 ЯР нуждаются в замене.

На ОАО «Ижорский завод» запланировано изготовление шестнадцати корпусов ЯР для России и четырех – на экспорт. Так как цикл изготовления одного корпуса ЯР составляет три года,

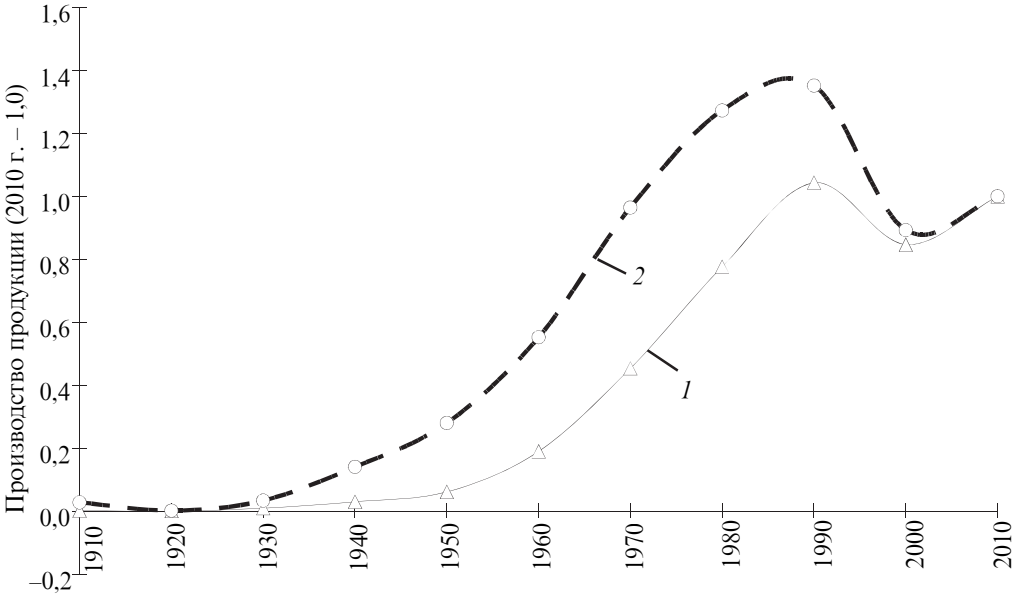


Рис. 1. Динамика производства электроэнергии и стали

1 – производство электроэнергии, млн МВт · ч; *2* – производство стали, млн т

а в год может быть изготовлено не более двух корпусов (при одновременном запуске в производство), то до 2020 г. можно изготовить 16–18 %. Для своевременной замены ЯР необходимо восстановить ОАО «Атоммаш», проектировавшееся для одновременного изготовления восьми корпусов ЯР.

Предприятия энергетического машиностроения РФ структурированы в машиностроительные корпорации: холдинг «Атомэнергомаш», ОАО «Энергомашкорпорация», ОАО «Объединенные машиностроительные заводы», ОАО «Силовые машины» и т. д.

Отметим, что частично заказы энергетического машиностроения выполняются на различных предприятиях судостроительной отрасли.

Государственная корпорация ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» структурирована в три центра судостроения и судоремонта: западный (г. Санкт-Петербург), северный (г. Северодвинск) и дальневосточный (г. Владивосток) [5].

В 2011 г. эта корпорация планирует выкупить у управляющей компании «Объединенная промышленная корпорация» ОАО Судостроительный завод «Северная верфь» (г. Санкт-Петербург). Кроме того, эта компания владеет ОАО «Балтийский завод» (г. Санкт-Петербург) и ОАО «КБ Айсберг».

В 2005 г. руководство РФ предприняло попытку интенсифицировать экономические преобразования в стране путем образования Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (ОЭЗ) [6]. Данный законодательный акт должен был изменить программы стратегического развития предприятий и корпораций. В 2009 г. Федеральное агентство по управлению ОЭЗ было упразднено с передачей функций Минэкономразвитию [7].

Неэффективность современного управления машиностроительными предприятиями подтверждается данными о выплате дивидендов по привилегированным акциям (см. табл. 3). По данным годовых отчетов предприятий, перечисленных в табл. 3, выплата дивидендов по обыкновенным акциям не осуществлялась, кроме ОАО «КТЗ» в 2006 г.

Напомним, что 23 октября 2000 г. губернатор Санкт-Петербурга В.А. Яковлев подписал закон «О зоне экономического развития “Ижора”», согласно которому резиденты зоны освобождались на 10 лет от уплаты налога

Таблица 3

Выплата дивидендов по привилегированным акциям ОАО, руб.

ОАО	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
СФ «Алмаз»	5,93	4,09	8,9	0,55	5,53	4,84	1,51	
ЗНТ		0	0	0	0	0	0	
СМ	0	0	0	0	0	0	0	0
КТЗ					6	0	0	0
АФ								0
ПСЗ							0	0
БЗ					0	0	0	0
ИЗ	8,5	0	0	0	3,8	0	0	0
О-Ю					0	0	0	
ОСК							0	0

Сокращения в таблице: ЗНТ – завод «Нижегородский теплоход»; СМ – «Силовые машины»; КТЗ – «Калужский турбинный завод»; АФ – «Адмиралтейские верфи»; ПСЗ – Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь»; БЗ – «Балтийский завод»; ИЗ – «Ижорский завод»; О-Ю – «ОРМЕТО-ЮУМЗ»; ОСК – «Объединенная судостроительная корпорация».

на имущество и налога с владельцев транспортных средств в части, зачисляемой в бюджет Санкт-Петербурга. Подписание этого закона активизировало создание на территории ОАО «Ижорский завод» малых предприятий, но не привело к увеличению объемов выплат дивидендов.

Рассмотрим этапы эволюции системы управления предприятиями РФ:

– до 1988 г. – централизация с отраслевым управлением;

– 1988–1992 гг. – децентрализация с разрушением отраслевого управления и разрывом связей между предприятиями;

– 1992–2000 гг. – централизация с внедрением корпоративного управления предприятиями на основе формирования дивизионов (продуктовых, региональных); управляющие компании корпораций стали контролировать снабжение и сбыт предприятий как торговые дома;

– 2001–2011 гг. – централизация на основе корпоративного управления и переводом предприятий (ОАО) в ранг производственных площадок.

Юридической основой первого этапа трансформации системы управления промышленными предприятиями стало принятие в 1986 г. постановления ЦК КПСС и Совмина [8], которое предоставило право производственным объединениям создавать организации для осуществления экспортно-импортных операций с применением принципа хозрасчета.

К 2011 г. крупные промышленные предприятия объединились в корпоративные структуры с иерархической системой управления. В качестве примера рассмотрим систему управления ОАО «Ижорский завод» (см. рис. 2).

В 1992 г. началась приватизация предприятия, в 1998 г. оно вошло в состав ОАО «Объединенная машиностроительная корпорация», которое создано на основе ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения», а в 2005 г. в корпорации внедрена дивизиональная схема управления из четырех дивизионов: «Атом», «Горное оборудование», «Спецсталь» и «Уралмаш-промуслуги».

Блок предприятий данной корпорации, ориентированный на судостроение, планировалось выделить в пятый дивизион, но создание ГК ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» привело к выводу судостроительных заводов из его состава. Следовательно, формирование

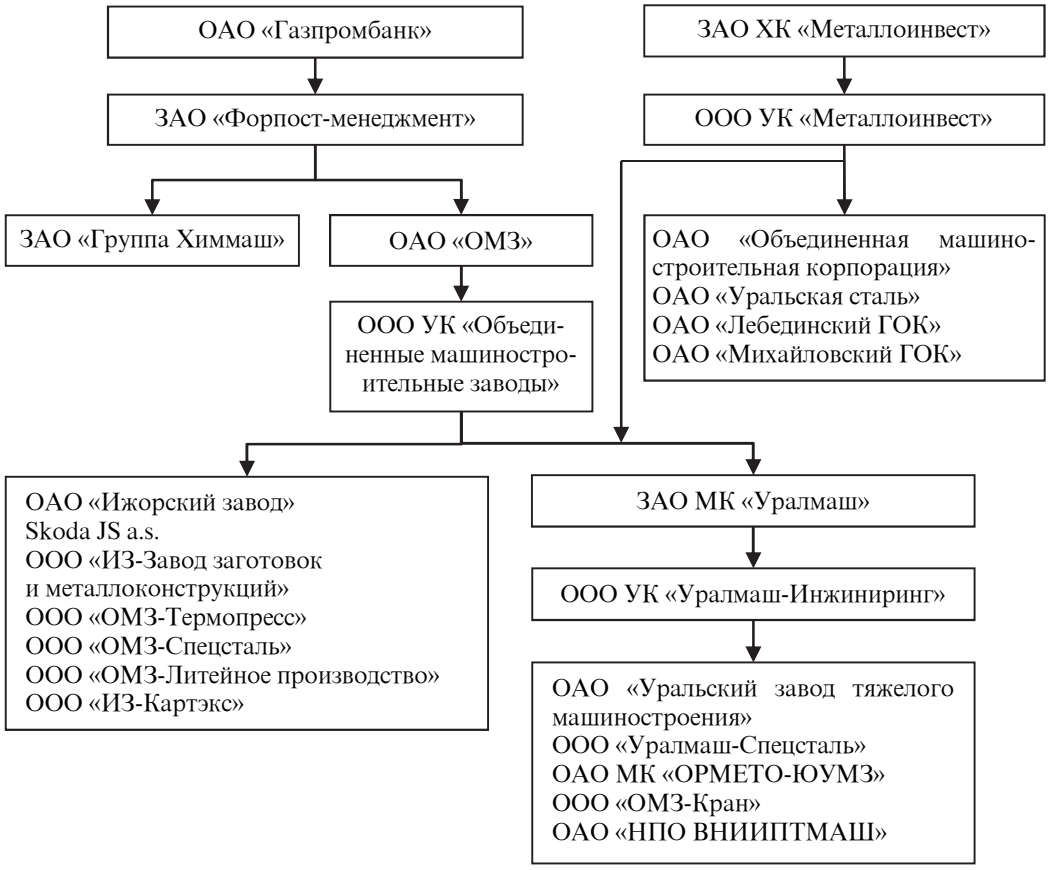


Рис. 2. Управление предприятиями некоторых регионов в 2010 г.

государственных корпораций в отраслях, стратегически важных для России, меняет структуру частных корпораций.

В 2007 г. сформирована машиностроительная корпорация «УралМаш» на базе ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» и ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ», разделенных на шесть дивизионов. МК «УралМаш» изготавливает оборудование для БН-800 для четвертого блока Белоярской АЭС (поставка в 2012 г.).

В новой схеме управления заводы превращены в производственные площадки, изготавливающие продукцию, а прибыль остается в распоряжении собственников основных фондов (управляющие компании контролируют финансовые потоки), что и объясняет отсутствие дивидендов.

Восстановление отраслевого управления машиностроительными и электрогенерирующими предприятиями – это один из путей развития регионов, уменьшения числа управленческих звеньев, сокращения бюрократического аппарата и ограничения бесконтрольного присвоения прибыли отдельными лицами. В противном случае, имущественное расслоение населения сформирует предпосылки для социального взрыва с целью перераспределения прав владения собственностью.

Развитие региональных промышленных комплексов должно осуществляться с учетом неизбежности кризисной ситуации с целью построения социально-ориентированной экономической системы, сочетающей как рыночные, так и нерыночные методы управления региональными промышленными комплексами.

Для развития промышленных комплексов СЗФО необходимо развивать энергомашиностроение (реализация плана ГОЭЛРО-2), судостроение (реализация планов возрождения флота), горное машиностроение и металлургию спецсталей. Развитие производства легковых автомобилей (новое направление для СЗФО) должно сопровождаться строительством дорожной сети.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Маркс, К**. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. – Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1949. – 794 с.

2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

3. **Шумпетер, Й.А**. Теория экономического развития. 1937 [Текст] / Й.А. Шумпетер // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с. – С. 31–360.

4. В режиме экономии [Текст] // Российская газета. – Столич. вып. № 4977 (153). – 2009. – 19 авг.

5. Об открытом акционерном обществе «Объединенная судостроительная корпорация [Текст] : Указ Президента РФ № 394 от 21.03.2007 г. // Собр. Законодательства РФ. – № 13, ст. 1532. – М., 2007.

6 О федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами [Текст] : Указ Президента РФ № 855 от 22.07.2005 г. // Российская газета – Федер. вып. № 3831. – 2005. – 27 июля.

7. Вопросы Министерства экономического развития Российской Федерации [Текст] : Указ Президента РФ № 1107 от 05.10.2009 г. // Российская газета. – Федер. вып. № 5013. – 2009. – 8 окт.

8. О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями [Текст] : Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР № 991 от 19.08.1986 г. // Свод законов СССР. – Т. 9, ст. 48-3. – М., 1990.

УДК 338.516.22

Т.Г. Батуева

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Решающую роль в структуре развития экономики играют не столько факторы экстенсивного роста экспорта сырья и иных товаров, сколько рост инновационной составляющей экономики и опережающее развитие сектора услуг. При этом традиционные отрасли производства (добыча и первичная переработка сырья, традиционная металлообработка и иные материалоемкие и энергозатратные направления) оказываются ресурсом и в то же самое время объектом технологической модернизации и инновационных схем управления. Их доля в структуре экономики постепенно снижается, оставляя на первом плане, с точки зрения темпов развития, экономику услуг и быстрый рост интеллектуалоемкого (экономика знаний) и технологического (производительность труда и связанные с ней факторы) сегментов.

Выделенные направления являются наиболее перспективными для стратегического развития Республики Бурятия. Несмотря на то, что в настоящее время Республика Бурятия по уровню научно-технического потенциала уступает другим регионам Сибирского федерального округа, высокий образовательный уровень кадров может обеспечить ей возможность в средне- и долгосрочной перспективе стать инновационной площадкой по внедрению современных (опережающих) технологий в сфере жизнеобеспечения и устойчивого роста качества жизни в условиях сурового резко континентального климата.

Инновационное развитие экономики региона предполагает воспроизводство инновационной рабочей силы: подготовку кадров по новым направлениям развития техники и технологии, экономики и управления, повышение роли дополнительного профессионального образования, формирование работников, обладающих инновационными способностями, т. е. умением вырабатывать инновации самостоятельно в процессе трудовой деятельности, находить новое в опыте других и использовать его в своей организации. Истоком инновационного развития рабочей силы в организации является творческое отношение сотрудников

к выполнению своих должностных обязанностей, которое вначале побуждает к поиску неиспользованных резервов экономии, усовершенствований, изменений в организации труда и т. п., а затем может привести к изобретениям, развитию масштабных инновационных процессов. Исходным показателем инновационных способностей служит уровень профессионального образования работников и их квалификация. Необходимо также формировать инновационные способности руководителей и специалистов с позиции их личностных качеств. Для менеджеров это способности создавать творческую атмосферу в коллективе, умение мотивировать сотрудников, высокая компетентность (руководитель – носитель новых идей, поддерживает нововведения, обеспечивая персонал необходимой информацией, демонстрирует позитивное отношение к людям и т. д.). Для оценки качеств специалистов и других исполнителей целесообразно выделить систему формируемых позиций, например таких, как готовность выполнять более сложные работы, восприимчивость к новым идеям, аналитические способности, стремление к обучению, умение письменно излагать нестандартные рабочие документы, сотрудничать с коллегами по работе, владение компьютерными технологиями и т. п.

Стратегия кадрового обеспечения инновационных процессов связана и с профориентационной работой, выявлением одаренных детей, созданием центров научно-технического творчества молодежи, пропагандой достижений новаторов производства, поддержкой малого предпринимательства.

Одним из основных вопросов образовательной политики в регионе являются принципы развития образования, которые должны предусматривать анализ экономической и социокультурной ситуации в регионе, определение целей и различных сценариев хозяйственного движения региона, анализ региональной системы образования как средства и механизма регионального развития. Региональная система образования при этом рассматривается двояко: с одной стороны, как имеющая независимую от ситуации в регионе форму самодвижения, а с другой стороны – как механизм возможного экономического развития региона. Рассмотрение образования одновременно как ценности и средства – обязательный аспект региональной образовательной политики.

Образование сегодня – один из механизмов не только подготовки к будущему, но и реального формирования, строительства будущего на основе освоения средств мышления, действия, коммуникации, новых типов знания, которые реально будут определять основные изменения в различных областях практики через 15–25 лет. Поэтому образование является сферой конкуренции различных тенденций будущего.

Для обеспечения эффективного достижения стратегической цели инфраструктура высшей школы должна быть дополнена инновационно-инвестиционными структурами (центрами, комплексами, компаниями, институтами и т. п.). Именно система высшего образования имеет наибольшие перспективы для построения на ее базе российской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль «моста», соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях. Это объясняется следующими свойствами высшей школы: распределенностью по всем регионам; высоким научно-техническим потенциалом; универсальностью системы высшего образования, ее межотраслевым характером (научные школы вузов охватывают все области экономики страны); взаимодействием со всеми региональными и отраслевыми структурами через своих выпускников; относительно высоким уровнем системы информационного обеспечения, включая глобальные и локальные вычислительные информационные сети, соединенные в единую систему; высокой поддержкой общественностью; гибкостью системы.

В Республике Бурятия действуют четыре государственных высших учебных заведения: Бурятский государственный университет, Восточно-Сибирский государственный технологический университет, Бурятская государственная сельскохозяйственная академия, Восточно-Сибирская государственная академия культуры и искусств. Кроме них, на платной основе ведут образовательную деятельность один негосударственный вуз (Байкальский экономико-

правовой институт) и десять филиалов иногородних вузов. Подготовка кадров с высшим профессиональным образованием ведется по 21 направлению и 129 специальностям и специализациям.

Объективная потребность в инновационном развитии, формировании инновационной экономики требует разработки новой концепции подготовки кадров. В ее основу должны быть положены следующие принципы:

– становление, развитие и самореализация творческой личности;

– нацеленность на разработку перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации;

– ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности;

– рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров – не как издержек, а как долгосрочных инвестиций, необходимых для процветания предприятий, отраслей и регионов;

– обучение управлению социальными и психологическими аспектами процесса создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива для ускоренного широкомасштабного внедрения в практику инновационных разработок;

– создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;

– сотрудничество вузов региона с его передовыми предприятиями, реализующими инновационные проекты, и их совместная деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудования, в деле подготовки специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям.

Таким образом, говоря об инновационном развитии региона и страны в целом, необходимо иметь не только интеллектуальный и человеческий капитал, но и ментальный капитал, ориентированный на инновации, разумный риск и предпринимательство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная среднесрочная программа на 2000–2015 годы [Текст] // Структурная перестройка и экономический рост. – М., 2006. – 44 с.

2. О стратегии социально-экономического развития Республики Бурятия до 2025 года [Текст] : Постановление Правительства РБ № 410 от 15.12.2007 г.

3. **Гаськов, В.М.** Управление профессиональным обучением и подготовкой [Текст] / В.М. Гаськов. – Женева–Москва, 2000. – 386 с.

4. **Горшков, М.К.** Национальный проект «Образование». Оценки экспертов и позиция населения [Текст] / М.К. Горшков, Ф.Э. Шереги. – М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 2008. – 464 с.

5. **Резник, С.Д.** Управление кафедрой [Текст] : учебник / С.Д. Резник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008.

6. **Шепелев, Г.В.** Проблемы формирования инновационной инфраструктуры [Текст] / Г.В. Шепелев // Наука и инновации в России. – 2008.

УДК 332.025

Ю.В. Гордина

ИНСТРУМЕНТЫ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В своем нынешнем виде проблема взаимоотношений региона и муниципальных образований второго уровня появилась с момента декларирования территориальной самостоятельности регионов и местного самоуправления в 2006 г. Таким образом, с 2006 г. и до настоящего времени в области остается незамеченным то, что значительная часть полномочий муниципальных районов перешла к городским и сельским поселениям, что не повлекло за собой сокращения расходов аппарата управления муниципальных районов.

Подавляющее большинство муниципалитетов области являются дотационными и испытывают хроническую нехватку финансовых средств для предусмотренных законом полномочий, распределение межбюджетных трансфертов в регионе происходит в соответствии с требованиями законодательства федерального и регионального уровня и предполагает объективную оценку социально-экономического потенциала территорий, а также стоимости бюджетных услуг, предоставляемых на местном уровне муниципалитетами региона.

Значимость межбюджетного регулирования для муниципальных образований очевидна, так как практика показывает, что уровень трансфертов в общем объеме бюджетных доходов местных бюджетов сохраняется на стабильно высоком уровне. Несмотря на использование объективных методик распределения межбюджетных трансфертов, выбор этих методик и подходов, а также определение целей и задач межбюджетного регулирования на уровне субъекта федерации недостаточно проработаны. Данное обстоятельство нужно учитывать для совершенствования нормативно-правового регулирования и практики распределения межбюджетных трансфертов на региональном уровне.

В настоящий момент эффективность деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов оценивается на основании Указа Президента РФ № 607 от 28.04.2008 г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и Распоряжения Правительства РФ № 1313-р от 11.09.2008 г. «О реализации Указа Президента Российской Федерации № 607 от 28.04.2008 г.».

Перечень основных и дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления представлен в вышеозначенных документах, на их основании сформирована типовая форма доклада о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за *n*-й год и их планируемых значениях на трехлетний период. Таким образом, с 2008 г. муниципальные образования второго уровня обязаны представлять данные об эффективности своей деятельности ежегодно до 1 мая в форме ДРОНДа (доклада о результатах и основных направлениях деятельности).

ДРОНДы впервые были упомянуты в Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг., более того, они были одним из основных элементов системы бюджетирования, ориентированного на результат, предложенный Концепцией. Следовательно, ДРОНДы в системе межбюджетных отношений РФ присутствуют уже с 2004 г., однако в Иркутской области их применение началось в 2008 г., после утверждения Правительства

Иркутской области. Целью подготовки этих докладов было и остается расширение применения методов среднесрочного бюджетного планирования, ориентированного на результаты, исходя из реализации установленного Бюджетным кодексом РФ принципа эффективности использования бюджетных средств.

Анализ уже примененных ранее в РФ ДРОНДов выявил следующие «недоработки»:

– наличие у субъекта бюджетного планирования определенных трудностей с выбором показателей. То есть используются показатели, достижение которых не зависит исключительно от деятельности соответствующего субъекта бюджетного планирования;

– некоторые сложности с определением конечного результата деятельности субъекта бюджетного планирования. На уровне бюджетных учреждений выбрать конечный результат, как правило, легче, чем на уровне главного распорядителя бюджетных средств, поскольку учреждения предоставляют услуги конечным потребителям, на уровне же главного распорядителя выбор конечного результата не столь очевиден;

– отсутствие обоснованности числовых значений показателей;

– основная направленность ДРОНДов не на развитие МО, а на расходование бюджетных средств.

На сегодняшний день ДРОНДы являются скорее аналитическими документами, чем документами, на основании которых распределяются бюджетные ассигнования. Также одним из недостатков ДРОНДов является отсутствие стимулов к достижению определенных в докладах результатов. В законодательстве нет норм о мониторинге достижения запланированных результатов и о мерах, которые должны приниматься в случае их достижения или не достижения.

Следует обратить внимание и на следующую проблему: сложилась практика, когда подготовкой ДРОНДа занимается узкий круг сотрудников главного распорядителя бюджетных средств, а остальные сотрудники, включая руководителей других подразделений и руководителей подведомственных бюджетных учреждений, почти не принимают участия в данной работе. В такой ситуации текст ДРОНДа не имеет реальной связи с теми ориентирами, к достижению которых стремится персонал соответствующего ведомства в своей практической деятельности. Тем самым ориентация на конечный результат осуществляется лишь формально.

Принимая во внимание изложенные недостатки, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день система ДРОНДов в полном объеме в бюджетный процесс еще не встроена и требует совершенствования.

Неким субъективным результатом деятельности органов местного самоуправления можно считать объем эффективного расходования средств, который свидетельствует об эффективном управлении бюджетными средствами. Тем те менее, на основании методики мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, утвержденной Распоряжением Правительства РФ № 1313-р в 2009 г. были рассчитаны объемы неэффективных расходов по каждому муниципальному образованию, которые в целом по области составили 5895,55 млн р.

Следует отметить, что с 2010 г. из областного бюджета местным бюджетам второго уровня предусмотрены межбюджетные трансферты в целях финансовой поддержки муниципальных образований Иркутской области, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами (консолидированных бюджетов). В приведенной здесь таблице можно увидеть 15 муниципальных образований, сокративших наибольший объем неэффективных расходов и получивших самые крупные суммы, выделенные за эффективное управление бюджетными средствами (см. также рисунок).

Всего в целях финансовой поддержки выделено, как показано в таблице, 700 млн р., что значительно превосходит объем сокращенных неэффективных расходов (448,44 млн р.). Этот факт говорит о важности и актуальности данного направления. Однако стоит заметить, что муниципальные образования в 1-й и 3-й колонках таблицы практически не повторяются, хотя должны друг друга практически дублировать.

Сравнение объемов сокращенных неэффективных расходов и объемов межбюджетных трансфертов в Иркутской области

Муниципальное образование или район	Объем сокращенных неэффективных расходов, млн руб.	Муниципальное образование или район	Объем сокращенных неэффективных расходов, млн руб.
г. Иркутск	65,78	г. Усолье-Сибирское	24,455
Ангарский	57,2	Осинский	23,687
г. Усть-Илимск	47,97	Аларский	23,054
Тулунский	24,15	Шелеховский	22,733
Братский.	22,2	г. Тулун	22,285
Ольхонский	22,2	Ангарский	22,048
Усть-Кутский	21,2	Эхирит-Булагатский	21,537
Усольский	17,01	Боханский	21,285
Казачинско-Ленский	16,69	г. Саянск	21,25
Нижнеилимский	13,71	Нукутский	21,063
Нижнеудинский	10,26	Бодайбинский	20,778
Жигаловский	9,97	Черемховский	20,417
Балаганский	9,69	Баяндаевский	20,249
Заларинский	9,6	г. Иркутск	20,047
г. Братск	8,51	г. Братск	19,588
Итого	448,44	Итого	700,000

При этом коэффициенты, использованные для расчета межбюджетных трансфертов, лишь вскользь соприкасаются с показателями ДРОНДов и неэффективными расходами. Более того, данные показатели законодательно не утверждены. Приведем, например, следующие:

1. Показатели, характеризующие бюджет и бюджетный процесс.

1.1. Соответствие требованиям п. 3 ст. 107 Бюджетного кодекса РФ.

1.2. Отсутствие просроченной задолженности по бюджетным кредитам муниципального образования, в отношении которых ранее была проведена реструктуризация обязательств (задолженности).

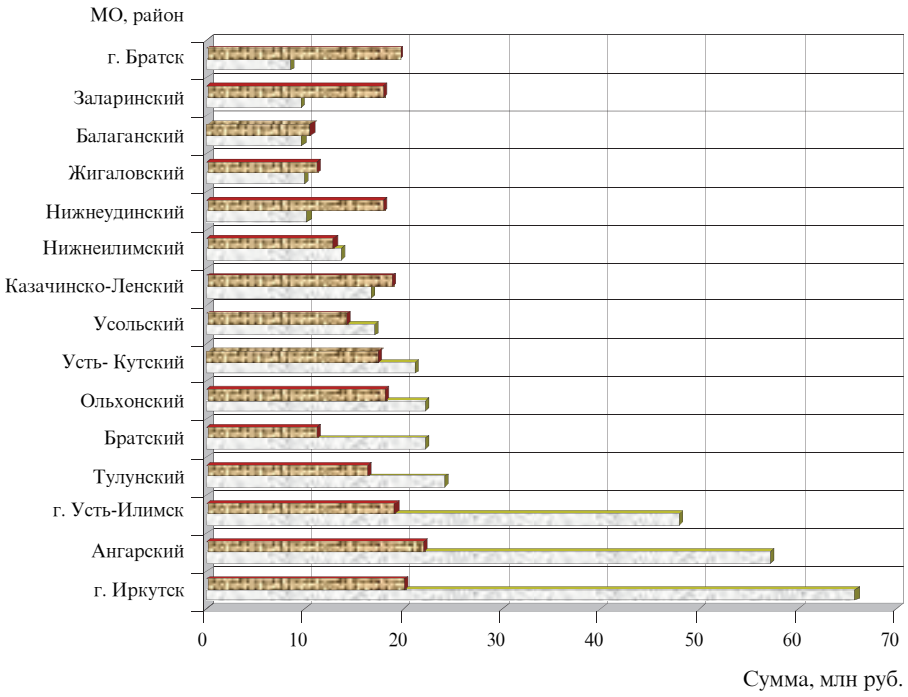
2. Показатели, характеризующие политику муниципального образования в управлении его доходами.

2.1. Темп роста (снижения) поступлений налога на доходы физических лиц, зачисляемого в доходы консолидированного бюджета муниципального образования к соответствующему периоду прошлого года.

2.2. Темп роста (снижения) земельного налога, зачисляемого в доходы консолидированного бюджета муниципального образования, к соответствующему периоду прошлого года.

2.3. Коэффициент покрытия налоговыми и неналоговыми доходами консолидированного бюджета муниципального образования, поступившими за текущий период, социально-значимых расходов, произведенных в текущем периоде.

Однако, как уже упоминалось, стимулирование эффективного управления бюджетными средствами является приоритетным направлением работы Правительства Иркутской области, тем более, что в бюджете на 2011 г. утверждена сумма межбюджетных трансфертов, предоставляемых местным бюджетам в целях финансовой



Муниципальные образования, сократившие наибольшие суммы неэффективных расходов и выделенные межбюджетные трансферты за эффективное использование бюджетными средствами

(■) – межбюджетные трансферты, млн руб.; (□) – неэффективные расходы, млн руб.

поддержки муниципальных образований, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами, равная 820 млн р., что на 120 млн р. больше, чем в 2010 г., при этом возможно, что в течение 2011 года эта сумма будет увеличена.

Таким образом, к основным направлениям межбюджетной политики в рамках совершенствования системы показателей оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Иркутской области можно отнести следующие:

– стимулирование эффективного управления бюджетными средствами возможно введением ответственности за нерациональное использование сэкономленных средств;

– включение в сферу стимулирования за эффективное расходование бюджетных средств муниципальных образований 1-го уровня (п. 4 Приложения № 21 к Закону «Об областном бюджете на 2011 год» № 133-ОЗ от 21.12.2010 г.);

– совершенствование ДРОНДов;

– укрепление экономической основы муниципальных образований;

– исключение субъективизма при выделении межбюджетных трансфертов в целях финансовой поддержки МО Иркутской области, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами.

Необходимость совершенствования системы показателей оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Иркутской области не вызывает сомнений. Это прежде всего связано с необходимостью сглаживания пространственной поляризации муниципальных образований. Одним из основных инструментов сглаживания пространственной поляризации может стать замена системы ДРОНДов другим подходом к формированию муниципальных бюджетов – формировать их по среднедушевому доходу на душу населения с применением повышающих коэффициентов в зависимости от расположенности территорий. При этом будут обеспечены стабильность, равноправие всех бюджетов и решение проблемы катастрофической нехватки средств для исполнения всех предусмотренных законом муниципальных полномочий и, как следствие, более равномерное развитие муниципальных образований.

УДК 353:338.489.02

В.В. Пшеничников, Г.А. Рубан

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Неизбежно приближающийся факт вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) вызывает неоднозначные представления о будущих реалиях российской экономики. С одной стороны, Российская Федерация совершит очередной шаг к равноправному внешнеторговому сотрудничеству с развитыми странами, о котором еще во времена плановой экономики не могло быть и речи. С другой стороны, среди условий вступления – требование более чем двукратного сокращения государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Это будет одностороннее сокращение, поскольку страны Западной Европы и США осуществляют государственную поддержу сельского хозяйства в объемах гораздо больших, чем позволяет себе сегодня Россия.

Темпы производства сельскохозяйственной продукции в целом и на душу населения России и других стран – крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции представлены в табл. 1.

Мы попытались выявить особенности и различия в формировании потребностей в оборотном капитале для предприятий различных сфер агропромышленного комплекса (АПК) в целях повышения государственной поддержки сельскохозяйственных производителей и укрепления продовольственной безопасности страны в условиях вступления в ВТО.

Определение продовольственной безопасности сформулировано в Римской декларации о всемирной продовольственной безопасности. Этот документ одобрен Комитетом по всемирной продовольственной безопасности при завершении его 22-й сессии 31 октября 1996 г. и на Всемирной встрече на высшем уровне по проблемам продовольствия 13 ноября 1996 г. в Риме. Понятие продовольственной безопасности заключается в следующем:

– физическая доступность достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи;

– экономическая доступность к продовольствию должного объема и качества всех социальных групп населения;

– автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы (продовольственная независимость);

– надежность, т. е. способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;

– устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система развивается в режиме расширенного воспроизводства.

Мы остановимся лишь на отдельных аспектах этого определения.

Отраслевая специфика предприятий любой отрасли, включая сельское хозяйство, влияет на состав и структуру производственных фондов, длительность производственного цикла, особенности кругооборота основных и оборотных средств, источники финансирования простого и расширенного воспроизводства, состав и структуру финансовых ресурсов, формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов.

Структура оборотного капитала значительно различается по отраслям материального производства:

– на тепловых электростанциях наибольший удельный вес занимают запасы топлива или дебиторская задолженность потребителей;

– в добывающей промышленности – запасы готовой продукции;

Таблица 1

Индексы производства продукции сельского хозяйства по отдельным странам за 2003–2009 гг.
(в процентах к предыдущему году)

Страна	Всего							На душу населения					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Россия	99,9	102,4	101,6	103,0	103,3	110,8	101,4	100,4	102,9	102,1	103,5	103,6	110,9
Австралия	113	93	110	83	104	106	101	111	92	108	82	103	105
Австрия	95	103	98	99	104	103	97	93	103	98	98	104	102
Азербайджан	105,6	104,6	107,5	100,9	104,0	106,1	103,5	...	...	...	...	...	...
Аргентина	107	102	109	101	109	96	86	106	101	108	100	108	96
Армения	104,3	114,5	111,2	100,4	109,6	101,3	99,9	...	...	...	...	...	...
Беларусь	106,6	112,6	101,7	106,0	104,4	108,6	101,3	...	...	...	...	...	...
Бельгия	97	102	96	98	101	99	103	96	102	95	97	101	99
Болгария	85	120	82	115	76	118	96	85	123	82	118	76	118
Бразилия	108	105	102	103	108	104	99	106	103	100	103	107	103
Венгрия	90	137	87	96	86	129	91	91	138	87	97	85	130
Германия	96	110	96	96	103	105	102	96	110	95	97	103	105
Дания	101	101	100	96	103	107	100	101	101	99	96	103	107
Индия	111	99	105	106	107	102	98	109	98	103	103	107	100
Италия	97	111	98	95	98	102	101	97	110	97	95	97	102
Казахстан	101,4	99,5	107,3	106,2	108,9	93,6	113,9	...	...	...	...	...	...
Канада	110	109	106	99	97	112	98	109	109	104	98	96	112
Киргизия	103,2	104,1	95,8	101,8	101,8	100,9	107,0	...	...	...	...	...	...
Китай	102	106	103	103	102	105	102	101	107	103	102	102	103
Литва	111	104	102	91	118	101	101	112	104	103	91	121	101
Мексика	104	104	100	105	102	101	97	102	103	99	104	101	100
Нидерланды	96	105	98	98	101	100	101	95	106	97	98	101	99
Норвегия	100	104	97	101	99	103	94	99	103	97	100	98	102
Польша	99	108	96	101	103	102	101	100	107	97	101	103	102
Республика Корея	99	102	99	101	101	104	100	98	102	98	102	100	103
Республика Молдова	86,4	120,8	100,8	98,9	76,9	132,1	90,4	...	...	...	...	...	...
Румыния	107	121	83	102	77	136	94	108	121	84	103	77	136
Соединенное Королевство (Великобритания)	98	101	100	100	97	105	98	98	100	99	100	97	104
США	103	106	99	99	105	100	103	102	104	98	99	103	100
Таджикистан	109,0	111,3	101,6	105,6	106,5	106,1	110,8	...	...	...	...	...	...
Туркмения	118,5	...	119,8	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Турция	102	101	106	102	96	104	103	99	100	105	100	95	103
Узбекистан	107,3	108,9	105,4	106,7	106,1	104,5	105,7	...	...	...	...	...	...
Украина	89,0	119,7	99,9	102,5	93,5	117,1	98,2	...	...	...	...	...	...
Финляндия	97	100	105	98	100	99	101	96	100	104	98	100	98
Франция	92	107	96	97	99	103	102	92	108	95	97	98	103
Швеция	99	103	98	97	100	101	102	98	102	98	97	99	100
Япония	96	102	101	97	102	100	98	97	101	101	98	101	100

Таблица 2

Расчет рентабельности продаж и оборотного капитала

Показатели	Предприятие АПК	
	ООО «Зернопродукт»	ООО «ЛТ-Агро»
Выручка от реализации (без косвенных налогов), млн руб.	194,9	194,9
Себестоимость реализованной продукции (с учетом коммерческих и управленческих расходов), млн руб.	162,2	162,2
Прибыль от продаж, млн руб.	32,7	32,7
Потребность в оборотном капитале за вычетом кредиторской задолженности, млн руб.	41,7	108,7
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	4,7	1,8
Рентабельность продаж, %	16,8	16,8
Рентабельность оборотного капитала, %	78,3	30,0

– в судостроении – незавершенное производство;
– в строительстве – незавершенное строительство;
– в животноводстве – молодняк на откорме.

Разумеется, существует ряд особенностей в закономерностях формирования оборотного капитала и различных сфер АПК, поскольку комплекс представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Для рассмотрения этих особенностей нами выбраны два реально функционирующих предприятия: ООО «Зернопродукт» (производство спирта этилового ректификованного из пищевого сырья) и ООО «ЛТ-Агро» (производство растениеводческой продукции), принадлежащих ко второй и третьей сферам АПК*.

Для рассмотрения особенностей и различий в формировании потребностей в оборотном капитале нами использована экономическая модель, благодаря которой проведено исследование варьирования различных показателей деятельности предприятия. При этом сделана попытка выровнять основные экономические параметры деятельности предприятий. Так, плановая годовая выручка от реализации продукции (без косвенных налогов) по обоим предприятиям составила около 194 млн р. Для того чтобы сопоставить деятельность предприятий между собой, мы искусственно уменьшили объем производства и реализации спирта в ООО «Зернопродукт» в наших расчетах до 548 тыс. дал в год (это более чем в пять раз ниже реально возможной производственной загруженности предприятия). Таким образом, годовая выручка от реализации продукции (без учета косвенных налогов) в ООО «Зернопродукт» составила 194,9 тыс. р. Аналогичная плановая выручка получена и в ООО «ЛТ-Агро».

На основе технологических карт рассчитаны полная себестоимость реализованной продукции и прибыль от продаж для обоих предприятий (табл. 2).

Далее мы определили потребность предприятий в дополнительном оборотном капитале. Так, потребность ООО «ЛТ-Агро» в дополнительных источниках финансирования оборотного капитала за вычетом кредиторской задолженности (устойчивого пассива) составила 108,7 млн р., что более чем в 2,5 раза превышает потребность ООО «Зернопродукт». Это связано с длительным производственным циклом в растениеводстве, который длится свыше девяти месяцев. Природ-

* В исследованиях использованы производственно-экономические планы ООО «Зернопродукт» и технологические карты с данными «ЛТ-Агро».

но-климатические особенности растениеводческой деятельности увеличивают операционный цикл, что и приводит к такой высокой потребности в оборотном капитале по сравнению с предприятием спиртового подкомплекса АПК и что подтверждается коэффициентом оборачиваемости оборотного капитала (см. табл. 2).

Результаты проведенных расчетов показали, что при одинаковой рентабельности продаж, равной 15,9 %, предприятия имеют различные потребности в оборотном капитале.

Рассчитав рентабельность оборотного капитала, мы определили, что у предприятия спиртового производства эффективность работы оборотного капитала более чем в 2,6 раза выше, нежели у сельскохозяйственного (ООО «Лт-Агро» – 30 %, ООО «Зернопродукт» – 78,3 %).

Итак, несмотря на равный уровень рентабельности продаж, для собственников более выгодно производство спирта, чем растениеводческой продукции.

Теперь попробуем определить, какое из двух предприятий более выгодно для собственника. Для этого используем формулу Дюпона, которая показывает эффективность «работы» собственного капитала:

$$ROE = (\text{Чистая прибыль} / \text{Прибыль}) \times (\text{Выручка} / \text{Активы}) \times (\text{Активы} / \text{Собственный капитал}).$$

Далее мы продолжили наше исследование и определили, какое влияние на рентабельность оборотного капитала окажет эффект финансового рычага.

Предполагается, что потребность в оборотном капитале предприятий будет покрываться за счет краткосрочных кредитов под ставку 15 % годовых (средняя величина кредитования банками).

Далее мы меняем в нашей модели потребности предприятий в оборотном капитале (табл. 3). Из данных таблицы следует, что только при 80 % заемного капитала рентабельность оборотного капитала в ООО «ЛТ-Агро» приближается к рентабельности ООО «Зернопродукт» при 10 %-м использовании последним заемного капитала.

Таблица 3

Рентабельность оборотного капитала в зависимости от увеличения потребности в оборотном капитале

Процент увеличения потребности в оборотном капитале	Потребность в оборотном капитале, млн руб.		Рентабельность оборотного капитала, %	
	ООО «Зернопродукт»	ООО «ЛТ-Агро»	ООО «Зернопродукт»	ООО «ЛТ-Агро»
0	0,00	0,00	78,28	30,04
10	0,63	1,63	85,31	31,71
20	1,25	3,26	94,10	33,80
30	1,88	4,89	105,40	36,48
40	2,50	6,52	120,47	40,06
50	3,13	8,15	141,57	45,08
60	3,75	9,79	173,21	52,60
70	4,38	11,42	225,94	65,13
80	5,01	13,05	331,41	90,19
90	5,63	14,68	647,83	165,39
100	6,26	16,31	–	–

Таким образом, сельскохозяйственное производство является для собственников менее эффективным, нежели другие сферы АПК. В настоящее время, когда мировое сообщество находится под угрозой продовольственного кризиса, государственная поддержка сельскому хозяйству просто необходима; это является вопросом национальной безопасности. Некоторые шаги в помощи государства сельскохозяйственным производителям уже реализовываются. Так, государство выделяет сельскохозяйственным предприятиям определенное количество дизельного топлива по льготной цене, дотации на погашение процентов по банковским кредитам, дотации и субсидии на приобретение новой техники и др.

Для российского АПК 2010 г. оказался одним из самых трудных за последние десятилетия. Основным фактором, определившим динамику его развития, стала аномальная засуха. Государство решает задачу – как обеспечить эффективное предложение сельхозпродукции и устойчиво повысить доходы работников сельского хозяйства. Мы, в свою очередь, предлагаем ряд мер, которые позволят обеспечить население продуктами питания (полностью за свой счет, исключив импорт) и экспортировать отечественную сельскохозяйственную продукцию.

Одним из преобладающих факторов слабого развития сельского хозяйства в России является высокая цена на средства производства. Необходимо сбалансировать цены таким образом, чтобы сельхозпроизводитель мог получать выгоду от роста цен на сельскохозяйственную продукцию.

Сегодня на мировом рынке цены на нефть остаются высокими, а в свете последних дней (боевые действия в Ливии) продолжают расти, поэтому все больше возрастает давление, связанное с ростом цен на материальные ресурсы сельскохозяйственного назначения.

Государству необходимо разработать комплекс мер, направленных на предотвращение или «сглаживании» роста цен на сельскохозяйственные средства производства: это льготное кредитование для сельскохозяйственных производителей, дотации и субсидии на покупку сельскохозяйственной техники. Данные меры будут способствовать сглаживанию диспропорциональных цен на средства производства и на сами продукты питания, делая их более доступными для населения.

Следующий способ воздействия на сельское хозяйство – сокращение себестоимости оборота сельскохозяйственной продукции и ее транспортировки, что в итоге должно благоприятно сказаться на производителях сельского хозяйства. Чтобы стимулировать стабильность перевозок сельскохозяйственной продукции, необходимо: развивать современные формы торговли, активно расширять ее обращение, снижать себестоимость торговли; совершенствовать договорное сельское хозяйство; развивать электронную торговлю сельхозпродукцией; стимулировать районы производства и потребления; последовательно развивать фьючерсные рынки.

Так, одним из развитых фьючерсных рынков является рынок зерна – простейшего потребительского товара, больше другого сырья зависящего от погоды. Это исторически первый фьючерсный товар и, поскольку его цена наиболее волатильна в короткие периоды времени, – лучший объект для спекуляций.

Выигрышность использования зерновых фьючерсов заключается в их низкой ценовой скачкообразности. Цены на зерно меняются за 2–3 года на 50–100 %, фьючерсы же не дают такой волатильности.

Однако вступление России в ВТО выгодно ряду несельскохозяйственных отраслей. Оно обещает дополнительные возможности для экспортеров продукции, производство которой связано с нынешней относительной дешевизной природопользования в Российской Федерации (энергоносители, металлы, лесоматериалы, продукты лесного промысла, удобрения и др.). Поэтому не исключено, что окончательное решение о вступлении в ВТО будет приниматься в интересах этих отраслей, независимо от социально-экономических последствий для АПК России.

В этой связи заслуживает внимания вопрос: почему Китай, располагающий достаточными ресурсами для экспорта нефти, газа, металла, леса и т. п., тем не менее является членом ВТО? Анализ структуры внешнеторгового оборота

Китая показывает, что, увеличив объем сельскохозяйственной продукции до размеров, примерно в 3,5 раза превышающих уровень США, и почти в 2 раза больший, чем в странах Западной Европы вместе взятых, Китай практически не имеет чистого экспорта зерна и хлопка, а предпочитает почти полностью перерабатывать эти главные культуры своего земледелия в отечественных сельскохозяйственных предприятиях, в пищевой и легкой промышленности. Поэтому естественно, что коммунистический Китай не только быстро наращивает собственное производство продуктов питания (в 2003 г. он достиг производства 54,5 кг мяса на душу населения против 31 кг в РФ), но и наполняет мировой рынок потребительскими товарами, произведенными по большей части на основе своего собственного сельскохозяйственного сырья.

С одной стороны, это упрощает решение проблемы сельской безработицы, а с другой – подготавливает условия для развития экспортного потенциала. Так, по экспорту мяса Китай уже имеет свыше 650 млн долл. в год. Следовательно, для Китая членство в ВТО – способ улучшения внешнеэкономических позиций на тех направлениях, которые содействуют росту занятости населения и реализации мультипликативного эффекта приложения труда к переработке сельскохозяйственного сырья.

Что касается России, то будем смотреть на ожидающую нас перспективу трезво: в рамках ВТО в качестве импортера продовольствия, производимого за рубежом с использованием нашего сырья (зерна, подсолнечника, удобрений, лесоматериалов и энергоносителей), Россия обречена на сокращение рабочих мест не только в АПК, но и в обрабатывающих отраслях тяжелой промышленности. Для нашей страны участие в ВТО обещает реальный рост доходов только собственникам предприятий и только до тех пор, пока им удается практически за бесценок эксплуатировать природные ископаемые, биологические и экологические ресурсы. Участие в ВТО, конечно же, могло бы стать общественно целесообразным, но это будет возможно лишь тогда, когда государство сумеет наши природные ресурсы максимально эффективно использовать для развития технологически передовых отраслей, способных обеспечить глубокую переработку отечественного сырья и тем самым минимизировать безработицу, которая пока остается на уровне 8 % от численности экономически активного населения.

Сегодня, на наш взгляд, государству необходимо еще раз взвесить все «за» и «против» вступления России в ВТО и сделать выбор: продолжать поддерживать сельское хозяйство и наращивать объемы поддержки, либо полностью отказаться от какой-либо государственной помощи сельскохозяйственным производителям, углубив тем самым кризис в сельском хозяйстве и поставив под удар продовольственную безопасность страны.

Список литературы

1. **Камалян, А.К.** Модель генерации кредитных рисков спиртовых предприятий [Текст] / А.К. Камалян, Ю.Н. Парахин, А.А. Рубан // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – № 1. – С. 73–74

2. Международные сравнения [Электронный ресурс] : сайт Федер. службы гос. статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/comparison

3. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2007. – 656 с.

4. Экономика Китая. Анализ состояния и перспективы развития [Текст] : пер. с кит. / гл. ред. Чэнь Цзягуй, зам. гл. ред. Лю Шучэн, Ван Тунсань; [рук. колл. переводчиков А.В. Островский]. – М.: Наука, 2009. – 373 с.

УДК 332.1

Ф.М. Узденова, Х.Э. Текеева, Р.А. Чомаева

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) – федеральный округ РФ, выделенный из состава Южного федерального округа. Площадь территории составляет 170,5 тыс. км^2 или 1 % от площади территории Российской федерации. СКФО имеет сухопутные границы с Абхазией, Азербайджаном, Грузией, Южной Осетией и водную с Казахстаном.

В состав СКФО входят семь субъектов. Общая площадь территории 111370 км^2, что составляет 0,6 % от территории РФ. Плотность населения – 52,7 чел. на 1 км^2, превышает среднероссийский показатель в 6,35 раза.

Создание данного округа, связанное с особой миссией – форпоста России на южном и юго-восточном градиенте ее геополитики, представляющего и отстаивающего ее стратегические интересы перед угрозой международного терроризма, военно-политического авантюризма по всей дуге политической нестабильности, пролегающей через пограничье южных рубежей страны, – отразило и закрепило новые реалии изменений геополитической обстановки и геоэкономического пространства на юге России [2].

Здесь на фоне многочисленных специфических проблем проходит становление новых экономических формаций в рыночном пространстве России. СКФО имеет благоприятные условия для развития АПК, электроэнергетики, санаторно-курортной сферы, туризма, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности. Однако до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку СКФО по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

Некоторые субъекты РФ, входящие в состав СКФО, принадлежат к числу наименее экономически развитых из-за низкого уровня развития экономики и социальной сферы, результатом чего является высокая степень безработицы, а также сложная криминогенная обстановка и напряженная этнополитическая ситуация.

По таким важным социально-значимым экономическим показателям, как ВРП на душу населения, средняя заработная плата и производительность труда, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и участие во внешнеэкономической деятельности, СКФО значительно отстает от других федеральных округов Российской Федерации.

Кроме того, субъекты РФ, входящие в состав СКФО, уже на протяжении многих лет продолжают оставаться реципиентами. И здесь желательно средства, получаемые из федерального бюджета, направлять не на поддержание социальной сферы, как это делается сейчас, а на стимулирование развития реального сектора экономики.

Большинство субъектов РФ, входящих в состав СКФО, в социально-экономическом плане уже с начала 1990-х гг. в силу ряда причин объективного характера оказались в числе субъектов, наиболее подверженных кризису. Оценка темпов роста региональной экономики в 2005–2009 гг. свидетельствует о том, что органам исполнительной власти в ряде субъектов, входящих в состав СКФО, удалось правильно определить и расставить экономические приоритеты. Однако процесс позитивных преобразований идет крайне медленно, это единственный регион РФ, где на фоне социальной нестабильности и многочисленных специфических проблем, связанных с межнациональными и межконфессиональными отношениями, проходила рыночная трансформация хозяйственного комплекса республик [1].

На сегодняшний день реальный сектор экономики СКФО развит слабо: доля аграрного сектора в ВРП достигает 22 % (по России – 5 %), доля продукции обрабатывающих производств намного меньше и не превышает 15 % (по России – 19 %). Отрицательно характеризует региональную экономику то, что основной вклад в ВРП вносят сектор государственного управления и сфера социальных услуг, их доля в валовом региональном продукте доходит до 55 % (по России – 16 %). Наибольшее влияние на ВРП СКФО может и должно оказывать сельское хозяйство.

СКФО характеризуется также уникальным сочетанием бальнеологических ресурсов – минеральных питьевых и термальных вод, лечебной грязи. Здесь сосредоточено около 30 % всех российских ресурсов минеральных вод, что по объемам можно сопоставить с ресурсами центральных районов Европейской части РФ. Запасы термальных вод составляют более 70 %.

Запасы полезных ископаемых в данном регионе ограниченны, и поэтому субъекты РФ, входящие в состав СКФО, не обладают высоким потенциалом по увеличению вклада добывающей отрасли в экономику. Однако разработка ряда месторождений углеводородного сырья, а также рудных полезных ископаемых является перспективной и значимой для развития экономики некоторых субъектов. Доля СКФО в структуре разведанных запасов полезных ископаемых России составляет в отношении вольфрама 41 %, молибдена – 11 %, меди, свинца, цинка и титана – до 2 %, нефти – 4,8 % и в отношении газа – 2,1 % [3]. Несмотря на развитую инфраструктуру, СКФО вносит незначительный вклад в объемы добычи углеводородного сырья всей страны. Связано это с тем, что большая часть месторождений выработана и сокращены разведанные запасы топливно-энергетических ресурсов.

Для Чеченской Республики и большинства республик Северного Кавказа ресурсы нефти и газа имеют стратегическое значение и служат основой для восстановления и развития нефтегазодобывающей и химической отраслей промышленности, определяющих перспективы и эффективность развития экономики. Поступления от реализации добываемой нефти и продуктов ее переработки должны стать базой формирования доходной части республиканского бюджета и способствовать привлечению инвестиций. Инвестиции будут способствовать увеличению объемов добычи и подъему экономики республик, увеличению занятости населения. Наличие потенциальных нефтяных ресурсов дает перспективы привлечения инвестиций для модернизации нефтегазодобывающей отрасли и может быть существенным фактором развития нефтеперерабатывающих отраслей. Монополизация крупными нефтяными компаниями нефтяного комплекса не способствует развитию технологической цепи, где характерна технологическая зависимость всех звеньев: нефтедобыча – нефтепереработка – нефтепродуктообеспечение. Во всех регионах «выпадает» нефтепереработка, что связано, в первую очередь, с ориентацией сырьевой продукции на экспорт. Компании-монополисты не заинтересованы вкладывать инвестиции в комплексное освоение недр при естественных монополиях на добычу. В СКФО геолого-разведочные работы выполняются в соответствии с государственной программой изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья.

За счет средств федерального бюджета в 2009 г. были профинансированы геолого-разведочные работы на сумму 309 млн р. Из них на углеводородное сырье направлено 17,5 % и на твердые полезные ископаемые – 82,5 %.

В связи с предстоящими XXII Олимпийскими зимними играми государством намечены геолого-разведочные работы, которые должны способствовать снижению депрессивных тенденций, наблюдаемых в экономике, и обеспечению строительным сырьем объектов XXII Олимпийских зимних игр в г. Сочи. Имеются перспективы для организации производства драгоценных металлов на территории СКФО. Согласно данным, полученным по итогам геолого-разведочных работ, на территории СКФО целесообразно организовать производство драгоценных металлов, включая добычу, обогащение и переработку концентратов, что позволит

существенно улучшить экономическое и социальное состояние субъектов РФ, входящих в состав СКФО. Немаловажным фактором также является наличие во всех рудах полиметаллов и редких элементов. Современные технологии обогащения руд позволяют произвести комплексное извлечение всех полезных компонентов в коллективные концентраты.

Водоресурсный потенциал СКФО полностью обеспечивает потребность населения и отраслей экономики в водных ресурсах. Хотя следует отметить, что большинство гидротехнических сооружений характеризуется высокой степенью физического износа и требует капитального ремонта и замены оборудования, а также частичной или полной реконструкции основных сооружений.

Промышленность СКФО, представленная добывающей и обрабатывающей отраслями, может внести существенный вклад в решение проблем занятости населения и увеличения налоговых доходов субъектов РФ, входящих в состав СКФО (табл. 1). Доля промышленных отраслей в экономике СКФО (по данным 2008 г.) составляет 11 % – как в структуре валового регионального продукта, так и в структуре занятости.

В 2009–2010 гг. доля налоговых поступлений, обеспеченная промышленными предприятиями, в общем объеме налоговых поступлений составила в Ставропольском крае 22 %, а в Чеченской Республике 69 %.

Производственный потенциал представлен преимущественно производством нефтепродуктов, пищевой и химической промышленностью, машиностроением, металлургической промышленностью, производством стройматериалов. В структуре выручки обрабатывающей и добывающей промышленности на добычу полезных ископаемых приходится 6 %.

Для успешного функционирования топливно-энергетического комплекса СКФО необходимо восстановить и развивать нефтеперерабатывающие мощности, а также развивать нефтехимический сектор экономики. Одновременно целесообразно увеличить загрузку и развитие транспорта. Строительство транспортных объектов – это капиталоемкий процесс с длительными сроками окупаемости инвестиций. Во многих странах с рыночной экономикой признано, что именно государство должно регулировать и контролировать этот процесс, выступая его активным участником [4].

Таблица 1

Индекс производства в субъектах СКФО в январе – декабре 2010 г.
(в % к соответствующему периоду прошлого года)

Субъект СКФО	Индекс промышленного производства		Индекс производства по видам деятельности					
			Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	2009 г.	9 мес. 2010 г.	2009 г.	9 мес. 2010 г.	2009 г.	9 мес. 2010 г.	2009 г.	9 мес. 2010 г.
Дагестан	118,9	102,6	79,3	97,6	132,5	103,9	100,6	99,6
Ингушетия	84,2	94,4	81,3	83,2	103,3	113,6	68,0	103,7
КБР	108,7	103,6	100,3	102,8	111,7	105,9	97,5	95,3
КЧР	103,1	113,9	78,5	102,9	103,4	122,6	97,1	100,8
Северная Осетия – Алания	104,7	103,1	126,4	101,6	103,0	102,5	100,7	104,9
Чеченская Республика	95,2	88,3	90,3	87,6	112,4	106,7	307,4	105,3
Ставропольский край	102,7	110,0	98,8	92,7	102,0	112,6	105,0	104,8

Таблица 2

Деятельность малых предприятий в субъектах СКФО в январе – сентябре 2009 г.

Субъект СКФО	Число малых предприятий на 01.10.2009 г., тыс. ед.	Численность работников списочного состава (без внешних совместителей), тыс. чел.	Оборот малых предприятий, млн руб.	Инвестиции в основной капитал, млн руб.
Дагестан	0,8	22,7	23943,7	1169,5
Ингушетия	0,0	1,4	673,5	–
КБР	0,5	9,6	9305,3	297,7
КЧР	0,3	8,6	6849,7	91,4
Северная Осетия – Алания	0,4	9,7	7652,2	97,3
Чеченская Республика	0,1	1,0	1713,4	–
Ставропольский край	3,9	111,9	79166,6	1126,0

Основная автомобильная артерия, связывающая южные регионы, – трасса М-29 «Кавказ». Магистраль протяженностью 1100 км пересекает СКФО с северо-запада на юго-восток. Реконструкция трассы является частью более масштабного проекта – встраивания Северного Кавказа в международный транзитный коридор «Север – Юг», который соединит Россию и Европу с государствами Персидского залива и Средней Азии.

Легкая промышленность в целом по России обладает высоким потенциалом развития за счет организации собственных производств и постепенного замещения импорта. В связи с невысоким объемом капиталовложений, быстрой окупаемостью, дающей высокую отдачу на каждый рубль вложенных средств (затрат), а также с высокой оборачиваемостью средств развитие в СКФО предприятий легкой промышленности целесообразно осуществлять за счет малого и среднего предпринимательства (табл. 2), которое должно занять свою нишу в экономике и способствовать повышению уровня жизни населения.

Лучшие итоговые показатели деятельности малых предприятий по округу в основном определяет Ставропольский край. В целях улучшения доступа малого и среднего предпринимательства к финансированию целесообразно предусмотреть на всех уровнях комплекс мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса и объединение усилий Правительства РФ и правительств субъектов РФ. Несмотря на достигнутые успехи, развитие предпринимательства в СКФО идет медленно. Мировой опыт показывает, что решить проблемы занятости населения, ускорения экономического роста невозможно без развития малого и среднего бизнеса.

В отрасли радиоэлектроники предполагается осуществить реконструкцию и техническое перевооружение предприятий. Также предусматриваются мероприятия по реконструкции и техническому перевооружению предприятий, созданию высокотехнологичного производства светодиодных энергосберегающих ламп и светильников, унифицированных технических средств дистанционного управления для автоматизированных систем противоградовой защиты, а также по развитию высокотехнологичного автоматизированного сборочного производства электронных приборов широкого применения и специального назначения.

В объеме отгрузки лесной и деревообрабатывающей промышленности России СКФО занимает незначительную долю – от 0,2 до 1 %. Лесопромышленный комплекс включает производство мебели и представлен в основном малыми и средними предприятиями, для которых характерна узкая специализация. Ограничением для развития лесопромышленного комплекса является отсутствие сырьевой базы. СКФО – федеральный округ, наименее обеспеченный лесными ресурсами (кроме КЧР).

Опережающие темпы роста импорта над экспортом промышленной продукции и незначительная доля СКФО во внешнеэкономической деятельности России свидетельствуют о постепенном снижении конкурентоспособности промышленной продукции указанного федерального округа. Очевидны территориальные диспропорции в развитии промышленности СКФО. Наиболее развитым промышленным субъектом РФ в этом федеральном округе является Ставропольский край. Во всех субъектах РФ, входящих в состав СКФО, промышленное производство сосредоточено в одной-двух промышленных зонах, остальные территории преимущественно сельскохозяйственные.

Материально-техническая база промышленности непрерывно возрастала, но, тем не менее, степень износа основных фондов оставалась и остается высокой. Изношенные основные фонды требуют обновления за счет привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, что позволит осуществить структурные преобразования, внедрить современные достижения научно-технического прогресса и повысить качественные показатели на микро- и макроуровнях.

Вместе с тем СКФО обладает рядом преимуществ: удобное географическое расположение по отношению к крупным рынкам, наличие природных ресурсов и незагруженных мощностей, относительно развитая транспортная сеть и растущий спрос на промышленную продукцию как в регионах РФ, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

На базе имеющихся ресурсов, потенциального спроса и возможностей по созданию конкурентоспособной продукции выделяются следующие приоритетные отрасли, определяющие вектор модернизации социально-экономического развития: производство стройматериалов, легкая и химическая промышленность, машиностроение, металлургия, добыча минералов и руд, топливная промышленность. Развитие перспективных отраслей промышленности в СКФО сдерживается низкой инвестиционной привлекательностью.

АПК, включающий сельское хозяйство и пищевую промышленность, является важнейшим сектором экономики СКФО. Вклад сектора в валовой региональный продукт в 2008 г. составил 18 %, из которых 15 % приходится на сельское хозяйство и 3 % – на пищевую промышленность. Агропромышленный комплекс СКФО обеспечивает также весомый вклад в продовольственную безопасность всей страны.

По объемам выпуска пищевых продуктов субъекты РФ, входящие в состав СКФО, значительно отстают от других субъектов РФ, что свидетельствует о недостаточном уровне развития перерабатывающей промышленности. Пищевая промышленность СКФО представлена производством алкогольных напитков и минеральной воды. Производительность труда в отдельных субъектах СКФО составляет 13 % от среднероссийского уровня в сельском хозяйстве и 7 % – в пищевой промышленности.

Развитие АПК является приоритетным для всех субъектов СКФО. Необходима государственная программа стимулирования притока инвестиций в развитие новых и модернизацию существующих производств. Для этого необходимо поддержать развитие агропромышленных парков на территории СКФО, повысить доступность механизма гарантий, залоговых фондов, поручительств для инвесторов.

Низкий технологический уровень развития сельского хозяйства требует создания единого центра трансферта технологий и центров обучения фермеров. Этот центр будет заниматься отбором и внедрением новых агропромышленных технологий на территории Северо-Кавказского федерального округа.

Туристический сектор является одной из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленной на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. В рамках данной отрасли в СКФО может быть создано более ста тысяч рабочих мест, что особенно важно для молодежи. При этом, в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению природных ресурсов. Будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет бóльшую стабильность по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках [4].

К основным факторам, определяющим будущее туризма, следует отнести общие и отраслевые факторы, такие как конкуренция, информационные технологии, авиаперевозки, туроператорские услуги, а также политические и социальные условия развития.

Мировая туристская индустрия в последние годы сталкивается с постоянно растущим уровнем конкуренции между странами как внутри своего региона, так и за его пределами. Усиление конкуренции и на рынке туристского спроса и на рынке туристского предложения является одной из существенных тенденций развития мирового туризма.

Уникальность и разнообразие природно-климатических ресурсов территории СКФО создают благоприятные условия для постоянного проживания и для развития туристско-рекреационного комплекса.

Несмотря на наличие значимых конкурентных преимуществ туристической отрасли, в том числе туристических центров, субъекты РФ, входящие в состав СКФО, характеризуются слабым уровнем развития индустрии туризма. Доля СКФО в туристической отрасли РФ составляет около 6 %, а доля туризма в ВРП СКФО не превышает 2 %.

Приоритетное направление туристической отрасли в СКФО – лечебно-оздоровительный и горнолыжный туризм, который стимулирует развитие культурно-познавательного, делового, экологического, спортивного, этнического и других видов туризма.

На рост конкуренции на рынке туристского спроса влияют результаты появления все большего числа стран с амбициозными экспансивными планами привлечения туристов, достижения пика насыщения некоторых форм и видов туризма, предлагаемых туристскими центрами и странами.

Регионы, стремящиеся сохранить свою туристскую привлекательность, должны попытаться: сохранить баланс между ростом спроса и ростом предложения; осуществлять планирование развития туризма в соответствии с принципами устойчивого развития; предусматривать долгосрочные инвестиции в сферу туризма; обеспечить наличие ясных государственных стратегий развития туризма, гибкости и оперативности в принятии решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Липина, С.А.** Современный образ Северного Кавказа: проблемы и решения [Электронный ресурс] / С.А. Липина. – Режим доступа: http://www.archipelag.ru/authors/lunkin/?library=1468

2. **Овчинников, В.Н.** Социально-экономические проблемы и ресурсы стабилизации положения на Северном Кавказе в новом геоэкономическом формате [Текст] / В.Н. Овчинников // IV Домбайские чтения: матер. Всерос. науч. конф. – М., 2010.

3. Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.Vestikavkaza.ru/analytics/obshestvo/2672.html

4. **Узденова, Ф.М.** Влияние институциональных изменений на динамику региональной социально-экономической системы [Текст] / Ф.М. Узденова, Е.М. Семенова. – М.: Экономика, 2006.

УДК 338.49

Н.А. Малиновская

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

В современных условиях происходит возрастание роли инфраструктурных отраслей, развитие которых создает материальные предпосылки для устойчивого экономического роста. Вместе с тем в ходе рыночных реформ произошло возрастание роли регионов и региональной экономической политики, которая также призвана обеспечить устойчивое развитие отечественной экономики.

В связи с этим возникает необходимость в изменении акцентов макроэкономической региональной политики: она должна быть ориентирована не столько в направлении прямой поддержки депрессивных регионов и устранения межрегиональных различий, тормозящих экономический рост, сколько на создание инфраструктурных предпосылок этого роста.

Для эффективного развития региональной инфраструктуры необходимо построение соответствующего механизма взаимодействия составляющих его инфраструктурного комплекса, так как подсистемы данного комплекса опосредованно определяют деятельность основных субъектов рынка и развитие социально-экономической системы региона. При этом для выявления приоритетных направлений развития основных процессов в данной сфере необходима адекватная оценка инфраструктурных составляющих.

Для исследования взаимодействия подсистем инфраструктурного комплекса, а также разработки направлений его дальнейшего функционирования используем методический подход к оценке влияния составных его элементов на развитие социально-экономической системы региона. При этом взаимодействие и взаимосвязь основаны, в свою очередь, на системном и комплексном подходе к пониманию содержания данного инфраструктурного комплекса. Представленная оценка определяет влияние уровня развития основных показателей производственной, социальной, экологической, товарно-рыночной и институциональной инфраструктур на уровень развития социально-экономической системы региона, т. е. учет основного индикатора социально-экономического развития региона – валового регионального продукта (ВРП). Данный подход можно считать целесообразным, так как основная функция инфраструктурного комплекса определяется как обеспечение бесперебойного и эффективного развития региона, будь то сфера производства, сфера потребления или обращения или социальная сфера. При этом эффективное развитие соответствующих показателей определяет и эффективное социально-экономическое развитие региона, что можно проследить через изменение ВРП.

Интегральная оценка инфраструктурного комплекса региона: $f(x)$.

$$\begin{cases} F = \sqrt{\dfrac{Y_n}{Y_0}}, \\ A = \{K, Q, L, M, N\}, \end{cases}$$

где F – темп роста валового регионального продукта, %; A – агрегированный индекс развития инфраструктурного комплекса региона, %; Y – абсолютное выражение валового регионального продукта, млрд руб.; n – число рассматриваемых периодов времени, год; K, Q, L, M, N – уровни развития соответственно производственной, социальной, товарно-рыночной, экологической, институциональной инфраструктур, %.

Данный методический подход к оценке инфраструктурного комплекса региона позволит определить влияние каждого элемента. Для этого необходимо рассчитать соответствующий агрегированный индекс производственной

Таблица 1

Случаи интерпретирования интегрированной оценки инфраструктурного комплекса региона

Схема логической операции		Оценка значимости
Если $F > A$ на 1–10 %	⇒ Развитие инфраструктурного комплекса обеспечивает нормальное функционирование социально-экономической системы региона	Нейтральное влияние
Если $F > A$ на 10–20 %	⇒ Развитие инфраструктурного комплекса региона запаздывает относительно развития социально-экономической системы региона	Отрицательное влияние
Если $F < A$ на 1–10 %	⇒ Развитие инфраструктурного комплекса региона создает предпосылки дальнейшего развития социально-экономической системы региона	Положительное влияние
Если $F < A$ на 10–20 %	⇒ Развитие инфраструктурного комплекса региона опережает развития социально-экономической системы региона	Отрицательное влияние
Если $F = A$	⇒ Состояние стабильное. Развитие инфраструктурного комплекса определяет соответствующее развитие социально-экономической системы региона	Положительное влияние

Примечание. Оценка значимости определяется положительным, отрицательным или нейтральным влиянием развития инфраструктурных составляющих на социально-экономическое развитие региона.

инфраструктуры региона. Так, индекс K вычислен по следующей формуле:

$$K = \sum_{i=1}^{n} wT_i,$$

где T – изменение показателя, характеризующего уровень развития производственной инфраструктуры, %; i – соответствующий показатель развития производственной инфраструктуры; w – поправочный коэффициент, с которым индекс изменения производственной инфраструктуры входит в агрегированный индекс.

Агрегированный индекс характеризует изменение рассматриваемой подсистемы, представляя собой измеритель, объединяющий частные показатели подсистем инфраструктуры и позволяющий выявить динамику изменений в состоянии инфраструктурного комплекса региона. Таким же образом можно рассчитать агрегированные индексы социальной инфраструктуры, товарно-рыночной инфраструктуры и др.

Представленную модель в рамках данного исследования можно рассмотреть на примере влияния уровня развития товарно-рыночной инфраструктуры на социально-экономическую систему Республики Бурятия (табл. 2).

Рассчитанная интегральная оценка инфраструктурного комплекса Республики Бурятия показала, что за рассматриваемый период (2008–2010 гг.) прирост валового регионального

Таблица 2

Интегральная оценка развития товарно-рыночной инфраструктуры региона социально-экономического развития – Республики Бурятия

Период	$F = \sqrt{\frac{Y_n}{Y_0}}$	$L = \sum_{i=1}^{n} wT_i$	Отклонение, %	Оценка значимости
	Среднегодовой темп роста ВРП	Агрегатный индекс товарно-рыночной инфраструктуры	Ст. 2 – Ст. 3	
2008–2010	1,07	3,28	11,11	Отрицательное влияние

продукта больше прироста товарно-рыночной инфраструктуры на 11 %, т. е. развитие последней отрицательно влияет на социально-экономическое развитие региона. Данная отрицательная тенденция связана с тем, что развитие товарно-рыночной инфраструктуры запаздывает относительно развития социально-экономической системы региона, т. е. функционирование основных показателей социально-экономической системы региона не может в полном объеме удовлетворить возникающие потребности в сфере обращения товаров и услуг.

Таким образом, предложенный методический подход, базирующийся на использовании интегральной оценки инфраструктурного комплекса данного региона, адекватно применим при оценке инфраструктурных комплексов других регионов с учетом специфики их территориально-административного размещения, а также направлений развития конкретной социально-экономической системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Региональная экономика [Текст] / под ред. М.В. Степанова. – М.: Инфра-М: Изд-во РЭА, 2001. – 463 с.

2. **Федько, В.П.** Инфраструктура товарного рынка [Текст] / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов-н/Д: Феникс, 2000 – 512 с.

3. **Шнипер, Г.И.** Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект [Текст] / Г.И. Шнипер, А.С. Новоселов. – Новосибирск, 1997. – 209 с.

УДК 332

К.А. Немец

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»

Идея «электронного правительства» как концепции тесно связана с проблемами эффективности, которые актуальны и важны как в частном, так и в государственном секторах. Для частного сектора является естественным применение информационных технологий в хозяйственной деятельности. Это обусловлено тем, что результаты внедрений, выражающиеся в экономии на издержках, увеличении производства и, соответственно, освоении большего рыночного пространства, достаются в большей степени частному сектору. Определить результат внедрения информационных технологий в государственном секторе только на основе уровня экономической эффективности затруднительно, поскольку преобладает социальный компонент, а системная эффективность может быть оценена в основном непрямыми методами. Данные методы предполагают сопоставление учитываемых параметров временных, трудовых и иных затрат с качественными конечными показателями эффективности. Недостатки таких методов выражаются в относительности шкалы качественных показателей и невозможности соотнести данные показатели между собой в связи с их разнородностью и значительным влиянием субъективных факторов [2, с. 263].

Один из примеров, при котором оценка эффективности затруднена, – внедрение электронного документооборота в органах власти. При оценке возникают следующие проблемы: 1) отсроченное получение положительных финансовых результатов (в данном случае – экономии); 2) значительные издержки при переходе (стоимость внедрения велика, так как применяются

лицензионные программные решения, а затраты также включают расходы на обучение пользователей, техническую поддержку); 3) продолжительность и невозможность полного перехода на внедряемые программные решения (в связи с требованием ведения большей части документов в бумажном виде); 4) значительная стоимость владения (необходимость оплаты лицензионных сборов, обеспечения технической поддержки или содержания в штате специально обученных сотрудников).

Указанные проблемы существенно затрудняют обоснование необходимости реализации и принятие государством управленческих решений в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), в частности «электронного правительства». В статье мы попытаемся определить понятия и методические основания, на базе которых проведем нормативно-правовой анализ существующих тенденций, оценку эффективности внедрения «электронного правительства» в России и выделим приоритетные проблемы, преодоление которых требуется на пути к информационному обществу.

Идеи «электронного правительства» появились еще в середине 90-х гг. XX в. Реализация концепции «электронного правительства» – логическое продолжение информатизации общества. Как и многие современные понятия, концепция «электронного правительства» имеет множество определений. Например, А.В. Данилин выделяет следующие подходы к определению «электронного правительства»: «В широком понимании – это целый спектр вопросов, связанных с реализацией проектов в области «электронной демократии», электронного голосования граждан, ликвидации цифрового неравенства и даже электронного обучения и телемедицины. В узком смысле – это реализация в электронной форме конкретных административных процессов и процессов предоставления государством услуг гражданам, бизнесу и услуг одних государственных ведомств другим» [1, с. 7].

В США официальные власти выделяют три принципа, которые лежат в основе «электронного правительства»:

– ориентация на население, а не на бюрократию;
– ориентация на результат;
– рыночная основа, активно распространяющая инновации [8].

Представленные принципы довольно ярко отражают особенности демократического устройства США, основанного на либеральных ценностях.

П. Паскаль отмечает: «электронное правительство включает автоматизацию и компьютеризацию существующих бумажных процедур, что приводит к внедрению нового стиля управления, переговоров, согласования и принятия стратегий, новым возможностям взаимодействия с населением и доставки информации» [5]. В отечественной науке под этим прежде всего понимается использование информационных технологий государственными учреждениями для решения управленческих задач, постиндустриальная философия взаимодействия государства и общества с использованием новейших информационных технологий, выходящая за рамки утилитарных задач информатизации сферы государственного управления [7].

В реализации концепции «электронного правительства» есть очень важный аспект. По мнению многих зарубежных исследователей, «электронное правительство» позволяет существенно повысить уровень демократизации общества. Так, С. Клифт наравне с понятием «электронное правительство» использует термин «электронная демократия», который определяет как смешение традиционных демократических процессов и интернет-технологий [4].

«Электронная демократия» включает ряд возможных действий, основанных на интернет-технологиях, которые нацелены на усиление демократического процесса: предоставление информации в режиме online для населения; взаимодействие органов власти с целью более эффективного управления в режиме online; реализация отдельных функций государства через электронные сервисы [6, с. 27].

В настоящее время существует два подхода к созданию порталов государственных услуг – централизованный, который строится по принципу «сверху вниз» (портал правительства Великобритании) (рис. 1), и метасистема, построенная по принципу «снизу вверх» (США) (рис. 2).

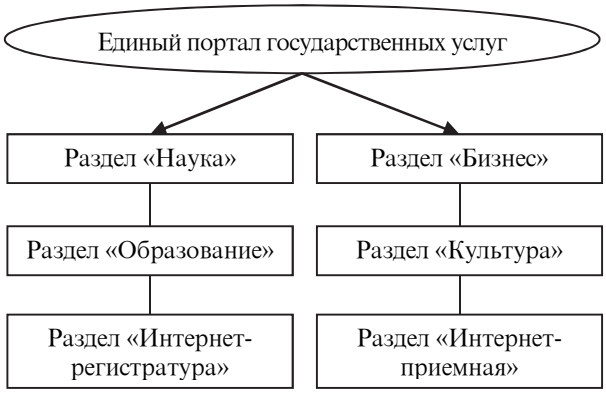


Рис. 1. Схема построения портала государственных услуг по принципу «сверху вниз»

Портал правительства Великобритании представляет собой централизованный интернет-ресурс – совокупность собственных сервисов и шлюзов к порталам и субпорталам, а также единый центр ответственности по предоставлению услуг для заявителей.

В США портал государственных услуг построен по принципу метасистемы. Поскольку региональные и местные власти к моменту создания федерального портала уже имели развитые системы предоставления государственных услуг посредством ИКТ, целью такой метасистемы стало формирование своеобразной базы метаданных о государственных услугах.

В России доминирует американский вариант. Каждое ведомство создало свою электронную систему, и ближайшая задача российского «электронного правительства» – найти способ привести эти системы к общему стандарту и объединить в единый ресурс.

Следует отметить, что проблема «электронного правительства» изучается на различных уровнях, существуют как локальные, так и международные исследования. На международном уровне исследованиями занимается ООН. Оценка уровня готовности стран мира к использованию «электронного правительства» осуществляется в рамках деятельности Департамента экономического и социального развития ООН, ежегодно публикующего отчеты о потенциале и возможностях развития электронного правительства в 191 стране мира.

Индекс готовности к «электронному правительству» отражает характеристики доступа к «электронному правительству», главным образом технологическую инфраструктуру и образовательный уровень, и показывает, как страна использует возможности ИКТ для национального, экономического, социального и культурного развития. Этот индекс позволяет сравнивать состояние и анализировать тенденции, существующие в пределах стран и регионов, а также между ними [4]. Индекс готовности к «электронному правительству составляется из трех исходных индексов (подындексов) – развития online-сервисов, телекоммуникационной инфраструктуры и человеческого капитала. Индекс электронного участия оценивает, насколько полезными являются онлайновые услуги и как часто они предоставляются гражданам.

Согласно последним данным, опубликованным ООН в 2010 г., Россия занимает 59-е место по уровню развития «электронного правительства» [9]. В таблице представлены первые десять стран-лидеров в мировом рейтинге по индексу развития «электронного правительства» в 2010 г. Традиционно первые места в рейтинге занимают страны, в которых высока роль социальной политики, работы с населением.

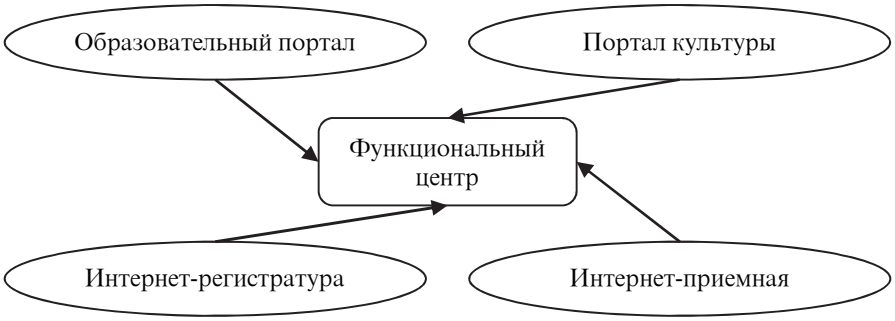


Рис. 2. Схема построения портала государственных услуг по принципу «снизу вверх» (метасистема)

Рейтинг стран мира по индексу развития электронного правительства (2010 г.)

Страна	Значение индекса	Подындексы		
		Online-сервисы	ИКТ инфраструктура	Человеческий капитал
Корейская республика	0,8785	0,3400	0,2109	0,3277
США	0,8510	0,3184	0,2128	0,3198
Канада	0,8448	0,3001	0,2244	0,3204
Великобритания	0,8147	0,2634	0,2364	0,3149
Нидерланды	0,8097	0,2310	0,2530	0,3257
Норвегия	0,8020	0,2504	0,2254	0,3262
Дания	0,7872	0,2288	0,2306	0,3278
Австралия	0,7863	0,2601	0,1983	0,3278
Испания	0,7516	0,2601	0,1683	0,3231
Франция	0,7510	0,2321	0,1965	0,3225

Отметим особенности проведения оценки. Online-сервисы в структуре «электронного правительства» занимают, по разным оценкам, не более 40 %, и стоимость их также невелика. Более 60 % занимают внутренние специализированные программные решения, оценить уровень развития которых в условиях большой выборки объектов исследования и закрытости информации достаточно трудно. В связи с этим возможна определенная корректировка полученных результатов.

Продвижение России в рейтинге стран по индексу развития «электронного правительства» и фактическая реализация данной концепции затруднена и требует решения системы задач.

Первая и основная на сегодняшний день задача – преодоление неоднородности программных систем, обеспечивающих реализацию концепции «электронного правительства» и внедренных на муниципальном, региональном и федеральном уровнях власти. Для обеспечения их взаимодействия необходима разработка интегрирующих решений. Одна из основных причин существующей неоднородности – требование максимально быстрого внедрения информационно-коммуникационных технологий в государственном секторе, не позволившее в полной мере отработать методологию внедрения и выбрать наиболее подходящие варианты. Существенную роль в необходимости столь быстрого внедрения сыграли также особенности планирования бюджетных расходов и требования по освоению запланированных средств и достижению поставленных показателей в текущих периодах.

Проблема неоднородности стоит довольно остро. Правительством РФ были разработаны и приняты базовые нормативные акты для реализации концепции «электронного правительства», в том числе Федеральный закон РФ № 63-ФЗ от 6 апреля 2011 г. «Об электронной подписи», Постановление правительства РФ № 697 от 8 сентября 2010 г. «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия», утверждена государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 гг.)», единственным исполнителем которой назначен ОАО «Ростелеком».

В рамках настоящей работы авторами проведена оценка эффективности работы федеральной программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)». На сегодняшний день официальные данные о ее реализации в открытых источниках не опубликованы. В соответствии с расчетами общая результативность программы составила 47,4 %. Анализ проводился по 47 количественным индикаторам федеральной программы, а расчет интегрального показателя

осуществлялся по установленной методикой формуле. Следует отметить, что проведенная оценка касается только федерального и отчасти регионального уровня. Важность информатизации на муниципальном уровне обусловлена распределением полномочий, в соответствии с которым органы местного самоуправления осуществляют до 40 % функций, направленных на предоставление населению бюджетных услуг. С учетом существенного ограничения финансовых ресурсов муниципальному уровню должно уделяться значительное внимание. Сегодня муниципалитеты закупают информационные системы без ориентации на общие стандарты, а основным критерием выбора выступает стоимость программных продуктов.

В рамках исследования была проведена работа по определению методических основ реализации «электронного правительства», автоматизации процессов регионального управления, оценке нормативно-правового обеспечения внедрения «электронного правительства» в России, а также определены результаты реализации данной концепции в России по состоянию на конец 2010 г. Несмотря на значительную децентрализацию информационно-функциональных ресурсов, планируется реализовать централизованную модель построения «электронного правительства», что сопряжено на первом этапе с необходимостью развития нормативно-правовой базы. Данный процесс уже запущен. Развитие нормативно-правовой базы требуется также в связи с достаточно низким уровнем эффективности реализации электронного правительства в России (около 48 %).

Сложившаяся ситуация характерна для переходного периода, в котором издержки значительны, а положительные результаты отсрочены. С учетом вышеизложенного считаем, что меры, принимаемые на текущий момент Правительством РФ оптимальны и единственны в данных обстоятельствах. Однако в условиях разнородности программных решений необходима централизация не в рамках связки «органы власти–поставщик программного обеспечения», а в принятии единых стандартов обмена информацией и взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Данилин, А.В.** Электронные государственные услуги и административные регламенты: от политической задачи к архитектуре «электронного правительства» [Текст] / А.В. Данилин. – М.: Инфра-М, 2004. – 336 с.

2. **Мингалева, Ж.А.** Развитие методов управления бюджетным потенциалом региона [Текст] / Ж.А. Мингалева, Н.П. Паздникова // Экономика региона. – 2007. – № 2(10). – С. 263–268.

3. **Мингалева, Ж.А.** Оценка эффективности ресурсного обеспечения мониторинга целевых программ социально-экономического развития регионов [Текст] / Ж.А. Мингалева, Н.П. Паздникова // Экономика региона. – 2009. – № 4(20). – С. 211–215.

4. **Clift, S.L.** E-Government and Democracy: Representation and citizen engagement in the information age [Electronic resource] / S.L. Clift. – URL: www.publicus.net / articles / cliftegovdemocracy.doc

5. **Pascual, P.J.** E-government [Text] / P.J. Pascual. – E-ASEAN Task Force UNDP-APDIP, 2003.

6. E-Government Strategy: Simplified Delivery of Services to Citizens [Text] : a letter from Executive office of the president office of management and budget to Mitchell E. Daniels Director of Office and Management and Budget. 27.02.2002.

7. Издание о высоких технологиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru

8. Ежедневник промышленного роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.industry-daily.ru

9. United Nations E-Government Survey 2010. Leveraging e-government at a time of financial and economic crisis [Electronic resource]. – URL: http://unpan1.un.org

УДК 336.145.1

Р.Н. Одиноков

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Одна из основных задач социально-экономического развития современной России – осуществление модернизации, что в условиях российского общества означает стратегический прорыв в развитии, в создании принципиально новых продуктов и технологий, за счет которых страна может поднять свою конкурентоспособность. Однако для того чтобы модернизация стала возможной, необходимы определенные условия. Прежде всего, это высокий образовательный уровень и высокий уровень здоровья, высокое качество жизни всего населения.

Ключевую роль в достижении целей модернизации играет стимулирование инновационного развития [1]. Анализ показывает, что эффективность вложений бюджета и бизнеса в науку крайне низка. До 75 % научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ вообще не предусматривает создания новых объектов интеллектуальной собственности. То есть деньги расходуются впустую, безрезультатно. Объем производства инновационных товаров, работ и услуг в регионах в 2008 г. составил 1,1 трлн р. Это 5 % от общего объема всех отгруженных товаров, работ и услуг; для сравнения: в 2000 г. было 4,4 %, т. е. за восемь лет прирост составил лишь 0,6 %. Очевидно, что с такими вложениями никакой технологический прорыв в стране невозможен [2], Россия остается технологически зависимой от других стран мира. Из-за рубежа мы получаем новые технологии, используемые практически везде. Так, в 2008 г. всего по стране внедрено, по данным Роспатента, 185 тыс. таких технологий, при этом в самой Российской Федерации создано всего лишь 854 передовых технологии (0,46 %).

Анализируя эти цифры, надо помнить, что технологии создают люди. Важно отметить, что несмотря на важность технологического фактора, человеческий фактор в создании новых технологий, продуцировании новых идей играет ключевую роль. При этом зачастую оказывается, что прямой зависимости на микроуровне между объемом вложений в новую разработку и ее социально-экономической эффективностью не наблюдается. Отсюда возникает необходимость перераспределять бюджетные средства так, чтобы выравнивать уровни развития регионов [3].

Между тем, в целом по России показатели региональной дифференциации неуклонно возрастают [4]. Можно это объяснять чем угодно – бюджетным дефицитом, кризисом, недостатком средств, но если существует приоритетная задача – инновационный скачок в развитии страны, то следует пересмотреть систему приоритетов бюджетной политики, особенно на уровне регионов и муниципальных образований [5].

Анализ показывает, что за последние 15 лет в России удалось создать в целом эффективную финансово-бюджетную систему. Однако целеполагание бюджетных денег остается не очень «прозрачным». К примеру, возьмем г. Обнинск в Калужской области – первый наукоград России. Сегодня в стране 14 наукоградов, но, за исключением г. Обнинска, нет никакого обязательного целеполагания, целевого расходования бюджетных средств даже в конкретных задачах, которые стоят перед наукоградами. Деньги из федерального бюджета поступают, но ожидаемых результатов нет. Практически в 90 % наукоградов средства идут не на развитие инновационной инфраструктуры, а на текущие расходы.

Другая проблема – неравномерность подушевых доходов на различных территориях страны. Так, в закрытых административно-территориальных образованиях бюджетная обеспеченность одного жителя в среднем при-

мерно в два раза выше, чем в среднем по Российской Федерации. Это не только порождает социальную напряженность, но и препятствует модернизационным процессам.

Отметим, что по критерию численности проживающего населения, введенному Градостроительным кодексом РФ 1998 г., к городским округам относятся крупнейшие города (от 1 до 3 млн чел.), крупные города (от 250 тыс. до 1 млн чел.), большие города (от 100 до 250 тыс. чел.), средние города (от 50 до 100 тыс. чел.) и малые города (от 5 до 50 тыс. человек). Поскольку бюджетные показатели являются своего рода интегральными, то они вместе с другими показателями тоже могут быть основой для типизации муниципальных образований. Нами предлагается индексный метод расчета относительной величины (индекса): соотношение показателя доходов со средним показателем в каждой группе городских округов.

Исследование влияния территориальных и функциональных особенностей городских округов на формирование их бюджетов показало, что в значительном числе субъектов РФ индекс средних доходов городов-центров отличается от других групп городских округов на один-два порядка. Центр субъекта федерации является особым типом городского округа, резко выделяющимся среди городских округов также по численности населения, развитию городской инфраструктуры и целевым функциям (административный центр, центр образования, науки, промышленности, историко-культурный центр) [6]. К примеру, все административные центры субъектов ЦФО являются крупными городами, значения их индексов средних бюджетных доходов резко отличаются от других городских округов региона и превышают 149.

Существующий порядок закрепления доходных источников за местными бюджетами уравнивает административные центры с другими городскими округами региона с различным социально-экономическим положением и особенностями формирования налоговой базы. Бюджетный кодекс РФ предусматривает зачисление в бюджеты городских округов местных налогов полностью – земельного и налога на имущество физических лиц, а также федеральных по нормативам – налога на доходы физических лиц (30 %), единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (90 %), единого сельскохозяйственного налога (60 %) и государственной пошлины. Субъекты федерации устанавливают дополнительно единые нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов, подлежащих зачислению в региональные бюджеты. Действующий порядок формирования межбюджетных отношений дает право субъектам федерации заменять часть дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований дополнительным нормативом отчислений от налога на доходы физических лиц, что позволяет регулировать уровень налоговых доходов местных бюджетов на региональном уровне.

Граждане страны, где бы они ни жили, не должны быть ничем обделены, и это наша принципиальная позиция. Разница в бюджетной обеспеченности территорий, населенных пунктов ничем не может быть обоснована. Стране необходимо, чтобы все ее граждане развивались одинаково, это, по нашему мнению, главная предпосылка для того, чтобы совершить технологический прорыв.

Финансовый кризис осложнил положение регионов и особенно муниципалитетов. На начало 2010 г. государственный долг регионов составил почти 900 млрд р., в муниципальных образованиях – 135 млрд р. Долговая нагрузка по сравнению с 2008 г. на региональные и местные бюджеты увеличилась соответственно на 48 % и почти на 30 %. Это очень существенное приращение для одного года. Такая ситуация влечет изменения в бюджетной политике регионов. Объем Фонда финансовой поддержки регионов сокращается, с целесообразностью чего трудно согласиться. Так, в 2010 г. общий объем дотаций на сбалансированность составлял 90 млрд р., что ниже уровня 2009 г. более чем в два раза.

Вполне обоснованна позиция Минфина РФ, который требует повышения эффективности бюджетных расходов, так как в 2009 г. объем неэффективных расходов в целом по органам исполнительной власти субъектов федера-

ции составил около 386 млрд р. Этот показатель свидетельствует о том, что ресурсы и резервы в бюджетной системе регионов и муниципалитетов есть. Поэтому задача финансовых органов, задача органов исполнительной и законодательной власти – обеспечить такую среду, которая бы с нетерпимостью относилась к неэффективному расходованию бюджетных средств.

Правительство приняло решение перейти на новый порядок формирования бюджета – программно-целевой. Соответствующие рекомендации Правительство РФ дало в адрес субъектов федерации и муниципальных образований. Да, программы существуют давно, но какова их доля в общем бюджете, в наполнении бюджетов регионального и муниципального уровня? Анализ показывает, что качество не то что планирования, а бюджетной работы в целом на поселенческом уровне оставляет желать лучшего [7]. Понятно, что сложностей здесь не избежать, но нужно сделать так, чтобы эти сложности были сведены к минимуму, не затормозили общий процесс, не отразились на положении граждан.

По нашим оценкам, на сегодняшний день не видно устойчивого тренда в направлении поддержки муниципальных бюджетов – жесткого закрепления за этим существенной доли средств. Задачу модернизации в постиндустриальном обществе уже нельзя решать методами, которыми действовали в 1930-х гг., единственный путь здесь – взращивание тех будущих «ростков» научно-технического прогресса, которые есть в регионах, в населенных пунктах разного уровня. Поэтому поддержка всех населенных пунктов – одна из самых важных стратегических задач модернизации. На это направлена одобренная Правительством РФ Программа повышения эффективности бюджетных расходов. В ней четко поставлена политическая задача – в перспективе полностью отказаться от льгот по региональным и местным налогам, вводимым федеральным законодательством. Кроме того, важной новацией является предложение: чтобы все финансовые органы (региональные и местные) получили доступ к информации о налоговых платежах от каждого юридического лица. Такой вопрос ставился давно, но все время наталкивался на различные юридические преграды. Смысл рассматриваемой Программы состоит в том, чтобы перейти в большей степени к управлению по результатам. Бюджет 2012 г. уже должен быть составлен в рамках государственных программ (по 35–45 крупным направлениям).

Аналогичные программы по направлениям должны появиться на региональном и муниципальном уровнях. Они должны охватить абсолютно всю деятельность органов исполнительной власти, включить в себя не только бюджетные средства, но и другие инструменты, которые имеются в распоряжении, т. е. всю систему инструментов направить на достижение поставленных целей. В межбюджетных отношениях предполагается отойти от «размазывания» средств по большому количеству субвенций, субсидий, сконцентрировав их в рамках программы в такой общей субсидии, которая могла бы поддерживать реализацию аналогичных по направленности программ субъектов РФ.

Все целевые трансферты предполагается перенести в соответствующие функциональные разделы, максимально приблизив их к формату программ. Классификацию расходов предлагается сделать аналогичной классификации операций сектора госуправления, все виды расходов – одинаковыми для всех бюджетов. Этот уровень классификации должен отражать правовую природу обязательств из процедуры возникновения расходных обязательств и их исполнения. Такие характеристики универсальны для всех бюджетов, что как раз и позволит сопоставлять и более объективно оценивать объем расходов в рамках конкретных целевых статей и государственных программ [8].

Следует обратить внимание и на проблему повышения эффективности использования бюджетных средств. При утверждении бюджета его сбалансированность, конечно же, обеспечивается, но в процессе исполнения это требование часто не выполняется. К примеру, в Пензенской области сняли эту проблему, сделав так называемую «тревожную кнопку», благодаря которой ежедневно можно проверить, сбалан-

сирован ли бюджет, выявить и устранить причину возникшей несбалансированности.

В настоящее время возрастает ответственность за выбор наиболее эффективных способов осуществления государственных расходов, учет не только краткосрочных, но и долгосрочных последствий принимаемых решений, прежде всего социальных. Так, в существующей методике оценки эффективных расходов бюджетных средств в регионах есть такой показатель, как наполняемость учебных классов школ в сельской местности. В классе должно быть не менее 14 человек. Но для того, чтобы наполняемость сельских классов на практике привести к нормативному показателю, нужно закрыть порядка половины школ. Оптимизировать бюджетные расходы, конечно, нужно, но при этом нельзя забывать, что там, где закрывается школа, село умирает. Поэтому идти на такие меры можно в самом крайнем случае. Здесь необходимы дополнительные, комплексные, социально-экономические разработки.

На наш взгляд, говоря о модернизации, следует помнить, что нельзя сделать ничего лучшего для появления новых, продвигающих нашу жизнь технологий, кроме создания нормальных, благоприятных условий для жизни людей, свободного выбора профессий, свободного доступа к информации. Такие нормальные условия, которые стабилизируют положение в обществе, позволяют этому обществу развиваться, должны быть созданы в области здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, социальной сферы. Стабильность – это те простые, на первый взгляд, вещи, которыми занимаются все муниципалитеты и все субъекты федерации и которые связаны с жизнеобеспечением населения. Именно эти усилия являются главными для того, чтобы взрастить ростки нового, которое все надеются увидеть в скором будущем. В связи с этим региональные и муниципальные бюджеты должны претерпеть кардинальные изменения.

Таким образом, если в стране не будет решена задача обеспечения всех ее граждан нормальным здравоохранением, образованием, жилищем, дорогами, средствами коммуникации на современном уровне, не будет ничего остального – и это неоспоримо. Ведущая роль в разрешении указанных проблем принадлежит совершенствованию многоуровневой бюджетной системы Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бабкин, А.В.** Развитие научно-исследовательского сектора в национальной инновационной системе России [Текст] / А.В. Бабкин, Т.Ю. Хватова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 4. – С. 41–49.

2. **Багров, Н.М.** Мировой кризис и социально-экономические показатели России [Текст] / Н.М. Багров // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 5. – С. 174–182.

3. **Федосов, В.А.** Бюджетные полномочия органов управления интеграционного объединения [Текст] / В.А. Федосов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 5. – С. 48–54.

4. **Плотников, В.А.** Управление социально-экономическим развитием регионов в посткризисных условиях [Текст] / В.А. Плотников // Известия Курского государственного технического университета. – 2010. – № 3. – С. 93–100.

5. **Молчанова, М.Ю.** Проблемы теории и практики межбюджетных трансфертов территорий России [Текст] / М.Ю. Молчанова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономические науки». – 2011. – № 1(114). – С. 170–176.

6. **Ларина, С.Е.** Местные бюджеты в условиях реализации муниципальной реформы [Текст] / С.Е. Ларина. – М.: Изд-во РАГС, 2008.

7. **Пронина, Л.И.** Об укреплении финансовой базы местных бюджетов [Текст] / Л.И. Пронина // Финансы. – 2009. – № 5.

8. **Бабичев, И.В.** Территории местного самоуправления и их юридические конструкции [Текст] / И.В. Бабичев // Муниципальная власть. – 2009. – № 2. – С. 40–71.

УДК 336.33

А.Б. Моттаева

ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ НА ПРИНЦИПАХ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В закономерностях развития хозяйственных отношений внутри регионов и на межрегиональном уровне значимый фактор – обеспечение надежности функционирования высокорисковых предприятий – предпринимательских структур. Необходимость определения групп регионов, где социально-экономические условия развития предпринимательства оптимальны, назрела в новом тысячелетии и нашла свое «искусственное решение» в создании технопарков.

Однако деятельность предпринимательских структур не всегда строится на базе крупных технико-технологических инноваций, культивируемых в таких серьезных областях, как Сколково [1, с. 89]. Большинство задач современных предпринимательских структур решается по месту локации ключевых потребителей. Поэтому выбор региона для организации высокорисковой деятельности представляется комплексной задачей, в которой совмещаются интересы поиска устойчивой внешней среды для деятельности предприятия, поиск сконцентрированных в едином географическом регионе потребителей, поиск наиболее доступных ресурсов для организации и реализации деятельности предпринимательской структуры (см. рисунок).

Исходя из вышеизложенного, мы можем предложить самостоятельные признаки классификации регионов для компенсации и снижения вероятных воздействий множества риск-факторов на деятельность предпринимательских структур (см. таблицу) [2, с. 102].

Требования современного предпринимательства к социально-экономическому развитию региона

Классификация регионов

№ п/п	Признаки классификации	Группы регионов
Разработки современных исследователей		
1	Политико-социальный подход	Общеметодологическое разделение регионов; политологическое разделение регионов
2	Специализация и функциональные особенности регионов	Ресурсодобывающие; регионы, ориентированные на ВПК; регионы с высоким удельным весом обрабатывающей промышленности; северные территории; регионы, проблемы которых обусловлены внеэкономическими факторами
3	Функционально-стоимостной подход	Ранжирование регионов по показателю ВРП на душу населения
4	Инвестиционная привлекательность	Регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства; регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства; депрессивные регионы, отличительными чертами которых являются узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом; регионы, не попавшие в первые три группы
5	Новосибирская региональная школа	Отсталые с ухудшением уровня; отсталые с сохранением уровня; отсталые с улучшением уровня; благополучные с ухудшением уровня; благополучные с сохранением уровня; благополучные с улучшением уровня
6	Предпринимательский потенциал региона	Регионы с высоким потенциалом; регионы с потенциалом выше среднего; регионы со средним потенциалом; регионы с потенциалом ниже среднего; регионы с низким потенциалом
7	Промышленное производство региона	Регионы с высокими темпами промышленного развития (свыше 110 %); регионы со средними темпами промышленного развития (105–110 %); регионы с низкими темпами промышленного развития (100–105 %); регионы с отрицательными темпами промышленного развития (менее 100 %)
8	Инновационная привлекательность региона	Регионы с отсутствием инновационного потенциала; регионы со слаборазвитым инновационным потенциалом; регионы с развитым инновационным потенциалом; регионы с высоким уровнем инновационного потенциала

Окончание таблицы

№ п/п	Признаки классификации	Группы регионов
Новые признаки классификации		
9	Устойчивость внешней среды	Регионы, определяющие направления развития федеральной экономической системы; регионы, входящие в самостоятельный список экономических зон с искусственно созданным предпринимательским климатом (технопарки и города); регионы, зависимые от государственных программ развития военно-промышленного комплекса и высокотехнологических производств; регионы, требующие расширения дотационных программ для повышения интереса хозяйствующих субъектов к организации деятельности на их территории
10	Наличие ключевых покупателей	Регионы с высокой экономической активностью населения – мегаполисы; регионы с развитой инфраструктурой производства полуфабрикатов, широким развитием в регионе смежных с основной деятельностью предпринимательской структуры производств; регионы с большим количеством предприятий с замкнутым внутри региона циклом производства и потребления, с масштабным экспортом в другие регионы готовой продукции; транзитные регионы
11	Доступность ресурсной базы	Регионы с широкой доступностью стратегических и текущих ресурсов предпринимательской деятельности в одном регионе; с широкой доступностью стратегических ресурсов в одном регионе и необходимостью импорта текущих ресурсов; с широкой доступностью стратегических ресурсов и необходимостью поиска альтернативных путей получения текущих ресурсов

Разделение регионов по признаку устойчивости внешней среды к экономическим колебаниям внутри страны:

– регионы, определяющие направления развития федеральной экономической системы. В предпринимательской деятельности предприятий имеют место множество риск-факторов. Высокая степень развития конкуренции отягощает процессы вхождения этих регионов на новые рынки. С другой стороны, именно эти регионы являются наиболее привлекательными для развития предпринимательских структур в части обеспечения доходности основной деятельности;

– регионы, входящие в отдельный список экономических зон с искусственно созданным предпринимательским климатом (технопарки и города). Эти регионы созданы решением государственных органов власти для развития конкретных инноваций и перехода экономики на инновационный путь развития. Сложность функционирования предпринимательских структур в таких регионах связана с отсутствием прямой доступности конечных потребителей и необходимостью участия предприятия в реализации абсолютно новых инновационных проектов, тогда как большинство предпринимательских структур не принимают на себя столь высокие риски несмотря на благоприятные условия, созданные государством;

– регионы, зависимые от государственных программ развития военно-промышленного комплекса и высокотехнологических производств. Данные регионы наиболее интересны для развития малого и среднего предпринимательства. Риски реализации государственных проектов минимизируются за счет условий реализации госзаказа, с одной стороны, и проблем

современных предприятий ВПК в обеспечении непрерывности производственного процесса, с другой. Вследствие чего предпринимательская деятельность в части развития крупных предприятий представляется наименее рисковой;

– регионы, требующие расширения дотационных программ для повышения интереса хозяйствующих субъектов к организации деятельности на их территории. Развитие предпринимательства в этих регионах затруднено массой внешних рисков, деятельность предпринимательских структур, находящаяся под строгим контролем административных, налоговых и других органов власти, затруднена и перестает быть гибкой. Регионы, чья инфраструктура финансируется в большей степени за счет внутренних поступлений и чей бюджет находится в постоянном дефиците, формируют широкий спектр возможностей для проявления рисков экономического и административного характера.

Разделение регионов по признаку наличия ключевых покупателей:

– регионы с высокой экономической активностью населения – мегаполисы. Деятельность предпринимательских структур в этих регионах получает компенсационное воздействие на характер коммерческих рисков. В действительности можно смело утверждать, что предпринимательская структура найдет покупателя на продукт своей хозяйственной деятельности;

– регионы с развитой инфраструктурой производства полуфабрикатов, широким развитием смежных с основной деятельностью предпринимательской структуры производств. Множество риск-факторов осуществления хозяйственной деятельности компенсируется широкими возможностями освоения и внедрения предпринимательских идей, однако для предприятия может возрасти воздействие коммерческих рисков;

– регионы с большим количеством предприятий с замкнутым внутри региона циклом производства и потребления, масштабным экспортом в другие регионы готовой продукции. Для предпринимательской структуры представляется высокорисковой деятельность по вхождению на такого рода рынок без реализации плана внедрения;

– транзитные регионы, где деятельность предпринимательских структур подвержена изменчивым по своему характеру риск-факторам.

Разделение регионов по признаку доступности ресурсной базы:

– регионы с широкой доступностью стратегических и текущих ресурсов предпринимательской деятельности в одном регионе. В этих регионах минимизируются производственные риски, формируется база для организации экспорта готовой продукции в другие регионы;

– регионы с широкой доступностью стратегических ресурсов в одном регионе и необходимостью импорта текущих ресурсов. Эти регионы представляют собой зоны умеренного риска, характерные для осуществления мелкосерийного производства;

– регионы с широкой доступностью стратегических ресурсов и необходимостью поиска альтернативных путей получения текущих ресурсов. Данные регионы удовлетворяют потребности предпринимательских структур, чья деятельность строится вокруг исполнения индивидуальных заказов. Для остальных видов предпринимательской деятельности риски, связанные с обеспечением производственного процесса, слишком высоки [3].

Любой набор особенностей развития региона формирует для предпринимательских структур свой набор риск-факторов [4]. Множественный характер воздействия риск-факторов на деятельность предпринимательских структур определяет цели и задачи функционирования хозяйствующих субъектов в регионах. Решение задач обеспечения поступательного развития предпринимательства в динамично развивающейся внешней среде лежит в области риск-менеджмента.

Таким образом, цели и задачи развития регионов взаимосвязаны и имеют непосредственную зависимость от методологии риск-менеджмента современных предпринимательских структур.

Каждый регион, имеющий стратегические цели и задачи, связанные с поступательным развитием экономики, с улучшением обеспечения жизнедеятельности граждан, определяет собственные возможности позициониро-

вания своих территорий для пространственного распределения предпринимательских структур.

Обеспечение последовательности принимаемых руководством региона мер по поддержке и развитию предпринимательской деятельности в регионе, своевременная ликвидация негативных последствий глобальных кризисов в различных отраслях хозяйствования позволяют привлечь дополнительных предпринимателей к реализации своей деятельности в границах региона.

Высокая степень развития инфраструктуры в регионе, доступность стратегических ресурсов для основной хозяйственной деятельности предпринимательских структур компенсируют или снижают вероятность проявления негативных воздействий риск-факторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Моттаева, А.Б.** Формирование системы риск-менеджмента инвестиционной деятельности предпринимательских структур [Текст] : моногр. / А.Б. Моттаева. – СПб.: Изд-во: СПбГПУ, 2007.

2. **Моттаева, А.Б.** Формирование и развитие конкурентоспособности предпринимательских структур легкой промышленности [Текст] / А.Б. Моттаева. – СПб.: Изд-во: СПбГПУ, 2008.

3. **Бабкин, А.В.** Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / А.В. Бабкин, А.О. Новиков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2009. – № 2, т. 2 (75). – С. 193–204.

4. **Залесов, А.И.** Риск-менеджмент: теория и практика [Текст] / А.И. Залесов. – М.: Дело, 2008. – 237 с.

УДК 332.142.2

М.М. Орджоникидзе

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

В современном мире туризм превратился в крупную самостоятельную отрасль экономики страны, деятельность которой направлена на удовлетворение имеющихся потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется предприятиями не только туристической отрасли, но и других отраслей. Это свидетельствует о многоплановом развитии национальной экономики.

Туризм – одна из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом столетия. Данная отрасль относится к числу наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства.

Туризм в значительной степени способствует снятию эмоциональных и психических нагрузок, негативного воздействия, которое оказывает на человека стремительное развитие научно-технического прогресса.

Опыт различных стран показывает, что успех стратегического развития туризма напрямую зависит от того, как на государственном уровне воспринимается эта отрасль, насколько она пользуется государственной поддержкой. Любое цивилизованное государство для того, чтобы получать от туриндустрии доходы в бюджет, должно вкладывать средства в исследование своих территорий с целью оценки туристического потенциала, подготовки программ развития турбизнеса, проектов необходимой инфраструктуры курортных регионов и туристических центров, информационное обеспечение и рекламу [1].

Международная практика подтверждает, что обязательной основой обеспечения успешного развития туризма является планирование его развития, а подходы к планированию туризма, определению его роли и места в развитии страны или региона должны рассматриваться в пределах широкого контекста общественного экономического развития [1, с. 26].

Стратегическое развитие туристских отраслей в различных странах осуществляется поразному. Правительства практически всех государств вовлечены в туризм как на интернациональном, так и на национальном уровнях. Обычно они выступают генератором основания национальной системы управления отраслью и одновременно партнером по сотрудничеству с другими государствами и общественными организациями, такими как Всемирная туристская организация, Европейская комиссия по путешествиям и Азиатско-Тихоокеанская туристская организация (в Российской Федерации – Российская ассоциация туристских агентств, Национальная туристская ассоциация и др.). Все эти и многие другие общественные объединения способствуют формированию туристской стратегии и политики страны.

Правительства широко поддерживают разнообразные мультинациональные агентства. Ведущая организация международного туризма – Всемирная туристская организация (ВТО). Она является в большей степени действующей, чем совещательной организацией. В функции ВТО входит помощь участникам в максимизации прибылей от туризма, определении рынков сбыта и планировании развития туризма. Как ис-

полнительное агентство Международной программы развития она предоставляет статистическую информацию, предлагает объединение политических и практических действий, спонсирует образование и проведение обучающих программ. Существуют и другие международные организации, чья деятельность связана с туризмом: Мировой банк, Международная транспортная ассоциация (HATA), Международная организация гражданской авиации и Организация экономического содружества и развития.

На региональном уровне действуют такие общества и организации, как Азиатско-Тихоокеанская туристская ассоциация, Европейская комиссия по путешествиям. Большинство их усилий направлено на рекламные кампании для привлечения туристов и исследование рынков, но также они предоставляют возможность технического обслуживания отрасли. Необходимые инвестиции и фонды развития инфраструктуры туризма в странах с низким доходом могут быть получены из банков регионального развития, таких как Азиатский банк развития в Маниле, который в последние годы был восстановлен большим приливом денежных средств из Японии.

Следует также отметить, что сектор частного предпринимательства никогда не сможет покрыть потребности в крупных инвестициях для развития курортных, гостиничных и иных туристских предприятий, а также основных элементов туристской инфраструктуры и неспособен выполнять отдельные функции Национальной туристской администрации. Такие организации есть во всех сильных туристских державах: в Великобритании – BTA (British Tourist Authority), Ирландии – Irish Board, Испании – Turespana, Италии – ENIT, Норвегии – NORTRA и т. д. Именно они содержат представительства по туризму в других странах, разрабатывают привлекающие туристов программы и обеспечивают поток туристской информации. Подчиняются эти организации, как правило, министерствам, которые занимаются разработкой национальных программ развития туризма.

Специфика туризма связана с широким спектром взаимодействия и интернациональным характером отношений, в которые приходится вступать лицам, так или иначе участвующим в организации отдыха и путешествий. Разнообразие этих отношений порождает определенную сложность правового регулирования.

Анализируя международный опыт стратегического управления туристскими отраслями и предприятиями, можно выделить три типа моделей государственного участия в регулировании этой важной составляющей национальных экономик.

Первая модель предполагает отсутствие центральной государственной туристской администрации, все вопросы решаются на местах на основе принципов рыночной «самоорганизации». Правительственные органы принимают такую модель в тех случаях, когда туризм не очень нужен национальной экономике либо когда субъекты туристского рынка сознательны и занимают сильные позиции, т. е. способны решать свои проблемы без государственного участия. Подобная модель управления индустрией туризма принята в США после ликвидации в 1997 г. государственной структуры, ведавшей туризмом [2].

Вторая модель предусматривает наличие сильного и авторитетного центрального органа – министерства, контролирующего деятельность всех предприятий отрасли в стране. Для реализации данной модели требуются значительные финансовые вложения в индустрию туризма, в частности в рекламную и маркетинговую деятельность, туристскую инфраструктуру и т. п. Подобная модель управления принята в Египте, где создана Египетская государственная турадминистрация (в 1999 г. на рекламную кампанию своей страны в Италии ею было потрачено около 3 млн долл. США, эффект от этой акции превзошел все ожидания). Кроме Египта, подобная модель организации управления туристской индустрией действует в Турции, Тунисе и ряде других стран, для которых туризм является одним из основных источников валютных поступлений в бюджет.

Третья модель преобладает в развитых европейских государствах. В странах, где принята такая модель, вопросы развития туристской деятельности решаются в каком-либо многоотраслевом министерстве на уровне соответствующе-

го отраслевого подразделения. При этом подразделение, ведающее вопросами туризма, осуществляет свою деятельность в двух направлениях: решает или регламентирует общие вопросы государственного регулирования (разработка нормативно-правовой базы, координация деятельности региональной представительной и исполнительной власти, международное сотрудничество на межгосударственном уровне, сбор и обработка статистической информации и т. п.) и направляет и координирует маркетинговую деятельность (участие в выставках и международных объединениях в туристской сфере, управление туристскими представительствами своей страны за рубежом и т. п.).

Таким образом, международный опыт развития туризма отличается от опыта Российской Федерации, который имеет свои особенности, в том числе и в динамике регионального туристского развития.

На государственном уровне одним из первых направлений в решении проблем, связанных с недостаточным стратегическим развитием туристской отрасли в Российской Федерации, стало создание федеральной программы «Развитие туризма в Российской Федерации», состоявшей из двух этапов и рассчитанной на 10 лет (1995–2005 гг.). Она разрабатывалась с целью «создания в Российской Федерации современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристических услугах, а с другой – значительный вклад в развитие народного хозяйства страны, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования культурного и природного наследия» [3].

Программа имела следующие основные задачи:

– формирование нормативно-правовой базы с целью эффективного функционирования туризма, государственного регулирования туристической деятельности, создания условий для развития внутреннего и социального туризма;

– создание условий для развития отечественного предпринимательства (на основе развития конкуренции, углубления специализации и кооперации [4]) в сфере туризма как основного элемента туристического бизнеса с целью повышения доходности бюджета за счет налогов;

– развитие материальной базы туризма, повышения уровня обслуживания, т. е. развитие туристической инфраструктуры (гостиниц, средств размещения, дорог и пр.) за счет государственных капитальных вложений и частных инвестиций;

– создание положительного туристического имиджа России за счет развития уже существующих (традиционных) туристических центров, а также за счет освоения новых туристических районов, проведения активных маркетинговых мероприятий и стимулирования интеграционных процессов в мировой туристический рынок;

– создание в регионах современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации туристических кадров, а также развитие отраслевой туристической науки, осуществление комплекса базовых научных исследований в сфере туризма на федеральном и региональном уровнях [3].

Первый этап программы развития туризма в Российской Федерации (1995–1997 гг.) предполагал создание нормативно-правовой базы, внедрение механизмов государственного регулирования туризма, развития материальной базы, обеспечения рекламного, научного и кадрового потенциала, а также завершение строительства объектов, расположенных в районах с наиболее высоким туристическим потенциалом. Второй этап (1998–2005 гг.) подразумевал завершение работы по созданию современной системы подготовки кадров для сферы туризма, модернизации существующей материальной базы, активизацию строительства новых объектов размещения и туристической инфраструктуры, развертывание широкомасштабной рекламной кампании по продвижению отечественного туристического продукта на мировом рынке.

Федеральная программа «Развитие туризма в Российской Федерации на 1995–2005 гг.» была первым документом, носящим долгосрочный характер. Это был первый законодатель-

ный акт, который можно отнести к документам, определяющим стратегические направления развития туризма в Российской Федерации. Об этом свидетельствуют следующие факторы:

– целью программы было создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса. Этого можно достичь только путем применения инструментов стратегического управления и планирования развития отрасли;

– стратегическое развитие носит долгосрочный характер (период 10 лет и более);

– в программе были обозначены направления, которые являются предметом стратегического развития (например, развитие инфраструктуры туризма и материальной базы).

Стратегическое развитие туризма на уровне регионов Российской Федерации до недавнего времени практически отсутствовало. Это подтверждается тем, что многие субъекты РФ на основе программы «Развитие туризма в Российской Федерации» разрабатывали свои региональные программы развития туризма. Среди них Республика Карелия [5], Иркутская область [6], Приморский край [7], Магаданская область [8], Амурская область и др. Как правило, эти регионы ограничивались скромными задачами и горизонтом реализации в 2–3 года.

Современные тенденции регионального развития свидетельствуют о том, что развитие туризма без постановки стратегических целей и задач не дает ожидаемого эффекта по следующим причинам:

– невозможно сформировать современную материальную базу туризма;

– срок окупаемости инвестиций в туризм носит долгосрочный характер;

– 2–3 лет недостаточно для подготовки высокопрофессиональных кадров для туризма;

– невозможно освоить туристический потенциал региона.

Вторым этапом стратегического развития туризма в Российской Федерации явилось создание Стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2015 г. Стратегия развития туризма разрабатывается в связи с тем, что ресурсные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры увеличить прием иностранных туристов в несколько раз.

Вместе с тем следует отметить, что уникальные природные ресурсы и культурное наследие, которыми обладает наша страна, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия обеспечения успешного развития туризма в стране, так как представляют собой лишь один из элементов туристского предложения. В мире есть страны, обладающие природными или культурными ресурсами, относительно сравнимыми с Россией, но вместе с тем имеющие развитую качественную туристскую инфраструктуру. К ним относятся Китай, Австрия, Франция, Испания и ряд других стран, ежегодно зарабатывающих только на международном туризме несколько десятков миллиардов долларов.

Туристские предпочтения как иностранных туристов, так и отечественных, в большинстве своем связаны с высоким уровнем сервиса и разумным соотношением цены и качества. Эти условия в настоящее время и в ближайшем будущем будут определяющими при выборе туристских поездок. Общей тенденцией является поляризация туристских предпочтений, характеризующаяся, с одной стороны, укреплением позиций массового туризма в развитых туристских странах, а с другой – увеличением спроса на индивидуальный или специализированный туристский продукт.

К конкурентным слабостям российской туриндустрии можно отнести следующие факторы, до сих пор сохраняющиеся и сдерживающие развитие въездного и внутреннего туризма:

– недостаточно развитая туристская инфраструктура в большинстве регионов страны, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса с современным уровнем комфорта;

– высокая стоимость проживания в гостиницах, питания, транспорта и иных услуг, предлагаемых туристам, существенно превышающая среднеевропейский уровень;

– препятствия для привлечения инвестиций в туристскую инфраструктуру, состоящие в отсутствии готовых инвестиционных площадок,

наличии административных барьеров, невыгодных условий земельной аренды;

– дефицит квалифицированных кадров, обусловливающий невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии, несмотря на некоторое изменение ситуации к лучшему за последние 2–3 года;

– сохранение негативных стереотипов восприятия образа России, создаваемого отдельными зарубежными средствами массовой информации, и недостаточная государственная некоммерческая реклама туристских возможностей страны как на зарубежных направляющих рынках, так и внутри страны, что затрудняет деятельность по целенаправленному формированию позитивного имиджа России как страны, благоприятной для туризма (в том числе и из-за ограниченного бюджетного финансирования);

– сложный порядок выдачи российских виз туристам из таких миграционно безопасных иностранных государств, как страны Европы, Япония, Республика Корея, Австралия, Швейцария, Канада и др.; дополнительные сборы за срочность оформления визы, вызывающие обоснованное недовольство и уменьшение въездного туристского потока.

Таким образом, системная проблема состоит в том, что при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности России на мировом туристском рынке возможности развития ее туристского рынка будут недостаточными для повышения уровня жизни и увеличения занятости населения, удовлетворения растущего спроса на качественные туристские услуги.

Результаты анализа конкурентных преимуществ и слабостей Российской Федерации на рынке въездного и внутреннего туризма указывают на необходимость активных действий, прежде всего со стороны государства, направленных на создание условий для устойчивого развития туризма в России.

Таким образом, целью стратегического развития туризма в Российской Федерации является формирование современного эффективного конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах, повышение занятости и уровня доходов населения. Для достижения данной цели необходимо создание стимулов для успешного развития въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации как одного из элементов экономического роста, укрепления международного авторитета страны и повышения качества жизни населения. При этом требуется решить следующие задачи:

– совершенствование нормативно-правового регулирования в сфере туризма;

– развитие и совершенствование туристской инфраструктуры, в том числе сопутствующей (транспорт, общественное питание, индустрия развлечений и др.);

– создание новых приоритетных туристских центров;

– рекламно-информационное имиджевое продвижение России на мировом и внутреннем туристских рынках как страны, благоприятной для туризма;

– повышение качества туристских и сопутствующих услуг;

– совершенствование визовой политики, в том числе в направлении упрощения условий въезда туристов из стран, безопасных в миграционном отношении;

– обеспечение условий для личной безопасности туристов [9].

Подводя итоги настоящей работы, необходимо отметить следующее. Зарубежный опыт стратегического развития туристских отраслей и предприятий туриндустрии свидетельствует о необходимости управления туристской индустрией с целью повышения ее доходности и эффективности. В начале XXI столетия в развитых странах (прежде всего странах Западной Европы, США и Канады) реализуется подход, в котором роль государства как регулятора процессов стратегического развития туристской отрасли уменьшается. Все большее значение приобретают частные институты с достаточно большими финансовыми возможностями, что стало возможным только при общем эффективном развитии экономики государства и сформированной туристской отрасли.

Отечественный опыт стратегического развития регионального туризма и предприятий туриндустрии свидетельствует о продолжающихся

процессах формирования туристской отрасли как на уровне отдельно взятых регионов, так и на уровне Российской Федерации в целом. Сегодня региональная туристская политика включает в себя различные инфраструктурные проекты, направленные на развитие туризма, взаимодействие в рамках государственно-частного партнерства. Данный подход стал новым эффективным условием развития туризма в регионах, формирования законодательной базы, а также кадрового потенциала. Вместе с тем существуют следующие основные проблемы: отсутствие четких планов по развитию туризма на уровне регионов, недостаточность развития инфраструктуры, дефицит финансовых ресурсов, непростая экономическая и социальная ситуация в стране.

Становление туристской отрасли в России еще не завершено. В связи с этим можно выделить основные тенденции развития туристской отрасли как на уровне отдельных регионов, так и в масштабах страны:

– повышение роли координации со стороны государства и регионов, реализующих продвижение регионального туристского продукта;

– повышение роли государственной политики в сфере туризма;

– усиление роли государственно-частных партнерств в сфере туризма и необходимость долгосрочных инвестиций в туристскую сферу;

– продвижение туристского продукта, развитие туристской инфраструктуры и участие государства в продвижении туристского продукта на международных рынках;

– сохранение баланса между ростом спроса и ростом предложения в туризме;

– планирование развития туризма в соответствии с принципами устойчивого развития;

– наличие государственных стратегий развития туризма, гибкости и оперативности в принятии решений.

Вышеизложенные факторы обусловливают необходимость реализации следующих стратегических направлений, которые будут направлены на повышение эффективности регионального туризма, а также конкурентоспособности туристской сферы страны:

1. Развитие туристской инфраструктуры, которая должна осуществляться как за счет ресурсов регионов, так и в рамках различного рода целевых программ.

2. Продвижение туристской отрасли регионов на внутреннем и международном туристских рынках в рамках стратегий по продвижению отечественного туристского продукта, сосредоточенных на ключевых направляющих туристских рынках.

3. Совершенствование информационной и статистической отчетности. Из-за недостаточного внимания к данной области деятельности сложно объективно оценить процессы развития туризма на уровне отдельно взятых регионов, а следовательно, и на уровне страны.

4. Повышение качества предложения туристских и сопутствующих услуг. Эта проблема должна решаться комплексно как за счет мер по совершенствованию системы категорий гостиниц и других средств размещения, внедрения систем классификации пляжей и горнолыжных склонов, разработки профессиональных стандартов обслуживания, так и путем создания соответствующих требованиям работодателей образовательных стандартов и повышения уровня профессиональной подготовки и переподготовки кадров индустрии туризма.

5. Совершенствование нормативного и правового регулирования в сфере туризма. Основные направления правового обеспечения сферы туризма предполагают разработку правовых актов, касающихся всех секторов развития индустрии туризма. К ним относятся вопросы совершенствования федерального и регионального законодательств, стимулирования инвестиционной активности, повышения качества туристских услуг, государственной поддержки внутреннего туризма.

6. Развитие международного сотрудничества и продвижение туристской отрасли на международном туристском рынке. Международное сотрудничество должно обеспечивать решение общих задач развития туризма в регионах Российской Федерации, таких как содействие привлечению инвестиций (в том числе в рамках государственно-частного партнерства), продвиже-

ние туристского продукта, подготовка кадров, совершенствование статистики туризма.

Таким образом, рассмотрены основные тенденции и стратегические направления развития региональной туристской отрасли. Показано, что представленный комплекс стратегических направлений позволит решить основные проблемы развития региональной туристской индустрии в Российской Федерации и сформировать конкурентоспособный продукт, который будет востребован как на внутреннем, так и международном туристских рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственное регулирование туризма: как у них? [Электронный ресурс] // Туристский вестник. – Режим доступа: http://www.tourvest.ru/articles/article0009/ (дата обращения: 15.04.2011).
2. **Чудновский, А.Д.** Управление индустрией туризма [Текст] : учеб. пособие / А.Д. Чудновский. – М.: КНОРУС, 2006. – 448 с.
3. Развитие туризма в Российской Федерации: [Текст] : Федер. цел. программа: утв. Пост. Правительства РФ № 177 от 26.02.1996 г.
4. **Ансофф, И.** Стратегическое управление [Текст] / М. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Развитие туризма в Республике Карелия 2000–2002 гг. [Электронный ресурс] : цел. программа. – Режим доступа: http://www.ticrk.ru (дата обращения: 15.04.2011).
6. **Даниленко, Н.Н.** Концепция развития туризма в регионе [Текст] / Н.Н. Даниленко, И.И. Думова, Р.Р. Липнягова, А.Д. Николаев // Регион. – 2003. – № 4. – С. 37–46.
7. Проект Программы развития рекреационно-туристического комплекса Приморского края на 2004–2005 годы и до 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fpdi.narod.ru (дата обращения: 15.04.2011).
8. Развитие туризма в Магаданской области на 2004–2007 годы [Текст] : областная целевая программа.
9. Сайт Федерального агентства по туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/ (дата обращения: 01.04.2011).

УДК 338.012

С.Г. Перников

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

Модернизация российской экономики требует громадных инвестиций. При этом в постиндустриальной экономике критерии эффективности, источники и направления инвестиций претерпевают существенные изменения, особенно в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК).

Как показал анализ большого массива данных, инвестиционная политика в России пока не соответствует задачам модернизации экономики. Преждевременная либерализация капитальных потоков привела к преобладанию в составе иностранных инвестиций спекулятивных портфельных вложений, кредитов на приобретение импорта и других вложений, не способствующих инновационному развитию российской экономики.

Инвестиционный потенциал России не ниже, чем в странах ЕС. Однако из-за неэффективной инвестиционной политики Россия резко отстает по важнейшему показателю – доле реальных инвестиций в ВВП. В России по оценке Всемирного Банка она составляет 20 %, в то время как в странах Юго-Восточной Азии – 30–35 %, а в Японии в период бурного экономического

роста 1950–1960-х гг. – 40 % ВВП. Это делает особенно актуальным стимулирование реинвестирования прибыли и амортизации, а также вложения личных сбережений в инвестиционные проекты.

Для модернизации российской экономики, по расчетам Минэкономразвития, необходимо инвестировать до 200 млрд долл. в год, направляя не менее 30 % ВВП на обновление основного и оборотного капитала. Как показали специальные исследования, рост благосостояния в России в 2000-х гг. был достигнут в значительной степени за счет сокращения доли инвестиций в обновление основных фондов, особенно инфраструктуры. Это привело к увеличению износа этих фондов до критических значений (более 60 %), что делает невозможным выпуск конкурентоспособной продукции. Наивысших в СНГ темпов роста ВВП добился Азербайджан, где инвестиции росли в 3,5 раза быстрее, чем в России и в среднем по СНГ.

ТЭК является базовой отраслью экономики России, а также Казахстана, Украины, Азербайджана, Туркменистана, поскольку обеспечивает большую часть их ВВП и преобладающую часть доходов бюджета. Так, в 2010 г. российский ТЭК, по данным Минэкономразвития, обеспечил более 50 % доходов бюджета. В 2011 г. завершается преобразование условий инвестиций в ТЭК: переход к свободным ценам на электроэнергию для промышленных потребителей (в 2007–2010 гг. эти цены выросли в 2,5, а на газ – в 1,5 раза), перевод сетевых компаний на долгосрочное регулирование тарифов (RAB-регулирование). Подписаны договоры на предоставление мощности, указывающие – где, когда и кто будет строить объекты, необходимые для преодоления дефицита мощностей и повышения эффективности ТЭК. Повышение цен на бензин, дизельное топливо, природный газ, электроэнергию повысило заинтересованность в энергосбережении, создало условия для привлечения в ТЭК частных инвесторов и планирования окупаемости инвестиций.

По мнению зарубежных экспертов, ТЭК России имеет наибольшие перспективы, поскольку основная часть запасов в северных регионах и на морском шельфе еще не освоена. Риски, связанные с неопределенностью цен на нефть и газ, могут быть уменьшены благодаря активной инвестиционной политике, связанной с энергосбережением и увеличением глубины переработки энергоресурсов. Инвестиции в ТЭК стали основой обеспечения энергетической безопасности регионов и городов России [1]. Нехватка и низкий технический уровень энергомощностей стали главным препятствием для развития экономики, реконструкции городского хозяйства и снижения затрат на ЖКХ, которые отвлекают все большую часть региональных и городских бюджетов.

Основные особенности и направления инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе представлены на рис. 1.

Анализ перспектив развития инвестиционной политики в ТЭК показывает, что этот комплекс при условии его модернизации и роста наукоемкости в среднесрочном периоде может и должен оставаться системообразующим комплексом экономики России. При этом целесообразно включить в его состав не только добычу ресурсов и электроэнергетику, но и сферы массового энергопотребления и глубокой переработки сырья.

Инвестиционная политика призвана сделать ТЭК наукоемким и высокотехнологичным комплексом. Для этого ее основные направления должны базироваться на учете особенностей ТЭК. К числу особенностей инвестиционной политики в ТЭК следует отнести высокую и растущую капиталоемкость, невоспроизводимость и ограниченность ряда ресурсов, их растущую альтернативность, высокую зависимость от мировых цен, особую роль глобальной конкуренции, высокие экологические риски.

Энергоресурсы – продукт промежуточного, а не конечного потребления. Это означает, что инвестиционная политика должна быть направлена не на увеличение добычи и расходования ресурсов, а прежде всего на повышение энергоэффективности производства товаров и услуг. Инвестиционная политика ЕС и США направлена, прежде всего, на сокращение расхода энергоресурсов в производстве, на транспорте, в жилых,

Рис. 1. Особенности и направления инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе

и общественных зданиях, на стимулирование энергоэффективных технологий и соответствующих бизнесов. Для этого власти ЕС и США предусматривают разработку долгосрочных планов и балансов, учитывающих структуру потребления, поставок, импорта энергогенерации, динамику и прогноз цен на различные энергоресурсы, развитие НИР в сфере энергосбережения.

Результаты проведенного анализа энергоемкости российской экономики подтверждают, что инвестиции в энергосбережение в перспективе эффективнее, чем в увеличение добычи ресурсов на труднодоступном шельфе. Этому способствует планомерное сближение внутренних цен на энергоресурсы с мировыми. В то же время инвестиционная политика в ТЭК не может базироваться только на рыночном ценовом механизме, а призвана учитывать энергобезопасность и экологические риски и потому нуждается в государственном и межгосударственном регулировании. Эта политика призвана обеспечить использование рентных доходов для освоения новых экологичных технологий, обеспечивающих более полное извлечение ресурсов из недр, их глубокую и комплексную переработку, эффективную эксплуатацию малых, истощенных и специфичных месторождений.

Таким образом, инвестиционная политика в ТЭК должна ориентироваться не столько на добычу ресурсов, сколько на увеличение добавленной стоимости в расчете на единицу сырья.

На Ярославском энергофоруме в декабре 2010 г. отмечалась необходимость нового подхода к инвестициям в ТЭК. Заниженные цены на газ способствуют высоким затратам на его транспортировку (59 млрд м^3 в год), препятствуют инвестициям в генерирующее оборудование с высоким КПД (он составляет лишь 36–38 %), освоение местного топлива и высокоэкономичного транспорта (гибридные, газовые и электродвигатели). К 2011 г. 60 % регионов

представили программы энергосбережения, но лишь 35 % из них соответствуют требованиям.

Анализ состояния и перспектив развития минерально-сырьевой базы ТЭК [2] подтверждает выводы о неизбежном росте его капиталоемкости, связанной с освоением бедных и глубоко залегающих запасов в малоосвоенных регионах [3].

Сокращение доступных запасов, в том числе воды, необходимой для добычи энергоресурсов, требует разработки новых технологий. Невоспроизводимость ресурсов ограничивает использование ценовых механизмов, делает необходимыми поиск заменителей ископаемых ресурсов, замещение дефицитных природных ресурсов интеллектуальными [4].

Перспективы инвестиционного развития нефтегазового комплекса России рассмотрены в ряде публикаций. В них рассмотрены также причины спада добычи нефти после 1980-х гг. [5], проблемы инвестиционной политики нефтегазового комплекса в XXI в. [6–9] и ее институциональная база [10], роль вертикально интегрированных компаний и региональных олигополий и монополий, ограничивающих роль малого бизнеса и его доступ к трубопроводам и другой инфраструктуре.

Инвестиционная политика в нефтеперерабатывающей промышленности направлена на вывод из эксплуатации излишних, неэффективных и экологически опасных установок, снижение издержек, прежде всего, энергетических, освоение новых технологий, позволяющих выпускать конкурентоспособную и по качеству и по цене продукцию, соответствующую европейским стандартам Эко-4 и 5.

Важным направлением инвестиционной политики является организация на основе современных информационных технологий мониторинга условий добычи (мощность, глубина залегания, обводненность, пористость пласта и т. д.) и ее результатов (добыча нефтесодержащей жидкости и извлечение из нее нефти, степень извлечения ресурсов из недр, комплексность их переработки, включая попутный газ, очистка сточных вод и т. д.) по каждой скважине и лаве. Это позволит дифференцировать налоги с учетом фактических размеров ренты, строго контролировать выработку запасов и экологию, не допуская нарушения структуры пластов в угоду максимизации прибыли.

Важнейшими критериями эффективности инвестиций в нефтегазовом комплексе должны стать коэффициент извлечения нефти и газа (по отношению к разведанным запасам) и сумма добавленной стоимости в расчете на единицу добытого невоспроизводимого сырья, которая характеризует эффективность использования нефтегазовых ресурсов. По этим показателям Россия существенно отстает от США и Канады. Коэффициент извлечения нефти в США составляет, по оценке экспертов, 0,5, а в России – 0,25–0,3, причем за последние 15 лет он снизился, так как крупные компании не заинтересованы в разработке малых и истощенных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами.

Расчеты зарубежных экономистов указывают на отсутствие отрицательной корреляции между темпами экономического роста и наличием в стране нефтегазовых и других полезных ископаемых, что опровергает идеи либеральных экономистов о вредном воздействии нефтяных инвестиций на инновационное развитие России [11].

В связи с освоением месторождений на морском шельфе, большой глубине, в труднодоступных районах, ужесточением экологических требований, увеличением глубины переработки нефти и использованием новых технологий транспортировки газа и нефти капиталоемкость нефтегазового комплекса быстро растет (рис. 2, данные International Energy Agency). При этом в последние годы растет наукоемкость ТЭК (расходы на НИОКР по отношению к объему продаж), число патентов.

Таким образом, инвестиционная политика в ТЭК в связи с ограниченностью ресурсов, высокой ролью экологии и дороговизной возобновляемых ресурсов, как подтверждают международные исследования [12], не может базироваться на чисто рыночных принципах и нуждается в государственном и межгосударственном регулировании.

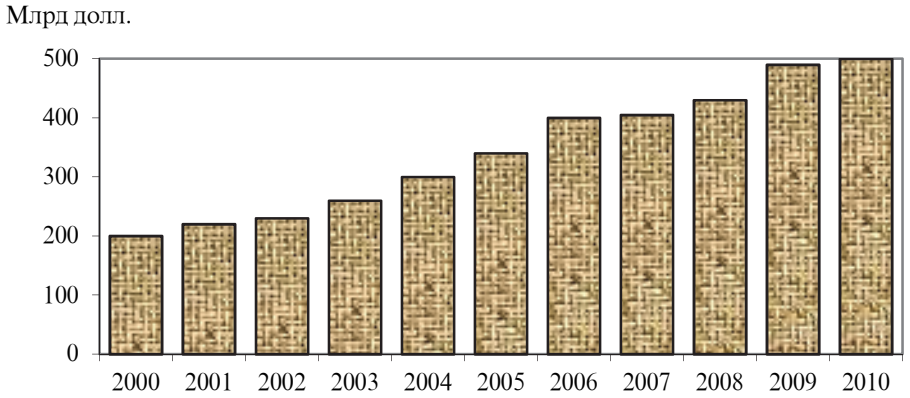


Рис. 2. Мировые инвестиции в нефтегазовый сектор

При этом инвестиционная политика в ТЭК призвана обеспечить использование доходов от реализации нефти и нефтепродуктов для освоения новых экологичных технологий и стабилизации добычи на месторождениях в поздней стадии разработки.

Также следует отметить тот факт, что не все регионы обладают в достаточной мере необходимыми энергоресурсами, а повышение внутренних цен на энергоресурсы стимулирует снижение энергоемкости ВВП и ВРП, которая, по оценке Международной финансовой корпорации, к 2011 г. была выше, чем в Англии, в 10 раз, чем в Канаде, в 6 раз. Для этого, на наш взгляд, необходимо резкое увеличение в структуре региональных топливно-энергетических балансов доли местного топлива, особенно в регионах Северо-Западного, Центрального и других федеральных округов, имеющих дефицит энергоресурсов.

Реализация инвестиционной политики в ТЭК в условиях инновационной экономики требует комплексного подхода к созданию и развитию соответствующей современной инфраструктуры, включая транспортно-логистическую. Инновационная экономика требует четкого понимания влияния развития различных видов инфраструктуры на инвестиционную политику в общем и на ТЭК в частности.

В инвестиционной политике США, Китая, Индии и других стран на это обращается особое внимание. США при общем замораживании бюджетных расходов из-за высокого дефицита бюджета увеличивают инвестиции в создание высокоскоростного железнодорожного сообщения, реконструкцию автодорог и т. д. Китай вышел на первое место в мире по масштабам строительства скоростных железных дорог, шоссе, современных аэропортов.

Как показали специальные исследования, инвестиции в инфраструктуру не увеличивают инфляцию, но окупаются за счет сопряженного эффекта от развития бизнеса, промышленных кластеров, глобальных цепей поставок и создания стоимости, роста мобильности кадров, а не за счет прибыли от высокой платы за инфраструктурные услуги.

Однако методология расчета окупаемости инфраструктурных проектов за счет сопряженной экономии во всех отраслях, а не только текущей прибыли транспортно-логистических фирм, требует решения на федеральном уровне на базе выводов современной экономической науки.

Таким образом, в условиях инновационной экономики, оценка инвестиций и инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе должна основываться не только на рациональном подходе, но и на оценке большого количества косвенных (внешних) факторов, таких как влияние на смежные отрасли, создание новых рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры, улучшение демографической ситуации, более полное и качественное удовлетворение потребностей общества в услугах, предоставляемых отраслями ТЭК, и других.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комплексная методика диагностики энергетической безопасности территориальных образований РФ [Текст] : [препр., вторая редакция] / А.И. Татаркин, А.А. Куклин, А.Л. Мызин и др.; отв. ред. А.И. Татаркин, А.А. Куклин. – Екатеринбург: ИЭ, 2002. – 79 с.

2. **Роговой, В.М.** Минерально-сырьевая база Российской Федерации / В.М. Роговой, В.И. Кусевич, В.Л. Заверткин // Минерально-сырьевая база стран СНГ. – СПб.: Изд-во ВСЕГЕИ, 2005. – С. 70–79.

3. **Самсонов, В.С.** Экономика предприятий энергетического комплекса [Текст] / В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – М.: Высш. шк., 2003. – 416 с.

4. **Левин, М.** «Ресурсное благословение»: научно-технический прогресс и дефицит пресной воды [Текст] / М. Левин, И. Шилова // Вопросы экономики. – 2010. – № 11.

5. **Славкина, М.В.** Триумф и трагедия: Развитие нефтегазового комплекса СССР в 1960–1980-е гг. [Текст] / М.В. Славкина. – М.: Наука, 2002. – 221 с.

6. Долгосрочные перспективы российской нефти (анализ, бренды, сценарии) [Текст]. – М.: ФАЗИС, 2003. – 200 с.

7. **Колчин, С.В.** Развитие российского нефтегазового комплекса: предпосылки и перспективы [Текст] / С.В. Колчин. – М.: Эпихон, 2001. – 195 с.

8. **Алекперов, В.** Нефть России. Взгляд топменеджера [Текст] / В. Алекперов. – М.: Изд. центр «Классика», 2001. – 142 с.

9. **Логан, С.А.** Стратегия развития нефтегазового комплекса России [Текст] / С.А. Логан. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 248 с.

10. **Крюков, В.А.** Институциональная экономика и изучение проблем нефтегазового сектора экономики [Текст] / В.А. Крюков // Вестник университета. Серия: Институциональная экономика / Гос. ун-т управления. – 2001. – № 1. – С. 178–187.

11. **Ahrend, R.** et al. Russian manufacturing and the threat of "Dutch disease". ORCD Economics Department Working papers [Text] / R. Ahrend et al. – No 540. 2007. – Jan.

12. Global energy governance: the new rules of the game / A. Goldthau, S.M. Witte (eds). – Berlin, 2010. – 372 p.

УДК 677.057:677.021

Н.Р. Подкопаева, В.М. Каравайков

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

По данным Министерства энергетики РФ, объем потребления органического топлива в сфере теплоснабжения равняется всему объему топливного экспорта страны, и именно эта сфера определяет энергорасточительность экономики страны [1]. Суммарный объем реальной экономии в тепловых сетях и теплопотреблении, по экспертным оценкам, 850 млн Гкал/год [2]. В этом случае необходимая выработка тепла составляет 1250 Гкал/год при расходе топлива 150 кг у. т./Гкал. Для производства такого количества тепла понадобится 190 млн т у. т., возможная экономия топлива при этом составит 230 млн т у. т. [2].

Приведенные цифры однозначно указывают на преимущество первоочередного вложения средств в снижение потерь тепла. Уменьшение теплопотерь и объема теплопотребления позволит не только снизить затраты потребителей и бюджетные средства, но и улучшить гидравлические режимы, уменьшить затраты на перекачку теплоносителя, на потери в сетях, а также снизить потребную мощность теплоисточников с уменьшением диаметров тепловых сетей, консервацией неэкономичных котельных, увеличением доли теплофикации, отказом от расширения теплоисточников при подключении новых потребителей.

Проблема достижения конкурентоспособности производствами текстильной и легкой отраслей промышленности за счет лучшего качества и более низких затрат становится все

острее, особенно при вступлении России во Всемирную торговую организацию. Как отмечают ученые (В.П. Ефимов, Р.А. Фатхудинов, А.М. Невелов), ресурсы будучи фактором, средством являются предпосылкой экономического развития. Одной из основных задач организации ресурсообеспечения на производственном уровне (в данном случае рассматривается текстильная промышленность) является эффективное использование энергоносителей.

Результаты проведенных исследований на промышленных предприятиях показывают на неэффективное использование энергоносителей. Имеют место неоправданные тепловые потери в системах распределения теплоносителей, неполнота использования в технологическом оборудовании тепловой энергии. На основании этого определяются основные приоритеты энергосбережения при экономии ресурсов на предприятии.

Эффективность использования тепловой энергии на текстильных предприятиях характеризуется долей затрат в себестоимости выпускаемой продукции. Высокая доля энергетических затрат в структуре себестоимости выпускаемой продукции объясняется неоправданными тепловыми потерями при транспортировке теплоносителя, неэффективным использованием тепловой энергии в технологическом процессе (значительное количество вторичных энергетических ресурсов не используется), устаревшими технологиями в производстве.

Существенный резерв в энергосбережении – повышение эффективности управления производством и потреблением.

Активная политика энергосбережения сегодня – это возможность сдерживания роста потребности в энергоресурсах, обеспечение энергетической безопасности, защита окружающей среды. Повышение энергоэффективности и энергосбережения ведет к целому ряду преимуществ: увеличению прибыльности, конкурентоспособности, сохранению рабочих мест, дополнительным средствам для развития бизнеса.

Сформулируем принципы энергосбережения.

Принцип адекватности – показывает, что энергосбережение как совокупность показателей оптимального производства и потребления энергии должно по всем параметрам соответствовать условиям внешней среды, в которой происходит процесс его производства и потребления.

Принцип достаточности – регламентирует нижний уровень энергосбережения для обеспечения соответствующего внешнему окружению минимально достаточного уровня энергосбережения.

Принцип оптимальности – определяет верхний уровень энергосбережения и показывает верхнюю границу значений показателей энергосбережения, определяющих необходимый и достаточный интервал.

Принцип экономичности, на соблюдении которого строится потенциал энергосбережения, указывает, что энергосбережение не может быть самоцелью и должно соизмеряться со связанными с ним затратами.

Принцип регулярности – требует проведения постоянного контроля процесса энергосбережения.

Принцип целевой эффективности – определяет, с одной стороны, степень полноты удовлетворения потребности в процессе энергосбережения, с другой – необходимые затраты на выполнение определенных этапов энергосбережения.

Для исследования эффективности использования тепловой энергии в технологических процессах выработки продукции и в обеспечении инфраструктуры предприятия мы выбрали ООО «Льнообъединение им. И.Д. Зворыкина» как одно из крупных промышленных объединений текстильной промышленности.

Основными технологическими стадиями получения готового продукта на текстильном предприятии являются прядильное производство, ткацкое производство и бельно-отделочное производство. Кроме зданий основных производств на территории комбината расположены административный корпус, цех оправы льна, склад льна, гаражи и транспортный цех, центральная механическая мастерская, компрессорная, строительный отдел, вентиляционный отдел, электроотдел, физкультурно-оздоровительный комплекс, очистные сооружения, центральный склад, склад МТС, склад химикатов, склад готовой продукции и другие складские сооружения. Возможно решение вопросов автономного теплоснабжения этих зданий.

В технологическом процессе производства текстильных изделий использование тепловой энергии осуществляется на всех его стадиях (рис. 1) [3]. Исследование системы теплопотребления текстильного предприятия осуществляем в несколько этапов.

На *первом этапе* выявляем потребности в исследовании, анализируем проблемы, выбираем главную, определяющую важность и первостепенность проведения исследования. Реформы, проводимые сегодня в стране, характеризуются возрастанием роли предприятия в достижении экономической стабильности. Повышение этой роли невозможно без совершенствования управления затратами предприятия. Так как предприятие является открытой системой, то на величину себестоимости выпускаемой продукции воздействуют как внутренние факторы (система управления предприятием, организационно-технический уровень производства), так и внешние (конкуренты, поставщики, государство, потребители).

На воздействия внешней среды предприятие не может оказать значительного влияния, но в его силах управлять внутренними факторами. Энергоемкость выпускаемой продукции, в данном случае текстильного производства, относится к внутренним факторам.

Как показали результаты исследований, доля энергетических затрат в себестоимости текстильной продукции лежит в пределах 15–20 %. Постоянный рост тарифов на энергоносители делает их экономию особенно актуальной.

На *втором этапе* в качестве объекта исследования мы выбрали текстильное предприятие и его энергоэффективность; предмет исследования – система теплопотребления технологических процессов и инфраструктуры текстильного производства.

На *третьем этапе* выбран метод проведения исследования для определения возможного потенциала энергосбережения на текстильном производстве. В основе метода – экспериментальные исследования систем теплопотребления

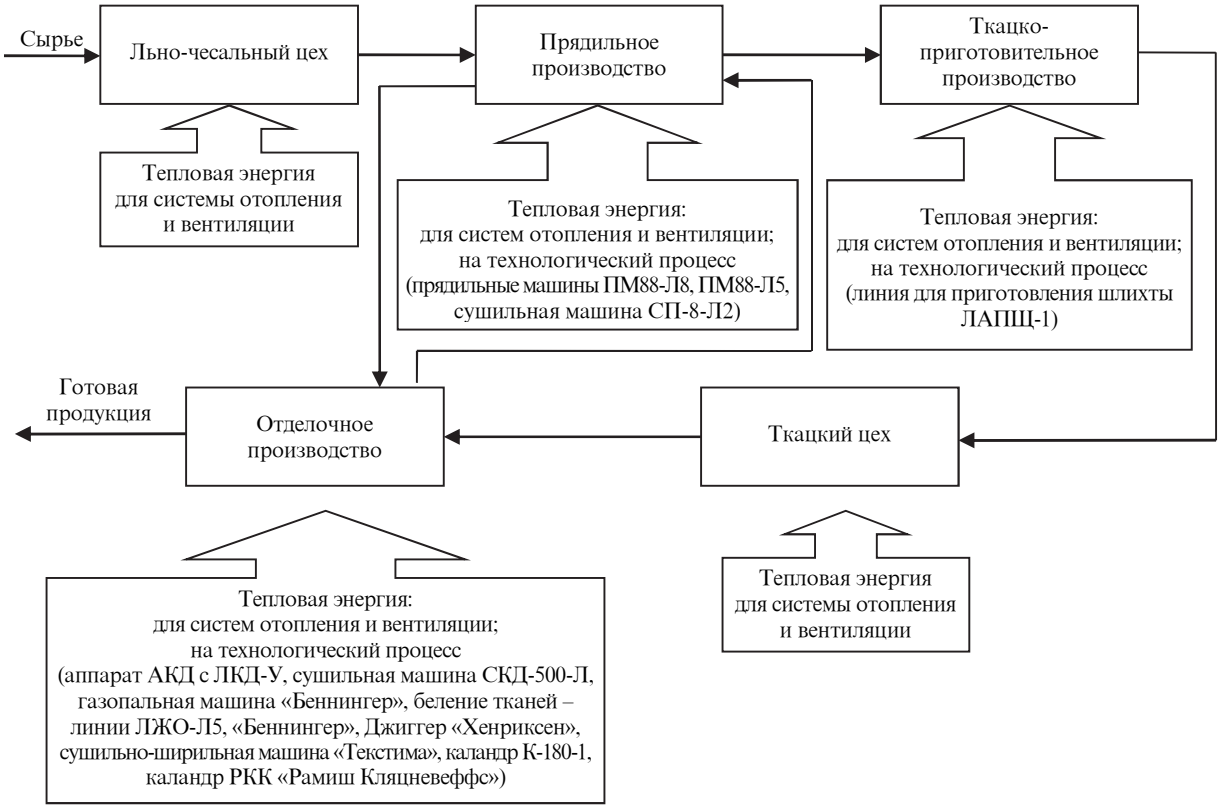


Рис. 1. Схема распределения тепловой энергии по производствам в технологической цепочке

Анализируя состояние текстильного предприятия, структуру себестоимости, энергоемкость выпускаемой продукции, делаем вывод, что для повышения конкурентоспособности текстильной промышленности необходимо снижать доли затрат в себестоимости продукции, иными словами, оказать влияние на внутренний фактор – организационно-технический уровень производства. Снижение доли затрат на тепловую энергию в себестоимости выпускаемой продукции текстильной промышленности возможно лишь при *организации эффективного использования тепловой энергии*. Декомпозиция этой цели представлена на рис. 2.

В результате анализа системы теплопотребления текстильного производства определены четыре основных направления организации эффективного использования тепловой энергии.

1. *Снижение затрат тепловой энергии* – приоритетное направление повышения эффективности использования тепловой энергии, обусловленное наличием ресурсов и возможностей, определяющих энергосбережение в условиях текстильного производства.

2. *Ранжирование внедряемых энергосберегающих мероприятий.* На стадии внедрения необходимо предварительно аналитически оценить их эффективность как с точки зрения инвестиций – по величине индекса доходности инвестиционных проектов, так и с технической точки зрения – по эффективности использования тепловой энергии, исходя из уровня потребления и величины тепловых потерь.

3. *Совершенствование системы управления теплопотреблением* – заключается в разработке системы автоматизированного мониторинга и управления теплопотреблением, позволяющей своевременно выявить неоправданные тепловые потери и организовать управление теплопотреблением в соответствии с разработанными нормами и требованиями.

4. *Повышение экологичности систем теплопотребления.* По результатам экспериментальных исследований установлено наличие

Рис. 2. Декомпозиция целевой функции организации повышения эффективного использования тепловой энергии

больших потерь тепловой энергии от теплопотребляющего оборудования. Эти, как правило, неоправданные потери существенно влияют на параметры микроклимата зоны обслуживания технологического оборудования. В реальных условиях имеет место высокая неравномерность распределения температурного поля по объему рабочей зоны и несоответствие параметров микроклимата санитарно-гигиенических нормам, что приводит к профессиональным заболеваниям. Существует необходимость в разработке организационно-технических мероприятий, обеспечивающих нормативные параметры рабочей зоны. Решение этой задачи требует соответствующей методики текущего мониторинга состояния микроклимата и прогнозирования его параметров на стадии проектирования производства.

Алгоритм системы управления, обеспечивающей достижение целевой функции, включает следующие этапы.

1. Анализ системы теплопотребления. При этом выявляются проблемы и совокупность всех факторов, которые необходимо учесть.

2. Определение причин снижения эффективности теплопотребления.

3. Разработка организационно-технических мероприятий. Они должны быть направлены на снижение затрат тепловой энергии или организацию эффективного использования тепловой энергии.

4. Ранжирование предлагаемых решений. Основными критериями ранжирования с экономической и экологической точек зрения являются соответственно индекс доходности энергосберегающих мероприятий и условия комфортности для обслуживающего персонала, а также окружающей среды.

5. Внедрение решений, направленных на снижение затрат тепловой энергии в себестоимости выпускаемой продукции.

Итак, основной задачей организации ресурсообеспечения на производственном уровне является повышение эффективности использования энергоносителей, которая характеризуется высокой долей затрат в себестоимости выпускаемой продукции.

Большинство проблем теплоснабжения предприятий связано с несовершенством управления процессами производства, транспортировки и потребления тепловой энергии, отсутствием научно-обоснованных решений по реконструкции действующих и созданию новых систем теплоснабжения. Поэтому повышение эффективности управления производством и потреблением сегодня весьма существенно.

Организация эффективного использования тепловой энергии текстильного предприятия, с нашей точки зрения, достигается за счет решения четырех основных направлений: снижение затрат тепловой энергии, ранжирование внедряемых энергосберегающих мероприятий, совершенствование системы управления теплопотреблением, повышение экологичности систем теплопотребления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Семенов, В.Г.** Реформирование системы теплоснабжения России в рамках рыночной инфраструктуры [Текст] : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.Г. Семенов. – М., 2005. – 145 с.

2. **Семенов, В.Г.** Управление теплоснабжением [Текст] / В.Г. Семенов // Новости теплоснабжения. – 2003. – № 2. – С. 31–39.

3. **Каравайков, В.М.** Управление энергоэффективностью текстильного предприятия [Текст] / В.М. Каравайков. – Кострома: Изд-во КГТУ, 2005. – 208 с.

УДК 338.24

А.С. Бодрунова

БАЗОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Современная мировая экономика все более приобретает инновационную направленность, связанную с разработкой, внедрением и использованием высоких технологий. Повышение инновационной активности необходимо и в такой сфере экономики, как оборонно-промышленный комплекс. Максимально эффективная реализация имеющегося научно-технического потенциала требует применения предметно-ориетированного подхода к организации управления инновационными процессами. В данной статье проведен анализ методологических основ базовых элементов организации инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе страны.

К базовым элементам инновационной деятельности (ИД) предприятий следует отнести:

– структуру ИД;
– управление инновациями (инновационный менеджмент);
– организацию трансфера инноваций;
– оценку результатов ИД.

На выбор решений об использовании конкретных механизмов и методов осуществления ИД, а также реализации любого из базовых элементов в значительной мере оказывает влияние отраслевая специфика предприятия как субъекта ИД. В частности, серьезные ограничения по ряду базовых элементов ИД налагаются на компании, работающие в сфере оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Например, во многих случаях в силу «закрытости» продукта (так называемой продукции военного назначения (ПВН), двойного назначения (ДВН), вооружений и военной техники (В и ВТ)) и применяемых при его изготовлении технологий в ОПК действуют определенные ограничения на трансфер технологий и инноваций, что обусловливает изменения и всех остальных элементов ИД – от ее структуры и планирования до механизмов управления ею.

В то же время ИД в целом носит системный характер, ее базовые элементы являются общими для любых субъектов предпринимательской деятельности, занимающихся инновациями, – инновационных предприятий (ИП).

При организации ИД на предприятии сначала формируется научно-производственная структура фирмы, а затем как производная от нее строится структура управления инновациями. Организационные структуры ИП отличаются значительным разнообразием [1]. Выбор конкретной организационной формы ИП зависит от таких объективных факторов, как масштабы ИД, широта инновационного профиля фирмы, специфика выпускаемой продукции или оказываемых услуг, уровень кооперации, полнота инновационного цикла осуществляемых работ и др. При этом в системе ОПК учитываются упомянутые выше административные ограничения.

Организационная структура инноваций – весьма динамичный, гибко реагирующий на изменения внешних и внутренних условий элемент ИД. Нередко в рамках одного ИП используется несколько различных типов организационных структур управления инновациями: например, для быстро развивающихся направлений техники и технологии создаются программные комплексы, а для развития традиционных видов продукции используется устойчивая «штабная» структура.

Различные формы организации ИД составляют инструментарий для подготовки организационных решений, принимаемых на ИП в процессе управления ИД. Такие решения мо-

гут носить как формальный, так и неформальный характер. Формальная организация инноваций базируется, как правило, на формализованных, методически обоснованных расчетах и закрепляется в локальных нормативных актах ИП, соглашениях, положениях и других документах, регламентирующих права и ответственность участников инновационного процесса, а также механизмы их взаимодействия в рамках ИД. Одна из существенных особенностей инновационного менеджмента заключается в том, что в нем важное место занимает неформальная организация, к которой относятся спонтанно возникающие (вследствие высокой степени неопределенности характера инноваций) отношения между людьми и структурами в процессе выполнения инновационных проектов. Практика показывает, что попытки излишней административной регламентации оказывают деструктивное влияние на ИД; значительные научные и практические результаты в инновационной сфере могут достигаться в процессе неформального общения и сотрудничества ученых и специалистов, развития научных школ и движений, проведения форумов, симпозиумов и научных конференций.

Организация инноваций составляет одну из важнейших функций инновационного менеджмента, осуществление которой является наиболее значимой частью деятельности топменеджмента и менеджмента среднего звена ИП. В инновационном менеджменте они обеспечивают рациональное сочетание всех элементов инновационного процесса во времени и в пространстве с целью наиболее эффективного выполнения принятых планов ИД.

Планирование ИД – один из основных элементов системы внутрифирменного управления ИД на ИП. Как элемент системы инновационного менеджмента планирование представляет собой относительно самостоятельную подсистему, включающую совокупность специфических инструментов, правил, процессов, нацеленных на подготовку и обеспечение выполнения планов. Планирование инноваций – это система оценок и расчетов, направленная на выбор и обоснование целей инновационного развития предприятия и подготовку решений, необходимых для их достижения.

Планирование как функция инновационного управления заключается в обоснованном формировании направлений и пропорций ИД в соответствии с установленными целями развития ИП, возможностями его ресурсного обеспечения и имеющимся спросом на рынках на продукцию ИП.

Необходимость планирования ИД и усиление его роли в обеспечении конкурентоспособности организаций в современных условиях связаны с расширением масштаба и усложнением инновационных процессов, многовариантностью и вероятностным характером производственных процессов, развитием специализации и кооперации в производственной сфере.

В частности, это положение весьма актуально в ОПК, специализация рынков субъектов которого, а также специфика продукта требуют предельно гибкого планирования как в части декомпозиции целей и состава инновационных проектов (с учетом различных факторов, вплоть до геополитических), а также соответствующих заданий (с учетом того, что в ОПК в силу его специфики повсеместно индуцируется многократное дублирование подразделений, их функций, кооперационных связей и т. п.), так и в части декомпозиции ресурсов (как правило, в ОПК любые инновационные проекты чрезвычайно ресурсоемки).

С этой целью многие структуры ОПК в России создают собственные эффективные методики инновационного планирования и управления, органично «встроенные», как правило, в обычные процедуры планово-хозяйственной и управленческой деятельности предприятия [2]. Например, в одном из крупнейших холдингов Российской Федерации, действующем в сфере авиаприборостроения и авионики (ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование, Санкт-Петербург), в целях повышения эффективности затрат как на опытно-конструкторские работы (ОКР) по модернизации продукта, так и на технологическое перевооружение (модернизацию производства (МП)) разработана и внедрена оригинальная

система комплексного планирования управления и контроля, связывающая воедино обе эти задачи. Поскольку это ИП представляет собой холдинг, имеющий головную компанию (ГК) и дочерние и зависимые общества (ДЗО), в корпорации создана единая «Программа ОКР и МП», рассчитываемая на конкретный срок (3–5 лет) и состоящая из групп мероприятий (проектов). Каждый проект означает некое мероприятие, направленное на инновационное развитие конкретного продукта (типа, группы продуктов); это может быть задача как создания новых продуктов, так и разной степени модернизации существующих. В программе отражается порядок кооперации разработчиков продукта (ответственных за ОКР, ее стадии, этапы и элементы), взаимоувязанные сроки их работ, размеры и источники финансирования. Кроме того, указывается и порядок кооперации предприятий-производителей, которые после завершения ОКР (либо ее конкретных этапов) будут выпускать модернизированную инновационную продукцию (состав, сроки, стоимость и источники финансирования приобретения и внедрения нового технологического оборудования и оснастки, необходимых для выпуска новой продукции). Таким образом, во-первых, и процесс создания нового продукта, и процесс МП носят «осмысленный», максимально просчитанный и абсолютно прагматичный характер, во-вторых, материальные ресурсы в такой программе (в обеих ее частях) используются в количествах и в сроки, согласованные с реальными потребностями как конструкторско-исследовательской (R&D), так и производственной (Production) кооперации. Важно и то, что эта программа не оторвана от реальных возможностей корпорации (ее общие размеры финансового обеспечения совпадают с пределами той части расчетной (на соответствующий период) прибыли холдинга (ГК и ДЗО), которая обычно направляется в рамках «Стратегии развития Корпорации», утвержденной ее Советом директоров, на инновационное развитие продукта (ОКР, НИОКР и т. п., МП). Кроме того, программа интегрирована в стандартные управленческие процедуры корпорации – в процесс распределения прибыли по итогам очередных кварталов и хозяйственных годов Советами директоров ГК и ДЗО, бюджетный процесс корпорации (формирование, утверждение и контроль исполнения бюджетов ГК, ДЗО и корпорации (холдинга) в целом, в которых отражаются по периодам соответствующие затраты по участию ГК и/или ДЗО в конкретных инновационных проектах в рамках единой «Программы ОКР и МП»), а также в систему отчетности корпорации (как в рамках требований акционерного законодательства, так и в рамках утвержденных в соответствии с этим законодательством локальных корпоративных процедур). Благодаря такой программе каждый участник инновационного процесса ясно видит, что и когда он должен делать, с кем взаимодействовать, в пределах каких затрат и за чей счет.

Структура и методы планирования ИД должны учитывать такие специфические черты этой сферы деятельности, как вероятностный характер содержания и результатов инноваций, их перспективность и долговременный характер последствий и т. д. Кроме того, к планированию инновационной деятельности традиционно предъявляются следующие требования: способность оценить текущее состояние, предсказать дальнейшие события, организовать работы так, чтобы они были выполнены в сжатые сроки с наименьшими затратами.

Данный механизм (сам по себе являющийся серьезной управленческой инновацией) с точки зрения планирования организации, осуществления и контроля ИД на ИП в полной мере отвечает этим требованиям, является уникальным и высокоэффективным, его детали требуют отдельного изучения, а опыт применения – широкого распространения.

Контроль как предметная функция инновационного менеджмента завершает управленческий цикл в инновациях и, таким образом, гарантирует эффективность осуществления всех остальных функций. Сущность контроля в инновационном менеджменте заключается в обеспечении выполнения установленных плановых заданий, направленных на безусловное дости-

жение принятых целей развития в заданных организационных условиях.

В системном представлении контроль выполняет функцию обратной связи в процессе управления ИД: информационные потоки в нем направлены от объекта к субъекту управления. Наличие обратной связи – обязательное условие завершенности системы управления. Контроль в ней формируется как целостная подсистема, имеющая свое организационное построение, исполнительные органы, методы осуществления оценки, анализа и выработки решений, а также свою информационную базу.

В соответствии с требованиями эффективного менеджмента система контроля на предприятии должна предусматривать осуществление различных видов контрольной деятельности. Принципиальное значение для организации контроля на ИП имеют следующие аспекты: цели контроля, предметная область, масштабы и формы контроля.

Безусловно, уровень результатов ИД в серьезной мере зависит и от такого важного элемента, как трансфер инноваций.

Под понятием *трансфер инноваций* обычно понимают внедрение технологии путем ее передачи (как правило, в неовеществленной форме) от одной организации к другой. Строго говоря, это понятие описывает передачу соответствующих технологий или оптимизацию конкретных технических процессов, в том числе и путем введения новых технологий или путем разрешения существующих и выявленных технических проблем, которые были скрыты на ранних стадиях. Это ключевой элемент любой инновационной системы, поскольку с помощью этого процесса знания и технологии превращаются в конкретные новые продукты и услуги, что способствует экономическому росту и удовлетворению социальных нужд [3].

Выделяют две важные компоненты этого базового элемента ИД, которые активно влияют на ее результаты.

Первая компонента – это та инновационная среда, в которой действует ИП. Иначе говоря, это совокупность внешних условий, в которых происходит инновационный трансфер, – законодательная база, уровень кооперационных взаимосвязей, характер открытости/закрытости доступа к ноу-хау и т. п. Эта компонента мало зависит от ИП, его менеджмента и лишь должна им учитываться при организации ИД для своего ИП.

Другая компонента – реципиентная готовность ИП к трансферу инноваций – напротив, в существенной степени зависит от ИП, и на ее реализацию должны быть направлены значительные усилия инновационного менеджмента, поскольку успешное заимствование инновационных решений позволяет экономить материальные и временные ресурсы ИП и резко повышать его конкурентоспособность.

В завершение нашего исследования рассмотрим различные подходы к оценке результатов ИД. В отечественной практике управления ИП все более активно внедряется подход к оценке эффективности ИД через общую оценку эффективности деятельности ИП, который основан на концепции управления стоимостью ИП. С позиций этого подхода целевой функцией управления выступает максимизация рыночной стоимости ИП, т. е. стратегия управления, направленная на рост стоимости ИП за счет концентрации управления на ключевых факторах стоимости. Поэтому работа инновационного менеджмента должна быть сконцентрирована на максимальном увеличении рыночной стоимости ИП [4].

Концепция экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA), несколько абстрагируясь от реальности, основана на допущении, что предприятие наращивает свою стоимость, только если его доходы превышают расходы на вновь привлеченное финансирование. В настоящий момент EVA представляет собой название конкретного подхода к расчету экономической прибыли.

Эта концепция доказала свою состоятельность практически для любого типа ИП – как для компаний с незначительным ростом, так и для развивающихся компаний. В частности, применение EVA-подхода показало хорошие результаты как при оценке динамики капитализации ИП в секторе авиаприборостроительной промышленности России [5], так и при решении прикладных аспектов задачи повышения стои-

мости компании – например, определении механизмов и критериев стимулирования менеджмента, оценки эффективности экспорта фирмы [6, 7] и др.

В упрощенном виде показатель EVA представляет собой разность между операционной прибылью и соответствующей нагрузкой всего капитала, инвестированного в ИП [8]:

$$EVA = NOPAT - C \cdot COC,$$

где $NOPAT$ (net operating profit after taxes) – чистая операционная прибыль после налогов; C – совокупный инвестированный капитал ИП; COC – коэффициент затрат на привлечение, обслуживание и использование капитала (Cost of Capital) (стоимость капитала, нагрузка на капитал), $COC \geq 1$.

EVA отражает истинную «экономическую» прибыль, т. е. показывает величину, на которую прибыль больше или меньше минимальной требуемой нормы прибыли, которую акционеры или кредиторы могли бы получить, вложив деньги в другие сопоставимые по рискам альтернативные проекты.

Главное преимущество концепции EVA состоит в том, что она фактически преобразует бухгалтерскую прибыль в «экономическую реальность». Для достижения аналогичного результата в традиционной форме необходимо было бы сделать целый ряд поправок к традиционной операционной прибыли, чтобы исключить бухгалтерские несоответствия и приблизиться к истинным экономическим результатам (например, EVA учитывает затраты на НИОКР и амортизирует их за соответствующий период).

При этом внедрение EVA в практику деятельности ИП – достаточно сложный процесс, связанный с привлечением новых принципов измерения результатов деятельности и с отказом от старых методов оценки. Менеджеры должны понимать, что существует три основных способа повышения стоимости компании: во-первых, повысить отдачу уже вложенного капитала без дополнительных новых инвестиций; во-вторых, вложить дополнительный капитал в инновационные проекты и активно развивать бизнес, пока ожидаемая отдача от новых инвестиций не превысит стоимость капитала; в-третьих, высвободить излишний капитал, продав избыточные активы или повысив эффективность использования капитала (например, повысив оборачиваемость оборотного капитала).

В то же время перевод всех финансовых и операционных функций на основу EVA существенно облегчает коммуникацию и кооперацию между отделами и подразделениями, увязку стратегического планирования с операционной деятельностью, устранение возникающих противоречий.

В упомянутой выше корпорации «Аэрокосмическое оборудование» технология EVA-оценки, адаптированная к специфике и структуре данного предприятия, на протяжении нескольких лет является мерой производительности всех факторов производства, заменяя в службах экономического анализа холдинга другие финансовые и операционные показатели.

В последнее время модель EVA стала также широко использоваться при оценке рыночной стоимости промышленных структур, поскольку она фактически представляет собой синтез доходного и имущественного подходов к оценке бизнеса. Опубликованные научные исследования показывают наличие корреляции между EVA и рыночной стоимостью компании [9], а наибольший прирост рыночной стоимости компании связан с ее инновационной активностью.

Таким образом, в данной статье представлены методологические основы базовых элементов инновационной деятельности предприятий, предложены подходы к организации инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе с учетом влияния отраслевой специфики. Рассмотренные механизмы управления инновационным процессом могут быть успешно применены на предприятиях оборонно-промышленного комплекса страны. Практика их использования в одном из крупнейших холдингов Российской Федерации в сфере авиаприборостроения и авионики, ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование», подтверждает их эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Буйских, Д.С.** Организация инноваций [Текст] / Д.С. Буйских // Аэрокосмическое приборостроение России. Серия 1, Экономика авиаприборостроения. – 2009. – Вып. 10. – С. 60–69.

2. **Крюков, С.П.** Корпоративный менеджмент постиндустриального общества [Текст] / С.П. Крюков и др. – СПб.: Корпорация «Аэрокосмическое оборудование», 2005. – 612 с.

3. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС [Текст] / под ред. Х. Хайсберса и Й. Розебума // Проект «Наука и коммерциализация технологий» (EuropeAid/115381/C/SV/RU). – М., 2006.

4. **Бодрунов, С.Д.** Управление рыночной стоимостью (капитализацией) корпораций [Текст] / С.Д. Бодрунов // Аэрокосмическое приборостроение России. Серия 1, Экономика авиаприборостроения. – 2009. – Вып. 9. – С. 139–142.

5. **Макаров, Д.А.** Совершенствование механизма управления интеграционной деятельностью промышленных предприятий [Текст] : дис. … канд. экон. наук / Д.А. Макаров. – СПб., 2009. – 162 с.

6. **Бодрунова, А.С.** Либерализация государственного регулирования системы ВТС – главный фактор повышения ее эффективности [Текст] / А.С. Бодрунова // Мир авионики. – 2010. – № 3. – С. 18–21.

7. **Щербакова, О.Н.** Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости [Электронный ресурс] / О.Н. Щербакова. – Режим доступа: /www.dis.ru/im/

8. **Бодрунова, А.С.** Практика применения EVA-оценки эффективности инновационной деятельности промышленных структур [Текст] / А.С. Бодрунова, К.Ю. Заплаткин, Д.А. Макаров и др. / Аэрокосмическое приборостроение России. Серия 1, Экономика авиаприборостроения. – 2009. – Вып. 10. – СПб.: НААП. – С. 88–96.

9. **Черных, А.Н.** Экономическая добавленная стоимость и управление эффективностью предприятия. [Текст] / А.Н. Черных и др. // Аэрокосмическое приборостроение России. Серия 1, Экономика авиаприборостроения. – 2009. – Вып. 9. – С. 110–115.

УДК 338.24

А.А. Ерзылева

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ

Повышение качества жизни населения – приоритетная задача социально-экономического развития регионов. Решение ее связано, в том числе, и с совершенствованием системы общественного пассажирского транспорта и транспортной инфраструктуры.

Современное состояние транспортной отрасли во многих российских городах отстает от растущих потребностей экономики и сдерживает ее переход на инновационный путь развития. Самые сложные проблемы с транспортным обслуживанием возникают в регионах с низкой плотностью населения и хроническим недофинансированием общественного транспорта и дорожной инфраструктуры.

Так, анализ транспортного обслуживания населения муниципальных образований, проведенный Ространснадзором в 2007–2009 гг., показал, что качество транспортных услуг не полностью соответствует минимальному социально-транспортному стандарту, руководство муниципалитетов не проводит необходимых обследований пассажиропотока и условий на маршрутах, отсутствуют документы, регламентирующие количество транспортных средств на линии, и т. д. Как следствие, неритмичная работа обществен-

ного транспорта, большое количество нарушений правил дорожного движения, несоблюдение требований безопасности при перевозке пассажиров, отсутствие средств на обновление подвижного состава и модернизацию производственно-технической базы [1].

Во многих областных центрах России за последние 20 лет транспортная инфраструктура не только не развивалась, но и значительно деградировала. А мегаполисы в начале 1990-х гг. пошли по пути развития сети автодорог в ущерб общественному транспорту (т. е. начали реализовывать концепцию «город для автомобилей», от которой развитые страны к тому времени уже отказались), поэтому градостроительные концепции, согласно которым были созданы российские мегаполисы, не были рассчитаны на взрывной рост автомобилизации населения. По данным официальной статистики [2], количественные показатели, характеризующие использование пассажирского транспорта, свидетельствуют о тенденции к его снижению и преобладанию по чисто экономическим причинам более мобильного и менее капиталоемкого по сравнению с прочими видами – автобусного транспорта (табл. 1). Следует отметить и устойчивое в динамике снижение использования трамваев из-за высокой стоимости содержания как подвижного состава, так и собственно трамвайных путей, хотя и общеизвестно, что трамваи – самый экологичный вид транспорта.

Развитие общественного пассажирского транспорта (в том числе и его скоростных видов) – одна из приоритетных социально-экономических задач в системе государственного и регионального управления. Так, официально утвержденная «Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года» (ТС) [3] ориентирована на обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами. В ТС раскрыт региональный аспект развития транспортной системы России: задачи развития транспортного комплекса в зависимости от конкретных условий социально-экономического развития регионов имеют свою специфику и направленность, которые учитываются при разработке приоритетов государственной транспортной политики. Основным механизмом реализации ТС являются федеральные целевые программы развития транспорта, региональные программы социально-экономического развития, а также региональные и муниципальные программы развития транспорта, с обязательным взаимным согласованием этих программ на этапе их формирования. Результатом должен стать общий стратегический план развития транспортной системы, предусматривающий реализацию мероприятий различных программ в рамках ТС. Большое значение при этом имеет увязка реализации мероприятий программ со схемами территориального планирования регионов, областей и городов.

Таблица 1

Число городов и поселков городского типа, имеющих внутригородское пассажирское сообщение, по видам транспорта общего пользования*

Вид транспорта	1992	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Автобусный	1293	1249	1295	1160	1126	1121	1041	985	985
Таксомоторный	442	222	103	52	50	41	42	22	22
Трамвайный:									
всего	70	68	68	67	66	66	66	65	64
скоростной	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Троллейбусный	86	85	87	90	90	90	89	88	88
Метрополитены	6	6	6	6	7	7	7	7	7

* Данные на конец года.

Однако, по нашему мнению, ТС РФ уделяет недостаточно внимания развитию именно городского транспорта и городской транспортной инфраструктуры, оставляя решение этой проблемы на усмотрение органов государственной власти субъектов РФ и городских муниципалитетов.

Очевидно, что ликвидация общественного пассажирского транспорта приводит к ухудшению общей ситуации с транспортным обслуживанием населения, резкому повышению тарифов, сокращению маршрутной сети и другим отрицательным последствиям. В связи с этим небезынтересным является опыт решения транспортных проблем в российских регионах.

Так, в Смоленске местные власти решают проблему неэффективного общественного транспорта путем замены транспорта малой вместимости на транспорт повышенной вместимости, одновременно уделяя внимание обновлению автопарка, повышению комфорта, сокращению заторов [4].

В Казани была полностью изменена маршрутная сеть путем корректировки дублировавших друг друга направлений, пересмотрена схема взаимодействия с перевозчиками (мелкие ИП, которые работали на линиях, были объединены в крупные АТП, после чего был повторно проведен конкурс и в каждом лоте предложено по три маршрута: прибыльный, средний и дотационный), сохранен бесплатный проезд для льготников [4]. Также в Казани в рамках подготовки к Универсиаде–2013 внедряется система управления дорожным движением OMNIA, главная цель которой – оптимизация транспортных потоков, повышение средних скоростей движения транспорта за счет снижения транспортных задержек на 15–40 %, уменьшение заторов на улицах города за счет повышения пропускной способности улично-дорожной сети на 10–15 %, сокращение времени поездки на 15–20 % и уменьшение вредных выбросов на 20–25 %.

В некоторых регионах для решения транспортных проблем используются системы оперативного управления пассажирскими перевозками, в том числе и на основе навигационных систем ГЛОНАСС, пилотные проекты которых реализуются на принципах софинансирования с привлечением средств федерального бюджета, регионов и муниципалитетов. Так, в Дубне, Рязани и Рязанской области, формируются диспетчерские центры как основа городской системы управления движением транспорта и элемент интеграции в региональные Интеллектуальные транспортные системы. Например, в Рязани в 2009 г. началась реализация проекта «Безопасный автобус», в рамках которого был открыт комплексный маршрутный указатель движения пассажирского транспорта, предназначенный для online-информирования пассажиров о графике движения муниципального пассажирского транспорта. В результате внедрения данной системы регулярность движения пассажирского транспорта в Рязани достигла 99,9 %, а экономия на ГСМ составила 20 % [5], что свидетельствует об экономической и социальной эффективности использования интеллектуальных систем в управлении пассажирскими перевозками в городе.

В Ставропольском крае разработана концепция организации и развития городского пассажирского транспорта, которая включает: обеспечение объема городских перевозок на уровне не ниже 300 тыс. человек в день; оптимизацию маршрутной сети; создание условий для предоставления транспортных услуг населению с соблюдением правил безопасности дорожного движения. Выполнение задач обеспечивается путем: использования АСУ «Навигация» на базе ГЛОНАСС/GPS; развития городской маршрутной сети на основе научно обоснованных предложений по ее оптимизации, а также транспортной инфраструктуры города; создания благоприятного инвестиционного климата за счет достижения социально-экономической стабилизации в сфере городских пассажирских перевозок; выполнения социальных программ по предоставлению мер социальной поддержки отдельным категориям граждан; информирования и привлечения общественности к контролю за работой городского маршрутного пассажирского транспорта; дальнейшего внедрения информационных технологий в области организации работы городского пассажирского транспорта (система контроля оплаты проезда пасса-

жиров «социальная (транспортная) смарт-карта», обеспечивающая повышение прозрачности и собираемости платы за проезд); управления маршрутными указателями (информационными табло на остановочных пунктах), учета транспортной работы, сбора данных о пассажиропотоках.

Необходимо отметить, что проблемы развития общественного транспорта остро стоят не только в регионах России – они актуальны для всего мира. Поэтому, например, главной целью Международного Союза общественного транспорта является удвоение к 2025 г. доли общественного транспорта на рынке городских пассажирских перевозок во всем мире [6]. Рассмотрим способы решения транспортных проблем на примере различных стран мира.

В Женеве (Швейцария) была принята программа развития общественного транспорта, которая предусматривает увеличение объемов пассажирских перевозок в среднем на 25 % каждые пять лет за счет более сбалансированного удовлетворения потребности в перевозках в течение дня, повышения эксплуатационной эффективности трамвайной сети, а также развития пригородной железнодорожной сети.

Статистика показывает, что плотность движения общественного транспорта в Вене (Австрия) на 75 % выше, чем в среднем по городам Западной Европы, и каждый год увеличивается примерно на 3 %. Поэтому постоянной заботой городских властей является поддержание устойчивого роста доли общественного транспорта в городских пассажирских перевозках. Сейчас на одного жителя Вены приходится около 500 поездок общественным транспортом в год.

В Сингапуре к 2020 г. ожидается увеличение роста потребности в городских перевозках с нынешних 8,9 до 14,3 млн поездок в день. Органы власти поставили цель увеличить долю пассажироперевозок общественным транспортом к 2020 г. до 70 % в часы пик по сравнению с 63 % сегодня за счет централизации планирования автобусного движения и развития системы скоростных автобусных маршрутов, а также сокращения времени поездок (к 2020 г. 85 % всех поездок будут занимать не более одного часа). Стратегия развития ориентирована на управление эффективностью использования дорожного пространства, а также учет мнения общественности, интересов групп с низким доходом и т. д.

Новый региональный план развития Торонто (Канада) включает строительство 1200 км линий скоростного сообщения (в три раза больше существующей сети), что повысит транспортную доступность (80 % жителей региона будут жить максимум в 2 км от линий скоростного сообщения по сравнению с 40 % на сегодняшний день), количество пассажиров возрастет на 130 % и в целом вдвое сократится загрязнение окружающей среды общественным транспортом.

В Боготе (Колумбия) предусмотрена интеграция как традиционных, так и новых систем скоростного общественного транспорта с высокой провозной способностью, строительство новых транспортных развязок. К 2020 г. 85 % территории города будет находиться в пределах шаговой доступности – от любой точки до ближайшей остановки общественного транспорта будет не более 500 метров. Остальная часть территории города будет покрываться подвозящими вспомогательными маршрутами, при этом предусматривается также улучшение условий передвижения по городу для пешеходов и развитие паркингов.

Резкий рост городского населения и экономики Пекина (Китай) сопровождался стремительным увеличением числа частных автомобилей (на 400 тыс. автомашин ежегодно), что привело к ухудшению условий дорожного движения. Воспользовавшись проведением Олимпийских игр в 2008 г., городские власти разработали долгосрочную политику городской мобильности, основанную на развитии общественного транспорта и введении новаторских мер регулирования движения, что обеспечило рост доли общественного транспорта в общегородской мобильности с 26 % (64 % велосипедов, 5 % автомобилей) в 2000 г. до 34 % (23 % велосипедов, 33 % автомобилей) в 2008 году, а в будущем городские власти планируют достичь уровня в 45 % (24 % велосипедов, 18 % автомобилей). С 2009 по 2015 гг. планируется вводить в эксплуатацию по одной новой линии метро ежегодно. К концу этого срока общая длина линий метрополитена достигнет 560 км.

В связи с быстрым ростом численности населения Дубая (ОАЭ) и быстрой застройкой обширных территорий к 2020 г. ожидается четырехкратное увеличение спроса на мобильность – до 22 млн поездок ежедневно. С этой целью было образовано интегрированное транспортное управление RTA, задача которого – увеличить долю общественного транспорта в городских пассажирских перевозках с нынешних 6 % до 30 % к 2020 г. План развития общественного транспорта включает строительство семи трамвайных линий (270 км), открытие 90 новых автобусных маршрутов (2500 км) и пяти новых водных маршрутов (210 км) на общую сумму капиталовложений в 10 млрд долл.

Основные транспортные изменения, которые проведены в Лондоне (Великобритания) с начала прошлого десятилетия, привели к 5 %-му росту перевозок общественным транспортом (сегодня 37 % поездок совершается общественным транспортом, 41 % – автомобилями), автобусные перевозки выросли более чем на 40 % (около 2 млрд поездок в год). В центре Лондона автомобильное движение сократилось на 20 %, а число велосипедистов возросло на 90 %. К 2025 г. устойчивый рост численности и занятости населения должен дополнительно обеспечить 5 млн поездок ежедневно, при этом доля общественного транспорта в городских перевозках должна возрасти с 37 до 41 %. В частности, перевозочная способность метрополитена возрастет на 28 % за счет увеличения транспортного потенциала существующих линий метро и автобусных маршрутов, а также строительства дополнительной инфраструктуры, в том числе пересекающей весь Лондон новой железнодорожной линии Crossrail стоимостью в 16 млрд фунтов. Также разрабатываются решения проблем уличных заторов и распределения транспортных потоков.

Стратегия компаний общественного транспорта Швеции, имеющая целью удвоение к 2020 г. рыночной доли общественного транспорта, подразумевает пересмотр действующего законодательства с целью ликвидации существующей фрагментарности транспортного сектора страны и направлена на преобразование общественного транспорта в сервис-ориентированный бизнес, в отличие от своей нынешней сугубо производственной ориентации. Используя модели, наработанные в розничной торговле, они попытаются перейти к моделям в сфере обслуживания, основанным на идеях предложения своим клиентам добавочной стоимости при пользовании общественным транспортом.

Исследовательская группа Eurotest изучала работу общественного транспорта в 23 крупных городах Европы и составила рейтинг лучших транспортных систем континента [7] (табл. 2).

Таблица 2

Результаты исследования работы общественного транспорта в городах Европы

Показатель / Город	Мюнхен	Хельсинки	Вена	Прага	Гамбург	Копенгаген	Франкфурт	Барселона	Лейпциг	Кельн	Рим	Берн	Париж	Брюссель	Амстердам	Варшава	Осло	Лиссабон	Мадрид	Лондон	Будапешт	Любляна	Загреб
Время в пути	*	+	+	0	+	*	*	0	+	+	0	+	*	0	+	–	+	–	0	+	0	0	–
Пересадки	*	*	*	0	*	+	*	*	*	*	+	+	–	0	0	0	0	0	–	+	–	–	–
Информация для пассажиров	*	+	+	0	*	0	+	0	0	+	–	0	–	0	+	–	+	0	–	*	–	–	–
Тарифы	0	*	+	*	0	*	–	*	*	0	*	+	0	*	0	*	–	*	*	–	*	+	*
Общая оценка	*	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–	–

Примечание. «*» – очень хорошо; «+» – хорошо; «0» – удовлетворительно; «–» – неудовлетворительно.

По общей оценке специалистов и пассажиров, мюнхенская система общественного транспорта признана лучшей в Европе. Транспортный и тарифный союз обеспечивает единую координацию между всеми муниципальными и частными предприятиями, предоставляющими услуги общественного транспорта (региональные поезда, трамваи, автобусы, метро, пригородные поезда и автобусы). Среднее расстояние между остановками трамвая – 487 м, скорость в сети – 20,2 км/ч, у автобусов показатели соответственно 499 м и 18,1 км/ч. Расписание движения метро соблюдается в 98 % случаев. Сеть мюнхенской городской 10-линейной электрички имеет длину 442 км, 148 станций и выходит далеко за пределы Мюнхена. Мультимодальность пассажирских перевозок обеспечивается не только разветвленной сетью общественного транспорта с множеством удобных пересадок с одного вида транспорта на другой, но и системой оплаты проезда. Единый билет, по которому можно ездить либо в пределах определенного количества зон, либо в течение определенного периода времени, позволяет экономить пассажиру не только время и деньги, но и дает ощущение полной свободы перемещения [1].

Таким образом, проведенное исследование тенденций в сфере регионального управления общественным пассажирским транспортом позволяет сделать вывод о том, что развитие транспортной системы в современном городе – актуальная и важная задача, для решения которой требуется реализация комплекса мероприятий по развитию единой системы управления общественным транспортом на основе взаимодействия с перевозчиками и потребителями транспортных услуг, модернизации подвижного состава, совершенствования механизма финансирования городского транспорта. Универсальных подходов для всех без исключения городов не существует, однако на основе зарубежного и отечественного опыта есть возможность выделить ключевые направления, в которых в настоящее время необходим поиск новых управленческих, градостроительных, технологических и инновационных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт газеты «Транспорт России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.transportrussia.ru

2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

3. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года [Текст] : утв. распоряжением Правительства РФ № 1734-р от 22.11.2008 г.

4. Информационный портал «Городской транспорт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gortransport.org

5. Официальный сайт группы компаний «M2M телематика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: m2m-t.ru

6. Сайт общероссийской отраслевой газеты «Омнибус» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.omnibus.ru

7. Официальный сайт исследовательской группы Eurotest [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eurotestmobility.com

УДК 338.465

А.В. Мармоза

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Более 70 % общего потенциала энергосбережения страны сосредоточено в сфере ЖКХ. В своем Указе № 889 от 04.06.2008 г. «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» Президент Российской Федерации Д.А. Медведев поставил конкретную задачу: к 2020 г. снизить потребление всех видов коммунальных ресурсов на 40 %. Задача по оптимизации энергозатрат и повышению энергоэффективности на предприятиях жилищного и коммунального хозяйства – глобальнейшая и ее решение не требует отлагательств. В связи с этим, одни из основных обсуждаемых вопросов сегодня – перспективы развития энергоэффективности ЖКХ и вопросы энергосервиса и привлечения инвестиций.

Энергоэффективность в ЖКХ – это обеспечение потребителей необходимой энергией при минимальных затратах на ее производство, транспорт и распределение. Уже при сегодняшних возможностях регионов можно значительно снизить темпы роста тарифов на энергию, минимизируя затраты для системы энергоснабжения в целом. Предоставляемые многочисленными организациями на рынке энергии и энергоресурсов услуги должны обязательно вписываться в энергетическую стратегию региона, города или района. Только в этом случае реализуемые проекты будут энергоэффективными, а темпы роста тарифов – минимальными. Беспорядочное же вложение средств в системы энергоснабжения приведет к противоположному и очень нежелательному результату.

Энергетическая стратегия региона, направленная на повышение эффективности в коммунальном секторе, может быть сформирована только при известных энергобалансах районов и городов, причем энергобалансы должны быть составлены для каждой системы энергоснабжения, что и будет исходным пунктом для формирования стратегии энергоэффективности. Наиболее актуальны вопросы энергоэффективности в системах коммунального хозяйства [1].

В настоящее время текущая государственная политика в области энергоэффективности и энергосбережения жилищно-коммунального хозяйства направлена, с одной стороны, на ужесточение мер борьбы с неэффективным использованием энергетических ресурсов, с другой – на стимулирование программ повышения энергетической эффективности и энергосбережения.

В Федеральном законе № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности…» законодательно закреплены основные нормативные механизмы и методы контроля и управления энергоэффективностью. Введены требования, обязательные для выполнения всеми энергоемкими предприятиями и участниками жилищно-коммунального рынка. Закон обозначил первоочередные направления повышения энергоэффективности, сроки внедрения ключевых мероприятий, формы наказания нерадивых и поощрения стремящихся к лучшим показателям.

Проблемным уровнем в обеспечении постоянно принимаемых программ по внедрению энергосберегающих технологий в коммунальное хозяйство является муниципальный уровень, на который возложены значительные полномочия по решению многих вопросов по существующему законодательству. Один из аспектов проблемы – разграничение собственности в отрасли, которая по факту и состоянию убыточна и дотационна.

Мероприятия по энергосбережению и эффективному использованию энергии должны стать обязательной частью региональных программ социально-экономического развития регионов, в том числе региональных энергетических

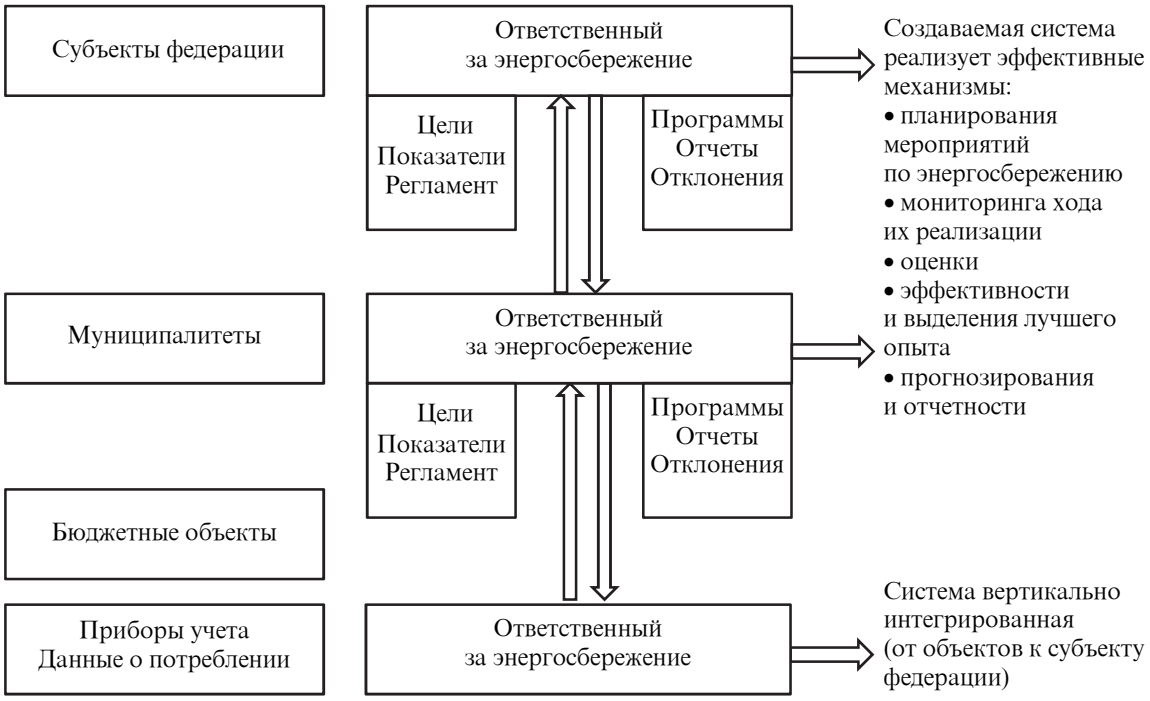


Рис. 1. Система управления энергосбережением

программ. Единство всех элементов этого процесса предполагает планомерную организацию их выполнения с целью разработки и внедрения комплексной системы мер по экономии энергоресурсов. На рис. 1 представлена система управления энергосбережением.

На основании рассмотренных ранее существующих проблем в данной сфере мы можем определить основные барьеры, препятствующие повышению энергоэффективности в коммунальной отрасли. Все барьеры предположительно делим на четыре группы: недостаток мотивации, недостаток информации, недостаток финансовых ресурсов и «длинных» денег, недостаток организации и координации. Необходимые действия по их преодолению представлены на рис. 2.

Основанием для преодоления данных проблем должно стать структурирование факторов, препятствующих развитию системы, направленной на проведение энергоэффективного функционирования отрасли коммунального хозяйства.

Все перечисленные проблемы в полной мере можно решить при внедрении комплексной системы управления энергоэффективностью. В данном случае мы предлагаем руководствоваться следующими критериями:

– учитывать энергоресурсы в реальном масштабе времени и определять параметры, характеризующие состояние энергоресурсов и факторов, влияющих на эффективность управления энергоресурсами в реальном масштабе времени;

– контролировать состояние инфраструктуры, поддерживающей процессы производства, поставки и потребления энергоресурсов в реальном масштабе времени; определять параметры, характеризующие состояние всей энергетической инфраструктуры в целом и факторов, влияющих на эффективность управления энергоресурсами в реальном масштабе времени;

– использовать факторы, определяющие эффективность управления энергоресурсами;

– контролировать исполнение принятых решений;

– оценивать результат по факту реализации принятых решений [4].

Рис. 2. Структура преодоления барьеров, влияющих на развитие энергоэффективности ЖКХ

Проанализировав основные направления развития энергосбережения в жилищном фонде, мы пришли к тому, что необходимо выделить две основные сферы внедрения энергосберегающих технологий:

– система взаимодействия механизмов, направленная на повышение энергоэффективности в коммунальном секторе;

– система воздействий из внешней среды, влияющая на процесс энергосбережения коммунальных услуг в поселении.

Научный интерес нашей работы состоит в том, что при рассмотрении современных проблем по энергосбережению в коммунальном секторе выделена структура барьеров, влияющих на развитие энергоэффективности ЖКХ. Исследуя данную систему взаимодействия, мы пришли к выводу о том, что необходимо внедрение механизмов взаимодействия, направленных на совместную работу высококвалифицированных инженеров и экспертов энергоаудиторов с эксплуатационным персоналом и специалистами заказчика непосредственно на объектах. Структурировав данные механизмы в систему взаимодействия, мы можем наглядно подтвердить направленность повышения энергоэффективности в коммунальном секторе (рис. 3).

На основании предложенной нами системы можно говорить о том, что в повышении эффективности энергосбережения большое значение имеет не только внедрение нового оборудования, передовой технологии, совершенствование и модернизация существующего оборудования, широкое использование всех местных и вторичных

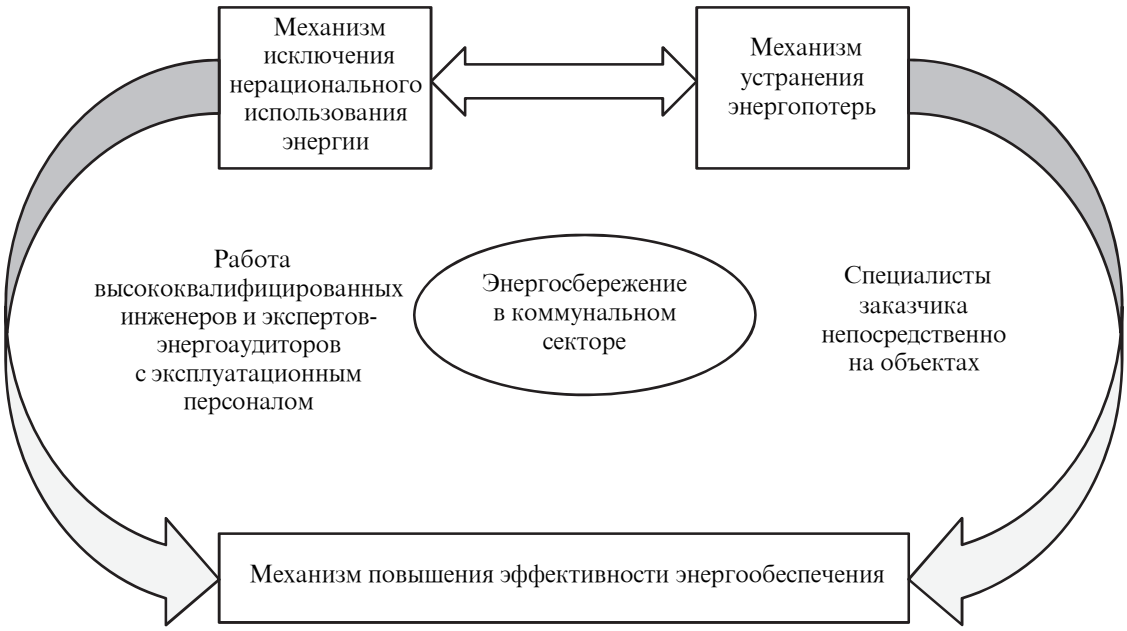


Рис. 3. Система взаимодействия механизмов, направленная на повышение энергоэффективности в коммунальном секторе

ресурсов, но и правильно организованное управление энергопотреблением, т. е. энергоменеджмент и энергоаудит.

Таким образом, предложенные нами системы управления энергосбережением, систематизированной структуры барьеров, влияющих на развитие энергоэффективности ЖКХ, и система взаимодействия механизмов, направленная на повышение энергоэффективности в коммунальном секторе, могут способствовать повышению энергоэффективноси в жилищно-коммунальном хозяйстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ефремов, Ю.Г.** Энергоэффективность в ЖКХ и снижение темпов роста тарифов на энергию [Текст] / Ю.Г. Ефремов, А.И. Кузьмичев, И.А. Лавин / Энергонадзор и энергоэффективность. – 2003. – № 3.

2. **Лукашов, А.И.** Региональные проблемы реализации государственной политики в сфере энергосбережения и развития энергетической инфраструктуры [Текст] / А.И. Лукашов // Строительство и жилищно-коммунальный комплекс: Энергоэффективность. Инвестиции. Инновации : межрег. науч.-практ. конф. г. Ярославль, 21–22 сент. 2010 г. – С. 10–13.

3. **Крупнов, Б.А.** Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции [Электронный ресурс] : матер. Междунар. науч.-техн. конф. / Б.А. Крупнов. Москва, 23–25 ноября 2005 г. / [сайт, МГСУ]. – Режим доступа: http://tgv.mgsu.ru

4. Информационные технологии в управлении энергоэффективностью ЖКХ [Электронный ресурс] / Булатов Антон. – Режим доступа: http://www.nnit.ru/news20/no85898/

УДК 330.2(47 0.45)

А.Н. Постнов

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ)

Многие технологии современного менеджмента сегодня способны существенно повысить эффективность управления на уровне предприятия. И здесь одной из наиболее современных и перспективных концепций управления предприятием является *контроллинг*. Именно поэтому целесообразно рассмотреть основные инструменты контроллинга, такие как бюджетирование, управленческий учет и управление затратами, в целях его реализации на предприятиях судостроительно-судоремонтного комплекса.

Так, А.А. Гаврилова и О.Н. Руденко, рассматривая проблемы функционирования системы бюджетирования [1], считают, что доминирующим является финансовое управление предприятием на основе бюджетирования. В своей статье ученые ссылаются на одно из изданий учебника К. Друри и определяют бюджетирование как «совокупность процессов составления финансового плана и управления результатами деятельности».

В.Г. Садков и О.В. Васютина, в свою очередь, дают бюджетированию более широкое определение: прогнозирование будущих финансовых показателей, денежных потоков, потребности в финансовых средствах, базирующееся на модели функционирования предприятия, с целью формирования планов и бюджетов различного уровня [2].

Мы предлагаем использовать финансовую модель (методику) *бюджетирования*, которая определяет порядок и схему расчетов всех показателей бюджетных форм, принятых для предприятия.

С учетом специфики деятельности судостроительно-судоремонтных предприятий годовой бюджет, по нашему мнению, должен представлять собой совокупность следующих форм: «Бюджет продаж и валовой прибыли», «Бюджет доходов и расходов», «Бюджет капитальных вложений», «Бюджет движения денежных средств», «Бюджет управленческих расходов», «Бюджет коммерческих расходов», «Бюджет общепроизводственных расходов», «Затраты вспомогательных цехов», «Бюджет труда и заработной платы», «Плановый баланс».

Годовой бюджет предприятия предлагается формировать на основе поставленных предприятием стратегических целей и обеспечивать их достижимостью. Достигнутые фактические показатели за квартал анализируются и сравниваются с годовым планом предприятия.

Рассматривая финансовую структуру, необходимо отметить, что она может иметь следующее деление центров финансовой ответственности:

1. Центр затрат (ЦЗ) – отвечает за понесенные затраты; это производство, закупки, администрация, коммерческий отдел и т. п.

2. Центр дохода (ЦД) – отвечает за формирование доходов бизнес-направления; на данных предприятиях это отдел продаж.

3. Центр маржинального дохода (ЦМД) – отвечает за прибыль (маржу) от бизнес-направления – финансовый отдел.

4. Центр прибыли (ЦП) – отвечает за прибыль, рассчитанную как все доходы минус все затраты; в данном случае это само пред-приятие.

5. Центр инвестиций (ЦИ) – образование, имеющее право осуществлять инвестиции и отвечающее показателям эффективности их эксплуатации; на предприятиях судостроения это служба главного инженера.

Использование таким образом системы бюджетирования на предприятии дает конкретные результаты, так как составление бюджетов делает прозрачным расходование средств для руководителей подразделений. В процессе исполнения бюджета они имеют возможность корректиро-

вать свои расходы на те или иные цели и несут ответственность за соблюдение заложенных в бюджете плановых показателей. При этом выявляются некоторые внутренние ресурсы, и их можно использовать с наибольшей выгодой.

Так как бюджетирование не имеет смысла без контроля за исполнением бюджетов и регулирования деятельности центров ответственности по результатам контроля, то этот процесс и является стержнем контроллинга. Он содержит определение форм контроля за составлением бюджетов, сравнение фактических показателей с плановыми и анализ отклонений.

Необходимо отметить, что инструменты контроллинга связаны между собой и внедрение системы бюджетирования потребует управления затратами и управленческого учета. Необходимость управления затратами на судостроительно-судоремонтных предприятиях возникает в связи со следующими причинами:

1. Воздействие множества случайных факторов. Фактические условия функционирования предприятия при этом могут сильно отличаться от плановых.

2. Возникновение кризисных ситуаций. Механизм отслеживания и своевременного предупреждения подобных негативных тенденций позволяет своевременно фиксировать ошибки в планировании и прогнозировании затрат, исправлять их, прежде чем они помешают достижению поставленных целей.

3. Необходимость в поддержании успеха. Контроль способен оценить не только негативные, но и позитивные тенденции. Контролируя издержки, руководитель предприятия может оперативно узнавать, какие направления деятельности его предприятия наиболее эффективны и перспективны, какие факторы способствуют достижению намеченных в плане целей, и в соответствии с этим корректировать свои действия, направляя их на использование благоприятных возможностей.

4. Сложность и децентрализованность современных предприятий. Разработчики обладают достаточно высоким уровнем квалификации, таким образом, руководителю нет необходимости вникать во все проблемы, делегируя их решение своим подчиненным. Но поскольку ответственность за действия подчиненных несет руководитель, возникает необходимость в механизме контроля затрат.

Мы предлагаем использовать управление затратами не только по предприятию в целом, но и по центрам ответственности.

На крупных предприятиях управление затратами по центрам ответственности должно быть нацелено на удовлетворение потребностей внутрифирменного управления. Эффективность работы центров определяется сравнением плановых и фактических показателей. В рамках системы учета по центрам ответственности строятся бюджеты и оценивается их исполнение.

Существование на предприятии системы планирования призвано обеспечить реализацию не только управленческой функции планирования (как определение целевых показателей деятельности предприятия и путей их достижения), но и функции контроля – наблюдения за процессами реализации планов и выявления возникших отклонений.

Таким образом, управление центрами ответственности можно считать эффективным методом управления затратами предприятия, в результате внедрения которого судостроительно-судоремонтные предприятия смогут увеличить эффективность показателей системы бюджетирования.

Еще одним инструментом контроллинга выступает *управленческий учет*. Это подсистема управления на предприятии, которая предназначена для сбора и агрегирования учетных данных и направлена на решение конкретной управленческой ситуации.

Постановка управленческого учета включает в себя и методологию, и автоматизацию. Эта работа состоит из следующих основных этапов: проведение диагностического обследования; разработка методологических документов по управленческому учету финансово-хозяйственных операций; разработка методологических документов по бюджетированию; автоматизация системы бюджетирования.

Предприятиям судостроения необходимо выбирать учет по бюджетным статьям. Данный метод удобен тем, что на его основе построение

Горизонт и шаг планирования бюджетов предприятия

Наименование бюджета	Горизонт планирования (П)			Шаг планирования (П)/корректировки (К)			
	год	квартал	месяц	квартал	месяц	неделя	День
Бюджет продаж	П			П/К	П/К		
Бюджет доходов и расходов по основной деятельности	П			П/К	П/К		
Бюджет производства	П			П/К	П/К	П/К	
Бюджет потребностей в материалах		П			П/К		
Бюджет прямых производственных расходов		П			П/К		
Бюджет управленческих расходов		П			П/К		
Бюджет коммерческих расходов		П			П/К		
Бюджет движения денежных средств			П		П/К	П/К	К

системы управленческого учета и бюджетирования происходит безболезненно для организации в целом. При этом отражение фактических операций финансово-хозяйственной деятельности и планирование по бюджетным статьям происходят по единой системе.

Отметим, что система управленческого учета не будет являться заменой системе бюджетирования, а будет ее дополнением.

Внедрение управленческого учета позволит решить задачу *планирования затрат* по цехам, в результате чего отследить план-фактные отклонения от утвержденного бюджета и оценить результат выполнения плана.

Можно использовать такой шаг планирования, как один месяц, и одновременно с ним установить шаг корректировки бюджета, который может быть меньше или равен ему.

Для каждого бюджета должен быть установлен горизонт и шаг его формирования/ корректировки по шкале год/квартал/месяц/декада/неделя/день (см., например, таблицу).

Помимо продолжительности производственного цикла следует также учитывать целесообразную частоту принятия управленческих решений по данному бюджету. Бюджет доходов и расходов необходимо формировать ежемесячно, бюджет поступлений – по декадам, фактический – ежедневно.

Таким образом, использование рассмотренных инструментов контроллинга позволит руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития персонала и тем самым избежать кризисной ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гаврилов, А.А.** Проблемы функционирования системы бюджетирования [Текст] / А.А. Гаврилов, О.Н. Руденко // Финансы и кредит. – 2006. – № 32 (236). – С. 62.

2. **Садков, В.Г.** Управление интегрированными инновационными структурами на основе повышения эффективности системы бюджетирования [Текст] / В.Г. Садков, О.В. Васютина // Финансы и кредит. – 2006. – № 34 (238). – С. 71.

УДК 332.055

И.В. Смирнова, К.Е. Щесняк

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости – сложная социально-экономическая система, подверженная влиянию как макроэкономических (в масштабе всей страны) так и микроэкономических (региональных) факторов как движущей силы процессов, происходящих на рынке недвижимости, определяющих его характер и отдельные черты, – актуальная задача региональной политики.

Отметим, что важнейшую роль в сохранении устойчивого рынка недвижимости играют макроэкономические факторы, среди которых основные – налоговое и другие виды правового регулирования, создающего условия для увеличения притока капитала, обеспечивающего защиту инвестиций и стимулирование рынка недвижимости. Кроме того, к макроэкономическим факторам можно отнести [1]:

– объем промышленного производства;
– ставки доходности финансовых активов;
– состояние платежного баланса страны;
– состояние торгового баланса страны;
– динамику притока капитала;
– динамику оттока капитала;
– индекс потребительских цен.

Однако если макроэкономическая ситуация относительно стабильна, то состояние рынка недвижимости определяется, главным образом, микроэкономическими, или региональными, факторами. При этом основной социально-экономической тенденцией, которая оказывает существенное влияние на развитие рынка недвижимости, является формирование среднего класса – широкого платежеспособного социального слоя. Поэтому основные социально-экономические факторы развития рынка недвижимости, которые мы рассмотрим далее, – это:

– уровень и тенденции изменения численности населения и его возрастной структуры;
– уровень и тенденции изменения образовательного уровня населения;
– уровень и тенденции изменения социальной структуры населения (дифференциация населения по уровню доходов);
– уровень преступности.

Уровень и тенденции изменения численности населения и его возрастной структуры. В 2009 г. численность населения сократилась в 56 субъектах Российской Федерации, наиболее заметно – в Чукотском автономном округе (на 1,9 %), Псковской и Магаданской областях (на 1,1 %). На 0,8 % уменьшилось число жителей в Смоленской, Новгородской, Тульской и Тамбовской областях, республиках Коми и Мордовия; на 0,7 % – в Кировской, Сахалинской, Мурманской, Владимирской и Тверской областях; на 0,6–0,5 % – в Ивановской, Архангельской, Курской, Брянской, Костромской, Рязанской, Курганской, Орловской, Нижегородской, Ульяновской, Пензенской, Липецкой областях и Республике Карелия.

В 27 субъектах Российской Федерации в 2009 г. наблюдался рост числа жителей (2008 г. – 24, 2007 г. – 23, 2006 г. – 14 таких субъектов) [2].

В крупные города люди устремляются в поисках рабочих мест, карьерного роста, образования. При этом значительная часть приезжих либо обладает необходимыми для покупки жилья средствами, либо готовы приобретать его с помощью кредитов. Таким образом, миграционный приток в крупных городах приводит к дополнительному предложению на рынке рабочей силы и, в свою очередь, к росту спроса на жилую недвижимость.

Трудовая миграция – объективный процесс, поскольку, по данным Федеральной службы по труду и занятости, потребность в трудовых ресурсах растет почти во всех регионах, за исключением Хабаровского края и Чукотского автономного округа.

Динамика среднегодовой численности занятого населения характеризует стабильное состояние экономики региона, а также уровень жизни населения.

Уровень и тенденции изменения образовательного уровня населения. Высокий уровень образования и в то же время индикатор уровня квалификации в России не является показателем высоких доходов населения. Примером может служить низкая средняя заработная плата квалифицированных специалистов в сфере образования, медицины, культуры, науки и т. п. Однако меры государства, направленные на социальную поддержку этих слоев населения в рамках различного рода программ, играют роль стимуляторов спроса на рынке, в первую очередь, жилой недвижимости.

Сдерживающим фактором для развития рынка недвижимости выступает не только невысокая заработная плата широкого круга высококвалифицированных специалистов, занятых в сфере социальных услуг, но также общая тенденция снижения образовательного уровня населения, проявляющаяся в сокращении выпускников общеобразовательных школ.

Данная тенденция, с одной стороны, свидетельствует о сокращении численности населения в целом, а с другой – говорит об увеличении количества граждан, не окончивших общеобразовательную школу.

К отрицательным тенденциям развития экономики и, как следствие, рынка недвижимости можно отнести и сокращение ввода в действие объектов образования.

Дифференциация населения по уровню доходов. Рост доходов населения, безусловно, влияет на уровень цен на недвижимость. Однако, сопоставляя темпы роста цен и доходов, можно констатировать, что доходы, как правило, не поспевают за ценами. Это обусловлено тем, что уровень доходов – это показатель, относящийся ко всем жителям региона, а потребители такого товара, как недвижимость, – это, в основном, люди с наиболее высокими доходами.

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения [2]

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Денежные доходы по группам населения, %															
первая (с наименьшими доходами)	6,1	6,1	5,9	6,0	6,0	5,9	5,7	5,7	5,5	5,4	5,4	5,3	5,1	5,1	5,1
вторая	10,8	10,7	10,5	10,6	10,5	10,4	10,4	10,4	10,3	10,1	10,1	9,9	9,7	9,8	9,8
третья	15,2	15,2	15,3	15,0	14,8	15,1	15,4	15,4	15,3	15,1	15,1	14,9	14,8	14,8	14,8
четвертая	21,6	21,6	22,2	21,5	21,1	21,9	22,8	22,7	22,7	22,7	22,7	22,6	22,5	22,5	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	46,3	46,4	46,1	46,9	47,6	46,7	45,7	45,8	46,2	46,7	46,7	47,3	47,9	47,8	47,8
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), разы	13,5	13,3	13,6	13,8	14,1	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	15,2	16,0	16,8	16,8	16,7
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,387	0,387	0,39	0,394	0,4	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,409	0,416	0,423	0,422	0,422

Таблица 2

Социально-экономические факторы развития рынка недвижимости по субъектам РФ [2]

Субъект РФ	Средняя цена на первичном рынке жилья (y), тыс. руб. за 1 м^2 общей площади	Занятые (x_1), тыс. чел.	Потребность в работниках (x_2), чел.	Ввод в действие общеобразовательных учреждений (x_3), ученических мест	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (x_4), руб.	Число зарегистрированных преступлений (x_5), ед.
Белгородская область	39,3	739,1	9967	1848	15465,2	16842
Брянская область	29,4	602,8	5235	–	12199,9	23474
Владимирская область	36,8	708,8	8175	–	14469,1	25658
Воронежская область	35,2	1038,8	10453	1505	14776,7	27473
Ивановская область	33,1	522,4	7897	–	12803,1	18841
Калужская область	45,2	517,5	7165	–	16935,1	17979
Костромская область	30,6	345,5	4606	18	13439,2	9913
Курская область	26,9	540,6	2847	48	13486,3	18315
Липецкая область	33,6	581,1	7508	960	15047,7	16267
Московская область	60,2	3636,4	42462	3760	24879,0	114463
Орловская область	29,7	375,9	2923	200	12906,8	13660
Рязанская область	39,6	521,2	6562	264	14783,1	10593
Смоленская область	31,6	495,6	3083	–	14234,8	20905
Тамбовская область	28,6	506,9	8421	513	12305,0	13790
Тверская область	50,7	666,3	8447	–	15193,7	29898
Тульская область	41,2	752,9	6930	–	15288,5	15929
Ярославская область	37,6	647,4	5930	–	15590,5	21341
Москва	144,3	5996,6	143287	5275	39073,5	185911
Республика Карелия	45,8	337,3	2737	150	19378,1	13748
Республика Коми	39,5	490,9	4974	444	24861,0	19706
Архангельская область	39,2	622,6	8078	1030	21536,3	24893
в т. ч. Ненецкий автономный округ	65,5	21,4	133	1030	45371,9	858
Вологодская область	34,2	606,1	7763	220	18119,4	24419
Калининградская область	40,3	461,2	4980	1180	18010,3	16853
Ленинградская область	48,5	866,8	12287	1050	20834,5	28387
Новгородская область	34,0	325,2	6016	–	16193,2	11713
Псковская область	34,7	325,0	3521	–	13750,7	12312
Санкт-Петербург	78,2	2590,5	65859	3025	26805,7	64370
Республика Адыгея	27,1	190,7	2780	–	12233,1	4674

Продолжение табл. 2

Субъект РФ	Средняя цена на первичном рынке жилья (y), тыс. руб. за 1 м^2 общей площади	Занятые (x_1), тыс. чел.	Потребность в работниках (x_2), чел.	Ввод в действие общеобразовательных учреждений (x_3), ученических мест	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (x_4), руб.	Число зарегистрированных преступлений (x_5), ед.
Республика Калмыкия	22,9	122,1	347	–	11301,3	4052
Краснодарский край	39,6	2417,8	53219	1458	16288,8	65811
Астраханская область	32,2	481,3	3173	864	15014,7	26011
Волгоградская область	37,4	1219,3	17719	60	14278,4	45193
Ростовская область	42,3	1994,2	23588	264	14791,8	59338
Республика Дагестан	28,2	1045,1	426	2578	9851,8	11640
Карачаево-Черкесская Республика	18	187,8	905	190	11028,5	4356
Республика Северная Осетия – Алания	28,2	335,6	827	–	11439,6	7028
Чеченская Республика	32,3	309,3	658	12639	13425,7	4581
Ставропольский край	30,9	1270,1	9359	768	13918,7	36126
Республика Башкортостан	36,8	1849,6	19417	3640	15911,6	72297
Республика Марий Эл	36,3	337,2	2460	60	12372,5	12430
Республика Мордовия	31,7	436,2	2945	120	11533,6	8523
Республика Татарстан	34,3	1898,3	8918	1871	16965,2	58769
Удмуртская Республика	33,1	755,4	11024	254	13785,1	32720
Чувашская Республика	29,4	618,1	5426	–	12619,0	18223
Пермский край	40,3	1318,4	14202	400	16723,6	73435
Кировская область	31,4	699,5	7253	160	13133,8	21513
Нижегородская область	47,1	1660,3	29381	1040	16297,2	80649
Оренбургская область	34,9	1027,1	5041	310	14755,2	34464
Пензенская область	30,4	638,0	7626	–	14120,2	16976
Самарская область	43,2	1639,8	17906	–	16204,9	67768
Саратовская область	31,7	1319,2	17895	–	14218,0	38320
Ульяновская область	33,3	615,8	7064	–	13153,8	17732
Курганская область	29,2	415,7	2682	275	12812,3	23401
Свердловская область	51,3	2170,4	26207	154	19069,6	96422
Тюменская область	44,3	1778,0	33668	2477	36936,6	82189
в т. ч. Ханты-Мансийский АО – Югра	50,1	845,5	15615	1000	39801,5	34296
Ямало-Ненецкий АО	53,3	309,3	5633	480	51124,8	9628

Окончание табл. 2

Субъект РФ	Средняя цена на первичном рынке жилья (y), тыс. руб. за 1 м^2 общей площади	Занятые (x_1), тыс. чел.	Потребность в работниках (x_2), чел.	Ввод в действие общеобразовательных учреждений (x_3), ученических мест	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (x_4), руб.	Число зарегистрированных преступлений (x_5), ед.
Челябинская область	31,4	1756,5	14275	–	17146,7	84258
Республика Алтай	34,8	88,6	710	1871	13520,3	5113
Республика Тыва	33,2	100,4	584	–	16838,5	5993
Республика Хакасия	28,7	247,1	2713	–	17877,1	11738
Алтайский край	33,4	1187,5	5867	552	11808,0	48017
Забайкальский край	32,4	471,6	1313	–	18134,2	28991
Красноярский край	40,5	1495,7	13056	875	21433,2	71009
Иркутская область	39,4	1172,4	30029	452	19645,1	65884
Кемеровская область	35,6	1326,8	24763	480	17552,5	65716
Новосибирская область	38,3	1313,9	22720	380	18083,3	66347
Омская область	31,3	985,7	9966	–	16303,0	33362
Томская область	34,1	514,4	7842	279	21216,9	29093
Республика Саха (Якутия)	48,5	447,4	4704	1741	27512,4	17181
Камчатский край	44,9	189,9	4515	125	35340,6	5445
Приморский край	50,7	976,6	47452	308	21344,2	50927
Хабаровский край	48,8	706,0	15114	80	22401,0	32321
Амурская область	46,2	414,5	11827	192	21220,8	18489
Магаданская область	34,9	97,5	1968	90	36196,9	3556
Сахалинская область	64,5	267,3	5706	1506	34993,4	10858
Еврейская автономная область	23,6	82,2	2767	–	19754,5	4019

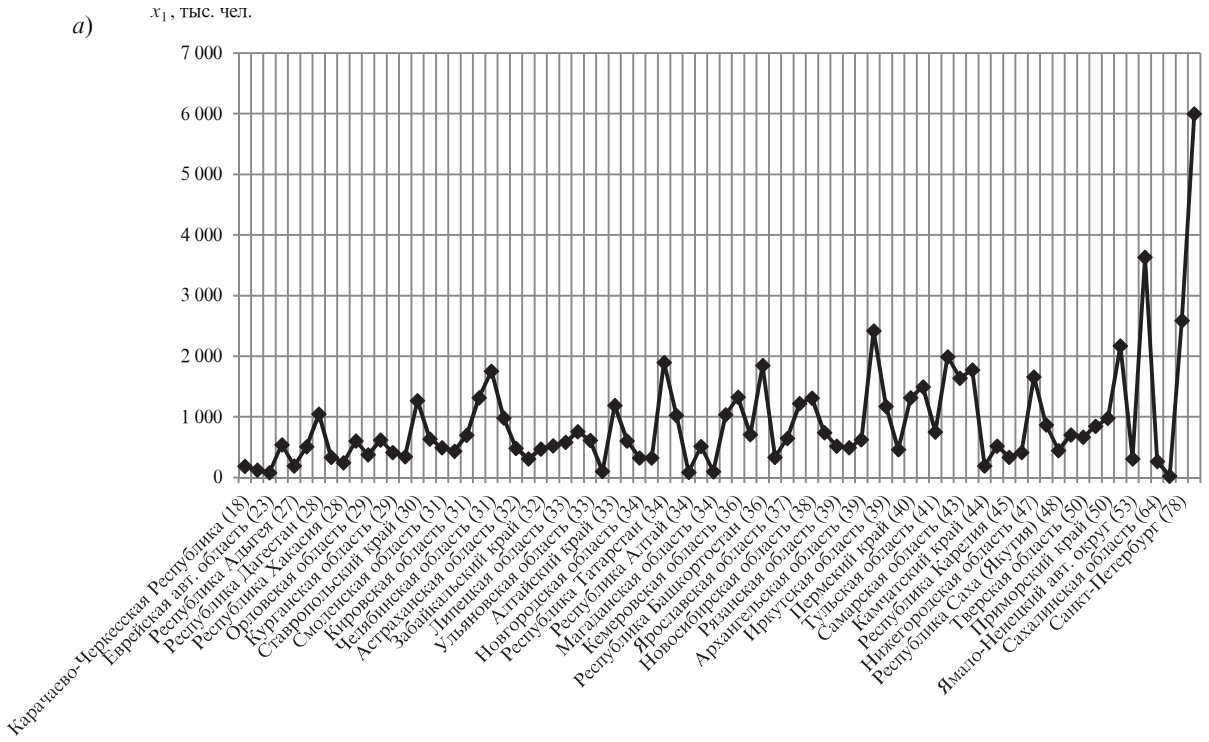
В России, несмотря на общую тенденцию роста доходов населения, сохраняется опасная тенденция значительной дифференциации населения по доходным группам, о чем свидетельствует высокое значение коэффициента дифференциации доходов (см. табл. 1).

Необходимо отметить, что рост доходов населения отмечается во всех регионах в 2010 г., однако этот рост в среднем по России сопоставим с процентом инфляции. Исключение составляют Москва и северные регионы страны.

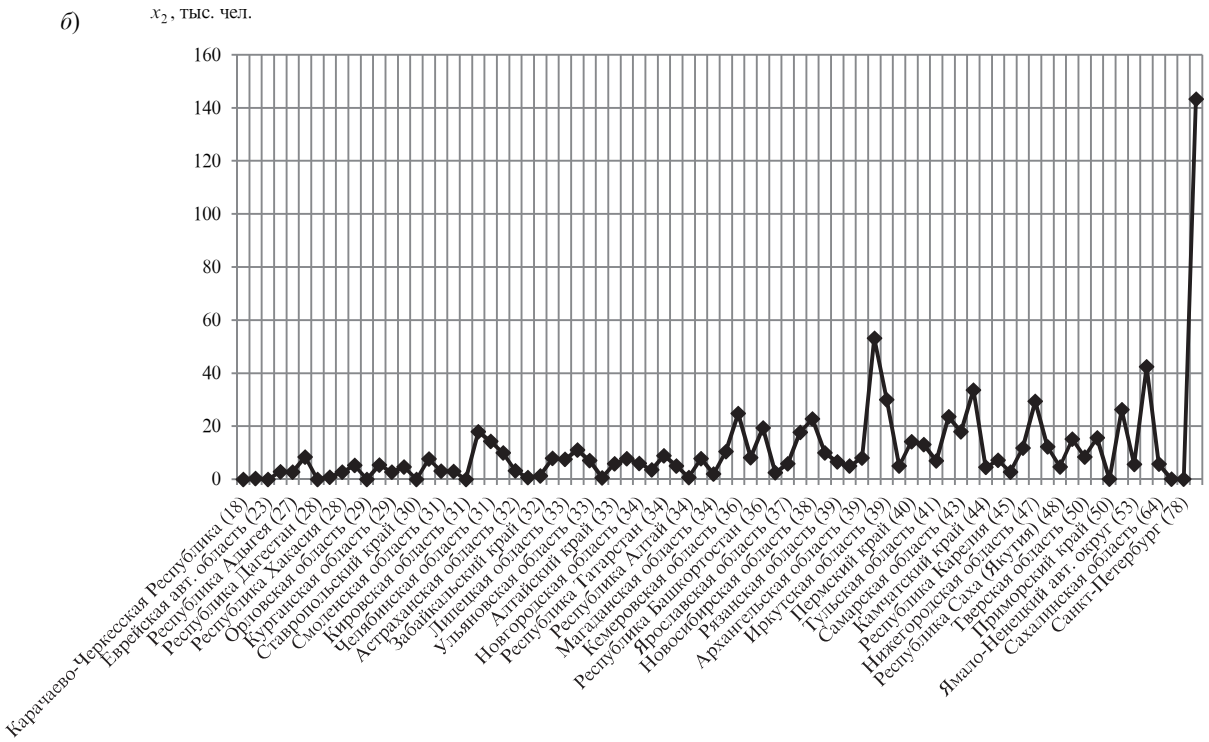
Уровень преступности. Уровень преступности, выраженный в количестве зарегистрированных преступлений, снизился в 2010 г. по сравнению с 2009 г. во всех регионах страны, за исключением Кабардино-Балкарской Республики, Мурманской и Томской областей.

Для дальнейшего анализа сведем рассмотренные социально-экономические показатели в табл. 2. Приведем также парные диаграммы, отражающие зависимость средней цены на первичном рынке жилья от рассмотренных социально-экономических факторов.

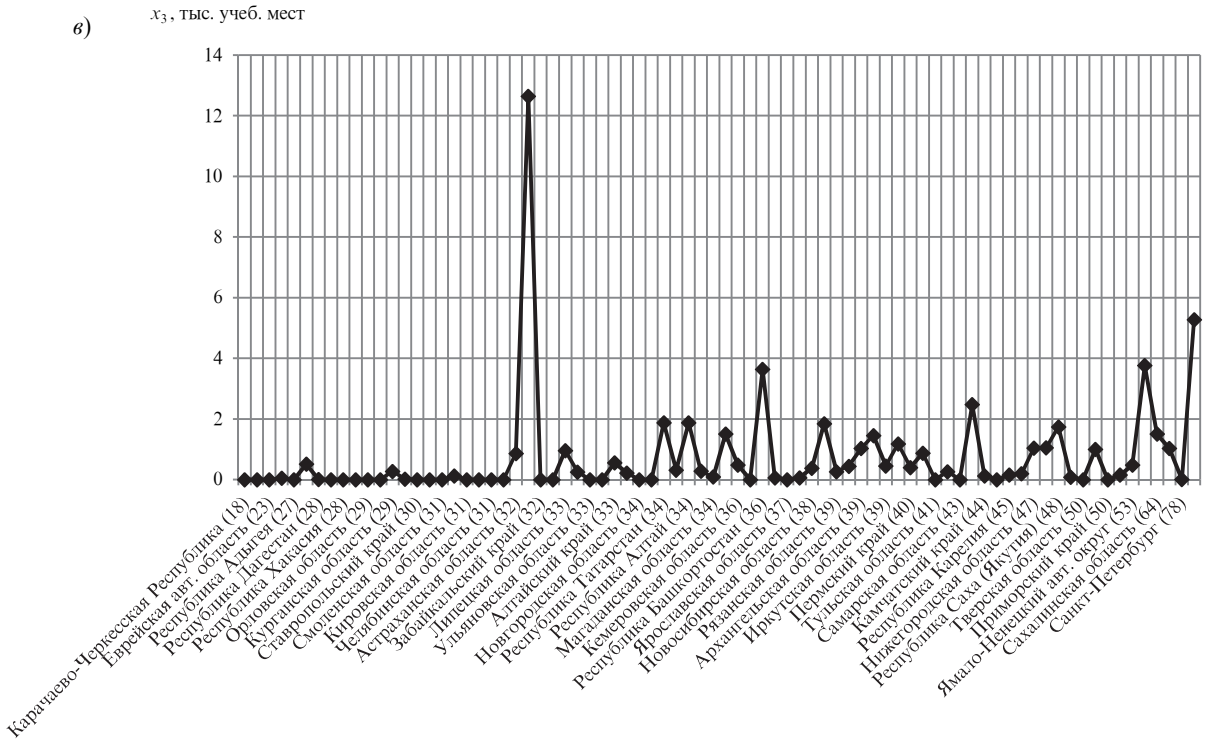
а)


x_1, тыс. чел.
7 000
6 000
5 000
4 000
3 000
2 000
1 000
0
Карачаево-Черкесская Республика (18)
Еврейская авт. область (23)
Республика Адыгея (27)
Республика Дагестан (28)
Республика Хакасия (28)
Орловская область (29)
Курганская область (29)
Ставропольский край (30)
Смоленская область (31)
Кировская область (31)
Челябинская область (31)
Астраханская область (31)
Забайкальский край (32)
Липецкая область (33)
Ульяновская область (33)
Алтайский край (33)
Новгородская область (33)
Республика Татарстан (34)
Магаданская область (34)
Кемеровская область (34)
Республика Алтай (34)
Республика Башкортостан (36)
Ярославская область (36)
Новосибирская область (37)
Рязанская область (38)
Архангельская область (39)
Иркутская область (39)
Пермский край (39)
Тульская область (39)
Самарская область (40)
Камчатский край (41)
Нижегородская область (43)
Республика Карелия (44)
Республика Саха (Якутия) (45)
Тверская область (47)
Приморский край (48)
Ямало-Ненецкий авт. округ (50)
Сахалинская область (50)
Санкт-Петербург (53)
(64)
(78)

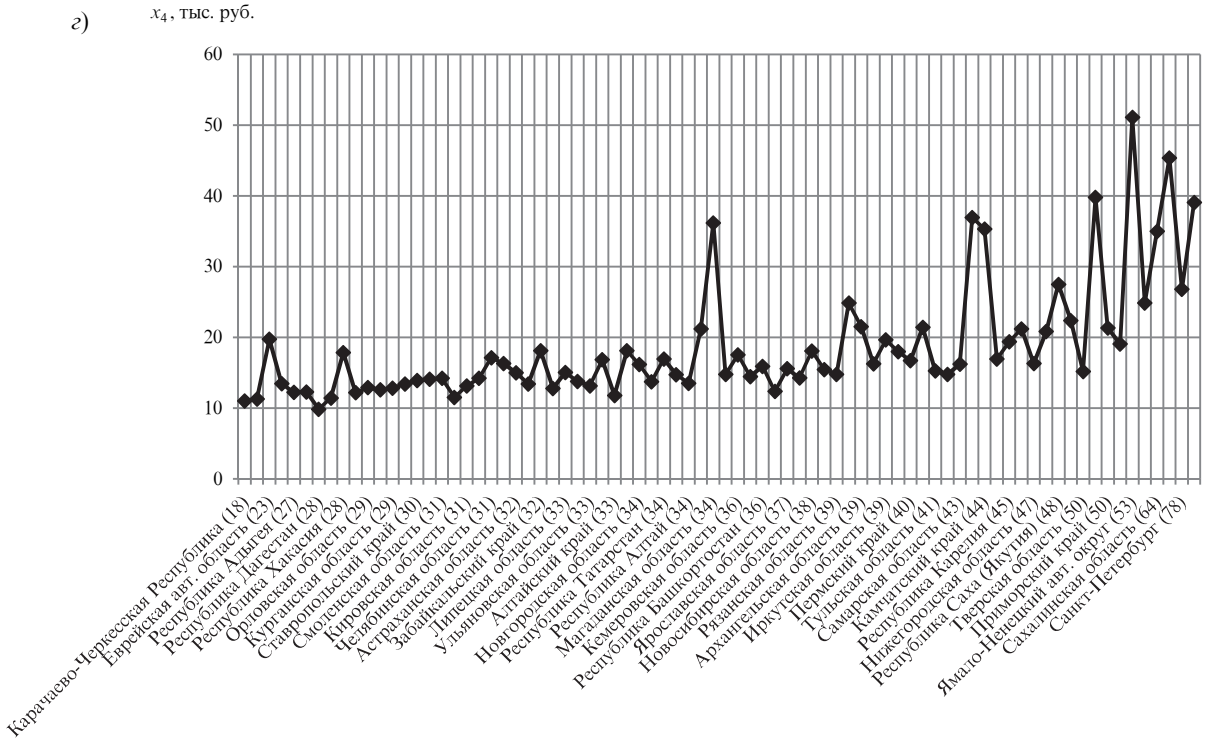
б)

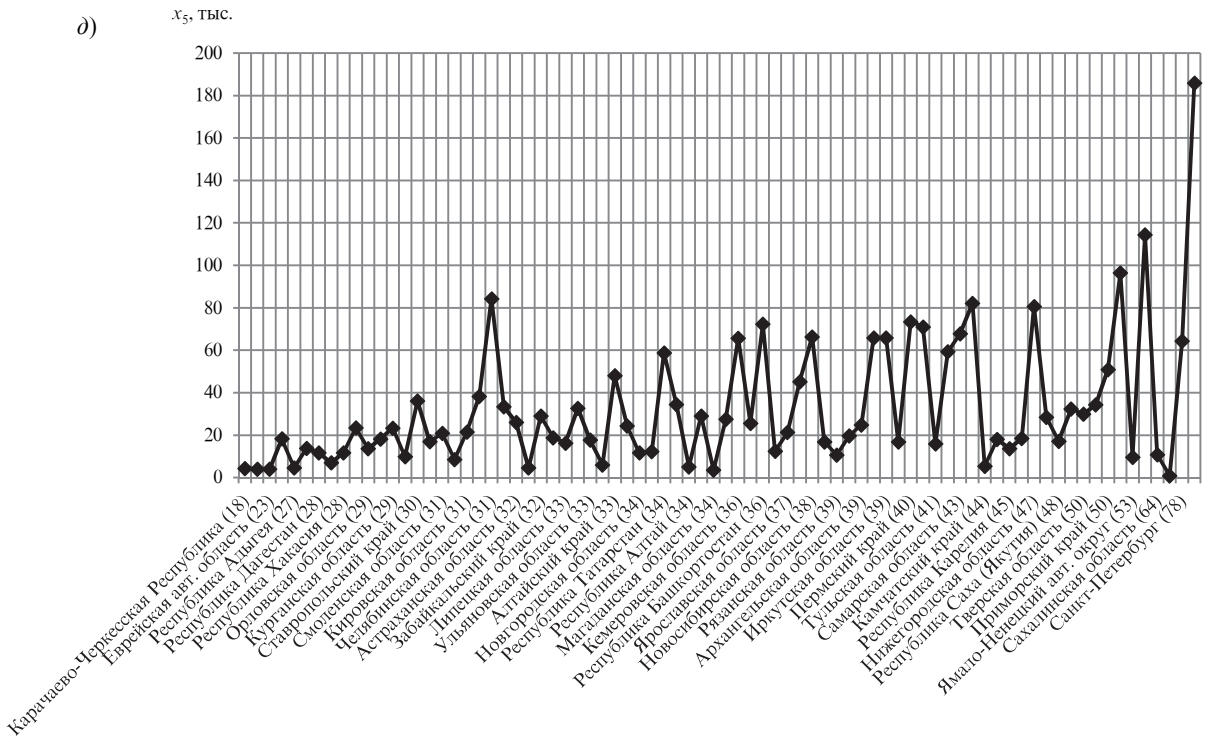

x_2, тыс. чел.
160
140
120
100
80
60
40
20
0
Карачаево-Черкесская Республика (18)
Еврейская авт. область (23)
Республика Адыгея (27)
Республика Дагестан (28)
Республика Хакасия (28)
Орловская область (29)
Курганская область (29)
Ставропольский край (30)
Смоленская область (31)
Кировская область (31)
Челябинская область (31)
Астраханская область (31)
Забайкальский край (32)
Липецкая область (33)
Ульяновская область (33)
Алтайский край (33)
Новгородская область (33)
Республика Татарстан (34)
Магаданская область (34)
Кемеровская область (34)
Республика Алтай (34)
Республика Башкортостан (36)
Ярославская область (36)
Новосибирская область (37)
Рязанская область (38)
Архангельская область (39)
Иркутская область (39)
Пермский край (39)
Тульская область (39)
Самарская область (40)
Камчатский край (41)
Нижегородская область (43)
Республика Карелия (44)
Республика Саха (Якутия) (45)
Тверская область (47)
Приморский край (48)
Ямало-Ненецкий авт. округ (50)
Сахалинская область (50)
Санкт-Петербург (53)
(64)
(78)

в)


x_3, тыс. учеб. мест
14
12
10
8
6
4
2
0
Карачаево-Черкесская Республика (18)
Еврейская авт. область (23)
Республика Адыгея (27)
Республика Дагестан (28)
Республика Хакасия (28)
Орловская область (29)
Курганская область (29)
Ставропольский край (30)
Смоленская область (31)
Кировская область (31)
Челябинская область (31)
Астраханская область (31)
Забайкальский край (32)
Липецкая область (33)
Ульяновская область (33)
Алтайский край (33)
Новгородская область (33)
Республика Татарстан (34)
Республика Алтай (34)
Магаданская область (34)
Кемеровская область (34)
Республика Башкортостан (36)
Ярославская область (36)
Новосибирская область (37)
Рязанская область (37)
Архангельская область (38)
Иркутская область (39)
Пермский край (39)
Тульская область (39)
Самарская область (40)
Камчатский край (41)
Республика Карелия (43)
Нижегородская область (43)
Республика Саха (Якутия) (44)
Тверская область (45)
Приморский край (47)
Ямало-Ненецкий авт. округ (48)
Сахалинская область (50)
Санкт-Петербург (50)
(64)
(78)

г)


x_4, тыс. руб.
60
50
40
30
20
10
0
Карачаево-Черкесская Республика (18)
Еврейская авт. область (23)
Республика Адыгея (27)
Республика Дагестан (28)
Республика Хакасия (28)
Орловская область (29)
Курганская область (29)
Ставропольский край (30)
Смоленская область (31)
Кировская область (31)
Челябинская область (31)
Астраханская область (31)
Забайкальский край (32)
Липецкая область (33)
Ульяновская область (33)
Алтайский край (33)
Новгородская область (33)
Республика Татарстан (34)
Республика Алтай (34)
Магаданская область (34)
Кемеровская область (34)
Республика Башкортостан (36)
Ярославская область (36)
Новосибирская область (37)
Рязанская область (37)
Архангельская область (38)
Иркутская область (39)
Пермский край (39)
Тульская область (39)
Самарская область (40)
Камчатский край (41)
Республика Карелия (43)
Нижегородская область (43)
Республика Саха (Якутия) (44)
Тверская область (45)
Приморский край (47)
Ямало-Ненецкий авт. округ (48)
Сахалинская область (50)
Санкт-Петербург (50)
(64)
(78)



Зависимость средней цены на первичном рынке жилья по регионам (в скобках – тыс. руб. за 1 м^2 общей площади): *а* – от количества занятых в регионе; *б* – от потребности в работниках; *в* – от ввода в действие общеобразовательных учреждений; *г* – от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы; *д* – от числа зарегистрированных преступлений

Приведенные диаграммы иллюстрируют очевидную зависимость состояния рынка жилой недвижимости (средняя цена на первичном рынке жилья в тыс. руб. за 1 м^2 общей площади) от таких социально-экономических региональных факторов, как количество занятых и потребность в работниках в регионе, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, ввод в действие общеобразовательных учреждений, число зарегистрированных преступлений. Все зависимости имеют линейный характер, что свидетельствует о положительной связи переменных: увеличению одной переменной соответствует увеличение другой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Оценка недвижимости [Текст] / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2004.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

УДК 728.003

Н.А. Ушанова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ г. САМАРЫ)

Кардинальное изменение социально-экономической ситуации в России в целом и в Самарской области в частности привело к принципиальным структурным сдвигам в самой постановке проблем жилья и других компонентов социальной инфраструктуры, создаваемых строительной отраслью.

Сегодня резко уменьшились объемы государственных капитальных вложений в жилищное строительство и в то же время растет доля жилищного строительства, финансируемого частными инвесторами [4].

В настоящее время в России сформировались три основных слоя населения: полностью малоимущие, жилище которых должно быть обеспечено за счет государственного или муниципального бюджета; частные застройщики с высоким достатком, возводящие престижные дома за счет собственных средств; промежуточный, средний, класс населения, для которого проблема обеспечения жильем может быть решена путем частичного использования собственных средств и республиканских или местных капиталовложений, а также путем получения государственного (муниципального) жилья по договору аренды с возможностью последующего выкупа.

Из этих категорий населения платежеспособным в отношении покупки жилья является второй класс, вследствие чего значительную, а в перспективе все более возрастающую долю составляет жилье элитного уровня, финансируемое за счет собственных средств потребителей.

Потребители современного жилья предъявляют к его качеству достаточно высокие требования, которые сегодня можно удовлетворить только за счет достижений научно-технического прогресса. Созданные за годы господства затратного механизма уродливые дома постепенно будут исправляться с учетом этих достижений.

Строительный комплекс России в целом и Самарской области в частности проводит активную политику по максимальному использованию отечественного и местного производственного и научно-технического потенциалов, по приобретению и разработке современных передовых технологий, расширению и обновлению спектра строительных материалов, конструкций и изделий.

Научно-технический прогресс в области жилищного строительства характеризуется комплексом мероприятий, которые можно объединить в следующие группы:

1) градостроительные;

2) совершенствование объемно-планировочных решений;

3) совершенствование конструктивных факторов;

4) применение прогрессивных материалов;

5) развитие санитарно-технического оборудования;

6) внедрение современных элементов.

Жилые микрорайоны с типовой многоэтажной секционной застройкой, которая экономически устраивала строителей, постепенно уходят, уступая место «штучной» застройке, формируемой жилыми домами, которые создаются по индивидуальным проектам на средства заказчика [5].

Наиболее интенсивно научно-технические достижения применяются при строительстве элитного жилья. Сегодня элитное жилье развивается в трех следующих направлениях:

1. Квартиры в реконструируемых зданиях в центре города. Плюсом таких проектов зачастую является престижное местоположение. Кроме того, обновление жилья происходит за счет реконструкции в сложившейся части горо-

да, сокращения при этом стоимости инженерного освоения и подготовки новых территорий вкупе с применением новых технологий, конкурсным выбором подрядчиков и инвесторов (это реальные пути снижения стоимости строительства не менее чем на 25 %). В то же время – дороговизна земли в центре и необходимость сохранять исторические фасады, что сильно ограничивает возможности изменения планировки, размеров окон и т. д.

2. Элитные дома, помещенные в уже существующую среду. Такой подход распространен ввиду его экономичности.

3. Застройка больших территорий малоэтажными домами. Такой подход весьма перспективен, но сталкивается с недостатком подходящих земельных участков (в г. Самаре подобные дома располагаются в районе поляны им. Фрунзе на берегу Волги).

В г. Самаре наиболее распространен второй подход к строительству элитного жилья.

Совершенствование объемно-планировочных решений жилых домов в г. Самаре идет за счет следующих параметров:

– изменения этажности зданий;
– индивидуализации планов зданий;
– увеличения ширины зданий;
– увеличения длины зданий;
– увеличения высоты этажей;
– использования новых приемов в функциональном зонировании квартир;
– увеличения размера квартир.

Перевес многоквартирных домов в жилищных предпочтениях во многом объясняется тем, что этот тип жилья преобладает в структуре нынешнего жилого фонда. Чем больше город, тем сильнее утвердились в сознании горожан жилищные стереотипы стандартного многоквартирного жилья [1]. Но и в связи с дороговизной земли в центре города новые дома, как правило, возводятся высотой не ниже девяти этажей. В то же время в отдельных районах г. Самары строят двух-, трехэтажные коттеджи, но, как правило, в этом случае владельцы сталкиваются с проблемой нехватки участков земли. Такие дома возводятся сегодня в основном за пределами города. Одним из направлений улучшения жилища в условиях городской многоэтажной застройки может стать увеличение этажности квартиры (возведение двухуровневых квартир).

Наружные стены в стоимости жилого здания занимают около 15 %. Порядка 40 % теплопотерь происходит в зимний период времени через наружные стены. Поэтому поиск рационального соотношения между площадью наружных стен и заключенной внутри них площадью квартир весьма существеннен. Наиболее выгодным в этом отношении является здание квадратное в плане. Однако добиться этого не всегда удается из-за требований инсоляции, лимитирующих ширину жилого корпуса. В советский период исходя из потребности обеспечения как можно большего числа людей жилплощадью дома возводились в виде стандартных коробок. Сегодня жилые здания строятся по заказу конкретного потребителя, и поэтому планы зданий имеют индивидуальный характер, учитываются все пожелания и даже прихоти будущих владельцев. Сложные изрезанные планы жилых зданий ведут к росту стоимости общей площади, но в пределах, приемлемых для новых потребителей (примеры строительства подобных объектов уже есть в г. Самаре – Европейский квартал на ул. Молодогвардейской, комплекс «Пять звезд» на ул. Самарской и др.).

Ширина корпуса жилого здания в соответствии с требованиями инсоляции в советский период установлена равной 12 м, что отвечало небольшим площадям жестко нормированных типовых квартир.

Сегодня относительно небольшая ширина капитальных жилых зданий вступила в противоречие не только с бытовыми удобствами проживания в них, но и с требованиями сурового российского климата и продолжительного отопительного сезона, длящегося в различных регионах от 5–6 до 8–10 месяцев в году. Отсутствие хороших утеплителей, надежных технических решений и невысокое качество устройства наружных ограждений усугубили недостатки домов с узким корпусом в г. Самаре и вызвали огромный перерасход энергии на их отопление. Так, если в Скандинавских странах на 1 м^2 общей площади жилья тратится в среднем 29 кг условного топлива в год, то в России – 85 [2].

Исходя из вышеизложенного, представляется, что разумное увеличение ширины жилого здания весьма необходимо не только для повышения качественного стандарта размещаемых в нем квартир, но и для существенного сокращения расходов энергии на их отопление. Ширина здания увеличивается без нарушения требования СНиП по инсоляции, за счет того, что сегодня кухни и комнаты в квартирах оборудуются дополнительными специальными помещениями для хозяйственно-бытовых предметов и личных вещей членов семей. Поскольку эти помещения не требуют (по нормам) естественного освещения, их располагают при входе в кухню или спальни в виде своеобразных шлюзов, оборудованных стеллажами и встроенными шкафами.

Строительство ширококорпусных домов в г. Самаре дает следующие показатели их социально-экономической эффективности:

– достигаются повышение плотности жилой застройки в 1,5–1,7 раза за счет применения ширины зданий от 16,5 до 20 м и экономия вследствие этого территории застройки на 7–10 % (без ухудшения условий инсоляции);

– создается возможность размещения в подвальном пространстве стоянок автомобилей и других помещений (имеют место случаи размещения в подвальных помещениях комнат прислуги), а в первых этажах – наиболее удобных учреждений общественного обслуживания для жильцов;

– достигается экономия времени на ведение домашнего хозяйства в 1,2–1,3 раза в связи с близостью мест общественного обслуживания;

– повышаются бытовые удобства и комфорт проживания за счет большего числа кладовых, гардеробных, встроенных шкафов;

– сокращается периметр наружных ограждений по сравнению с обычным (до 25–40 %), снижается в связи с этим стоимость строительства дома;

– достигается уменьшение стоимости 1 м^2 общей площади в широких 9-этажных домах по сравнению с обычными на 22 %, а в 17-этажном – до 25 %;

– сокращается расход энергии на отопление широких домов по сравнению с обычными на 13–20 % за счет относительно меньшего периметра наружных ограждений и большей тепловой инерции.

Общая площадь размещаемых в ширококорпусных домах квартир по сравнению с их размером в обычных жилых зданиях возрастает. Превышение составляет при ширине дома в 16,5 м примерно 25 %, а при 20 м – около 50 % против их размера в жилом здании шириной 12 м [3].

В России в целом и в г. Самаре в частности сегодня широкие дома активно внедряются в практику строительства.

С ростом протяженности здания в длину происходит снижение стоимости общей площади за счет экономии на торцевых наружных стенах, так как межсекционные стены имеют более низкую стоимость, чем наружные, поскольку не рассчитываются на теплозащиту. В настоящее время жилые дома при наличии необходимой площади возводятся не отдельными корпусами, а жилыми комплексами, включающими несколько секций и имеющими единый архитектурный замысел.

В ранее построенных домах высота квартир стандартна и составляет 2,6, 2,7, 2,8 м. Это происходило из-за того, что в жилых зданиях изменение строительной высоты на каждые 10 см вызывало соответствующее изменение стоимости общей площади приблизительно на 1,2 % за счет затрат на вертикальные конструкции и отделку, а в условиях затратного механизма формирования цены жилья, естественно, ни о каком увеличении высоты этажа речи быть не могло. Сегодня же, учитывая, что богатые потребители предъявляют более высокие требования к комфортности, увеличение высоты этажа до 3,5 м и выше (по требованию покупателей) является одним из перспективных направлений улучшения качественных характеристик жилья.

Сегодня в г. Самаре квартиры в «элитных» домах, как правило, включают не менее трех спален, что предполагает устройство дополнительного санитарного узла. При этом возникает необходимость в устройстве второго стояка и дополнительного санитарно-технического оборудования, что вызывает удорожание общей площади на 7–9 %.

В зависимости от образа жизни семьи в квартирах проектируются кабинеты, помещения для няни и для охраны.

В оборудование жилища активно внедряются различные средства автоматизации: компьютеры, средства коммуникации, охранной сигнализации, дистанционного управления, а также многое другое. Внедрение этих средств начинает влиять на формирование самого жилища, так как возникает вопрос о защите человека от их негативного воздействия. Предпочтительным становится вынесение зон размещения оргтехники в помещения, не предназначенные для сна. Спальные комнаты выходят окнами во внутренний двор.

Устанавливаются различные типы и размеры ванн, душевых кабин, саун, приобретают актуальность функциональные связи между отдельными помещениями жилища.

Таким образом, намечается тенденция к росту площадей подсобных, жилых и дополнительных помещений, а в результате – жилища в целом.

Увеличение размера квартиры связано, в первую очередь, со снижением в стоимости квартиры удельных затрат на санитарно-кухонный блок (см. таблицу). Сегодня в г. Самаре прослеживается тенденция увеличения среднего размера квартир.

Изменение стоимости 1 м² общей площади домов
(% на каждый м² увеличения или уменьшения)

Площадь квартиры, м²	Тип дома	
	Без лифтов	С лифтами
25–30	1,1	1,2
31–35	0,9	0,95
36–40	0,75	0,8
41–50	0,65	0,7
51–60	0,6	0,65
61–70	0,55	0,6
71–80	0,5	0,55
81–100	0,45	0,5

Сегодня практически все элитные жилые дома возводятся из кирпича. Этот материал достаточно полно отвечает всем необходимым требованиям, предъявляемым к конструкциям наружных и внутренних стен. Представляется, что наиболее эффективный вариант ограждающей конструкции здесь будет зависеть от применяемого теплоизоляционного материала, который при высоких характеристиках позволит уменьшить толщину стены и снизить затраты. В настоящее время выбор теплоизоляционных материалов на рынке достаточно широк.

Строительный комплекс Самарской области создает местными усилиями такой спектр строительных материалов и изделий, который обеспечивает замкнутый цикл строительства жилого дома. Так, производятся следующие виды новых строительных материалов:

– стеновой блок фирмы «BESSER», заменяет в среднем семь стандартных кирпичей, за счет чего происходит экономия раствора, транспортных расходов и времени;

– теплоизоляционные материалы ISOVER, благодаря низкой плотности создают минимально возможную нагрузку на конструкцию стены, что позволяет экономить на дорогостоящем крепеже;

– утеплитель марки URSA, стоек к агрессивным средам, обладает высокой вибростойкостью, экологически чист, а также сохраняет свои свойства на протяжении многих лет (зачастую дольше срока службы здания), значительно сокращает вес наружной ограждающей конструкции, что приводит к снижению нагрузки на фундамент и уменьшению затрат.

Жилые дома советского периода были тяжелы и вследствие этого дороги. Сегодня в Самарской области проводится политика по снижению удельного веса жилых зданий. В качестве материала для наружных и внутренних стен жилых домов активно применяется ячеистый бетон, который производится на заводах ЖБИ № 1, 5, 7 г. Самары.

В самом городе дома все еще продолжают возводить с использованием кирпича в качестве стенового материала (это еще один сложившийся стереотип у населения, связанный с понятием высокой прочности, долговечности и теплопро-

водности), но в области уже высокими темпами ведется строительство жилых домов из ячеистого бетона.

Зарубежный опыт также подтверждает целесообразность возведения жилья из ячеистого бетона. В скандинавских странах, обладающих сходными с европейской частью России температурными условиями, он занимает лидирующие позиции. В Российской Федерации его доля в строительстве жилья не превышает 6 %.

Стены из ячеистого бетона по ряду показателей (низкая плотность, низкая теплопроводность, высокая морозостойкость, сравнительно высокая прочность) превосходят строительно-технические характеристики традиционных стеновых материалов – керамического и силикатного кирпича, железобетона и др. Опыт замены изделий из традиционных материалов изделиями из ячеистого бетона в наружных стенах зданий в Самарской области показал снижение массы стен на 25–60 %, а массы зданий в целом – на 20–30 %. Соответственно происходит снижение трудозатрат на строительной площадке и одновременно улучшение теплотехнических свойств конструкций, что позволяет уменьшить затраты теплоэнергии на обогрев зданий.

В настоящее время наличие современных инженерных систем – необходимая составляющая любого здания. Сегодня в г. Самаре элитные дома не привязываются к существующим городским магистральным теплосетям, которые часто выходят из строя. Они имеют автономные газовые котельные и другие системы, создающие необходимый комфорт вне зависимости от сроков начала и окончания отопительного сезона.

В качестве современных элементов в жилых домах в г. Самаре устраивают паркинги (либо в подвальном помещении, либо на прилегающей территории), магазины и учреждения бытового обслуживания в этом же здании, системы централизованного кондиционирования, очистки воздуха, локальные системы удаления пыли из квартир, охранные системы входа и территории.

Таким образом, применение в г. Самаре и Самарской области перечисленных методов экономического развития жилищного строительства даст значительное сокращение расходов на возведение и эксплуатацию объектов, что, в свою очередь, позволит населению приобретать жилье по более доступным ценам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Акулова, И.И.** Методика и алгоритм прогнозирования параметров жилищного строительства [Текст] / И.И. Акулова, Е.М. Чернышев // Известия вузов. Строительство. – 2003. – № 9.

2. **Гридасов, О.П.** Широкий корпус – это всерьез [Текст] / О.П. Гридасов, Е.В. Барчугова, Н.А. Рочегова // Жилищное строительство. – 1998. – № 3.

3. **Катаев, Д.И.** О проблемах проектирования комфортного жилища квартирного типа в г. Самаре [Текст] / Д.И. Катаев // Строй-инфо. – 1997. – № 24.

4. **Коваленко, Е.Г.** Региональная экономика и управление [Текст] / Е.Г. Коваленко. – СПб.: Питер, 2005.

5. **Лыжин, С.М.** Особенности формирования и развития жилищного фонда крупного города [Текст] / С.М. Лыжин // Стройкомплекс Среднего Урала. – 2006. – № 3.

УДК 65.01

Л.И. Журова, А.А. Андреева

ЭТАПЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня в условиях высоких темпов изменения внешней среды и связанной с этим неопределенности актуальной проблемой является усовершенствование методологии стратегического управления. Цель стратегического управления предприятием – определить стратегическую позицию, которая позволит обеспечить длительную жизнеспособность предприятия в изменяющихся условиях.

Ключевую роль в решении стратегических задач предприятия играет *стратегическое планирование*, под которым понимается процесс разработки и поддержания стратегического равновесия между целями и возможностями предприятия в изменяющихся рыночных условиях [5, 8, 12, 14].

Практика показывает, что организации, осуществляющие комплексное стратегическое планирование своей деятельности, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Формирование стратегически ориентированных программ развития предприятия необходимо для того, чтобы снизить риски деятельности, обеспечить прогнозирование перспектив развития внешних событий, оценить внутренний потенциал и ресурсные возможности, скоординировать действия всех подсистем управления предприятием для достижения поставленных целей.

Вопросы стратегического планирования нашли широкое отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых-экономистов, например Д. Аакера [1], Р. Акоффа [2], И. Ансоффа [5], Г. Минцберга [12], М. Портера [13], А. Томпсона, А. Стрикленда [14], О.С. Виханского [7], Г.Б. Клейнера [10], Р.А. Фатхутдинова [15].

Как правило, под *стратегией организации* понимается генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Главная задача стратегии состоит в том, чтобы усовершенствовать текущую деятельность организации и достичь в будущем желаемых руководством результатов.

Современный бизнес с его жесткой конкуренцией и периодическими потрясениями требует от менеджеров всех уровней поиска такой стратегии, которая бы гарантировала предприятию, с одной стороны, наиболее эффективное использование ресурсов, с другой – максимальную устойчивость предприятия в условиях нестабильности факторов внешней среды. Выбор стратегии предприятия определяется совокупностью факторов внешней и внутренней среды [1, 14, 15].

По нашему мнению, исходя из уровня экономического потенциала предприятия, стадии жизненного цикла предприятия и отрасли, а также позиции, занимаемой предприятием на рынке, целесообразно выделить две базовые стратегии:

– стратегия развития (с различными темпами роста);
– стратегия выживания.

По мнению Р. Акоффа, развитие – это вопрос не столько того, что имеется, сколько того, что может быть сделано с тем, что имеется [2].

Развитие означает перемену состояния. Обычно это понятие используется для обозначения перехода из одного состояния в другое, которое считается лучшим, более эффективным или целесообразным для деятельности. Поэтому многие авторы под стратегией развития понимают стратегию роста [1, 7, 8, 9, 11].

Основной целью формирования стратегии развития является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия, уровень которой определяется на основе оценки совокупности конкурентных преимуществ, которыми обладает предприятие.

Формирование и развитие конкурентных преимуществ возможно на различных этапах *цепочки создания ценности*, под которой будем понимать систему взаимосвязанных и взаимозависимых основных и вспомогательных видов деятельности по созданию общей потребительской ценности.

В литературе [13, 14] к основным видам деятельности относят входящие поставки, операции (производство), исходящие поставки, маркетинг и сбыт, послепродажное обслуживание, к вспомогательным – инфраструктуру фирмы, управление трудовыми ресурсами, технологические разработки, материально-техническое снабжение.

Таким образом, цепочка создания ценности представляет собой систему элементов организационно-производственной деятельности, которая требует формирования адекватного механизма управления. Для эффективного управления элементами такой цепочки необходима комплексная систематизированная стратегия, развивающая разные направления указанной цепочки, обеспечивающая формирование их конкурентных преимуществ. Рассмотрим и систематизируем приоритеты развития элементов цепочки создания ценности, а также цели стратегии развития, уточненные для основных ее элементов (см. табл. 1).

Из данных таблицы следует, что стратегия развития предприятия представляет собой долгосрочный план, охватывающий ключевые сегменты его хозяйственной деятельности.

Стратегия развития ориентирована на достижение следующих основных целей: увеличение доходов и прибыли предприятия, рост показателей рентабельности, увеличение доли рынка, расширение производственной деятельности, рост чистого денежного потока, увеличение рыночной стоимости компании, обеспечение синергетического эффекта. Реализация этой стратегии связана с привлечением новой клиентуры и разработкой новых продуктов, экспансией в новые отрасли и рынки сбыта, поглощением конкурирующих компаний.

На основе вышеизложенного сформулируем определение *стратегии развития предприятия*, под которой будем понимать систему долгосрочных целей деятельности предприятия, обеспечивающих неотрицательные темпы роста в планируемом периоде, методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения, а также существующий экономический потенциал, обеспечивающий создание конкурентных преимуществ предприятия. Такая стратегия должна способствовать эффективному управлению процессами экономического развития предприятия во внешней среде.

Под *экономическим потенциалом* будем понимать совокупность ограниченных ресурсов развития (производственных, трудовых, финансовых, информационных, организационных и иных) и возможности их реализации в изменяющейся внешней среде.

Таким образом, стратегия экономического развития предприятия представляет собой стратегию, предполагающую стремление к динамичному и гармоничному сочетанию экономического роста и экономической устойчивости.

К *стратегии выживания* прибегают в тех случаях, когда показатели деятельности предприятия приобретают тенденцию к ухудшению и никакие меры не способствуют улучшению ситуации. В этом случае возможны: отказ от производства нерентабельной продукции, излишней рабочей силы, плохо работающих каналов распределения и дальнейший поиск эффективных путей использования ресурсов, продажа деловой единицы или превращение ее в отдельно работающую фирму и т. п. [4].

Существуют различные подходы к классификации стратегии развития с учетом характера и интенсивности роста предприятия.

Таблица 1

Приоритеты развития элементов цепочки создания ценности

Элементы цепочки создания ценности	Приоритеты развития	Конкурентные преимущества	Цели стратегии развития
Материально-техническое обеспечение	Своевременное обеспечение предприятия материальными ресурсами соответствующего качества, минимизация затрат на размещение заказа	Качество материальных запасов, эксклюзивный доступ к материальным ресурсам, высокое качество работы поставщиков, доступ к более дешевому сырью	Обеспечение потребности в качественных производственных запасах
Производство	Обеспечение бесперебойного процесса производства продукции, минимизация производственных затрат, обеспечение качества выпускаемой продукции	Высокий технический уровень производства, качество продукции, рациональная организация производства, возможность переключиться на выпуск другой продукции, более низкие затраты на производство по сравнению с конкурентами	Экспансия в новые отрасли, обеспечение прироста объемов выпуска продукции и расширения ассортимента продукции
Маркетинг и сбыт	Обеспечение заданных объемов продаж, повышение уровня лояльности покупателей, выход на новые рынки сбыта	Привлекательность продукции (услуг) компании для ее клиентов, эксклюзивность товаров компании, эффективная система стимулирования сбыта и послепродажного обслуживания, низкие затраты на продвижение продукции	Увеличение доли рынка, экспансия на новые рынки сбыта, рост доходов и прибыли, рост рентабельности продаж
НИОКР	Увеличение количества изобретений, патентов, ноу-хау, обеспечивающих инновации, и их коммерциализация	Доступ к прогрессивным технологиям, возможность применения имеющихся нематериальных активов для выпуска продуктов-аналогов или других видов продукции	Вывод на рынок инновационной продукции, опережение конкурентов
Управление персоналом	Обеспечение предприятия квалифицированными кадрами определенных профессий	Повышение мотивации труда, повышение уровня квалификации кадров, более низкие затраты на оплату труда	Высокое качество работы персонала, переобучение под будущие задачи, рост производительности труда
Финансы	Обеспечение текущей и инвестиционной деятельности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами	Высокий уровень самофинансирования предприятия, доступ к внешним источникам финансирования, высокий уровень кредитоспособности предприятия	Рост чистого денежного потока, рост рыночной стоимости компании, формирование оптимальной структуры капитала

Д. Аакер выделяет следующие стратегии роста: рост на существующих товарных рынках (увеличение доли рынка, интенсификация потребления товара), разработка новых товаров, расширение рынка (географическое расширение, выход на новые сегменты), диверсификация (родственная, неродственная), вертикальная интеграция (вперед и назад идущая) [1].

П. Друкер отмечает стратегии внутреннего и внешнего роста (способы реализации последней – слияния, приобретения, создание стратегических альянсов) [9].

Ф. Котлер рассматривает следующие возможности роста предприятия: интенсивный рост (глубокое внедрение на рынок, расширение границ рынка, совершенствование товара); инте-

грационный рост (регрессивная, прогрессивная и горизонтальная интеграция); диверсифицированный рост (концентрическая, горизонтальная и конгломеративная диверсификация) [11].

О.С. Виханский выделяет стратегии концентрированного роста (стратегии усиления позиции на рынке, развития рынка, развития продукта), интегрированного роста (стратегии впередидущей и обратной вертикальной интеграции) и диверсифицированного роста (стратегии центрированной, горизонтальной и конгломератной диверсификации) [7].

В отличие от О.С. Виханского П. Дойль определяет четыре вида диверсификации, объединяя стратегии интегрированного и диверсифицированного роста: интеграция вперед по технологической цепочке; интеграция назад по технологической цепочке; концентрическая диверсификация; диверсификация по принципу создания конгломерата [8].

М.М. Алексеева рассматривает стратегии стабильности и роста [3].

Поскольку приведенные группы стратегий не учитывают такие важные составляющие, как финансирование и масштаб деятельности, мы предлагаем в дополнение к рассмотренным признакам классификации стратегий развития использовать следующие: степень диверсификации деятельности; источники финансирования и условия их привлечения; масштабы операционной деятельности и рыночной экспансии. Скорректированная классификация представлена в табл. 2.

Таблица 2

Классификация стратегий развития предприятия

Признак классификации	Вид стратегии развития
Тип экономического роста	Стратегия концентрированного роста. Стратегия диверсифицированного роста. Стратегия интегрированного роста
Темпы развития предприятия	Стратегия, поддерживающая нулевые темпы роста. Стратегия ограниченного роста. Стратегия ускоренного роста. Стратегия опережающего роста
Направление развития экономического потенциала	Стратегия органического роста. Стратегия интеграции
Отношение к предприятию	Стратегия внешнего роста. Стратегия внутреннего роста
Степень диверсификации деятельности	Стратегия концентрической диверсификации (моноотраслевой). Стратегия конгломератной диверсификации (многоотраслевой)
Источники финансирования и условия их привлечения	Стратегии, использующие преимущественно собственные источники финансирования. Стратегии, использующие преимущественно заемные источники финансирования. Стратегии, использующие смешанные источники финансирования
Уровень принимаемых стратегических решений	Корпоративная стратегия. Стратегии бизнес-единиц (стратегических хозяйственных центров)
Масштабы операционной деятельности	Стратегия расширения масштабов операционной деятельности. Стратегия сохранения масштабов операционной деятельности
Масштабы рыночной экспансии	Стратегия расширения сегмента рынка. Стратегия сохранения сегмента рынка. Стратегия перехода на другой сегмент рынка

Каждая из приведенных стратегий предполагает разные уровни развития предприятия и его экономического потенциала, финансовые возможности и пр. При выборе той или иной стратегии развития необходимо учитывать эти факторы и те возможности, которые предприятие формирует у себя как конкурентный признак.

Под *механизмом формирования стратегии развития предприятия* будем понимать последовательность действий, состояний, инструментов и правил, определяющих процесс достижения стратегических целей.

Отметим следующие базовые элементы стратегии экономического развития предприятия:

– миссия организации;
– стратегические цели деятельности организации;
– период действия стратегии;
– способы формализации стратегии (стратегия представлена в виде системы тактических планов, программ, бюджетов);
– организационная структура управления предприятием и кадровый состав;
– организационная культура;
– методы управления ресурсами (методы учета, анализа, планирования, прогнозирования, контроля, регулирования, бюджетирование, реинжиниринг бизнеса);
– информационное обеспечение процесса управления и технические средства управления;
– совокупность ресурсов предприятия и их характеристики;
– источники финансирования деятельности предприятия;
– совокупность внешних и внутренних отношений предприятия (взаимодействие с другими организациями, финансово-кредитной системой, отношения внутри предприятия, объединений предприятий);
– факторы риска финансово-хозяйственной деятельности;
– показатели и методы оценки эффективности стратегии развития;
– стратегическая зона хозяйствования;
– стратегический хозяйственный центр.

На основе анализа приведенных элементов стратегии, а также результатов исследования принципов формирования стратегии предприятия [5, 7, 8, 10, 12] можно выделить основные этапы процесса разработки стратегии развития (см. рисунок).

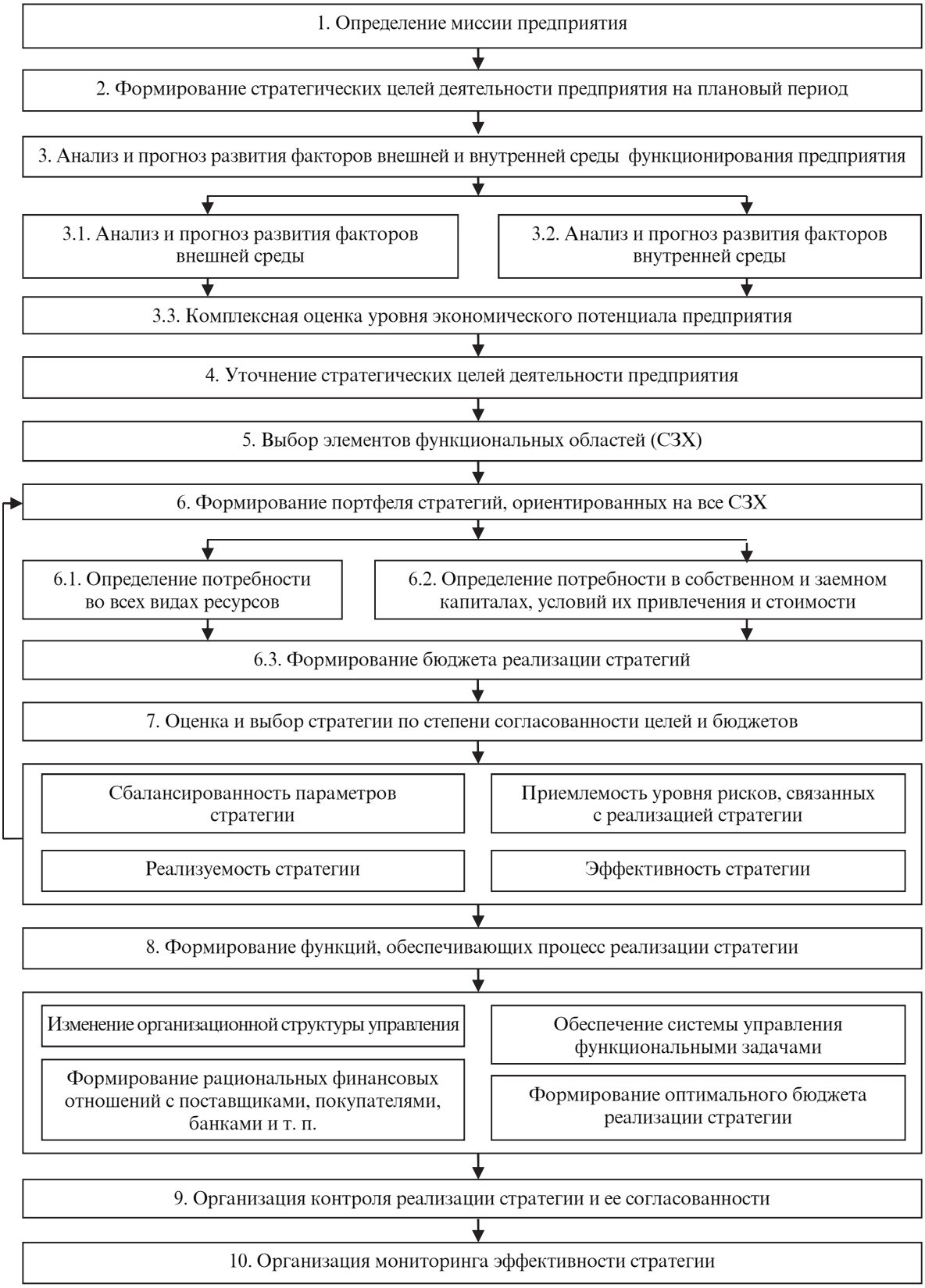
Для проведения оценки и выбора оптимального варианта стратегии можно использовать эвристические, формализованные и специфические методы принятия эффективных решений. По результатам оценки в разработанную стратегию вносятся необходимые коррективы, после чего она принимается к реализации.

Эффективность стратегии развития предприятия измеряется показателями эффективности работы его подразделений (каждого в отдельности и предприятия в целом), показателями эффективности направления и использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Приведенная на рисунке последовательность этапов процесса разработки стратегии развития может быть уточнена и детализирована с учетом особенностей операционной и инвестиционной деятельности предприятия и уровня стратегического мышления его менеджеров. Реализацию стратегии следует считать успешно завершенной, если достигнуты все основные стратегические цели экономического развития предприятия при планируемых затратах на реализацию стратегии.

При разработке стратегии развития целесообразно использовать концепцию стратегических зон хозяйствования в целях стратегического сегментирования внешней среды для выявления перспективных направлений деятельности предприятия и развития конкурентных преимуществ элементов цепочки создания потребительской ценности. При этом следует выделить ключевые сегменты внешней среды, составляющие основу экономического успеха предприятия, и специальные сегменты, т. е. дополнительные носители успеха.

Стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) представляет собой часть (сегмент) внешней среды, отражающую интересы предприятия, обеспечивающую достижение стратегических целей предприятия, реализацию его конкурентных преимуществ и снижение рисков и требующую определенного уровня стратегического потенциала предприятия [6].



Основные этапы процесса разработки стратегии развития

Организационной структурой (подразделением предприятия), ориентированной на формирование СЗХ и развитие их параметров, является стратегический хозяйственный центр (СХЦ) [6]. Поскольку деятельность промышленного предприятия во внешней среде включает различные области (рынок сбыта продукции, рынки производственных и финансово-инвестиционных ресурсов, рынок труда, взаимоотношения с другими предприятиями, поставщиками, потребителями), инфраструктура СЗХ может включать в себя сегменты реализации продукции, производства, финансово-инвестиционных, трудовых, производственных ресурсов и пр.

Формирование стратегии развития через обоснование СЗХ предполагает исследование тех или иных факторов СЗХ, в зависимости от которых предприятие выбирает тот или иной вариант интеграции в сегмент СЗХ. Критерии оценки эффективности стратегии развития при выборе определенного сегмента СЗХ представлены в табл. 3.

При выборе определенного сегмента СЗХ требуется учитывать стратегические цели предприятия и уровень экономического потенциала, размер, стадию жизненного цикла предприятия, наличие (доступность) необходимых ресурсов и т. п.

Таким образом, в рамках данной работы сформулировано определение категории «стратегия развития» с учетом объектов стратегического управления, воздействия факторов внешней среды на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Определены базовые элементы стратегии развития, расширена классификация стратегий развития, обоснована методология формирования стратегии развития предприятия, выделены основные цели и критерии оценки эффективности стратегии развития предприятия при выборе определенного сегмента СЗХ.

Таблица 3

Цели и критерии оценки эффективности стратегии развития для сегментов СЗХ

Сегмент СЗХ	Цели стратегии развития	Критерии оценки эффективности стратегии развития
Сегмент производства	Увеличение объемов производства, снижение затрат на производство продукции, повышение качества продукции, расширение ассортимента продукции	Высокий уровень организации производства, эффективность использования основных фондов, возможности выпуска другой продукции, объемы выпуска продукции, уровень себестоимости продукции, рентабельность продукции
Сегмент реализации продукции	Увеличение доли рынка, снижение затрат на продвижение продукции, обеспечение заданных объемов/роста доходов и прибыли, обеспечение стабильности денежных поступлений, рост рентабельности продаж	Уровень конкурентоспособности продукции, качество сбытовой сети, объемы реализации продукции, уровень затрат на сбыт продукции, рентабельность продаж
Сегмент финансово-инвестиционных ресурсов	Обеспечение финансовыми ресурсами текущей и инвестиционной деятельности предприятия, обеспечение финансовой безопасности (стабильности) экономической системы, рост рыночной стоимости, оптимизация структуры капитала	Уровень чистых денежных потоков, увеличение текущей прибыли, степень финансовой устойчивости предприятия, возможность привлечения заемных средств, эффективность использования свободных денежных средств
Сегмент производственных ресурсов	Обеспечение стабильности поставок, снижение производственных затрат, повышение качества продукции	Качество работы поставщиков, техническая оценка материальных активов, качество управления производственными запасами
Сегмент трудовых ресурсов	Снижение затрат на зарплату, НИОКР, обеспечение выпуска новых видов продукции (услуг)	Качество нематериальных активов, уровень издержек на зарплату и научно-технические исследования, стоимость возмещения патентов или лицензий

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аакер, Д.** Стратегическое рыночное управление [Текст] : пер. с англ. / Д. Аакер. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2007.

2. **Акофф, Р.** Планирование будущего корпорации [Текст] : пер. с англ. / Р. Акофф. – М.: Сирин, 2002.

3. **Алексеева, М.М.** Планирование деятельности фирмы [Текст] / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2003.

4. **Андреева, А.А.** Виды и элементы стратегии развития предприятия [Текст] / А.А. Андреева // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. Серия «Экономика». – 2010. – Вып. 20.

5. **Ансофф, И.** Стратегический менеджмент [Текст] : пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009.

6. **Афоничкин, А.И.** Управление развитием интегрированных экономических систем на базе инструментария стратегического зонирования [Текст] : моногр. / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Н.В. Ягодин. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та им. В.Н. Татищева, 2006.

7. **Виханский, О.С.** Стратегическое управление [Текст] / О.С. Виханский. – М.: Экономистъ, 2006.

8. **Дойль, П.** Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] : пер. с англ. / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999.

9. **Друкер, П.** Эффективное управление [Текст] : пер. с англ. / П. Друкер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.

10. **Клейнер, Г.Б.** Стратегия предприятия [Текст] / Г.Б. Клейнер. – М.: Дело, 2008.

11. **Котлер, Ф.** Маркетинг менеджмент. [Текст] : пер. с англ. / Ф. Котлер. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006.

12. **Минцберг, Г.** Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] : пер. с англ. / Г. Минцберг. – СПб.: Питер, 2004.

13. **Портер, М.** Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] : пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

14. **Томпсон, А.А.** Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст] : пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. III. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2007.

15. **Фатхутдинов, Р.А.** Стратегический менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2008.

УДК 658.314.7(06)

Э.Ю. Черкесова, В.В. Скобликов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ НОВШЕСТВ (НА ПРИМЕРЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ)

В связи с необходимостью модернизации угледобывающего производства, изыскания внутрипроизводственных резервов, экономии ресурсов и снижения затрат особую значимость сегодня приобретают вопросы повышения заинтересованности персонала в рационализации производственных и трудовых процессов, внедрении новых, прогрессивных форм и методов стимулирования повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности в рамках управления инновациями.

Принципы и формы управления инновационными процессами предполагают существенное развитие всех аспектов организации материального стимулирования инновационной деятельности на производстве – от процедуры формирования средств на оплату труда до совершенствования тарифных условий оплаты труда и повышения эффективности систем поощрения персонала. При формировании средств на оплату труда структурных подразделений (участков, цехов, служб и др.) угледобывающей организации следует учитывать их активность в инновационных процессах модернизации производства и, в частности, результативность деятельности по внедрению научно-технических достижений.

При распределении между структурными подразделениями угледобывающей организа-

ции средств, предусмотренных на оплату труда, материальное стимулирование эффективной деятельности в рамках инновационного управления целесообразно учитывать их вклад в модернизацию всех аспектов развития производства и инновационные процессы, способствующие получению дополнительной прибыли (повышению экономической эффективности). Для этого следует, например, ранжировать линейные и функциональные структурные подразделения угледобывающей организации по количеству реализованных на практике по собственной инициативе новшеств с учетом их значимости, качества и экономической эффективности.

На рис. 1 приведена структурная схема, характеризующая рекомендуемую процедуру оценки вклада каждого подразделения в модернизацию производства и инновационные процессы, ранжирование их для дифференциации средств на оплату труда и материальное стимулирование персонала.

При ранжировании линейных и функциональных структурных подразделений угледобывающей организации по уровню инновационной деятельности для организации материального стимулирования должна учитываться совокупность показателей, характеризующих основные качества инноваций: новизна, сложность, уровень реализации, значимость, масштабность, эффективность. Оценка инноваций может производиться в условных единицах – баллах.

В табл. 1 приведен возможный вариант критериев и шкал, используемых для ранжирования структурных подразделений по уровню инновационной активности с учетом общего количества нововведений, а также принятых для оценки показателей (факторов) уровня и качества научно-технических достижений.

Необходимо отметить, что в конкретных условиях производства данные критерии и шкалы могут дифференцироваться с учетом специфики деятельности линейных и функциональных структурных подразделений.

Перечень оцениваемых показателей и их удельная значимость могут также уточняться (корректироваться) в зависимости от конкретных условий производства в угледобывающих организациях. При этом важно, чтобы методический

Рис. 1. Структурная схема рекомендуемой процедуры оценки вклада структурных подразделений угледобывающей организации в модернизацию производства и инновационные процессы для дифференциации средств на оплату труда и материальное стимулирование

Таблица 1

Рекомендуемые усредненные критерии и шкалы для оценки инновационной деятельности линейных и функциональных структурных подразделений

Показатель оценки инновации	Доля показателя в общей оценке	Оценка, баллов		
		Низкая	Средняя	Высокая
		1	2	3
Эффективность	0,2	0,2	0,4	0,6
Новизна	0,2	0,2	0,4	0,6
Сложность	0,2	0,2	0,4	0,6
Условия	0,2	0,2	0,4	0,6
Значимость	0,1	0,1	0,2	0,3
Масштабность	0,1	0,1	0,2	0,3

подход к оценке всех научно-технических достижений был единым. Суммарная оценка уровня и качества каждого из внедряемых новшеств (L_i) в линейном (функциональном) структурном подразделении при организации материального стимулирования может быть определена по формуле

$$L_i = \sum_{d=1}^{\omega} O_{id},$$

где O_{id} – оценка i-го новшества по показателям, баллов; ω – количество показателей, учитываемых при оценке уровня и качества i-го новшества.

Суммарная оценка всех внедряемых в структурном подразделении новшеств (L_o) при организации материального стимулирования рассчитывается по формуле

$$L_o = \sum_{i=1}^{z} \sum_{d=1}^{\omega} O_{id},$$

где z – количество внедренных новшеств в структурном подразделении в анализируемом периоде.

Суммарная оценка инноваций по угледобывающей организации в целом определяется путем сложения указанных оценок по всем структурным подразделениям, входящим в ее состав. Отношение оценки внедренных инноваций в структурном подразделении к суммарной оценке по угледобывающей организации в целом является характеристикой значимости (рангом) данного подразделения по степени участия в реализации инновационных процессов.

Значимость (ранг) участия структурного подразделения в реализации программы инновационного развития организации должна находить отражение в коэффициенте ($К_и$) корректировки суммы выделяемых ему средств на оплату труда, материальное стимулирование, мотивацию деятельности, т. е.

$$ФОТ^{ф}_{сп} = ФОТ^{р}_{сп} \cdot К_и,$$

где $ФОТ^{ф}_{сп}$ – сумма средств, выделяемая структурному подразделению на оплату, стимулирование и мотивацию труда с учетом ранга, характеризующего степень участия в инновационных процессах организации; $ФОТ^{р}_{сп}$ – расчетная сумма средств по структурному подразделению на оплату, стимулирование и мотивацию труда по результатам производственно-хозяйственной деятельности (без учета участия в процессах внедрения инноваций); $К_и$ – коэффициент корректировки величины выделяемых структурному подразделению средств на оплату труда с учетом его участия в инновационных процессах.

В табл. 2 в качестве примера приведены возможные коэффициенты корректировки величины выделяемых структурному подразделению средств на оплату труда с учетом участия в инновационных процессах.

Таблица 2

Пример возможных значений коэффициентов корректировки величины выделяемых структурному подразделению средств на оплату труда с учетом участия в инновационных процессах

Структурное подразделение	Значимость (ранг) подразделения по участию в реализации новшеств	Коэффициент корректировки средств на оплату труда
Участок по добыче угля	1	1,15
Участок подготовительных работ	2	1,10
Участок подземного транспорта	3	1,05

Если $К_и \geq П_{ощ}$ (порог ощутимости стимулов, равный 10,0 %), использование данного методического подхода будет способствовать росту материальной заинтересованности персонала структурного подразделения в модернизации производства на основе внедрения научно-технических достижений. В их число могут также входить изобретения и рационализаторские предложения, способствующие повышению эффективности угледобычи.

Для совершенствования тарифных условий оплаты труда при заключении коллективных договоров в угледобывающих организациях необходимо усилить роль тарифных ставок и должностных окладов. Тарифные ставки и должностные оклады должны быть основой формирования заработной платы на шахтах и разрезах, обеспечивающей не только обоснованное распределение в соответствии с количеством, качеством и результативностью (эффективностью) труда, но и создающей должную материальную заинтересованность в модернизации, рационализации и экономической целесообразности угледобывающего производства. В связи с этим важно обеспечить их научно обоснованную дифференциацию в зависимости от параметров, сложности и инновационности обслуживаемого горнотранспортного оборудования и квалификационной подготовки персонала (уровня теоретической и практической специальной подготовки), а также качества труда.

Тарифные ставки высококвалифицированных рабочих и должностные оклады специалистов, занятых управлением, обслуживанием и эксплуатацией сложной техники на шахтах и разрезах, должны в большей степени учитывать уровень инновационности оборудования и его значимости для эффективной организации трудовых и производственных процессов.

На рис. 2 приведена структурная схема, характеризующая основные направления материального стимулирования инновационных процессов на шахтах и разрезах на основе совершенствования тарифных условий оплаты труда,

Рис. 2. Структурная схема основных направлений материального стимулирования инновационных процессов на основе совершенствования тарифных условий оплаты труда

увязки их со сложностью и параметрами используемых технических средств.

В качестве примера можно рассмотреть возможность и целесообразность использования при дифференциации тарифных ставок и должностных окладов работников, а также премиальных выплат дополнительных коэффициентов, характеризующих сложность и эффективность эксплуатации горнотранспортного оборудования.

В частности, для этих целей могут использоваться следующие показатели:

$К_{тн}$ – коэффициент технологического использования оборудования – отношение рабочего времени к календарному фонду времени;

$К_г$ – коэффициент готовности (вероятность готовности к работе) – отношение чистой работы оборудования к работе с учетом технического обслуживания и устранения отказов;

$К_у$ – коэффициент условий эксплуатации в зависимости от категории разрабатываемых пород;

$К_{сл}$ – коэффициент технологической сложности оборудования.

Существенную стимулирующую роль в повышении нагрузки на инновационную технику в очистных и подготовительных забоях может сыграть проектирование дискретных и непрерывных шкал дифференциации тарифных ставок и премиальных выплат. Опыт разработки таких систем материального стимулирования накоплен практически во всех акционерных обществах угольной отрасли. Дифференциация тарифных ставок и премий в зависимости от уровня освоения плановой нагрузки на мощное,

Рис. 3. Структурная схема процедуры организации материального стимулирования в системе управления за улучшение использования горнотранспортного оборудования

сложное и высокопроизводительное оборудование способствует изысканию внутрипроизводственных резервов, сокращению простоев техники, повышению уровня ее технического обслуживания, качества планово-предупредительных ремонтов.

Вместе с тем проектирование дискретных шкал материального стимулирования роста нагрузки на инновационную технику имеет, как показывает практика, определенные недостатки. Они связаны прежде всего с тем, что при их применении стимулы действуют только в пограничных районах между интервалами нагрузки и практически не работают внутри них. Дискретные шкалы приводят к образованию так называемых «мертвых зон» при организации материального стимулирования, что в значительной мере снижает его эффективность. От этого недостатка можно избавиться, если использовать при премировании за рост нагрузки скользящие шкалы, предусматривающие непрерывные зависимости размеров премии от повышения уровня производительности оборудования. Практика показывает, что при использовании скользящих шкал проблемы могут возникать при установлении и экономическом обосновании исходного (базового) норматива.

В современных условиях повышению эффективности применения горнотранспортного оборудования в конкретных условиях производства может способствовать улучшение его использования по мощности и во времени. Практика премирования персонала за улучшение интегрального коэффициента использования оборудования по мощности и во времени показала положительные результаты.

На рис. 3 приведена структурная схема, характеризующая принципы организации материального стимулирования за улучшение использования горнотранспортного оборудования по мощности и во времени.

Таким образом, в процессе совершенствования форм и методов материального стимулирования в системе управления инновационной деятельностью угледобывающих организаций необходимо учитывать межотраслевой, отраслевой и зарубежный опыт эффективного освоения мощной, сложной и высокопроизводительной инновационной техники, максимально дифференцировать размеры тарифных ставок, должностных окладов и премиальных выплат в зависимости от результативности труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Грибин, Ю.Г.** Разработка методики стимулирования развития производства на основе внедрения научно-технических достижений и инноваций [Текст] / Ю.Г. Грибин, В.И. Снурницын, А.Н. Щанников. – М.: ЦНИЭИуголь, 2001. – 19 с.

2. **Черкесова, Э.Ю.** Оценка эффективности инновационных преобразований на горнодобывающих предприятиях. Развитие экономики в условиях финансового кризиса: проблемы и перспективы [Текст] : тр. Междунар. конф. / Э.Ю. Черкесова. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – С. 289–297.

3. **Черкесова, Э.Ю.** Методические подходы к материальному стимулированию в системе инновационного управления [Текст] / Э.Ю. Черкесова, В.В. Скобликов // Социально-экономические и организационные проблемы стабилизации и развития угольной промышленности: сб. науч. тр. – 2010. – Вып. 25. – С. 35–44.

4. **Скобликов, В.В.** Методика материального стимулирования персонала за инновационную активность в угледобывающих организациях [Текст] / В.В. Скобликов // Вестн. Юж.-Рос. гос. техн. ун-та. Серия «Социально-экономические науки». – 2011. – № 2. – С. 112–120.

УДК 339.138

И.В. Вусик

АДАПТАЦИЯ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В конце 2008 г. Россию как полноценного участника мирового экономического сообщества затронул разразившийся кризис. Проблемы в финансовом секторе не замедлили сказаться и на других отраслях экономики. Стали резко падать объемы потребления и производства, что было вызвано как объективными факторами, так и нарастающей паникой и желанием сократить расходы в период неопределенности и отсутствия четких перспектив.

Негативная внешняя среда еще больше обострила конкурентную борьбу практически на всех рынках. Рынок переполнился сообщениями о скидках и специальных предложениях. Изменения в экономике не могли не сказаться на планах, политике и стратегиях частных компаний. Перед компаниями-производителями как никогда остро встал вопрос снижения издержек.

Менеджеры по маркетингу фирм столкнулись с непростой задачей по прогнозированию дальнейшего развития событий на рынках в условиях крайней неопределенности, а также по пересмотру программ и политики по продуктам, ценообразованию, продвижению в торговых и коммуникационных каналах.

В поисках максимизации прибыли в условиях неблагоприятной внешней среды одной из главных статей для пересмотра и адаптации стала продуктовая линейка и продуктовая политика фирмы в целом. Многие компании оказались перед непростым выбором: сконцентрироваться на наиболее прибыльных или менее рискованных продуктах в период экономического спада.

Строительная отрасль наиболее сильно пострадала от финансового кризиса. Вопрос корректного прогнозирования будущих продаж осложнялся тем, что на рынке в силу своей специфики выделяются несколько сегментов потребителей – DIY (do-it-yourself – «сделай сам»), или любители, небольшие строительно-ремонтные бригады и крупные профессиональные компании. Как правило, производители строительных материалов с целью повышения прибыли работают как на B2B, так и на B2C сегментах рынка.

Продукты, производимые для разных групп клиентов, могут различаться как объемом в одной упаковке, так и назначением и сложностью применения. Для удовлетворения нужд и потребностей каждой категории потребителей строительных материалов требуются разные продукты, каналы и способы продвижения и информирования. Существуют важные отличия и в поведении при выборе и использовании продукции группами потребителей, что не может не учитываться маркетологами, работающими на рынке строительных материалов. «…Существует фундаментальное различие между требованиями, предъявляемыми к маркетингу промышленных товаров и к маркетингу потребительских товаров. Если промышленные маркетологи не понимают этого принципиального различия, под угрозой оказывается эффективность всей их маркетинговой деятельности» [1, с. 18].

Любители (сегмент DIY) применяют в своих работах менее технологичные и более легкие в использовании материалы, как правило, не требующие вспомогательного оборудования. Объемы производимых работ определяют меньший в сравнении с нуждами профессионалов объем упаковки. В целом сам продукт не только по своему содержанию, но и по упаковке более экономичен по сравнению с товаром, разработанным для профессионалов.

Профессионалы, напротив, нуждаются в более технологичных материалах, так как проводят более сложные работы, требующие предельной тщательности и аккуратности для обеспечения надежности в дальнейшем использовании

объекта. Продукты, производимые для этой группы потребителей, как указывалось выше, отличаются и упаковкой. Не только ее объемом, внешним видом – менее броским, но и другими важными параметрами. В своей книге «B2B-маркетинг» Р. Райт выделяет значение упаковки на промышленном рынке: «В силу того, что на рынке B2B покупки совершаются главным образом по рациональным причинам для компании в целом, а не лично для себя, то упаковка здесь имеет несколько иной смысл. Если корпоративные закупки производятся для дальнейшей переработки покупателем, то самым важным фактором наряду со стоимостью и простотой использования становится, пожалуй, защита продукта при транспортировке, хранении и использовании. Недавно принятые законодательные нормы требуют, чтобы любая упаковка легко и без вреда для окружающей среды утилизировалась или перерабатывалась, а это вводит дополнительные императивы в процесс закупок» [2, с. 285].

Продукты для профессионального рынка, более сложные в технологическом смысле как по составу, так и по упаковке, несомненно требуют дополнительных капиталовложений в разработку и производство. Но строительные организации в силу значительных объемов массового воздвижения жилых и деловых комплексов всегда вызывали особый интерес у производителей и продавцов строительных материалов. Высокотехнологичные материалы, разрабатываемые для сложных строительных работ, предполагают и более высокую ценовую премию, что делает этот сегмент потребителей еще более привлекательным.

Общий экономический рост в России в период 2000 гг. до кризиса положительно сказался на развитии строительного бизнеса. Благополучие в отрасли обеспечивалось значительным ежегодным темпом роста рынка, вызванным улучшающимся благосостоянием россиян и реализацией национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

«С начала реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" в России возросли темпы строительства <…>.

Так, годовой объем ввода жилья увеличился более чем на 40 % – с 43 млн м^2 в 2005 г. до 61 млн м^2 в 2008-м. <…> За три года жилищный фонд РФ увеличился на 5,5 % – до 3,118 млрд м^2, а уровень обеспеченности жильем на душу населения подрос на 4,9 % и составил 21,9 м^2 на каждого россиянина» [5].

Немаловажную роль сыграла популяризация западного жилищного стандарта, евроремонта. Появилось много программ на ТВ и глянцевых журналов, посвященных ремонту и строительству, звезды охотно позировали на фоне обновленного интерьера и экстерьера своих домов и квартир, делились впечатлениями и советами. Все это обеспечивало стабильный рост строительного рынка как в потребительском сегменте B2C, так и в B2B канале – производном от потребительского.

Финансовый кризис поставил многие компании перед серьезной проблемой выбора – на каком сегменте рынка сконцентрироваться? Представлявший наибольший интерес для производителей сегмент профессионалов (крупные строительно-ремонтные организации), благодаря высоким объемам и частотой закупок, оказался наиболее подверженным происходящим на макроуровне экономическим изменениям.

Потребительского сегмента «сделай сам» и небольших частных бригад кризис тоже коснулся, но в целом россияне не отказались от хотя бы незначительных ремонтных работ в своих квартирах и дачных домах.

Вот некоторые данные по одному из видов строительных работ согласно Федеральной службе государственной статистики: в 2009 г. введено в эксплуатацию 701,3 тыс. квартир общей площадью 59,8 млн м^2, что составило 93,3 % к предыдущему году (в 2008 г. было введено 64,1 млн м^2 жилья, 104,6 % к 2007 г.), при этом в 2009 г. продолжился рост объемов индивидуального жилищного строительства. Населением за счет собственных и заемных средств введено 207 тыс. жилых домов общей площадью 28,5 млн м^2, что составило 104,3 % к 2008 г. [4].

На каких продуктах сконцентрироваться с целью сокращения издержек и сохранения финансовых показателей – дорогостоящих высокотехнологичных и профессиональных или менее

капиталоемких, ориентированных на любителей? Продуктовые стратегии на рынке строительных материалов должны учитывать растущую важность потребительского сегмента «сделай сам» и мелких бригад при сокращении объема потребления крупными профканалами.

Менеджерам по маркетингу компании-производителя строительных материалов в ситуации экономического кризиса необходимо провести тщательное сканирование внешней среды, как можно точнее спрогнозировать падение рынка во всех потребительских сегментах, реалистично оценить свои материальные и технические возможности, если необходимо внести изменения в стратегии, чтобы не упустить небольшой, но устойчивый сегмент DIY. Адаптация продуктовой линейки должна проходить с учетом возможности увеличения производства и продвижения продукции для любителей и сохранения оптимальной доходности по ней, но, конечно, не в ущерб дальнейших посткризисных отношений с сегментом профессионалов, ведь и этот кризис со временем будет преодолен.

Необходимо также понимать и учитывать тот факт, что адаптация продуктовой линейки к изменяющимся факторам спроса в период кризиса – это только часть задачи маркетинга. Продукт (Product) – одна из составляющих 4P. С учетом обновленной продуктовой линейки или со смещением стратегических приоритетов следует адаптировать и ценовую политику, а также обратить внимание на то, где и как будет продаваться продукция. В условиях кризиса многие компании-производители сокращают количество уровней дистрибуции, стремятся избежать промежуточных звеньев в цепочке распространения товаров, что позволяет компании усилить контроль над конечным ценообразованием и удерживать доходность с продукта как можно на более высоком уровне. Также в связи со смещением акцента с профканалов на любителей приоритет будет отдаваться не оптовым компаниям-комплектовщикам, значимому каналу дистрибуции в B2B сегменте, а рознице.

Для продвижения продукции в B2C и B2B сегментах требуются и разные каналы коммуникации. Для сегмента DIY эффективна реклама в средствах массовой информации. В силу своей специфики – наличия закупочного центра и совместного принятия решения – для сегмента B2B более действенны такие каналы, как отраслевая пресса, выставки, а также контакты через торговых представителей.

«Эффективная маркетинговая стратегия складывается из субстратегий в отношении продукта, цены, стимулирования сбыта и дистрибуции, которые согласуются друг с другом и обеспечивают синергетический эффект – то есть потенциал целого превышает суммарный потенциал частей» [3, с. 33–34].

Таким образом, можно сделать вывод, что те компании, которые обладали наибольшей гибкостью и смогли упрочить позиции в среде любителей и сохранить партнерские отношения с профессионалами, станут основными игроками в посткризисный период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Минет, С.** Маркетинг B2B и промышленный брендинг [Текст] / С. Минет. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2008. – 208 с.

2. **Райт, Р.** B2B маркетинг [Текст] / Р. Райт. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 624 с.

3. **Уэбстер, Ф.** Основы промышленного маркетинга [Текст] / Ф. Уэбстер. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/Isswww.exe/Stg/d04/21.htm

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rost.ru/themes/2009/01/211738_16029.shtml

УДК 338.24

К.О. Прохоров

ОБОБЩЕННЫЙ АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

На протяжении истории видение основной стратегической цели коммерческой организации естественным образом изменялось. И если в середине XX в. большинство предприятий боролись за максимизацию своей прибыли, то в настоящее время в качестве целевой установки повсеместно рассматривается рост стоимости бизнеса, обеспечиваемый, как правило, реализацией в практике корпоративного менеджмента теории управления на основе стоимости (*value-based management*, *VBM*).

В последние годы в научных кругах возобновились дискуссии о соответствии концепции *VBM* современным экономическим условиям, а также о ее возможностях в организации устойчивого экономического развития. Более того, рядом авторов были выявлены принципиальные недостатки традиционного подхода к управлению стоимостью, связанные с его краткосрочной ориентацией (стремлением увеличить текущие результаты в ущерб долгосрочным перспективам), а также оторванностью от отношений с отличными от собственников партнерами. В результате был сделан вывод о необходимости разработки более совершенной концепции стоимостного управления [1], а в качестве ее теоретической базы предложена теория заинтересованных сторон (ТЗС) [2].

Впрочем, достаточно проработанных методик управления стоимостью в контексте ТЗС сегодня существует немного, что обеспечивает актуальность и привлекательность новых исследований. В своей работе мы предлагаем свое видение понятия «стоимость» в контексте ТЗС, согласие относительно которого пока отсутствует в научных кругах, выявили основные предпосылки нового подхода к стоимостному управлению, а также разработали общий алгоритм управленческого процесса, соответствующий ТЗС и позволяющий решать задачу роста стоимости предприятия.

Рассматривая фирму как сеть взаимосвязанных элементов, ТЗС видит задачу менеджеров в построении гармоничной и сбалансированной бизнес-среды, обеспечивающей взаимовыгодное сотрудничество компании и связанных с ней иных участников бизнеса (стейкхолдеров) [3]. На наш взгляд, принятие данной идеи ведет к целесообразности учета в управленческом процессе не только интересов собственников организации, но также и нужд заинтересованных сторон, вносящих вклад в деятельность предприятия и потому ожидающих ответных выгод.

В отношении управления стоимостью это, в свою очередь, означает необходимость расширительного толкования данной экономической категории. И мы, в частности, предлагаем рассматривать стоимость в трех взаимосвязанных аспектах. Во-первых, как организационное богатство, близкое к традиционному понятию «стоимость предприятия» понятие, представляющее собой сумму стоимостей, создаваемых всеми заинтересованными сторонами. Во-вторых, как стоимость самих стейкхолдеров, формируемую потоками выгод, которые они получают от взаимодействия с предприятием, и являющуюся критерием поддержания этих отношений. В-третьих, как общий социально-экономический вклад в развитие общества.

На наш взгляд, предложенная концепция позволяет наполнить процесс управления стоимостью новым прикладным содержанием. Ее принципиальная особенность – естественные взаимосвязь и взаимозависимость, в которых находятся перечисленные элементы и которые, как правило, не учитываются традиционными управленческими инструментами. Иными словами, мы полагаем, что рост организационного

богатства невозможен без пропорционального внимания к интересам стейкхолдеров как основных его создателей, а общественное благосостояние определяется и успехами предприятия и выгодами связанных с ним заинтересованных сторон. Более того, в соответствии с результатами проведенного нами моделирования ресурсных отношений фирмы и ее стейкхолдеров [4] оказывается, что максимизация стоимости предприятия может быть достигнута лишь при условии одновременной максимизации сопряженных с ней стоимостей иных участников бизнеса.

Заметим, что данная идея в корне отличается от традиционного подхода, в соответствии с которым стоимости большинства стейкхолдеров признаются равными нулю [5]. В связи с этим ее использование в практике корпоративного управления, очевидно, требует реализации целого ряда предпосылок, пока не учитываемых менеджерами.

Во-первых, как уже отмечалось ранее, мы видим необходимость принятия расширительной целевой (ценностной) установки. В соответствии с ней назначением предприятия становится уже не столько повышение благосостояния собственников, сколько создание возможностей взаимовыгодного сотрудничества всех заинтересованных сторон, ведущего к устойчивому экономическому развитию.

Во-вторых, считаем, что в процессе корпоративного управления необходимо говорить не только о денежных потоках, финансовых результатах и иных материальных факторах, составляющих основу современного менеджмента, но также и о социальных приоритетах, разделяемых в обществе нормах морали и этики, особенностях психологии различных участников бизнеса. Тем более, что каждый из этих элементов способен выступить фактором стоимости того или иного стейкхолдера.

В-третьих, неотъемлемой функцией менеджмента организации в контексте сделанных выводов мы видим изучение и анализ заинтересованных сторон, необходимые для информационного обеспечения управленческого процесса. При этом эффективная реализация указанной функции возможна лишь при условии построения эффективной системы коммуникации между взаимосвязанными участниками бизнеса.

Наконец, полагаем, что любое эффективное управленческое действие должно содержать в себе положительные для целевой заинтересованной стороны последствия, достаточные для проявления ею ответной реакции, ожидаемой менеджерами. Иными словами, процесс корпоративного управления должен напоминать специфический рынок, на котором взаимосвязанные партнеры обмениваются взаимными обязательствами по предоставлению друг другу желаемых выгод.

На наш взгляд, реализация указанных предпосылок в корпоративной практике должна происходить путем разработки и внедрения целого ряда управленческих инноваций, связанных с использованием новых практик, процессов и процедур стратегического и оперативного менеджмента и направленных на совершенствование деятельности организации и учет сетевого характера современного бизнеса. При этом полагаем, что данные управленческие инструменты могут быть разработаны в контексте сформулированного нами общего алгоритма управления стоимостью предприятия на основе теории заинтересованных сторон.

На первом шаге указанного алгоритма происходит выявление, спецификация и ранжирование стейкхолдеров предприятия, определяются поставщики критически важных ресурсов, наиболее влиятельные участники бизнеса, а также экономически привлекательные партнеры. В результате менеджеры приходят к пониманию реального окружения предприятия, имеющего непосредственное влияние на стоимость бизнеса.

Далее происходит оценка и сопоставление потребностей фирмы и запросов связанных с ней партнеров, выявляются общие цели и конкурирующие интересы, а также ресурсы, необходимые каждому участнику бизнеса и составляющие его стоимость. Таким образом, менеджерам удается позиционировать интересы заинтересованных сторон и прийти к пониманию направлений взаимовыгодного сотрудничества.

В рамках третьего и четвертого этапов осуществляется анализ структуры и параметров

ресурсных потоков, имеющих место между предприятием и каждым из его стейкхолдеров. В частности, устанавливается соответствие предлагаемых организацией выгод системе ценностей заинтересованных сторон, а также осуществляется косвенная оценка сальдо ресурсного обмена. В результате менеджеры получают информацию о создаваемых для предприятия и стейкхолдеров стоимостях и возможных направлениях их совместного увеличения. Указанные направления реализуются на заключительной стадии алгоритма и связываются, как правило, с совершенствованием структуры отношений либо с изменением объема обмениваемых ресурсов.

В части улучшения структуры потоков целесообразными с точки зрения увеличения стоимости мероприятиями являются обеспечение предоставления заинтересованным сторонам всего комплекса ценных для них материальных и нематериальных ресурсов, а также приведение относительных весов каждого формирующего стоимость фактора в соответствие с системой ценностей различных участников бизнеса.

Что же касается параметров обменных процессов, то в силу ограниченности организационных ресурсов, здесь требуется прийти к определенному балансу интересов стейкхолдеров и обеспечить приоритетное распределение ресурсов в пользу более привлекательных и важных участников бизнеса. Решение этой задачи видится нами в нахождении возможностей экономии ресурсов на менее значимых участниках бизнеса (при условии создания для них положительной суммы выгод) и последующем их инвестировании в рост стоимости партнеров, вносящих наибольший вклад в организационное богатство.

На наш взгляд, успешная реализация описанного алгоритма обеспечивает наиболее целесообразную организацию обменных процессов, предполагающую максимальную сумму стоимостей, создаваемых для заинтересованных сторон предприятия, а значит, и максимальную стоимость самой фирмы. При этом содержание алгоритма полностью соответствует принципам ТЗС и отражает сформулированные ранее предпосылки эффективного сетевого взаимодействия.

Резюмируя изложенные результаты и выводы, отметим, что теория заинтересованных сторон действительно является привлекательной базой для разработки новых подходов к управлению стоимостью предприятия, поскольку позволяет учитывать в управленческой деятельности сетевой характер организации современной экономики, а также способствует ориентации на долгосрочное стратегическое развитие.

Таким образом, практическая реализация ее предпосылок может стать значительным шагом вперед на пути построения новой модели корпоративного управления, более адекватной реальности и потому позволяющей осуществлять сбалансированное устойчивое экономическое развитие предприятия, его заинтересованных сторон и общества в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Post, J.E.** Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth [Text] / J.E. Post, L.E. Preston, S. Sachs. – Stanford University Press, 2002. – 320 p.

2. **Freeman, R.E.** Stakeholder Theory [Text] / R.E. Freeman, J.S. Harrison, A.C. Wicks, B. Parmar, S. de Colle. – The State of the Art New York: Cambridge University Press, 2010. – 343 p.

3. **Freeman, R.E.** Strategic Management: A Stakeholder Approach [Text] / R.E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – 116 p.

4. **Прохоров, К.О.** Моделирование управления стоимостью предприятия с использованием теории заинтересованных сторон [Текст] / К.О. Прохоров // Вестник Ярославского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – № 3(13). – С. 130–133.

5. **Charreaux, G.** Corporate Governance: Stakeholder value versus Shareholder value [Text] / G. Charreaux, P. Desbrieres // Finance Controle Strategie. – 1996. – № 1. – P. 17–46.

УДК 65.012.1

В.Н. Харитонова

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Особенностями современного этапа развития экономики и общества в целом являются глобализация и массовое распространение информационных технологий. Среди философов, экономистов и социологов с конца прошлого века ведется неослабевающая дискуссия о возможностях формирования так называемой новой экономики, или экономики знаний. Специалисты считают, что экономика развитых стран в настоящее время вступила на такой путь развития, когда инновационный процесс становится центром качественных, количественных и структурных изменений, превращаясь в постоянно действующий фактор социально-экономического развития [1].

В процессе формирования новой экономики возникает необходимость рассмотрения знания не только как философской, но и как экономической и управленческой категории.

Следует подчеркнуть, что необходимо отличать знания в организации от информации и данных, используемых в управлении. Последние представляют собой серию отдельных объективных фактов о тех или иных событиях вне связи с определенным контекстом. Данные получают новые качества, когда в результате работы над ними они упорядочиваются для определенных целей и им придается новый смысл, т. е. они превращаются в информацию [3].

Многие определения понятия «информация» указывают на ее связь с данными, на базе которых она получена: «информация – это систематизированный, структурированный поток данных, используемый для осуществления конкретной деятельности» [4].

В большинстве экономико-теоретических и управленческих работ подчеркивается, что знания как категория более широкая, глубокая и богатая по сравнению с информацией представляют собой подвижное соединение разных элементов – опыта, ценностей, информации и экспертного понимания – и постоянно меняются. Знания интуитивны и являются неотъемлемой частью человеческой сущности. Б.З. Мильнер отмечает, что знания предполагают глубокое понимание предмета и способность использовать имеющиеся данные, чтобы оценить новую информацию [2].

По мнению одного из основоположников ресурсной теории фирмы Э. Пенроуз, знания как часть внутренних ресурсов организации составляют основу ее роста [8]. В условиях ускоряющегося научно-технического прогресса и функционирования высокодинамичных рынков они представляют собой стратегические активы хозяйствующих субъектов. В результате в последней трети XX в. развивается новое направление менеджмента – управление знаниями (Knowledge Management (KM)), предметом которого являются знания как сумма опыта и знаний всех сотрудников организации, а также формализованные знания, хранящиеся в базах данных и архивах экономических субъектов [5].

В управлении знаниями принято выделять две их категории: явные (формализованные, артикулированные) и неявные (неформализованные, неартикулированные) знания, которые проявляются как на индивидуальном, так и на организационном уровнях (рис. 1).

Явные знания представляют собой задокументированную информацию, способствующую принятию различных решений и совершению действий: процедуры, инструкции, стандарты, опытные образцы и т. д.

Понятие *неявное знание* восходит к работам философа-постпозитивиста XX в. Майкла Полани. К неявным относятся знания, которые существуют в головах людей. Они трудно описываются словами, извлекаются, передаются другим людям и сохраняются, так как базируются на лич-

ном опыте, полученном в определенном контексте, и привязаны к определенному индивиду и конкретной ситуации. Персональный характер этих знаний затрудняет передачу их другим лицам и использование всеми, кроме самого владельца. По оценкам специалистов, на долю неявных знаний приходится до 80 % от общего объема знаний, которыми обладают люди, коллективы и организации [3].

Поскольку большинство бизнес-процессов требует управления как явными, так и неявными знаниями, необходимо четкое понимание того, как знания функционируют в организации. Изначально знания возникают в сознании сотрудников. В дальнейшем они воплощаются в деятельности организации через принятие решений и выполнение действий на основе накопленных знаний, представленных как в формализованном, так и в неформализованном виде.

Знание в организации объективно проявляется на всех уровнях ее управления, выступая основой данного процесса. Более того, реализация любой управленческой функции связана с наличием знания об объекте управления. Все управленческие категории и процессы по своей сути являются производными от знания, которое становится системообразующим фактором, обусловливающим как состав и структуру системы управления, так и характер взаимосвязей в данной системе. Оно определяет сущность процессов управления, придает системе новые интегративные свойства.

Таким образом, управление знаниями взаимосвязано со всеми направлениями управленческой деятельности в организации (рис. 2), которые также взаимодействуют между собой, и проявляется на всех этапах хозяйственной деятельности компании.

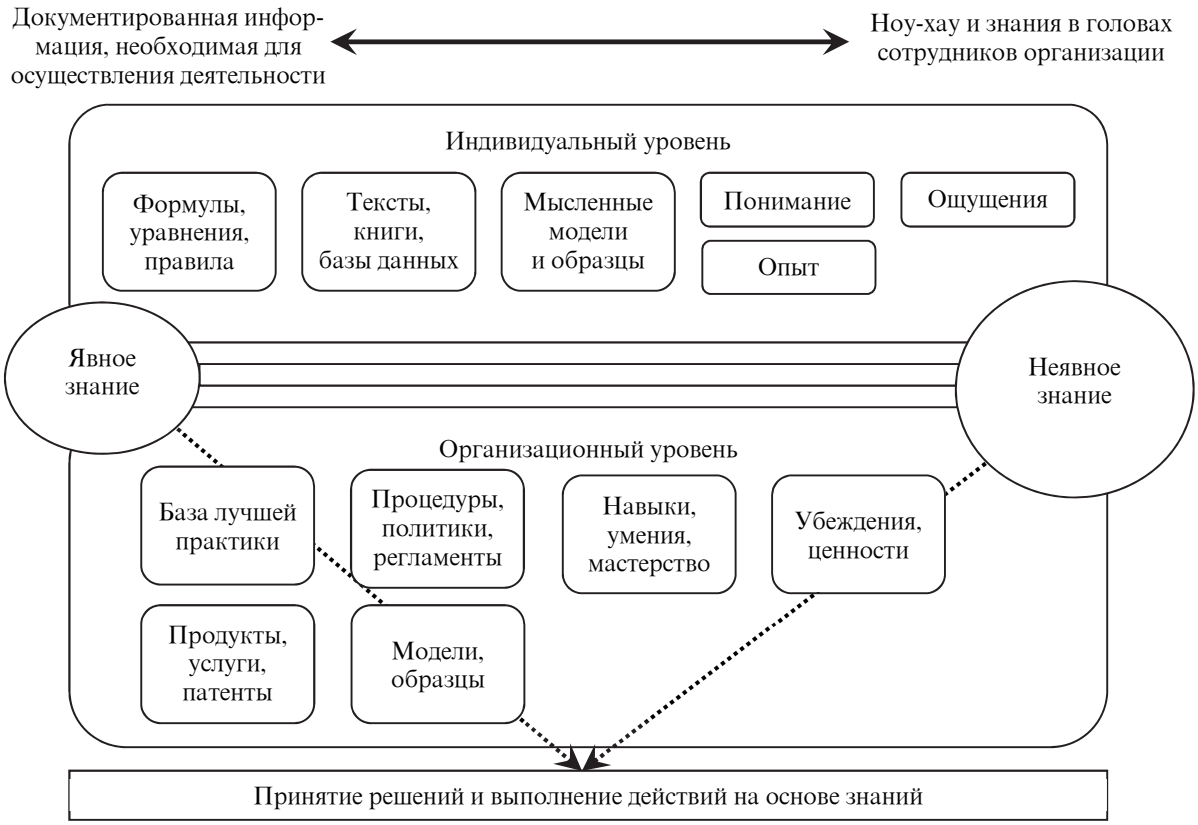


Рис. 1. Явные и неявные знания в организации*

* Источник (с изменениями автора): Kidwell J., Vander Linde K., Johnson S. Applying Corporate Knowledge Management Practices in Higher Education // Education Quarterly. 2000. № 4. С. 29.

Рис. 2. Взаимосвязь менеджмента знаний с управленческими подсистемами компании

Следует подчеркнуть, что управление знаниями – это важное условие для инновационного развития и достижения конкурентных преимуществ, позволяющее решать две главные задачи: тактическую – повседневное использование знаний в ответ на требования рынка; стратегическую – разработка стратегии формирования конкурентных преимуществ, отвечающих долговременным целям организации.

Процесс создания конкурентоспособности на основе знаний представляется с помощью так называемой лестницы компетентности (рис. 3).

Цель управления, основанного на знаниях, может быть сформулирована как преобразование информации в знания и компетентность ради стабильности в течение процесса создания измеряемой потребительской ценности товаров и услуг, для чего требуется формирование каждой ступени лестницы компетентности. Как и в случае реальной лестницы, нельзя сказать, что верхняя ступень важнее нижней, – выстроить необходимо все. Взгляд снизу вверх отражает оперативные процессы управления информацией и знаниями, тогда как взгляд сверху вниз отражает стратегический подход к определению компетенций организации и всех ее сотрудников, которые могут обеспечить конкурентоспособность хозяйствующего субъекта [6].

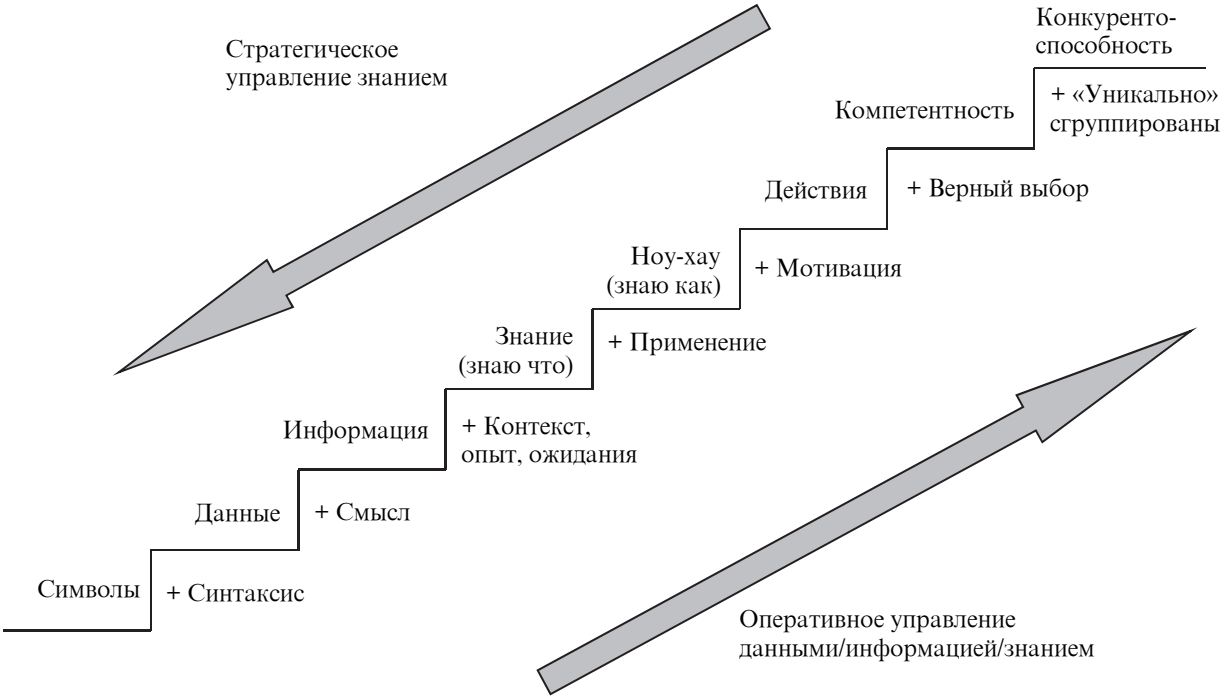


Рис. 3. Лестница компетентности*

* Источник: Управленческое консультирование. Введение в профессию / Под. ред. М. Кубра; пер. с англ.; научн. редактор А.А. Гладышев. – М.: Планум, 2004. С. 438.

Как и любая управленческая функция, управление знаниями начинается с разработки организационной стратегии, а также анализа внешней и внутренней среды. В результате определяются компетенции компании в целом (ключевые конкурентные преимущества), согласованные с индивидуальными компетенциями сотрудников разных уровней.

Далее процесс управления знаниями проникает во все элементы системы управления компанией, проявляясь на каждом уровне организационной иерархии, а также соединяя разрозненные части управленческой структуры в единую программу действий по реализации стратегических целей компании (рис. 4).

Рис. 4. Интегрированная система управления знаниями

При этом информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) выступают одновременно как базис и как рычаг, наличие которых значительно повышает эффективность всех КМ-проектов. Однако внедрение ИКТ является обязательным, но не решающим фактором эффективности системы управления знаниями. Наличие базы данных, накапливающей передовой опыт сотрудников, карты знаний, хранящей сведения о носителях определенных видов знаний, форумов и online сообществ не гарантирует достижения стратегических целей организации и повышения ее конкурентоспособности, но может существенно этому способствовать, создавая необходимую инфраструктуру успешному превращению знаний в потребительскую стоимость.

В целом, внедрение комплексной системы управления знаниями представляет собой сложный процесс, требующий усилий всех сотрудников и изменения их видения своей деятельности. Немаловажными аспектами в данном процессе выступают организационная культура, способствующая обмену знаниями, и атмосфера, благоприятная для раскрытия творческого потенциала личности каждого из работников, мотивированных на личное развитие, обучение и обмен знаниями с коллегами. Следует подчеркнуть также необходимость информационной прозрачности: сотрудники должны быть осведомлены о долгосрочных планах компании, для того чтобы адекватно выстраивать программу собственного развития и карьеры, обеспечивая через достижение собственных целей реализацию стратегии бизнеса.

Таким образом, в результате эффективного формирования комплексной системы управления знаниями будет обеспечено долгосрочное устойчивое развитие не только отдельных экономических субъектов, но и всей экономики страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Думная, Н.Н.** Фрагмент из книги «Рождение новой экономики» [Электронный ресурс] / Н.Н. Думная. – Режим доступа: http://www.worldneweconomy.ru/ru/docs/dum_frag.pdf
2. **Мильнер, Б.З.** Концепция управления знаниями в современных организациях [Текст] / Б.З. Мильнер // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1.
3. **Мильнер, Б.З.** Управление знаниями в корпорациях [Текст] : учеб. пособие / Б.З. Мильнер, З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блинникова; под. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006.
4. **Попов, Е.В.** Институты миниэкономики знаний [Текст] / Е.В. Попов, М.В. Власов. – М.: Academia, 2009.
5. **Тихомирова, Н.** Управление знаниями – ключевой момент экономики знаний [Электронный ресурс] / Н. Тихомирова. – Режим доступа: http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1076288/
6. Управленческое консультирование. Введение в профессию [Текст] : пер. с англ. / под ред. М. Кубра; научн. ред. А.А. Гладышев. – М.: Планум, 2004.
7. **Kidwell, J.** Applying Corporate Knowledge Management Practices in Higher Education [Text] / J. Kidwell, K. Vander Linde, S. Johnson // Education Quarterly – 2000. – No 4.
8. **Kor Yasemin, Y.** Edith Penrose's Contributions to the Resource-based View of Strategic Management [Text] / Y. Kor Yasemin, T. Mahoney Joseph // Journal of Management Studies. – 2004. – Vol. 41, 1.

УДК 332.334.2

П.Ю. Амелина, В.А. Плотников

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ

Управление рисками – сравнительно новое направление менеджмента для российской экономики, которое получило развитие при переходе экономики к рыночной системе хозяйствования. Качественное управление рисками повышает шансы системы управления проектом добиться успеха в долгосрочной перспективе, значительно уменьшает опасность его неэффективной реализации [1]. Особое значение имеет управление рисками при реализации проектов в сфере девелопмента. Это обусловлено как сложностью такого рода проектов, так и длительными сроками их выполнения [2]. Вследствие этого ошибки, допущенные на ранних стадиях реализации проектов, с трудом могут быть исправлены в последующем либо их нейтрализация может потребовать значительных издержек.

Для оценки устойчивости и эффективности девелоперских проектов в условиях неопределенности и риска могут быть использованы четыре возможных метода (каждый следующий в порядке упоминания метод является более точным, хотя и более трудоемким в реализации, поэтому применение одного их них делает ненужным применение предыдущего): укрупненная оценка устойчивости; расчет уровней безубыточности; метод вариации параметров; оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности [3].

При использовании *метода укрупненной оценки устойчивости проекта* рекомендуется: применять умеренно пессимистические прогнозы технико-экономических параметров проекта, цен, ставок налога, обменных курсов валют и иных параметров экономического окружения проекта, объема производства и цен на продукцию, сроков выполнения и стоимости отдельных видов работ и пр.; предусматривать резервы средств на непредвиденные инвестиционные и операционные расходы, обусловленные возможными ошибками проектной организации, пересмотром решений в ходе строительства, непредвиденными задержками платежей за поставленную продукцию и пр.; увеличивать норму дисконта на величину экспертно устанавливаемой поправки на риск [4].

Степень устойчивости проекта и его защищенности от рисков, связанных с вероятными изменениями условий реализации, может быть охарактеризована показателями границ безубыточности и предельных значений таких параметров проекта, как объемы производства, цены производимой продукции и др. *Анализ безубыточности* (называемый также CVP-анализ) – достаточно известный метод [5], применимый и к проектам в сфере девелопмента, поэтому в рамках данной статьи мы не будем детально останавливаться на его рассмотрении.

Суть *метода вариации параметров* заключается в исследовании изменений интегральных показателей эффективности проекта в зависимости от изменения таких показателей, как инвестиционные затраты, объем производства, издержки производства, процент за кредит, индексы цен или индексы инфляции, задержки платежей, длительность расчетного периода и пр. [6]. Оценка устойчивости может производиться путем определения предельных значений параметров проекта, т. е. таких, при которых интегральный коммерческий эффект становится равным нулю. Для оценки предельных значений параметров, меняющихся по шагам расчета, рекомендуется вычислять предельные интегральные уровни указанных параметров, т. е. такие коэффициенты (постоянные для всех шагов расчета) к значениям этих параметров, при применении которых чистый дисконтированный доход проекта становится равным нулю.

Оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопреде-

ленности – наиболее сложный и точный метод оценки рисков в девелопменте, использование которого позволяет наиболее четко выявлять их и предпринимать управленческие действия, направленные на их нейтрализацию.

При вероятностной неопределенности по каждому сценарию реализации проекта считается известной (заданной) вероятность осуществления соответствующего сценария. Вероятностное описание условий реализации проекта оправдано и применимо, когда эффективность проекта обусловлена прежде всего неопределенностью природно-климатических условий или процессов эксплуатации и износа основных средств. С определенной долей условности в вероятностных терминах также могут описываться колебания цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы.

В случае когда имеется конечное количество сценариев и вероятности их заданы, ожидаемый интегральный эффект проекта рассчитывается по формуле математического ожидания как взвешенная по вероятностям сумма эффектов от реализации всех рассматриваемых сценариев [7]. В случае когда достоверная информация о вероятностях сценариев отсутствует, производится оценка интервальной неопределенности.

Проведенный авторами анализ (на основе материалов проектов, реализуемых в Санкт-Петербурге) показал, что изложенные подходы к оценке и управлению рисками проектов в сфере девелопмента, несмотря на свою теоретическую проработанность, не всегда находят применение на практике. Это связано как с недостатком опыта и знаний у управленцев, так и со сложностями в информационном обеспечении оценки рисков. В данной работе предложена авторская интерпретация метода вариации параметров применительно к конкретным условиям Санкт-Петербурга.

Рассмотрена зависимость результата проекта от макроэкономических параметров, не управляемых девелопером. На основании проведенного экспертного исследования к этим параметрам отнесены: индекс инфляции, индексы арендных ставок, индекс строительно-монтажных работ (СМР), ставка по кредиту и объем спроса (объем спроса в данном случае выражен в показателях загрузки объектов, создаваемых в результате реализации девелоперских проектов).

Составлена динамическая модель, которая учитывает влияние на результат не одного параметра, а всех одновременно, при этом для нахождения общей зависимости анализируются связи между показателями, т. е. выбирается базовый параметр, с изменением которого происходит изменение других параметров по найденным закономерностям, и итоговый результат варьируется при изменении всех факторных признаков. Процесс формирования модели путем выбора прогнозируемых показателей и нахождения зависимости изменения их величины от величины изменения базовой переменной поэтапно представлен ниже.

В табл. 1 приведены основные параметры проекта с указанием способа их прогнозирования исходя из возможности влияния на показатель, некоторые параметры приняты постоянными. Авторами были проанализированы данные за 2001–2009 гг. (табл. 2).

Для поиска корреляционных зависимостей в качестве основного факторного показателя была выбрана инфляция. В ходе анализа было установлено, что показатели 2008–2009 гг. не пригодны для включения в модель, так как не вписываются в общие зависимости. Авторы связывают это с влиянием глобального кризиса на российскую экономику в целом и экономику мегаполиса в частности [8]. Таким образом, данная модель будет пригодна для управления рисками проектов лишь в некризисной ситуации.

По результатам модельных (прогнозных) расчетов установлено, что изменение ставки аренды, уровня загрузки объектов недвижимости, ставки кредита и цен на СМР может быть увязано с темпами инфляции при помощи линейных регрессионных уравнений. При этом большая точность приближения получена для временных рядов инфляции и изменения арендной ставки со сдвигом (лагом) на один год, что объясняется тем, что договоры аренды для крупных, так называемых «якорных» арендаторов пересматриваются, как правило, один раз в год.

Понимание качественных изменений в рассматриваемой сфере хозяйственной деятельности также способствует улучшению прогнозных моделей динамики исследуемых показателей. Так, очень сильная связь наблюдается между инфляцией и изменением цен на СМР при исключении из анализа значений

Таблица 1

Порядок проведения модельных (прогнозных) расчетов

Прогнозируемые показатели		Способ прогноза	Прогнозируемые переменные
Инвестиции	Объем СМР	Const	Изменение цен на СМР
	Цена СМР	Текущая цена × индекс СМР	
Доходы	Мощность	Const	Изменение загрузки, изменение арендной ставки, инфляция
	Загрузка (офисы и торговля)	Индекс загрузки	
	Загрузка (спорт)	Const	
	Арендная ставка (офисы и торговля)	Текущие ставки × индекс ставки	
	Стоимость абонемента	Текущая стоимость × инфляция	
Расходы	На обслуживание долга	Объем кредита × прогнозная ставка	Кредитная ставка
	Постоянные расходы	Const	
	Переменные расходы	Доля от доходов – const	

Таблица 2

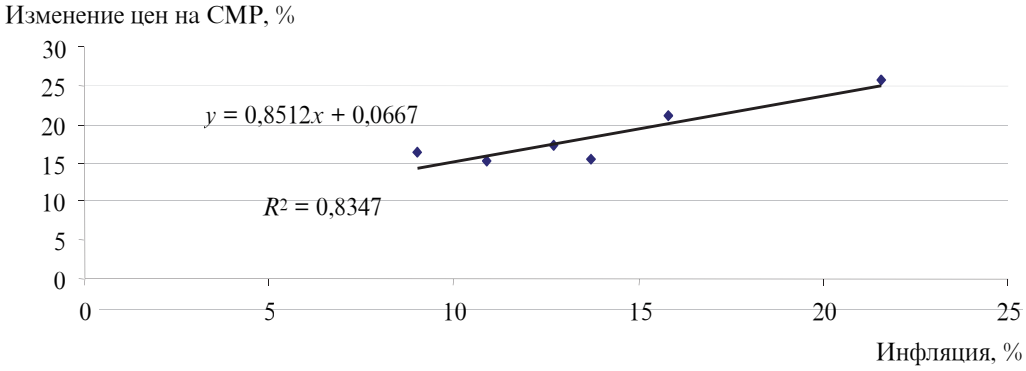
Исходные данные для проведения модельных (прогнозных) расчетов*

Год	Инфляция, %	Изменение арендной ставки, %	Изменение загрузки, %	Ставка по кредитам, %	Изменение цен на СМР, %
2001	21,57	11	12	18	26
2002	15,80	13	4	17	21
2003	13,70	1	0	15	16
2004	10,90	5	–1	13	15
2005	12,70	0	0	12	17
2006	9,70	4	1	13	23
2007	9,00	2	–1	12	16
2008	14,10	9	1	13	19
2009	11,66	–15	–15	15	7

* По данным Петростата, агентств недвижимости Санкт-Петербурга.

наблюдений за 2006 г. (см. рисунок). Это связано с тем, что на 2006 г. пришелся строительный «бум», прекратившийся затем в 2008–2009 гг. вследствие мирового кризиса (строительная отрасль и девелопмент пострадали в первую очередь), к которому строительный бизнес не сразу адаптировался, что проявилось в опережающем росте цен и тарифов из-за недостатка мощностей.

Более детальный анализ показал, что загрузка объектов недвижимости достаточно слабо связана с остальными (приведенными в табл. 2) показателями. Она достаточно «вяло» реагирует на их изменение. По нашему мнению, это обусловлено тем, что загрузка объектов в целом является показателем, отражающим не только спрос, но и предложение на рынке. Последнее же, в отличие от спроса, не имеет столь оперативной связи с изменением основных макроэкономических показателей, оно более инерционно. Кроме того, в условиях



Зависимость изменения цен на СМР от инфляции

сильно развитой конкуренции на рынке Санкт-Петербурга анализ на микроуровне показывает, что объекты загружены по-разному в основном из-за качества управления ими [9], оценка которого в рассматриваемых нами моделях не предусмотрена.

В этой связи при прогнозных расчетах целесообразно считать показатель загрузки условно-постоянным, на уровне 90–95 % – именно такое значение он имеет при грамотном управлении объектом, когда ставка соответствует рыночному уровню, а не занижена (тогда показатель можно считать равным 100 %) или завышена.

Таким образом, выполненные экономико-статистические исследования позволили установить корреляционные взаимосвязи между базовыми переменными, используемыми в типовых моделях расчета эффективности девелоперских проектов, базирующихся на методологии дисконтирования денежных потоков. Несмотря на усложнение моделей, это позволяет в конечном итоге сократить их размерность за счет уменьшения числа влияющих переменных и повысить качество прогноза показателей эффективности, что обеспечивает снижение уровня риска.

Хотя расчеты выполнялись применительно к Санкт-Петербургу, аналогичный методический подход к управлению рисками девелоперских проектов, основанный на моделировании количественных взаимосвязей, возникающих между параметрами, влияющими на эффективность проектов, по мнению авторов, применим и для других территорий. Но численные параметры соответствующих моделей, естественно, будут отличаться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гращенко, Н.Ю.** Анализ взаимосвязи понятий «риск» и «неопределенность» [Текст] / Н.Ю. Гращенко // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические «науки. – 2010. – № 6 (112). – С. 242–245.

2. **Плотников, В.А.** Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики [Текст] / В.А. Плотников, С.С. Серегин // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 79–82.

3. Девелопмент недвижимости [Текст] / под ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Омега-Л, 2009.

4. **Украдыженко, М.С.** Методологические вопросы исследования девелопмента [Текст] / М.С. Украдыженко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 2. – С. 137–139.

5. **Чернов, В.А.** Анализ коммерческого риска [Текст] / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 1998.

6. **Лукасевич, И.Я.** Имитационное моделирование инвестиционных рисков [Электронный ресурс] / И.Я. Лукасевич. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest

7. **Лапуста, М.Г.** Риски в предпринимательской деятельности [Текст] / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: Инфра-М, 2006.

8. **Вертакова, Ю.В.** Системный подход в оценке путей преодоления финансово-экономического кризиса [Текст] / Ю.В. Вертакова, В.А. Плотников // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2010. – № 3. – С. 213–224.

9. **Амелина, П.Ю.** Сущность девелопмента как экономической категории и вида предпринимательской деятельности [Текст] / П.Ю. Амелина // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 1. – С. 57–59.

УДК 658.114

С.А. Евсеева

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ

В настоящее время промышленные предприятия вынуждены функционировать в условиях жесткой конкуренции, а в некоторых отраслях – даже гиперконкуренции, глобализации бизнеса, высокой скорости технологических изменений и т. д. Поэтому все большее значение приобретает своевременная реакция предприятия на изменения, происходящие во внешней среде.

В условиях меняющейся среды должны меняться и стратегии, которые осуществляют предприятия. Чем сильнее воздействие внешних факторов, тем бóльшие изменения потребуются в производственно-хозяйственной деятельности. Причем корректировать конкурентные стратегии предприятий необходимо независимо от характера влияния. В неблагоприятной обстановке это очевидно, но и при позитивном, но очень сильном воздействии также необходимо вносить изменения, иначе предприятие может упустить возможность, которую непременно реализует конкурент, и в результате проиграть конкурентную борьбу.

Существует множество методов анализа и прогнозирования внешней среды: метод SWOT, PEST-анализ, метод профиля среды, оценка позиции фирмы по Портеру и др. В их основе лежат количественный и качественный анализы. Однако они не отвечают на вопрос – когда следует менять стратегию предприятия? Методика, предложенная И.В. Мешковым [1], содержит ответ на данный вопрос, однако и она не лишена недостатков. В частности, в ней акцентируется внимание на требованиях к принятию решения, а не на формировании конкурентной стратегии, что влияет на отбор используемых показателей. Также в ней выделено только пять внешних групп, и не рассматривается отдельно государство как субъект экономических отношений. Между тем в современных условиях государство оказывает значительное влияние на деятельность промышленных предприятий, используя различные инструменты регулирования. Поэтому его необходимо включить в состав внешних групп с выделением показателей, на которые оно может влиять.

Ниже предлагается методика оценки влияния факторов внешней среды на формирование стратегии. Все показатели соотнесены с соответствующими внешними группами, которые оказывают влияние на деятельность предприятия, – собственники, покупатели, поставщики, конкуренты, контактные аудитории и государство (табл. 1). Набор показателей в каждой отдельной группе может меняться в зависимости от сложившейся ситуации и отраслевой принадлежности предприятия. Для отбора показателей может использоваться экспертный метод. Оценка значений выбранных показателей должна осуществляться в зависимости от общепринятой нормы или норматива в случае его существования. В случае отсутствия последних проводится сравнение со значением данного показателя у основного конкурента.

Комплексное значение оценки влияния факторов внешней среды на формирование стратегии рассчитывается по методу Эвклидового расстояния с учетом весовых коэффициентов [2]:

$$Q = a_1\sqrt{\frac{1}{3}\sum_{i=1}^{3}(1-q_i)^2} + a_2\sqrt{\frac{1}{3}\sum_{j=1}^{3}(1-q_j)^2} + a_3\sqrt{\frac{1}{4}\sum_{g=1}^{4}(1-q_g)^2} + a_4\sqrt{\frac{1}{5}\sum_{n=1}^{5}(1-q_n)^2} + a_5\sqrt{(1-q_m)^2} + a_6\sqrt{\frac{1}{3}\sum_{k=1}^{3}(1-q_k)^2},$$

где $q = \begin{cases} \dfrac{K}{K_0}, \text{ если увеличение значения } K \\ \text{характеризует ухудшение деятельности;} \\ \dfrac{K_0}{K}, \text{ если увеличение значения } K \\ \text{характеризует улучшение деятельности;} \end{cases}$

Таблица 1

Совокупность групп показателей, влияющих на формирование конкурентной стратегии

Внешняя группа	Показатели, на которые влияет группа	Методика расчета показателя	Рекомендуемые значения
Собственники	Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	Отношение чистой прибыли к величине чистых активов	Выше, чем у конкурента
	Доходы в расчете на одну акцию	Отношение чистой прибыли к числу выпущенных акций	Выше, чем у конкурента
	Уровень рисков со стороны собственников	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента
Покупатели (потребители, посредники)	Отношение реализованной продукции к товарной продукции	Отношение реализованной продукции к товарной продукции	Свыше 80 %
	Темп изменения физического объема производства продукции	Темп роста физического объема производства продукции	Больше или равен 100 %
	Уровень рисков со стороны покупателей	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента
Поставщики	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств фирмы	Нижняя граница – 0,1
	Отношение изменения цен на готовую продукцию к изменению цен на сырье, материалы	Отношение изменения цен на готовую продукцию к изменению цен на сырье, материалы	Больше или равно 1,0
	Доля материальных затрат в себестоимости продукции	Отношение материальных затрат к себестоимости изготовляемой продукции	Меньше, чем у конкурента
	Уровень рисков со стороны поставщиков	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента
Конкуренты	Отношение изменения доли рынка к изменению емкости рынка	Отношение изменения доли рынка к изменению емкости рынка	Соотношение опережения (≥1)
	Рентабельность реализованной продукции	Отношение прибыли от реализованной продукции к объему затрат на производство реализованной продукции	Выше, чем у конкурента
	Отношение изменения цены на товары фирмы к изменению цен на товары конкурентов	Отношение изменения цены на товары фирмы к изменению цен на товары конкурентов	Меньше или равно 1,0
	Конкурентоспособность продукции	Экспертная оценка	Выше, чем у конкурента
	Уровень рисков со стороны конкурентов	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента
Контактные аудитории (финансовые круги, СМИ, общественные организации и др.)	Уровень рисков со стороны контактных аудиторий	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента
Государство (законодательство и государственная политика)	Размер налоговой нагрузки	Отношение всех начисленных налоговых платежей к выручке от продажи товаров (работ, услуг) за отчетный период, включая доходы от прочих поступлений	Меньше, чем у конкурента
	Инновационная активность	Интегральная оценка	1,0
	Уровень риска со стороны государства	Экспертная оценка	Ниже, чем у конкурента

K_i, K_j, K_g, K_n, K_m, K_k – значение показателя исследуемого предприятия по группам (собственники, покупатели, поставщики, конкуренты, контактные аудитории и государство соответственно); K_{oi}, K_{oj}, K_{og}, K_{on}, K_{om}, K_{ok} – значение показателя основного конкурента или норматив по группе (собственники, покупатели, поставщики, конкуренты, контактные аудитории и государство соответственно); a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6 – коэффициенты значимости внешних групп (собственники, покупатели, поставщики, конкуренты, контактные аудитории и государство соответственно), причем $\sum_{l=1}^{6} a_l = 1{,}0$.

Коэффициенты значимости определяются экспертным методом – ранжированием, с расчетом коэффициента конкордации по следующей формуле [3]:

$$W = \frac{12\sum_{i=1}^{n}\left(\sum_{j=1}^{m} N_{i,j} - N_{\text{ср}}\right)^2}{n^2(m^3 - m)},$$

где $N_{i,j}$ – количество рангов, данное i-му объекту j-м экспертом; $N_{\text{ср}}$ – среднее арифметическое значение рангов; n – количество экспертов; m – количество оцениваемых объектов. Коэффициент конкордации принимает значения от 0 до 1,0: $W = 0$ – абсолютная несогласованность, $W = 1$ – полное совпадение мнений (оценок).

Чтобы избежать значительного искажения конечного результата, предлагается заменять частное на 0 при принятии им значения больше 2.

В результате расчетов комплексный показатель Q может принимать значения от 0 до 1,0. В зависимости от его значения предлагаются следующие действия:

1. **Значение показателя от 0 до 0,33**: придерживаться существующей стратегии, вносить коррективы в функциональные стратегии. Искать новые возможности. Усиливать потенциал предприятия. Если потребуется, то менять конкурентную стратегию.

2. **Значение показателя от 0,33 до 0,66**: требуется пересмотр функциональных стратегий, внесение существенных изменений в отдельные сферы деятельности. Поиск проблемных областей и устранение существующих недостатков.

3. **Значение показателя от 0,66 до 1,0**: кардинальная смена конкурентной стратегии. Поиск основных проблем. Пересмотр всей деятельности предприятия. Принятие срочных мер. Поиск новых конкурентных преимуществ.

Следует отметить, что необходим регулярный мониторинг исследуемых показателей. Это позволит всегда иметь необходимую информацию для внесения изменений в конкурентную стратегию предприятия.

Рассмотрим предложенную методику на примере промышленного предприятия, занимающегося производством гальванического оборудования (табл. 2).

На основе результатов экспертного опроса были установлены следующие весовые коэффициенты: собственники (a_1) – 0,09, покупатели (a_2) – 0,26, поставщики (a_3) – 0,2, конкуренты (a_4) – 0,26, контактные аудитории (a_5) – 0,05 и государство (a_6) – 0,14. Коэффициент конкордации $W = 0{,}97$ свидетельствует о высокой согласованности мнений экспертов.

Комплексное значение оценки влияния факторов внешней среды на формирование стратегии промышленного предприятия, рассчитанное по предложенной формуле на основе полученных значений показателей, составило 0,19. Следовательно, предприятие попадает в первый интервал, и ему необходимо решить проблему недостатка собственных финансовых средств из-за задержек платежей дебиторов. Оно находится в благоприятной зоне. Несмотря на сложные экономические и социально-политические условия, рассматриваемое промышленное предприятие не снижало темпов своего развития, продолжало внедрять новые виды услуг и технологий, ориентированных на возрастающие потребности клиентов. Правильно выбранный стратегический подход обеспечил организации стабильный рост доходов, прибыли и активов. Следует также постоянно искать новые возможности и реализовывать их с учетом сильных сторон.

Таким образом, любому промышленному предприятию, функционирующему в меняющейся внешней среде, следует изменять и свою конкурентную стратегию. Разработанная методика помогает в принятии такого решения.

Таблица 2

Совокупность групп показателей промышленного предприятия, влияющих на формирование конкурентной стратегии

Внешняя группа	Показатели, на которые влияет группа	Значение показателя
Собственники	Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	0,08
	Уровень рисков со стороны собственников	0,05
Покупатели	Отношение реализованной продукции к товарной продукции	0,75
	Темп изменения физического объема производства продукции	1,28
	Уровень рисков со стороны покупателей	0,10
Поставщики	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	–0,30
	Отношение изменения цен на готовую продукцию к изменению цен на сырье, материалы	0,90
	Доля материальных затрат в себестоимости продукции	0,40
	Уровень рисков со стороны поставщиков	0,10
Конкуренты	Отношение изменения доли рынка к изменению емкости рынка	0,95
	Рентабельность реализованной продукции	0,13
	Отношение изменения цены на товары фирмы к изменению цен на товары конкурентов	0,90
	Конкурентоспособность продукции	0,86
	Уровень рисков со стороны конкурентов	0,40
Контактные аудитории	Уровень рисков со стороны контактных аудиторий	0,05
Государство	Размер налоговой нагрузки	0,20
	Инновационная активность	0,40
	Уровень риска со стороны государства	0,50

С ее помощью можно понять, когда следует менять конкурентную стратегию и каким образом. Деятельность хозяйствующего субъекта должна соответствовать сложившейся ситуации, чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным, преуспевающим и не ушло с рынка, а наоборот, заняло лидирующие позиции.

Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по грантам Президента РФ (грант МК – 6261.2010.6).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мешков, И.В.** Исследование влияния факторов внешней среды на систему управления фирмы [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. / И.В. Мешков. – Режим доступа: http://diss.rsl.ru/

2. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование [Текст] : учеб. пособие / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 656 с.

3. **Федюкин, В.К.** Квалиметрия. Измерение качества промышленной продукции [Текст] : учеб. пособие / В.К. Федюкин. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.

УДК 338.45

Г.И. Бурдакова

ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ

Промышленная политика – «политика государства и промышленных корпораций, направленная на рост промышленного производства, обеспечение его эффективности и конкурентоспособности, содействие технико-технологическому процессу» [1]. Особенно актуальна промышленная политика для промышленных центров (городов, являющихся средоточием одной или нескольких отраслей промышленности), производственный комплекс которых составляет их экономическую основу.

Несмотря на то, что в Российской Федерации вопрос об эффективной промышленной политике поднимается с первых лет экономической реформы, промышленная политика государством не реализовывалась особо. Она входила составной частью в общую экономическую политику. В настоящее время основой государственной политики в области экономических преобразований в целом и реформирования промышленного комплекса в частности является Концепция долгосрочного развития России на период до 2020 года (КДР-2020) [2, с. 19].

В КДР-2020 определено одно из необходимых условий успешной диверсификации промышленности – это становление инновационно-промышленной политики – «оптимального сочетания программ и отдельных мероприятий по стимулированию конкуренции и предпринимательской инициативы, и государственной поддержки системных прорывных проектов, прежде всего, в рамках частно-государственного партнерства» [3, с. 104]. В этой связи предполагается на основе долгосрочных прогнозов технологического развития определять и регулярно уточнять приоритетные направления прикладной и фундаментальной науки, технологий и техники. Реализация приоритетов будет осуществляться как путем первоочередной поддержки фундаментальных и прикладных исследований в соответствующих областях, так и в рамках двух типов стратегических инновационных проектов.

Нацеленность инновационно-промышленной политики на долгосрочное прогнозирование и реализацию прорывных стратегических проектов дает основание определить ее роль в качестве инструмента стратегического управления. Специализация городов – промышленных центров – на соответствующих типах стратегических инновационных проектов может стать залогом их устойчивого развития.

Первая группа таких проектов ориентирована на опережающее развитие научно-технического потенциала, обеспечивающего глобальную конкурентоспособность России в важнейших технологических областях (информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, новые материалы и живые системы). Вторая группа инновационных проектов направлена на технологическое перевооружение приоритетных отраслей экономики и развитие отдельных прорывных технологий (водородная энергетика и производство новых моторных топлив; новое поколение ядерных реакторов и топливных элементов; новые конкурентоспособные энергетические установки; специальная техника, способная работать

в Арктике и в экстремальных средах; новое поколение авиационной техники и энергоэффективных двигателей, а также ракетно-космической техники; новые технологии обработки металлов; оптоэлектроника, микромеханика и новая архитектура вычислительных средств; программное обеспечение и инжиниринговые услуги) [3].

При отсутствии документально разработанной промышленной политики на федеральном уровне многие регионы России разрабатывают свои планы (программы) по реорганизации и реструктуризации экономики, осуществлению региональной промышленной политики.

Логика промышленной политики муниципалитета состоит в том, что она на долгосрочной основе обеспечивает: согласование интересов власти и бизнеса в процессе разработки стратегических концепций, программ и индикативных планов; создание и использование рычагов влияния на основную деятельность расположенных на территории муниципалитета предприятий, постановку перед ними целевых задач по участию в муниципальных программных мероприятиях; определение и стимулирование «точек роста» местной экономики; выявление и учет особенностей соответствующего рынка и внешней среды.

Анализ зарубежного и отечественного опыта показал, что в рамках стратегического управления промышленные центры Европы – города Копенгаген, Мюнхен, Лион, Манчестер, Штутгарт, Ульм, Нанси, Бирмингем, Турин широко используют поддержку промышленности. Партнерство власти и гражданского общества в решении стратегических задач развития реализуется в США в рамках разработанной в 2007 г. стратегической инициативы «Инновационная Америка». В России «промышленные центры-стратеги» России – города Братск, Волгоград, Ижевск, Казань, Кемерово, Киров, Комсомольск-на-Амуре, Новосибирск, Пенза, Ростов, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Тольятти, Тюмень, Улан-Удэ, Череповец и др. проводят целенаправленную промышленную политику.

В рамках стратегии развития промышленных центров поддержка промышленности включает следующие меры: создание бизнес-инкубаторов; внедрение различных финансовых моделей стимулирования инноваций и схем общественно-частного партнерства; создание производственных зон с особым налоговым регулированием; реализацию программ предоставления земли и производственных площадей; содействие отдельным отраслям; реализацию программ поддержки инвестиций, передовых производственных технологий, обучения менеджеров; консультирование и поддержку малых и средних предприятий.

Хорошо известна успешная политика г. Мюнхена по развитию производственного сектора, в частности средних и малых предприятий, которая ведется по следующим направлениям: развитие мюнхенских «инкубаторов», предоставление земельных участков, развитие высокотехнологичных отраслей, поддержание инноваций и распространение технологий, совершенствование инфраструктуры.

Нередко промышленные центры выбирают ту или иную инновационную отрасль в качестве своего имиджа и оказывают специальную поддержку связанным с ней отраслям и производствам. В качестве примеров можно назвать биотехнологии (гг. Копенгаген, Лион, Манчестер), здравоохранение (гг. Копенгаген, Лион), экологические технологии (гг. Копенгаген, Мюнхен), новые материалы (г. Лион), технологии с использованием солнечной энергии (г. Кельн), телекоммуникации (г. Манчестер).

Одна из глобальных целей стратегии экономического развития г. Штутгарта после кризиса в начале 1990-х гг. состояла в сохранении отрасли машиностроения как основы экономики наряду с привлечением нового бизнеса в сферах новейших информационно-коммуникационных технологий и биотехнологии. Определенный успех был достигнут: с 1995 г. создано 44 тыс. новых рабочих мест, уровень экономического роста составил 3,8 %. Самым важным результатом стало согласование интересов различных действующих лиц в отношении стратегических целей региона.

Стратегические программы развития в г. Ульм инициированы Городским советом вследствие экономических причин: в 1980-х гг. там было

ликвидировано каждое третье рабочее место в обрабатывающей промышленности, причем количество рабочих мест в сфере услуг выросло за тот же период только на 26,6 % [4, с. 2]. В 1992 и 1996 г. Городской совет инициировал новые стратегические программы, основные пункты которых – усиление промышленного сектора, преодоление структурного кризиса в экономике, разработка инновационных социальных услуг, поддержка экологической устойчивости. Основное стратегическое направление города – развитие инновационного предпринимательства посредством коммерциализации созданных в вузах разработок и открытий. Для реализации этого направления создана соответствующая инфраструктура.

В 1996 г. администрация агломерации на востоке Франции (г. Нанси) подготовила стратегию развития, выделив в ней четыре главных направления: усиление промышленного сектора; улучшение транспортной и телекоммуникационной инфраструктур; сохранение разнообразного и качественного предложения в области культуры и досуга; проведение городской политики «социального единения» [5].

С 1980-х гг. перед необходимостью нового развития встал г. Бирмингем – промышленный центр Великобритании. Реализация его модели городского возрождения состояла в превращении города преимущественно промышленного в город, способный обозначить новые точки роста, в том числе развитие туризма [6].

В Италии на рубеже XX и XXI вв. в связи с экономическими переменами новый имидж ищет г. Турин, чья экономика основана на автомобилестроении, машиностроении, производстве роботов и автоматов, промышленном дизайне [7]. Стартовой точкой для разработки стратегии «Интернациональный Турин» стала политическая воля местных властей к восстановлению промышленного развития города. Цель плана в том, чтобы предложить населению город, который возродит свое процветание и усилит свою роль в Европе на основе своих научных и промышленных традиций.

В США в 2007 г. Национальной ассоциацией губернаторов разработана стратегическая инициатива «Инновационная Америка» [8], нацеленная на усиление конкурентоспособности Соединенных Штатов в глобальной экономике на основе повышения способности регионов к инновациям. Эта инициатива формирует девять стратегических направлений, по которым должны работать региональные власти: формирование у предприятий стимулов для развития, основанных на принципах инновационной экономики; соинвестирование в инфраструктуру инноваций; соинвестирование в сферу подготовки кадров и повышения квалификации работников; содействие развитию предпринимательства; поддержка промышленных кластеров; снижение затрат бизнеса без снижения уровня жизни; помощь в повышении производительности; пересмотр мер по развитию экономики; привлечение федеральной помощи.

В России длительность периода стратегического планирования позволяет промышленным центрам решать задачи структурной реорганизации социально-экономической системы, проводить целенаправленную промышленную политику.

Так, два из четырех основных стратегических направлений развития Санкт-Петербурга – формирование благоприятного хозяйственного климата и интеграция в мировую экономику [9] – направлены не только на развитие всех видов хозяйственной деятельности, но и отдельных ключевых кластеров (судостроение, электромашиностроение, пищевая промышленность, электроника, наука и высшее образование и др.). Этому способствует создание в Санкт-Петербурге в 2005 г. особой экономической зоны технико-внедренческого типа.

Ведущая стратегическая цель устойчивого развития г. Новосибирска – рост экономического потенциала [10]. Комплексные целевые программы промышленного развития, ориентированные на создание на новосибирских предприятиях наукоемкой и высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, свидетельствуют о реализации местной промышленной политики. Задача органов местного самоуправления – активно стимулировать эти процессы.

Ведущим стратегическим направлением плана стратегического развития г. Рязани до 2020 г. является экономический рост на основе

инноваций, который предполагает создание благоприятных условий для устойчивого развития экономики, для государственно-частного партнерства в сфере наукоемкого бизнеса; рост занятости и доходов населения на основе образовательного и научно-технического потенциала города. Основными задачами являются: развитие инновационной деятельности в г. Рязани как центре образования, науки и инноваций; поддержка создания и внедрения инноваций; содействие развитию инновационной инфраструктуры; содействие формированию благоприятных условий для наукоемкого бизнеса, проектов и деятельности творческих групп [11].

В числе стратегических целей, позволяющих обеспечить устойчивое социальное и экономическое развитие г. Братска, развитие экономического потенциала стоит на втором месте [12]. Важнейшие стратегические задачи – создание благоприятного социально-экономического и правового климата для хозяйствующих субъектов, рост малого и среднего предпринимательства, привлечение инвестиций в экономику города; среди приоритетных направлений – развитие промышленного производства.

В стратегическом плане устойчивого развития г. Комсомольска-на-Амуре до 2025 г. сформулированы следующие стратегические цели, лежащие в контексте местной промышленной политики: инновационно-промышленное развитие; усиление коммуникационной (транспортной) связующей основы субъектов региона; формирование центра переработки природных ресурсов; создание плацдарма освоения природных ресурсов Охотского моря; расширение функций контактной зоны России и АТР; формирование селитебных центров юга Дальнего Востока [13].

Таким образом, промышленная политика как инструмент стратегического управления на уровне промышленного центра сводится к реализации основных стратегических направлений развития производственного комплекса, совместной с предприятиями подготовке и выполнению стратегических планов и программ социально-экономического развития территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Райзберг, Б.А.** Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.

2. **Хорошавин, А.В.** Промышленная политика Сахалинской области: методология и практика формирования [Текст] : моногр. / А.В. Хорошавин. – Хабаровск: Изд-во ДВАГС, 2009. – 263 с.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] : Распоряж. Правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008 г. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru

4. Ulm/Neu-Ulm Wirtschaftsstandart [Текст]. – Europaischer Wirtschaftsvtrlag, 2004/2005.

5. The Making (Nancy) [Текст]. – 2000. – No. 9 (January). – P. 2.

6. Interact. European Cities in Action [Текст]. – 2003. – No. 7 (November). – P. 1.

7. European Cities in the Making (Torino) [Текст]. – 1999. – No. 3 (April). – P. 1.

8. Материалы сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nga.org

9. Стратегический план Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stratplan.leontief.ru/windru.htm

10. Стратегический план устойчивого развития города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strateg.novo-sibirsk.ru

11. План стратегического развития города Рязани до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.city-strategy.ru

12. Концепция социально-экономического развития города Братска (2008–2017 годы) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bratsk-city.ru

13. Стратегический план устойчивого социально-экономического развития города Комсомольска-на-Амуре до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kmscity.ru

УДК 332.871:005.591.6(075.8)

П.М. Клачек, С.И. Корягин, Е.С. Минкова

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Российская экономическая история конца XX – начала XXI в. показала, что наиболее сложными сферами для проведения преобразований являются региональные рынки социально значимых производств и услуг (жилищно-коммунальных, сервисных, аграрных и др.). Эти сферы экономики непосредственно связаны с жизнью людей. В тоже время преобразования в этой области носят единовременный характер посредством разовых мероприятий, направленных на решение возникших проблем, что, конечно, не может кардинальным образом влиять на ситуацию в целом. Несомненно, в настоящее время остро стоит проблема перехода к системному регулированию регионального рынка социально значимых услуг и производств с целью повышения эффективности его функционирования на основе создания инновационных технологических платформ.

Будем исходить из понимания *технологической платформы* как коммуникационного инструмента, направленного на активизацию усилий в области создания перспективных коммерческих технологий, новой продукции и услуг, привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок. Как показывают наши исследования, несмотря на то что региональный технологический и научный потенциал России, являющийся основой современнных техплатформ, очень велик, ему не хватает системной направляющей, т. е. правильной постановки прикладных (производственных) задач. С другой стороны, не менее развитому бизнес-потенциалу регионов России не хватает инновационных научно обоснованных методов решения этих задач. В результате совокупность этих факторов существенно тормозит развитие технологических платформ и требует создания новых подходов в области системной интеграции регионального научно-технологического и бизнес-потенциала России. Кроме того, активно развивающаяся инженерия технологических платформ испытывает в настоящее время острый дефицит в первую очередь в инновационных концептуальных моделях, которые бы, поддерживая «проектирование» социально важных региональных решений, основанное, с одной стороны, на опыте и знаниях специалистов в соответствующих областям, а с другой – на использовании научного и бизнес-потенциала регионов России, могли бы стать фундаментальной базой для построения технологических платформ как инструмента инновационного развития региональной экономики России.

На рис. 1 представлена концептуальная модель системной интеграции регионального научно-технологического и бизнес-потенциала России, позволяющая перейти к созданию методологии, инструментов, идей, которые в рамках консолидации регионального бизнеса и науки могли бы помочь развитию столь важной для России области социально значимых производств и услуг, а также сделать это цивилизованно, с применением системного подхода.

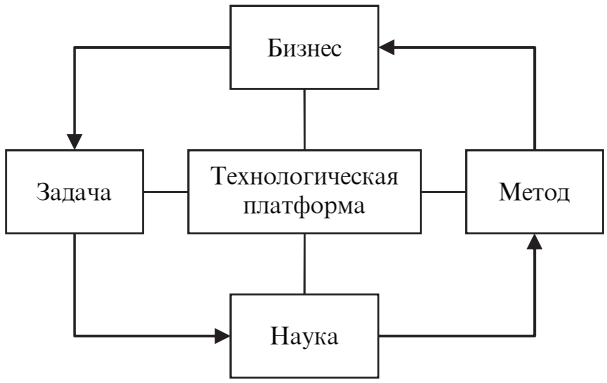


Рис. 1. Концептуальная модель системной интеграции регионального научно-технологического и бизнес-потенциала России

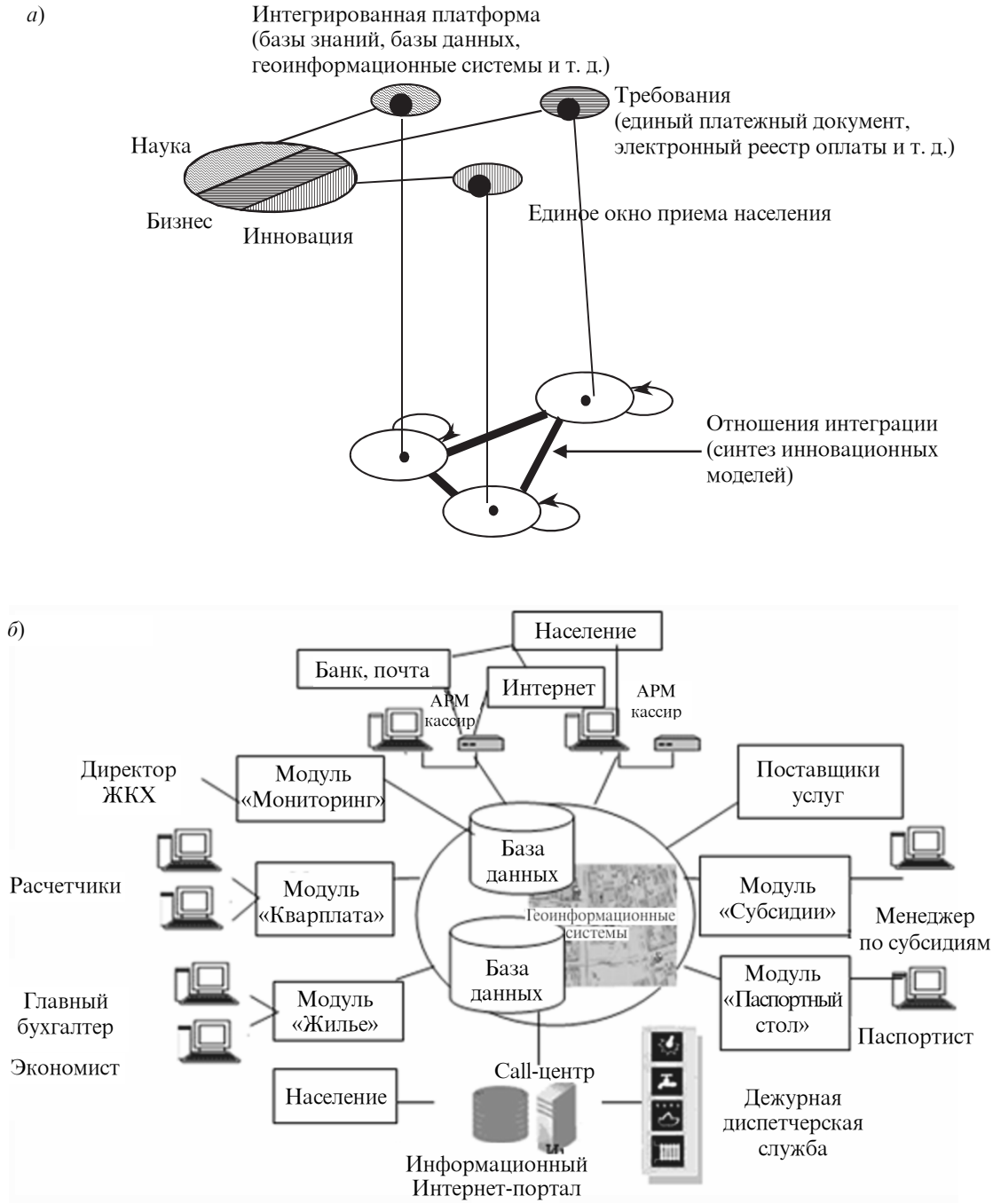


Рис. 2. Пример инновационных решений на основе предлагаемой концепции системной интеграции регионального научно-технологического и бизнес-потенциала России:
а – концептуальная модель задачи-системы создания комплексной АСУ ЖКХ [4]; *б* – успешно реализованная и внедренная инновационная интеллектуальная информационная система «Мониторинг» [4, 7], позволяющая перейти на новые (инновационные) интеллектуальные методы управления деятельностью предприятий ЖКХ

Основу предлагаемой авторами концептуальной модели (рис. 1) составляет новый взгляд на понятие производственной (социально-ориентированной) задачи как задачи-системы [1], обладающей специальными гетерогенными свойствами, задающими ее состав, который может изменяться в определенных пределах, не затрагивая качества самой системы. Для решения задачи-системы требуется иной, отличный от классических, интегрированный метод (метод-система) решения, построенный с помощью отношений интеграции на множестве разнородных знаний, инструментариев, подходов и т. д.

Разработанный авторами на основе представленной на рис. 1 концептуальной модели системной интеграции комплекс инновационных решений (моделей и систем управлений) для сфер ЖКХ, услуг (автосервис, сервис нефтегазового дела и т. д.), транспорта, агросектора, образования и риск-менеджмента [1–7] (см. пример на рис. 2) позволил предложить единую интегрированную систему «проектирования» решений региональных социально значимых задач (рис. 3), которая может стать центральным методологическим и технологическим элементом инновационных технологических платформ. Суть ее заключается в диалектическом противоречии «целое–часть», когда две сущности – задача-система в общем случае (и ее декомпозиция в частном) и инновационный метод (метод-система) ее решения – начинают сосуществовать вместе. Такое противоречие и является источником инновационной

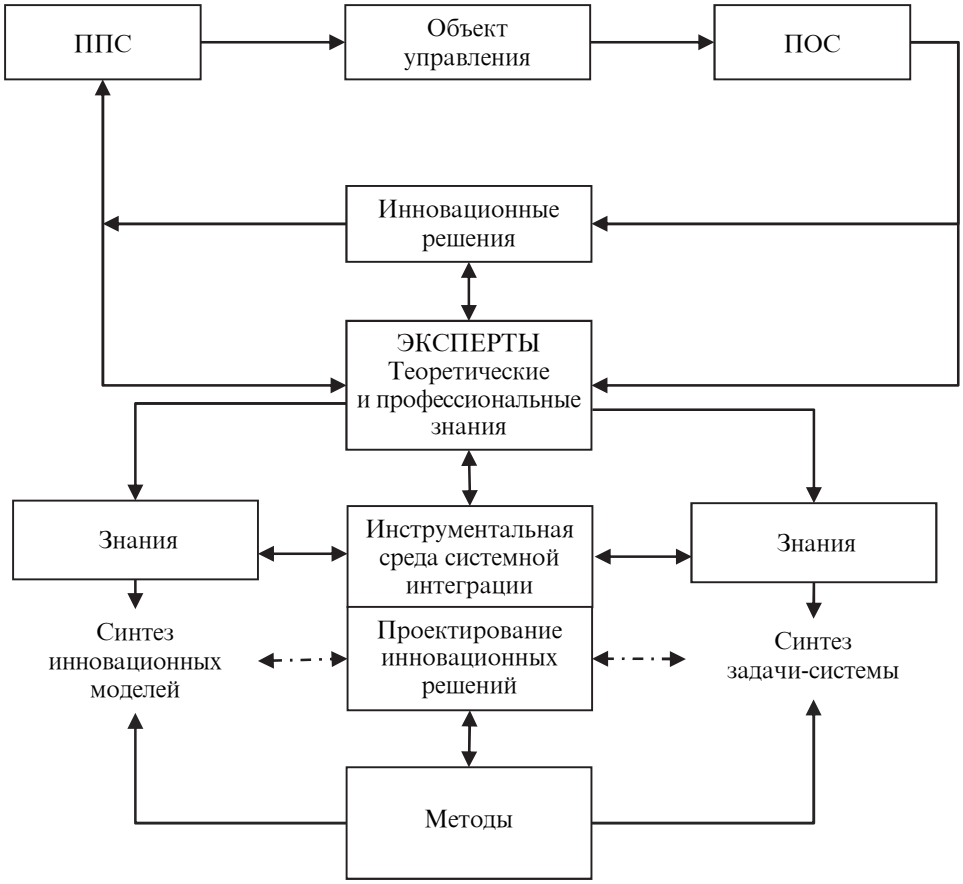


Рис. 3. Интегрированная система «проектирования» решений региональных социально значимых задач [1]:

ППС – преобразователь прямой связи; ППО – преобразователь обратной связи

самоорганизации в интегрированной системе решения региональных социально значимых задач.

Таким образом, предлагаемые решения позволят:

1) создать фундаментальный базис инновационных моделей, необходимых для «проектирования» социально важных региональных решений;

2) разработать прорывную проблемно-структурную методологию и построить на ее основе интегрированную систему решения («проектирования решений») региональных социально значимых задач;

3) заложить новый методологический и технологический базис процесса создания технологических платформ как инструмента инновационного развития региональной экономики России на основе нового видения системной интеграции регионального научно-технологического и бизнес-потенциала России. Объединение трех составляющих – науки, бизнеса и инноваций – в единое целое должно обеспечить России в текущем десятилетии достойное место в новой экономике, построенной на знаниях и высоких технологиях, а не на ресурсном существовании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Клачек, П.М.** Гибридные адаптивные интеллектуальные системы. Теория и технология разработки [Текст] / моногр. Ч. 1 / П.М. Клачек, С.И. Корягин, А.В. Колесников, Е.С. Минкова. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 375 с.

2. **Минкова, Е.С.** Формирование готовности к риск-менеджменту у инженеров по организации перевозок и управлению па транспорте [Текст] : моногр. / Е.С. Минкова. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. – 113 с.

3. **Клачек, П.М.** Системы автоматизированного проектирования, управления и документооборота в автосервисе [Текст] : учебник для вузов / П.М. Клачек, С.И. Корягин. – 2-е изд. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 275 с.

4. **Клачек, П.М.** АСУ на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства [Текст] : учебник для вузов / П.М. Клачек, С.И. Корягин, Л.С. Писклова. – 2-е изд. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 235 с.

5. **Клачек, П.М.** Системы обработки информации и управления на автомобильном транспорте [Текст] : учеб. пособие / П.М. Клачек, С.И. Корягин. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. – 236 с.

6. **Корягин, С.И.** Прикладные расчетные методы, модели и алгоритмы, применяемые при организации и управлении дорожным движением [Текст] : моногр. / С.И. Корягин, П.М. Клачек. – Калининград: Изд-во БГУ им. И. Канта, 2011. – 210 с.

7. **Клачек, П.М.** Развитие комплексной АСУ ЖКХ посредством применения новых информационных технологий [Текст] / П.М. Клачек, С.И. Корягин; под ред. д-ра техн. наук, проф. В.О. Чулкова // Модернизация инвестиционно-строительного и жилищно-коммунального комплексов : междунар. сб. науч. тр. – М.: МГАКХиС, 2011. – 683 с.

УДК 330.34.014.2.519

В.В. Шматков, Е.Б. Колбачев, И.Г. Переяслова

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Модернизация и технологическое развитие требуют четкого определения целей и формирования траектории развития, обеспечивающей достижение этих целей. В большинстве отечественных и зарубежных работ по проблемам технологического развития и инновационной деятельности в качестве таких целей рассматриваются повышение конкурентоспособности предприятий и бизнес-групп, а в конечном счете – конкурентоспособности страны [1–3]. Такой подход вполне логичен. Однако цель повышения конкурентоспособности страны, на наш взгляд, не отражает ценностных ориентиров общества в целом и носит преимущественно коммерческий характер.

Социальная эффективность модернизации вообще и технологических платформ в частности должна, на наш взгляд, оцениваться исходя из степени соответствия того или иного проекта или платформы целям общества в целом, которые, в свою очередь, могут быть сформулированы на основе важнейших положений Конституции Российской Федерации, утверждающей, что политика Российского государства «…направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека….» [4, ст. 7, п. 1]. Согласно представлениям П. Штомпки [5], свободное развитие человека предполагает добровольное участие в социальных сообществах; рост уровня и разнообразия знаний и навыков в рамках сообществ; активное использование знаний и навыков, что в совокупности является признаками роста человеческого капитала. Именно рост человеческого капитала в стране и должен рассматриваться в качестве главной цели технологической модернизации.

Формирование траектории развития экономической системы в ходе модернизации сводится к выбору совокупности оптимальных организационно-технических решений, обеспечивающих синергетический эффект их осуществления. Множества возможных решений (носящие, в целом, хаосогенный характер) в этом случае необходимы для формирования подмножеств альтернативных вариантов траекторий развития производственных систем предприятия, из которых лишь какая-то одна (в результате конкуренции с другими вариантами) становится доминирующей. Такой отбор организационно-технических решений является конкретным воплощением рационального выбора хозяйствующего субъекта, осуществляемого при определенных предпочтениях и в специфических условиях.

Примером необходимости такого отбора может служить ситуация с формированием российских технологических платформ: в Минэкономразвития поступили предложения по более чем 180 проектам технологических платформ, а по итогам экспертного отбора необходимо было утвердить перечень, включающий 25 проектов [6].

По словам главы правительства Российской Федерации В. Путина, при поддержке со стороны государства технологические платформы должны создать стимулы для инновационной активности бизнеса, привлечь ресурсы для проведения научных исследований, подготовки высококвалифицированных специалистов [6]. На наш взгляд, этот подход, как и упомянутые выше, не отражает ценностных ориентиров общества.

Глава правительства уточнил, что технологические платформы будут формироваться по целому ряду направлений (медицина, биотехнологии, энергетика, авиация и космос, ядерные и информационно-коммуникационные технологии), а при внедрении технологических платформ должны быть установлены четкие крите-

рии их работы и индикаторы эффективности. Полностью соглашаясь со второй частью этого суждения, заметим, что подход, основанный на выделении «отраслевых» технологических платформ не является продуктивным, так как не учитывает реального уровня развития технологии и организации производства на предприятиях и в бизнес-группах той или иной отрасли.

По мнению В. Мау и других авторов [7], с которыми мы вполне согласны, степень технологического развития производственных систем (в том числе входящих в технологические платформы) следует оценивать, опираясь не на отраслевой, а на институциональный подход, а государственную поддержку оказывать соответственно не отраслям, а институтам. Однако и в этом случае остается проблема оценки уровня технологического развития тех или иных производственных систем и последующего развития технологических платформ.

Эта проблема может быть решена при использовании положений информационной миниэкономической теории – прикладной теории, характеризующейся (по классификации Е.В. Попова [8]) ограниченной оппортунистической рациональностью принимаемых решений в технологической мини-среде. Известные исследования, которые могут быть отнесены к информационной теории, существенно различаются подходами и применяемым инструментарием. Для решения рассматриваемой задачи наиболее рациональными представляются подходы К.К. Вальтуха [9] и О.М. Юня [10].

С учетом вышесказанного можно утверждать, что количественная оценка развития технологической платформы возможна на основе оценки заключенной в ней информации и ее энтропии. Примечательно, что применительно к социально-экономическим системам вообще подобный вывод был сделан В.И. Маевским [11]. По его мнению, экономическая эволюция (рассматривать развитие технологических платформ следует, опираясь именно на представления эволюционной экономики) представляет собой процесс роста отрицательной энтропии экономики, т. е. процесс усложнения экономических связей, усиления внутренней организованности системы.

Технологическая платформа как любой искусственный объект, созданный человеком, характеризуется единством трех отношений: она испытывает воздействие внешнего окружения, внутренне трансформируется под влиянием этих воздействий, приходит в неравновесное состояние в результате этих трансформаций.

В соответствии с этим триединством отношений технологической платформы информация, используемая в ней, в своих функциях также триедина. Она одновременно – мера разнообразия коммуникаций, связей системы с внешней средой; мера ее устраненной неопределенности, отражения разнообразия внешней среды в многообразии ее свойств, мера ее самобытности; мера ее самоорганизованности и сложности движения.

Таким образом, уровень развития технологической платформы может быть охарактеризован степенью информационной насыщенности технологических и бизнес-процессов, которая, в свою очередь, определяется объемами информации, материализованной в платформе, и идеальной информации, воплощенной в знаниях и навыках работников. Степень роста человеческого капитала, обусловленного наращиванием такой идеальной информации, и может служить мерилом его социального результата.

При решении задач, связанных с использованием в производственной системе информации, носителями которой выступают люди определенной квалификации, с определенным запасом знаний, представляется полезным семантический подход к оценке ее количества. Известен способ семантической оценки количества информации с помощью тезаурусной меры, разработанный Ю.И. Шрейдером [12] на основе идей Н. Винера [13].

По мере повышения уровня развития технологической платформы будет возрастать значимость тезаурусной информации. Тезаурус работника является, на наш взгляд, самой важной составляющей его профессионального облика, роль которой возрастает по мере развития производительных сил вообще и технологических платформ в частности.

На этой основе может быть предложена концепция управления развитием человеческого

капитала в технологических платформах как совокупностью носителей тезаурусной информации, определяющей экономическую ценность профессиональных качеств каждого работника в конкретной производственной системе, входящей в технологическую платформу. Для этого необходимо проведение специальных исследований на стыке экономики, социологии, психологии и физиологии труда и теории информации, которые представляются весьма трудоемкими, но крайне необходимыми для построения работоспособной системы управления развитием человеческого капитала в технологической платформе.

Однако проблема использования такого подхода на микро- и особенно мини-экономическом уровнях заключается в несовершенстве оценки производительности простого и сложного труда и разделения работников на соответствующие группы. Неоднородность трудового фактора ставит интересную задачу определения вклада каждой профессиональной группы в экономический рост, т. е. в увеличение национального дохода. В то же время сам подход представляется весьма перспективным, так как рост доли работников сложного труда – косвенный показатель развития общества, декларируемого в качестве одной из целей Конституцией Российской Федерации.

Иная логика предлагалась в получивших мировую известность трудах Т. Шульца [14]. В соответствии с его подходом, отражающим научные позиции представителей неоклассической теории, вклад образовательного фактора в прирост национального дохода есть произведение доли национального дохода, инвестированного в развитие человеческого капитала, и нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал. Однако данный подход имеет те же недостатки, что и не менее известный подход С.Г. Струмилина [15]. Это затрудняет его использование при решении задач оценки результатов инновационных проектов в промышленности и других отраслях. Кроме того, этот подход не учитывает неоднородность человеческого капитала и характер технологических изменений.

Модификацию модели Т. Шульца осуществил известный исследователь проблем экономического роста Э. Денисон [16]. Он оценивал вклад образования в экономический рост через темп роста занятого населения (соответственно с начальным, средним и высшим образованием), умноженный на долю труда этих работников в национальном доходе. Данный подход, связывающий уровень производства исключительно с формальным уровнем образования работников, представляется неконструктивным. Это подтверждается, в частности, примерами из жизни современной России, где рост доли населения с высшим образованием «уживается» с технологической деградацией и примитивизацией производства и экономики в целом.

Прогресс в знаниях является важным фактором роста, поскольку знания составляют своеобразный капитал, который не изнашивается и не утрачивается, если не принимать во внимание форс-мажорных обстоятельств (катастроф, стихийных бедствий и др.), а также морального старения, которое не означает исчезновение знаний, как это происходит с физическим капиталом. Накопление такого капитала обеспечивает фундамент для его дальнейшего аккумулирования и использования, диверсифицирует систему образования, порождает иерархию в области получения квалификации. Увеличивающаяся доходность этого капитала способствует наращению не только валового национального дохода, но и совокупных налоговых отчислений с его возросшей величины, что укрепляет размеры государственного сектора и позволяет в определенной мере аккумулировать инвестиции на фундаментальные исследования и разработки. Таким образом, предполагается, что современный экономический рост базируется на человеческом капитале и системе образования, которая вносит определяющий вклад в его воспроизводство, хотя, безусловно, человеческий капитал формируется благодаря влиянию различных подсистем экономики [17].

При этом актуализируется методологическая проблема оценки уровня технологичности производства и, соответственно, информацион-

ной насыщенности труда в производственных системах. Для этого необходимо решить две задачи: во-первых, определить подходы к оценке информации, содержащейся в производственной системе или бизнес-процессе; во-вторых, разработать методы оценки информации, воплощенной в рабочей силе (человеческом капитале), рост которого и должен являться подлинной целью инновационной деятельности.

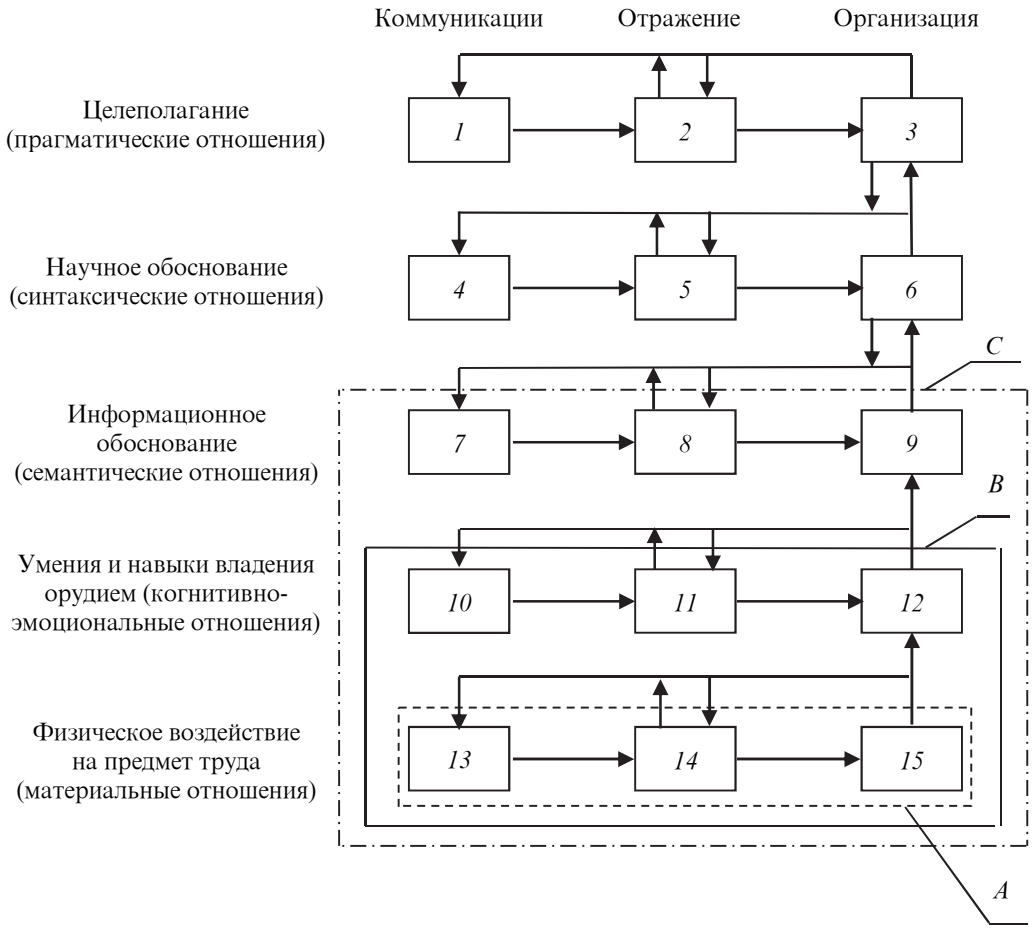
Количество информации, воплощенной в человеческом капитале, должно быть определено с учетом того, что этот ресурс обладает иерархией квалификационной сложности. Очевидно, что различия самих уровней квалификации имеют информационную природу: уровень квалификации определяется тем, какое количество информации освоил индивид в процессе подготовки к труду. Ранжирование квалификации есть в действительности ее ранжирование по сложности труда, способностью к которому обладают работники. Речь идет об иерархической последовательности уровней подготовки работников, причем более высокий уровень может быть освоен только на базе некоторого предшествующего [9].

Оценка информационной насыщенности труда – достаточно эффективный подход, однако он не позволяет объективно оценивать проектную деятельность, другие виды деятельности, связанные с созданием новых объектов и процессов (как в технологической, так и организационной областях).

В этом случае представляется перспективной оценка креативности труда, предложенная в работах О.Н. Мельникова [18]. Автор исходит из того, что существующие сегодня методы управления трудовыми ресурсами предприятий, разработанные для условий традиционной экономики, не отвечают требованиям управления специалистами с высоко развитым интеллектом, без чего невозможно функционирование современных высокотехнологичных производств и их инновационное развитие. В работах [18, 19] обосновано диалектическое единство (несмотря на наличие противоречий между ними) интеллекта и креативных (творческих, созидательных) действий личности с позиций экономики. В частности, это касается специалистов наукоемких производств. Интеллект в этом случае определен как «основной» неотчуждаемый капитал, а созидательные (креативные) действия, синонимом которых является понятие «творческая энергия личности», классифицируются как «оборотный», или отчуждаемый капитал, который и предлагается любым человеком на рынке труда к продаже или обмену, являясь одной из основных экономических категорий новой экономики.

Можно предположить, что степень креативности в деятельности той или иной производственной системы характеризуется степенью характерной для нее материализации информации, используемой в производственном процессе и вносимой при этом в предмет труда. Соответствующая схема технологических отношений и функций производства, разработанная О.М. Юнем [10], приведена на рисунке. На наш взгляд, в этом случае необходимо рассматривать не только изменения информационного содержания процесса труда, но и его влияние на состав носителей соответствующей информации (в состав которых включались средства и предметы труда), определяющий в конечном счете облик производственной системы, присущий тому или иному этапу развития производства. В соответствии с этим на рисунке показаны информационные процессы, материализующиеся на орудийном (*A*), машинном (*B*) и информациональном (*C*) этапах развития производства. В процессе креативизации производственной деятельности имеет место формализация дедуктивного мышления, которое отражает чисто логические связи. Логическое мышление стало опережающим по отношению к реальной практике (в том числе в производственной сфере), воплощается в теоретических концепциях и прикладных разработках.

По мнению ряда исследователей [20, 21], совершенствование любой производственной деятельности ведет к созданию единой технологической системы преобразования вещества, энергии и материализованной в них информации, а также информации, вносимой в продукт навыками и умениями работников (функции *10–15* на рисунке). На наш взгляд, именно это стало одним из организационных условий креативизации экономики.



Технологические отношения и функции производства [10]:

1 – постановка целей, выбор производимого продукта; *2* – обоснование параметров воспроизводимых продуктов; *3* – формирование программ действий по организации производства; *4* – определение возможных технологий; *5* – определение технологических отношений; *6* – обоснование системы производственных отношений; *7* – формирование системы технологических процессов; *8* – отработки технологических процессов; *9* – сочетание действий техники и человека; *10* – формирование системы орудийных регуляторов; *11* – средства регулирования орудийных операций; *12* – регулирование орудийного процесса; *13* – воспроизводство средств производства; *14* – воспроизводство продуктов; *15* – орудийное воздействие на предмет труда;

A, *B*, *C* – соответственно орудийный, машинный, информациональный этапы развития производства

В современных условиях наука стала превращаться в непосредственную производительную силу, основной источник информации, обеспечивающий развитие производства. Произошло разделение работников на три категории: собственно рабочих, приводящих в действие отдельные машины для реализации функций *10–15*; управляющих и инженерно-технических работников, обеспечивающих скоординированную работу производственных систем через реализацию функций *1–3* и *7–9*, и исследователей и разработчиков, проектирующих эти системы (функции *4–6*). В этих условиях живой труд рабочих вносит в создаваемые продукты значительно меньше новой информации по сравнению с информацией, переносимой из средств труда, в которых материализованы научные достижения. Доля первых в общем числе работников сокращается, а доля вторых и третьих – растет.

Этот результат, безусловно, свидетельствует об ошибочности марксистских выводов о воз-

растающей роли пролетариата в социально-экономическом развитии. Однако, на наш взгляд, представляется важным другое. Последующее развитие производства показало, что по мере усложнения производственных систем усложняются функции управления ими и функции обслуживания технологических машин, входящих в их состав, происходит интеграция труда по проектированию, производству и эксплуатации продукции. Все это ведет к ослаблению разделения труда в современных производственных системах. Как было показано в работе [22], этот результат вполне соответствует выводам К. Маркса, который, исследуя природу машинного производства, констатировал [23], что, поскольку в машинном производстве человек больше не функционирует при создании продукта в качестве источника целесообразных формообразующих движений, технологические процессы строятся уже без учета физических, психических и интеллектуальных возможностей человека, а только в соответствии с открытыми наукой естественными законами движения материи (функции *4–6*). Процессы, происшедшие в производственных системах при последующем становлении и развитии информационального производства, действительно обусловили частичную передачу машинам функций *6–9* и создали условия для последующей «машинизации» функций *2–5*.

Вышеописанный подход может быть положен в основу системы оценки социальных последствий инновационной деятельности и отбора инновационных проектов для реализации прежде всего проектов, финансирование которых осуществляется при участии государства.

Более того, на основе информационного подхода [9] могут быть объяснены многие процессы и явления в истории российского государства и общества, связанные, в том числе, с модернизацией экономических систем и технологическим развитием.

Так, достижения народного хозяйства СССР на ранних стадиях его существования были следствием установленной в результате захвата власти большевиками диктатуры, которая при всей ее безнравственности была в определенной мере эффективна, мобилизовала общество в целом на прибавочный труд, в том числе наращивала квалификационный уровень населения (особенно в период индустриализации). Однако при этом оставалась неклассовой собственность на средства производства и дискриминировались в части оплаты труда и получения прочих благ наиболее квалифицированные и профессионально развитые слои населения. Это означало, что низкоквалифицированное большинство членов общества присваивало в качестве объекта коллективной собственности то, чего оно не создавало. Это неизбежно привело к неэффективному использованию объектов собственности, торможению его приумножения и технологического развития. В результате с начала 60-х гг. прошлого века в стране проявилась тенденция к снижению прибавочного труда и, соответственно, отставание от мировых технологических лидеров.

Необходимым условием перелома этой тенденции было опережающее по времени ускорение развития машиностроения – отрасли, не только обеспечивающей модернизацию всего народного хозяйства, но и в наибольшей мере способствующей наращиванию квалификационного уровня населения. Однако на машиностроение распространилась общая тенденция к спаду, в результате произошло ухудшение условий развития всего общества в целом.

Показателен вывод, сделанный в вышеупомянутой работе [9], с которым мы совершенно согласны: из ситуации, сложившейся к концу 80-х гг. в СССР, был только один позитивный выход – постепенный, неизбежно длительный переход к развитому государственно-олигополистическому капитализму, показавшему в мире свою способность к технологическому, структурному и, на этой основе, социальному прогрессу. Необходимым условием движения по этому пути было быстрое развитие экономической и социальной инфраструктуры, создание сектора экономики, способного осуществить массовое распространение высокоэффективных современных технологий, технологическая реконструкция, рост профессионального уровня социума. Следовало поэтапно осуществлять коренную реконструкцию производственного аппарата и на ее основе формировать класс эф-

фективных собственников и менеджеров, постепенно приватизируя основную часть экономики в их пользу. В постсоветской России был избран прямо противоположный путь – сбрасывание государством с себя даже краткосрочной ответственности за состояние экономики, развязывание стихии примитивных рыночных отношений.

Одним из наиболее трагичных для страны последствий этого стало катастрофическое падение квалификационного уровня населения. Происшедшее за 1990–2001 гг. сокращение практически вдвое численности промышленно-производственного персонала на производственных предприятиях некоторые авторы трактуют как позитивный процесс, связанный с оптимизацией ресурсной ситуации на предприятиях. Однако это знаменовало собой утрату квалификационного уровня многих коллективов, потерю знаковых информационных процессов, складывавшихся в производственных системах этих предприятий в предыдущие годы.

Весьма примечательно, что именно предприятия наукоемких отраслей в наибольшей степени пострадали от кризисных явлений в российской экономике последнего десятилетия XX в. Наибольшее сокращение объемов имело место в производстве технически сложной продукции, характеризующемся значительным квалификационным уровнем персонала, мелкосерийным и среднесерийным типами производства. Значительная часть персонала этих предприятий в рассматриваемый период фактически бездействовала, находясь в неоплачиваемых отпусках и других суррогатных формах занятости.

Повсеместное развитие примитивной торговли в стране, сыгравшее определенную позитивную роль в начале 90-х гг., явилось в то же время крайне негативным фактором, обусловившим снижение квалификационного уровня и общего качества населения. Обилие молодежи, занятой в настоящее время в торговле, офисной деятельности, сфере государственного и муниципального управления, усугубляет трудности развивающихся высокотехнологичных производств при обеспечении их квалифицированным персоналом и, в свою очередь, ведет к падению уровня развития населения.

Преодолению этой ситуации должна служить адекватная и последовательная промышленная политика государства, преследующая социальные цели, важнейшей из которых является наращивание человеческого капитала, – квалификационный рост и профессиональное совершенствование населения. Формирование такой политики может быть осуществлено с использованием информационно-экономического инструментария управления созданием и развитием технологических платформ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности [Текст] / рук. авт. кол. В.Л. Макаров и А.Е. Варшавский – М.: Наука, 2004. – 880 с.
2. **Фатхутдинов, Р.А.** Управление конкурентоспособностью организации [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЭКСМО, 2004. – 544 с.
3. Развитие и рыночное функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности [Текст] / рук. авт. колл. Ю.В. Симачев. – М.: Бюро экономического анализа, 2000. – 234 с.
4. Конституция Российской Федерации [Текст].
5. **Штомпка, П.** Социология социальных изменений [Текст] / П. Штомпка. – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 386 с.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. vesti.ru/doc.html?id=441331
7. **May, B.** Экономический рост и постиндустриальные вызовы [Текст] / В. May // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1.
8. **Попов, Е.В.** Институционально-эволюционная миниэкономическая теория [Текст] / Е.В. Попов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. – 302 с.
9. **Вальтух, К.К.** Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики [Текст] / К.К. Вальтух. – М.: Янус-К, 2001. – 869 с.
10. **Юнь, О.М.** Производство и логика: информационные основы развития [Текст] / О.М. Юнь. – М.: Новый век, 2001. – 210 с.
11. **Маевский, В.** Экономическая эволюция и экономическая генетика [Текст] / В. Маевский // Вопросы экономики. – 1994. – № 5. – С. 58–66.
12. **Шрейдер, Ю.И.** Семантический метод оценки информации [Текст] / Ю.И. Шрейдер. – М.: Интеграл-пресс, 1994. – 183 с.
13. **Винер, Н.** Кибернетика [Текст] / Н. Винер. – М.: Наука, 1968. – 274 с.
14. **Schultz, T.** Investment in Human Capital [Text] / T. Schultz. – N.Y., 1971.

15. Проблемы экономической науки и практики [Текст] : сб. ст., посвященный 95-летию С.Г. Струмилина. – М.: Наука, 1972.

16. **Denison, E.** Why Growth Rates Differ: Postwar Experience in Nine Western Countries [Text] / E. Denison, J.-P. Poullier. – N.Y., 1968.

17. **Сухарев, О.С.** Экономика технологического развития [Текст] / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.

18. **Мельников, О.Н.** Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств [Текст] / О.Н. Мельников. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.

19. **Сироткин, А.Ю.** Организационно-экономический механизм интеграции промышленных предприятий при модернизации их производственных систем [Текст] : автореф. дис. … канд. экон. наук / А.Ю. Сироткин. – Новочеркасск: ЮРГТУ(НПИ), 2011.

20. **Mokyr, J.** The Level of Riches: Technological Creativity and Economic Progress [Text] / J. Mokyr. – New York: Oxford University Press, 1990. – 318 с.

21. **Castells, M.** The Information Age [Text] / M. Castells. – Oxford: Blackwell Publishers, 1996. – 410 с.

22. **Колбачев, Е.Б.** Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов [Текст] / Е.Б. Колбачев. – Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2003. – 496 с.

23. **Маркс, К.** Сочинения [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политическая литература, 1972. – С. 185–210.

УДК 005.35:005.95

Ю.А. Долгих, Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус

МАТРИЧНЫЙ СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Модели и методики построения системы мотивации персонала базируются на концепциях, выстроенных Маслоу, Альдерфером, Герцбергом и др. Ядром их логического построения является психология человека как субъекта, деятельность которого направлена на удовлетворение своих потребностей. Инструменты удовлетворения этих потребностей лежат в основе формирования на предприятии системы факторов – основных мотиваторов персонала [1, 2]. В данной работе авторы ставят перед собой цель систематизации мотивирующего фактора, формализованного в дополнительном медицинском и пенсионном страховании персонала. Основной акцент работы направлен на совершенствование качественной составляющей, т. е. прозрачности, логической обоснованности и непротиворечивости системы дополнительного страхования.

Здоровье – один из главных факторов работоспособности персонала. От него зависит не только производительность труда сотрудника, но и производительность всего предприятия, так как персонал является частью большой системы, организованной в предприятие. Дополнительное медицинское страхование по сравнению с обязательным предусматривает более широкий перечень оказываемых медицинских услуг и служит залогом их высокого качества [3].

Дополнительное пенсионное страхование наряду с другими видами страхования носит индивидуальный характер [4, 5] и зависит от желания самих сотрудников обеспечивать свою пенсию.

Безусловным является тот факт, что два данных вида страхования важны для развития человеческого потенциала на предприятии и совершенствования политики, направленной на стимулирование качественного развития человеческого капитала [6].

Однако в вопросах организации системы дополнительного медицинского и пенсионного страхования на предприятии существует ряд

методологических проблем. Одна из таких проблем – отсутствие четко формализованных, понятных для работников систем распределения объемов финансирования между двумя видами дополнительного страхования, которые бы учитывали интересы не только предприятия, но и работников. Для решения этой проблемы необходимо разработать механизм, позволяющий сотруднику самостоятельно выбрать оптимальную для него в данный момент пропорцию между объемами дополнительного медицинского и пенсионного страхования. Причем этот механизм должен предусматривать дифференциацию объемов финансирования дополнительного страхования в зависимости от стажа работника: чем больше стаж работы, тем больше суммы страхования данного работника. Авторы предлагают реализацию данного механизма посредством разработки матрицы выбора варианта дополнительного страхования.

Методика разработки и формирования матрицы включает следующие этапы:

1. Предприятию необходимо определить возможный объем денежных ресурсов для обеспечения расходов на дополнительное страхование. Для этих целей введем показатель $V_{дс}$, который определяется как доля от чистой прибыли, которую можно направить на дополнительное страхование, или как определенный процент от фонда оплаты труда на предприятии. Возможны и другие способы инициализации данного показателя. При этом стоит также учитывать интересы собственников и структуру собственности предприятия в целях снижения вероятности появления неблагоприятных последствий в деятельности предприятия [7, 8].

2. Значимость каждого вида страхования будет определяться сотрудником индивидуально. С позиции же предприятия они равны по своей приоритетности и объемам средств, выделяемых на данные цели.

3. Для определения величины стажа сотрудников разрабатывается матрица изменения величины расходов на дополнительное страхование на определенный период времени t_n, где n характеризует соответствующий период (рекомендуемое значение 1 год), за который изменяется величина расходов. Затем рассчитывается сумма сроков стажа t_Σ, лет:

$$t_\Sigma = \Sigma\, t_n к_n, \qquad (1)$$

где $к_n$ – количество сотрудников, имеющих соответствующий стаж работы, чел.

4. Расчет шага изменения расходов на дополнительное медицинское и пенсионное страхование для каждого определенного стажа работы x рассчитывается следующим образом:

$$x = V_{дс} / (2\, t_\Sigma)\,. \qquad (2)$$

В общем виде матрица представлена на рис. 1.

	Сумма, направляемая на дополнительное медицинское страхование работника, руб./год								
Сумма, направляемая на дополнительное пенсионное страхование работника, руб./год		x	$2x$	$3x$	$4x$	$5x$	$6x$	$7x$	$8x$
	x	t_1		t_2		t_3		t_4	
	$2x$		t_2		t_3		t_4		t_5
	$3x$	t_2		t_3		t_4		t_5	
	$4x$		t_3		t_4		t_5		t_6
	$5x$	t_3		t_4		t_5		t_6	
	$6x$		t_4		t_5		t_6		t_7
	$7x$	t_4		t_5		t_6		t_7	
	$8x$		t_5		t_6		t_7		t_8

Рис. 1. Матрица-макет выбора варианта дополнительного страхования

Таким образом, матрица содержит: по вертикали – величины годовых сумм, направляемых на дополнительное пенсионное страхование в расчете на каждого работника; по горизонтали – величины годовых сумм, направляемых на дополнительное медицинское страхование в расчете на каждого работника. Сотрудник в соответствии с имеющимся трудовым стажем на данном предприятии (стаж – цифра в ячейке предложенной матрицы) выбирает удобную для себя комбинацию ежегодных отчислений в пенсионный фонд и на дополнительное медицинское страхование. Чем больше стаж работы, тем больше страховая сумма для дополнительного медицинского и пенсионного страхования.

Авторы апробировали методику разработки матрицы на примере ООО «XYZ» на основании следующих данных: среднесписочная численность работников предприятия – 223 чел.; годовой фонд оплаты труда на предприятии – 47 815 тыс. р.; возможная величина расходов на дополнительные виды страхования – 10 % от годового фонда оплаты труда (4781,5 тыс. р.); рассматриваемый период стажа работы – от 1 до 8 лет.

Группировка сотрудников в зависимости от стажа работы представлена в табл. 1.

Расчет шагов изменения величины расходов произведен по формуле (2): $x = 4\,781\,500 / (2 \times 917) = 2607$ р. Матрица будет иметь вид, представленный на рис. 2.

Таблица 1

Группировка суммы лет стажа в зависимости от срока работы сотрудников на предприятии

Стаж работы, лет	Среднесписочная численность сотрудников, чел.	t_{Σ}
1	9	9
2	34	68
3	57	171
4	44	176
5	20	100
6	36	216
7	7	49
8	16	128
Итого	223	917

В зависимости от стажа работы сотрудник имеет возможность выбрать подходящий ему вариант. При этом сумма, направляемая предприятием на дополнительное медицинское и пенсионное страхование сотрудников, не будет превышать допустимых лимитов (табл. 2).

При многочисленной вариации количественных показателей неизменным остается логическая последовательность – чем больше стаж работы, тем выше суммарные расходы на дополнительное страхование.

		Сумма, направляемая на дополнительное медицинское страхование работника, руб./год							
Сумма, направляемая на дополнительное пенсионное страхование работника, руб./год		2607	5214	7821	10 429	13 036	15 643	18 250	20 857
	2607	1		2		3		4	
	5214		2		3		4		5
	7821	2		3		4		5	
	10 429		3		4		5		6
	13 036	3		4		5		6	
	15 643		4		5		6		7
	18 250	4		5		6		7	
	20 857		5		6		7		8

Рис. 2. Матрица выбора практического варианта дополнительного страхования

Таблица 2

Суммарные расходы предприятия на дополнительное страхование

Стаж работы, лет	Количество сотрудников, чел.	Годовые расходы на дополнительное страхование в расчете на одного сотрудника, руб.	Суммарные годовые расходы на дополнительное страхование сотрудников, руб.
1	9	5214	46 928
2	34	10 429	354 571
3	57	15 643	891 642
4	44	20 857	917 714
5	20	26 071	521 428
6	36	31 286	1 126 285
7	7	36 500	255 500
8	16	41 714	667 428
Итого	223	–	4 781 500

Процесс выбора приводит к необходимости адаптации данной модели к запросам сотрудников. Вероятность полного отказа от одного из видов страхования меняет логику расчетов. В данном случае сотрудник получает закладываемую сумму целиком.

Следует отметить, что чем выше выбранная величина периодизации, тем меньше по объему шаги изменения.

Особую важность имеет определение объема денежных ресурсов, направляемых предприятием на дополнительное страхование своих работников. По мнению авторов, ориентироваться на чистую прибыль (в качестве базы для расчета) в долгосрочном периоде не рекомендуется. При структурном сдвиге в динамике численности персонала и динамике чистой прибыли может произойти ситуация, когда закладываемая сумма на одного сотрудника окажется меньше, чем в предыдущем периоде, что неблагоприятно для сотрудника.

Авторы рекомендуют использовать при расчете матрицы выбора варианта дополнительного страхования годовой фонд заработной платы, соотнесенный с величиной чистой прибыли. Логика расчетов сводится к тому, что снижение годового фонда оплаты труда, как правило, сопровождается снижением численности персонала. Чистая прибыль является предельной величиной, которую можно заложить в расходы на дополнительное страхование без привлечения заемных средств.

Таким образом, предложенный инструментарий имеет следующие преимущества:

– характеризуется несложной, понятной, прозрачной логикой формирования;

– позволяет предприятию оперативно управлять расходами на дополнительное страхование персонала;

– учитывает интересы не только предприятия, но и каждого работника благодаря предоставлению возможности выбора оптимальной пропорции между объемами дополнительного медицинского и пенсионного страхования;

– предусматривает прямо пропорциональную зависимость между объемами дополнительного страхования сотрудника и стажем его работы, что снижает вероятность высокой текучести кадров на предприятии;

– обеспечивает соотнесение объемов финансирования дополнительного медицинского и пенсионного страхования с масштабами бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лукичева, Л.И.** Управленческие решения [Текст] / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. – М.: Омега-Л, 2009. – 383 с.
2. **Глухов, В.В.** Менеджмент [Текст] : учебник / В.В. Глухов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 608 с.
3. Сайт ООО СМК «УГМК – Медицина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ugmk-medicina.ru
4. О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений [Электронный ресурс] : Федер. закон № 56-ФЗ от 30.04.2008 г. / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base
5. **Долгих, Ю.А.** Целевые бюджетные и внебюджетные фонды [Текст] : учеб. пособие / Ю.А. Долгих, Н.Р. Степанова. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2010. – 137 с.
6. **Попов, С.Г.** Социальный менеджмент [Текст] / С.Г. Попов. – М.: Ось–89, 2009. – 160 с.
7. **Степанова, Н.Р.** Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности [Текст] / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 3. – С. 148–152.
8. **Макарова, С.В.** Эффективное управление структурой собственности предприятия [Текст] / С.В. Макарова, Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2010. – № 5 (107). – 2010. – С. 82–87.

УДК 336.326

В.В. Титов, Г.В. Жигульский

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Политика поддержки инновационного развития промышленных предприятий представляется в виде двух взаимосвязанных подсистем. Одна из них относится к макроуровню – это реализация государственной инновационной политики (предпринимательская инициатива – поддержка государства), результатом которой должен быть запуск исследований и разработок приоритетных направлений макротехнологий, создание инновационного климата (законодательство, финансовая поддержка, формирование инфраструктуры) в стране. Другая подсистема относится к уровню предприятия. Именно эта подсистема должна воспринять новации, созданные как вне, так и на самом предприятии. Важным моментом инновационного процесса на предприятии является экономическое стимулирование разработок нововведений и их внедрение в производство. При этом такое стимулирование должно иметь место не только в рамках внутрифирменных механизмов, но и на государственном уровне.

Так, важным направлением институциональной поддержки инновационно-инвестиционного процесса является совершенствование налоговой системы. Дело в том, что при реализации нововведений и повышении эффективности производства налоговая нагрузка на предприятие увеличивается. Покажем механизм такого изменения налоговой нагрузки на примере влияния налоговой системы на реализацию инновационно-инвестиционного промышленного проекта, направленного на изменение технологии производства продукции. Это изменение приводит к значительному снижению прямых затрат материалов и заработной платы в производстве, повышению качества продукции. Часть исходных данных и расчеты представлены здесь в таблице.

Оценка эффективности нового технологического процесса

Показатели, млн руб.	Исходные данные	Год реализации					
		1	2	3	4	5	6
1. Объем продаж	134,9		151,5	169,4	188,5	208,8	230,2
2. Коэффициент роста объема продаж			1,123	1,256	1,397	1,548	1,706
3. Материальные затраты	85,3		66,67	74,57	82,94	91,9	101,3
4. Затраты на оплату труда	31,2		31,24	34,94	38,86	43,06	47,46
5. Страховые отчисления	8,1		8,12	9,08	10,1	11,19	12,34
6. Амортизация	5,2		10,65	10,65	10,65	10,65	10,65
7. Прочие затраты	3,96		4,46	4,97	5,53	6,13	6,75
8. Налог на имущество	1,14		2,34	2,11	1,87	1,64	1,4
9. Прибыль	0		28,02	33,08	38,55	44,23	50,3
10. Чистая прибыль	0		22,42	26,46	30,84	35,38	40,24
11. НДС	8,93		15,26	17,07	19,0	21,04	23,2
12. Налог на прибыль	0		5,6	6,62	7,71	8,85	10,06
13. Налог на доходы физических лиц	4,06		4,06	4,54	5,05	5,6	6,17
14. Общий объем основных налоговых отчислений	22,23		35,38	39,42	43,73	48,32	53,17
15. Прирост оборотного капитала			–1,06	1,19	1,26	1,37	1,42
16. Инвестиции		106,5					
17. Чистый денежный поток		–106,5	34,13	35,92	40,23	44,66	49,47
18. Коэффициенты дисконтирования		1	0,869	0,756	0,658	0,572	0,497
19. Чистый дисконтированный доход по годам реализации проекта		–106,5	29,66	27,15	26,47	25,54	24,59
20. Чистый дисконтированный доход нарастающим итогом		–106,5	–76,84	–49,69	–23,22	2,32	**26,91**
Корректировка расчетов эффективности проекта с учетом роста отчислений НДС							
21. НДС при старой технологии			10,03	11,21	12,47	13,82	15,23
22. Величина прироста НДС, предназначенного к уплате			5,23	5,86	6,53	7,22	7,97
23. Величина отвлечения чистой прибыли для устранения рассогласования баланса предприятия			1,307	0,157	0,167	0,172	0,187
24. Откорректированный чистый денежный поток проекта		–106,5	32,82	35,76	40,06	44,49	49,28
25. Уточненный ЧДД по годам реализации проекта		–106,5	28,52	27,03	26,36	25,45	24,49
26. ЧДД нарастающим итогом с учетом влияния НДС на экономику предприятия		–106,5	–77,98	–50,95	–24,59	0,86	**25,35**

В базовом периоде объем продаж составлял 134,9 млн р. Из представленной сметы затрат видно, что производство прибыли не имело. В последующих периодах предполагается рост продаж в среднем по 4 % в год, инфляция задана по годам: 8 % во втором периоде, а в последующих – снижение на величину 0,5 %.

Совершенствование технологии идет на основе покупки нового оборудования, освоение которого предполагается осуществить в первом году планирования. Объем капитальных вложений составляет 106,5 млн р., срок работы оборудования – 10 лет, что определяет и годовую величину амортизационных отчислений в размере 10,65 млн р. Заменяемое старое оборудование выводится из производства, а в проекте учитывается прирост амортизационных отчислений в размере 5,45 млн р.

Экономический эффект складывается из нескольких составляющих. Основной эффект связан с новой технологией производства. Экономия прямых материальных затрат – 25,93 млн р. в ценах базового года, снижение расхода основной заработной платы – 3,38 млн р., уменьшение страховых отчислений – 0,88 млн р. Уровень оборотных активов, связанный только с данным производством, составляет 31 % от величины годовой себестоимости продукции. Около 70 % прироста оборотных активов финансируется за счет прироста кредиторской задолженности. Эти условия определяют прирост оборотного капитала, финансируемый из чистой прибыли.

Указанные эффекты, изменение амортизационных отчислений, объем капитальных вложений и уровень прироста оборотного капитала определяют чистый денежный поток проекта. Объем продаж зафиксирован по годам.

Так как речь идет об однородной продукции, то материальные затраты на соответствующий объем продаж определяются пропорционально росту продаж за минусом их экономии. Например, для года, с которого начинает действовать новая технология: $(85{,}3 - 25{,}93) \cdot 1{,}123 = 66{,}67$ млн р. Аналогичным образом рассчитываются затраты по оплате труда, страховые отчисления.

Чистый денежный поток отражают чистая прибыль и амортизационные отчисления. Отрицательный денежный поток составляет прирост оборотного капитала и инвестиции в основные средства. Норма дисконтирования для проекта принята 15 %, близкой к реальной банковской ставке предоставления кредита.

Таким образом, представленные данные позволяют дать оценку эффективности инновационно-инвестиционному проекту. Срок его окупаемости составляет менее пяти лет, чистый дисконтированный доход (ЧДД) равен 26,91 млн р. к концу шестого года, а внутренняя норма доходности проекта составляет более 24 %. Если срок действия проекта учесть до 10 лет (по проектному сроку работы оборудования), то ЧДД проекта возрастет.

С реализацией рассматриваемого проекта связаны значительные налоговые отчисления. Учтем только основные налоги: НДС, налоги на прибыль, имущество и доходы физических лиц (НДФЛ), а также страховые отчисления. При существующей технологии производства в базовом году общие налоговые отчисления определены в 22,23 млн р., 18,17 млн р. без подоходного налога. Относительно объема продаж это составляет 13,47 %, относительно добавленной стоимости – 49,92 %. После внедрения новой технологии налоговые отчисления возрастут до 35,38 млн р., до 31,32 млн р. без НДФЛ, что составит 20,67 % к объему продаж. К концу шестого года этот показатель немного уменьшится – до 20,42 %. Налоговая нагрузка к добавленной стоимости составит во втором году 44,8 %, в шестом – 43,76 %.

Почему возникает такая ситуация? Объем продаж во втором году возрастет на 12,3 %, а налоговые отчисления увеличатся на 59,15 %. При этом относительно уменьшится уровень оплаты труда (из-за снижения трудоемкости операций), а следовательно, относительно сократятся страховые отчисления и налог на доходы физических лиц. Появится налог на прибыль, налог на имущество возрастет из-за роста стоимости основных средств. Основной же прирост налоговых отчислений обеспечивает НДС. Так, в базовом периоде его величина составила 8,93 млн р. В следующем периоде, когда производство будет обеспечиваться новой технологией, величина НДС увеличится до 15,26 млн р. Прирост составит более 70 %, что и определит

общее увеличение налоговых отчислений на 59,15 %. При этом резко возрастает прибыль со второго периода, из-за чего добавленная стоимость возрастает быстрее роста налоговых отчислений.

При моделировании денежных потоков учитываются все, как того требует методика оценки инвестиционных проектов, связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период. НДС не входит в затраты предприятия. Однако исходящий НДС, начисленный на всю сумму продаж, отражается по кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет НДС) и входит в кредиторскую задолженность бухгалтерского баланса предприятия. Входящий НДС, уплачиваемый поставщикам ресурсов, отражается по дебету счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» и входит в оборотные активы баланса. Разница исходящего и входящего НДС определяет величину НДС к уплате в бюджет. Ежемесячно (до 20-го числа месяца) треть НДС к уплате в бюджет за предыдущий квартал перечисляется в бюджет. Уровни исходящего и входящего НДС в квартальных балансах, исходя из условий поступлений и уплат, составляют около 25 % от годовых значений.

Так как объемы продаж при старой технологии и новой одинаковы (определены спросом на продукцию), то и исходящие значения НДС равны. Входящий НДС при новой технологии производства существенно меньше, чем при старой. Это определяет и различие НДС к уплате в бюджет. НДС к уплате в бюджет при старой технологии представлен в таблице в п. 21, в новых условиях – в п. 11. Разница в уплате НДС (п. 22) значительна, во втором году – 5,23 млн р., в шестом – 7,97 млн р. Это приведет к уменьшению уровня оборотных активов и нарушит бухгалтерский баланс предприятия.

Представим финансовую цепочку восстановления баланса для второго года. Уменьшение уровня оборотных активов составит 5,23/4 = 1,307 млн р. Пассивы баланса уменьшим на ту же величину за счет чистой прибыли (0,653 млн р.) и кредиторской задолженности (снижение за счет чистой прибыли на эту же величину). Так как прирост оборотного капитала в первую очередь финансируется за счет прироста кредиторской задолженности, то ее снижение на 0,653 млн р. придется компенсировать из чистой прибыли. В итоге 1,307 млн р. чистой прибыли будет отвлечено на финансирование прироста оборотного капитала и снижения кредиторской задолженности, что приведет к снижению оценки эффективности инвестиционного проекта. Данный отрицательный денежный поток для проекта представлен в п. 23 таблицы. Он показывает, что наиболее существенное влияние этот процесс оказывает в год смены технологии.

Далее, в п. 24 пересчитан чистый денежный поток, а в п. 25 уточнен ЧДД по годам реализации проекта. Итог расчетов – ЧДД нарастающим итогом с учетом влияния НДС на экономику предприятия представлен в п. 26. Как видим, значение ЧДД уменьшилось на 6 %.

Итак, реализация нового технологического процесса в промышленном производстве, экономический эффект которого в основном связан со снижением прямых материальных затрат, приводит к существенному росту налоговых отчислений. В основном этот рост связан с увеличением НДС. При этом частично ухудшаются и финансово-экономические показатели работы предприятия.

Поэтому при совершенствовании налоговой системы необходимо рассматривать не только фискальную сторону этого процесса, а и стимулирующую цель налогообложения. Обе эти цели могут быть успешно реализованы при системном подходе к этому процессу.

Подобная задача в зарубежных странах решалась по-разному. Так, в США доля налога на прибыль в общих налоговых поступлениях в 1945 г. составляла 35,4 %, а в 2007 г. – 14,4 %.

Самым простым методом стимулирования инвестиционной активности предприятий служит снижение ставок по налогам на прибыль, добавленную стоимость, социальные отчисления и др. Снижение ставок налогов увеличивает прибыль предприятий. Однако это не значит, что они направят ее на инвестиции. В России после каждого снижения налоговых ставок только треть из дополнительной прибыли направлялась на инвестиции.

В мировой политике налогообложения за последние десятилетия произошли существенные изменения. Существенно возросла стимулирующая и регулирующая роль функции налогообложения физических лиц. Примерно с середины прошлого века во всех развитых странах рост поступлений налогов от физических лиц стал превышать аналогичный показатель по юридическим лицам. В США объем поступлений по налогу на прибыль с юридических лиц за 1960–2007 гг. вырос в 19 раз, а по физическим лицам по подоходному налогу за эти же годы отчисления увеличились в 32 раза, а по социальным и страховым платежам – в 59 раз [1].

Чем объясняется приоритет совершенствования налогообложения физических лиц? Как правило, избыточное количество денежных средств у состоятельной части общества приводит к росту рыночной стоимости активов относительно их реальной стоимости. Недостаток средств у остальной части общества приводит к покупкам в кредит без реального экономического обеспечения. Такая ситуация в экономике приводит к финансовому и экономическому кризису.

Именно поэтому во многих российских публикациях на тему совершенствования системы налогообложения делается вывод о том, что «если страна желает развиваться стабильно и без кризисов, то она, при прочих равных условиях, должна иметь крутую шкалу налогообложения физических лиц, а все излишки доходов сверх определенной суммы облагать налогом в 80–90 %» [2].

В большинстве стран ЕС также произошло уменьшение уровня прямого налогообложения компаний. В основном это уменьшение предельных ставок налога на прибыль.

Итак, данные по большинству стран мира показывают, что в динамике налоговая нагрузка на юридические лица постоянно снижается. В целом это снижение является результатом проведения большинством развитых стран активной политики по стимулированию инвестиционной деятельности. В первую очередь это происходит за счет снижения налоговой нагрузки на юридические лица. В США в 1986 г. ставка налога на прибыль была снижена с 46 до 34 %, в Германии за 1990–2008 гг. с 56 до 29,8 %, в Великобритании за 1983–2008 гг. с 52 до 30 %, во Франции за 1985–2008 гг. с 50 до 34,4 %, в России за 1991–2009 гг. с 45 до 20 % [3].

Существенное влияние на инновационно-инвестиционную деятельность оказывает использование методики ускоренной амортизации. Это уменьшает прибыль предприятия, налог на прибыль, но увеличивает инвестиционные ресурсы. В 2007 г. общая величина амортизационных отчислений в корпоративном секторе США равнялась 1431 млрд долл., т. е. 87 % от налогооблагаемой прибыли и 66,2 % от инвестиций в основные фонды [1]. В России доля использованных амортизационных отчислений по отношению к налогооблагаемой прибыли примерно в 4,5 раза ниже, чем в США.

Снижение налоговой нагрузки на предприятия связано с предоставлением налоговых льгот при осуществлении инвестиционной деятельности. Так, в США доля налога на прибыль по отношению к валовому чистому доходу в корпоративном секторе снизилась к 2008 г. до 14,7 %. Подобная ситуация и в других странах [1].

В большинстве стран мира налогообложение физических лиц осуществляется на основе двух налогов. Социальные и страховые платежи начисляются на заработную плату работников, причем половину этих платежей обычно выплачивает работодатель. В России все социальные платежи выплачивает работодатель в виде единого налога – страховых отчислений (с 2011 г. – 34 %). При этом в большинстве стран ставки по этому налогу в относительном исчислении имеют регрессивный характер. Налог на доходы физических лиц также зависит от уровня доходов. В России, начиная с 2002 г., действует единая ставка подоходного налога в размере 13 %.

Когда налоговая система обеспечивает снижение налоговой нагрузки для предприятий, происходит интенсификация инвестиционных процессов в экономике. Инвестиции способствуют росту заработной платы за счет роста производительности труда при внедрении новых технологий и новейшей техники,

расширения производств и т. п. В свою очередь рост заработной платы, когда основная налоговая нагрузка распределена на физические лица, позволяет увеличить объем собираемых налогов без увеличения налоговых ставок. Следовательно, четко просматривается и методический подход к изменению налоговой системы в России: снижение ставки НДС, увеличение роли налога с доходов физических лиц. Это подтверждает практика совершенствования налоговой политики в зарубежных странах. Моделирование деятельности российских предприятий при различных предложениях изменения налоговой системы также подтверждает возможность роста эффективности их функционирования при снижении НДС, налога на прибыль, страховых отчислений и роста налога на доходы физических лиц [4].

Практика зарубежных стран показывает, что структурный эффект увеличения налоговых поступлений от налогов с доходов физических лиц проявляется гораздо сильнее там, где действует более прогрессивная шкала [2].

Увеличение доли налогов в ВВП, когда основная нагрузка по налогам связана с физическими лицами, говорит не о росте налоговой нагрузки в экономике страны, а о повышении эффективности ее функционирования. Низкая доля налогов в ВВП связана с низким уровнем доходов населения, плохой собираемости налогов в теневом секторе экономики, несовершенством действующей налоговой системы. Так, доля налогов в ВВП России – 32–33 % не так велика. Однако преобладающая часть налогов взимается не с физических, а с юридических лиц. Именно поэтому в 2003 г. налоговая нагрузка на предприятия России была примерно в 3,6 раза выше по сравнению с США [2].

В России наибольшей критике подвергается НДС. Предложения разные – от уменьшения ставки до замены его налогом с продаж. НДС является косвенным налогом, предприятие только собирает этот налог, он не отражается в его затратах, но снижает спрос на конечную продукцию. НДС значителен в поступлениях налогов в бюджет: в 2009 г. его доля составляла 29 %. Поэтому перевести налоговую нагрузку в какие-то другие налоги трудно. Так, если НДС заменить, например, налогом с продаж, то затраты предприятий-покупателей материалов, энергии, услуг возрастут на 4–6 %, т. е. ухудшится экономическое положение предприятий. Увеличение ставок налогов с прибыли, имущества, страховых отчислений также приведет к снижению эффективности производства. Выходом из этой ситуации является переход к введению прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц. К тому же при снижении ставки НДС возрастет объем продаж, увеличатся налоговые отчисления по другим их видам, т. е. потеря НДС будет частично компенсирована.

Другим направлением налогового стимулирования является снижение ставки по страховым отчислениям. Предприятию будет выгоднее заплатить страховые отчисления с заработной платы, но при этом включить их полностью в расходы, учитываемые для целей налогообложения прибыли. То есть ставка страховых отчислений должна быть меньше 20 %. При этом уровень заработной платы должен быть повышен на долю снижения ставки страховых отчислений. Повышение уровня заработной платы становится не столь болезненным для предприятия, появляется стимул повышать его и успешно бороться за рабочую силу на рынке труда.

Следует, конечно, учитывать негативную сторону повышения налогового бремени для физических лиц. Однако здесь могут быть использованы различные льготы для достижения социальных целей.

Таким образом, анализ действующих систем налогообложения в развитых странах и влияния их на экономику государств показывает, что выстраивается определенное направление создания эффективного налогообложения, использование которого приводит к более высоким темпам развития экономики и повышения жизненного уровня населения. Эффект имеет место в таких странах, как Швеция, Финляндия, Дания, Австрия, Норвегия [2]. Перенос тяжести налогообложения с юридических лиц на физические впервые осуществлен в США во время выхода страны из «великой депрессии».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Economic Report of the President [Electronic resource]. – URL: www.gpoaccess.gov/eop

2. **Соколов, М.М.** Некоторые современные тенденции в политике налогообложения [Текст] : [научный доклад] / М.М. Соколов. – М.: Институт экономики РАН, 2009.

3. Taxation trends in the European Union [Electronic resource]. – URL: http://ec.europa.eu/ index_en.htm

4. **Титов, В.В.** О разработке налоговой системы как механизме стимулирования роста эффективности производства на промышленных предприятиях [Текст] / В.В. Титов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2008. – № 4(61). – С. 41–47.

УДК 65.011

Н.Н. Шляго

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

При изучении процессов функционирования современной компании особый статус приобретает инновация. Реализация инноваций требует осуществления волевых усилий, причем на протяжении всего жизненного цикла инновации. Известный немецкий экономист Д. Хан определяет процесс волеизъявления и реализации воли как процесс управления. Следовательно, актуальным становится вопрос о том, каким должен быть контроллинг компании, ориентированной на инновационное развитие.

Контроллинг как сознательно осуществляемый процесс управления компанией. Связь волевых усилий, управления и контроллинга может показаться, на первый взгляд, не вполне понятной. К контроллингу привыкли относиться как к частной функции руководства деятельностью компании. Однако есть основания считать, что такая постановка вопроса является слишком узкой, а термин «контроллинг» при этом дублирует другие понятия. Автор в ранее опубликованных работах [12, 13] развивает концепцию контроллинга, согласно которой он определяется как деятельность компании, сознательно организованная ее менеджментом в соответствии с закономерностями управленческого процесса. Управление при этом рассматривается с позиций системного подхода как механизм, направленный на обеспечение самосохранения системы при помощи реализации обратной связи [11]. Наличие менеджмента еще не означает осуществления управления предприятием, т. е. управления в системном смысле этого слова. Практика функционирования предприятий подтверждает, что ситуация, когда на предприятии менеджмент есть, а сознательного управления и, следовательно, контроллинга, нет, достаточно распространена.

Полезно вспомнить, что процесс управления применительно к предприятию обычно описывается замкнутым циклом, основные обязательные фазы которого представлены на рис. 1.

Исследования практики внутрифирменного управления, проведенные автором в 2002–2007 гг. на основе опросов представителей отечественного бизнеса, выявили следующие обстоятельства [14]. Достаточно распространен фрагментарный менеджмент, для которого характерна реализация лишь отдельных элементов процесса управления, например только планирования или только контроля. В данном случае под контролем обычно подразумевается выявление на основе данных финансовой отчетности тенденций изменения какого-либо важного с точки зрения руководства предприятия показателя.

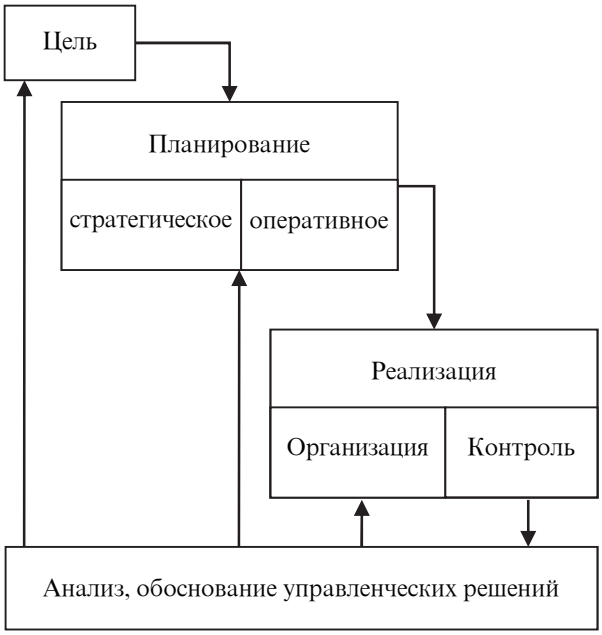


Рис. 1. Схема процесса управления предприятием (кибернетический цикл управления)

Столь же часто встречается ситуация, когда планируются и/или контролируются показатели, выбор которых осуществляется без должного обоснования, что приводит либо к дублированию данных, либо к образованию «пустот». Доминирует интерес к показателям финансовым. Экономические и социальные аспекты в большинстве случаев остаются в тени. Анализ зачастую трактуется лишь как анализ финансовой отчетности, к нему относятся как к формальной процедуре. То есть следует говорить о случайном менеджменте. Аналогичные результаты показывают и опросы, проведенные другими исследователями [6, 4]. По мнению Д.В. Ковалева, использовать методы управления современный менеджмент решается разве что в пределах «разового экспери-мента» [4].

Приведенные факты свидетельствуют о том, что менеджмент далеко не всегда реализует процесс управления в полном объеме. Контроллинг же возникает как средство преодоления данной ограниченности. Менеджмент при этом играет роль «проводника», необходимого условия для осуществления управления в системах, обладающих социальным компонентом, т. е. в определенный момент времени менеджмент компании вступает в такую фазу своего развития (приобретает новое качество), когда начинает осуществлять управленческий процесс осознанно, используя различные виды обратной связи на пользу предприятию. С этого момента уже можно говорить о наличии контроллинга. Можно утверждать, что контроллинг является разновидностью управления, характерной для систем, обладающих социальной компонентой.

На практике контроллинг обеспечивается реализаций технологий внутрифирменного управления [13]. Содержание данных функциональных технологий определяется представлениями о механизме обеспечения успешности компании, доминирующими в тот или иной период времени. Так, например, на первом этапе становления контроллинга, т. е. в эпоху так называемого оперативного контроллинга (середина XX в.), базовой моделью обоснования управленческих решений выступала система «объем–издержки–прибыль». Схема управленческого процесса при этом ограничивалась процессами регулирования (диспозитивного управления). На этапе стратегического контроллинга (конец XX в.) – это комплекс идей, объясняющих роль стратегии, который получил наиболее яркое воплощение в системе сбалансированных показателей деятельности компании, а также в использовании категории «ценность». В связи с этим одна из основных обязательных фаз управленческого процесса – «планирование» – стала рассматриваться более детализированно, с выделением таких видов планирования, как стратегическое и оперативное. В настоящее время для объяснения и прогнозирования перспектив существования компаний понятие «инновация» приобрело приблизительно то же значение, что и понятие «стратегия» в конце XX в. Поэтому становится насущной проблема определения места инновации в управленческом процессе.

Место инновации в управленческом процессе. Инновационность – принцип функционирования, общий для всех компаний, стремящихся к процветанию. Причинами этого являются: информационная революция и изменение роли информационно-коммуникационных технологий, глобализация экономики, развитие структуры деловых сетей и сетевых систем, возрастание роли корпоративных знаний и возможностей, фор-

мирование экономики знаний, увеличение влияния потребителя и возросший уровень его суверенитета, увеличение скорости происходящих изменений, возрастание уровня конкуренции на мировых рынках. Вследствие влияния вышеуказанных факторов инновация рассматривается как основная характеристика современной экономики, определяющая направление ее успешности [10].

Питеру Друкеру принадлежит высказывание: «Существуют три экономические задачи различного измерения: 1) существующий бизнес должен стать эффективным; 2) его потенциал должен быть определен и реализован; 3) его следует превратить в другой бизнес, отвечающий изменяющимся задачам будущего. Каждая задача требует особого подхода. Каждая задает свои вопросы. Каждой соответствуют свои выводы. И, тем не менее, они не разделимы. Все три следует осуществить одновременно – сегодня» [2, с. 11]. Установив таким образом задачи управленческой деятельности, П. Друкер выявил и роль инноваций в ходе этого процесса: решение каждой из названных задач так или иначе связано с внедрением инноваций, которые определены как «конструирование и разработка чего-то нового, до сих пор неизвестного и еще не существующего, того, что создаст новую экономическую конфигурацию из старых, известных, существующих элементов» [2, с. 147].

Таким образом, на современном этапе понимания механизмов экономического развития инновация перестает быть лишь объектом управления и становится одновременно необходимым элементом собственно процесса управления, а следовательно, и контроллинга.

Но каким образом задача использования инноваций в качестве элемента управленческого процесса обеспечивается совокупностью технологий контроллинга? Следует признать, что решение ее в настоящее время сталкивается с рядом проблем.

В современной практике контроллинга доминирует подход, основанный на выделении предметных областей, т. е. подсистем контроллинга, слабо взаимодействующих между собой. Такой способ организации связей можно охарактеризовать с помощью схемы (рис. 2). Представленная

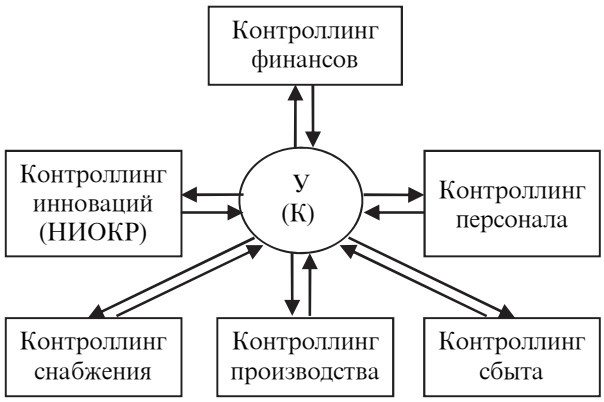


Рис. 2. Контроллинг компании – выделение предметных областей

У – управление; К – контроллинг

конфигурация системы контроллинга не позволяет рассматривать инновационность в качестве общего принципа управления. Это, по-видимому, обусловлено распространенностью подхода к контроллингу как к комплексной межфункциональной системе управления. При этом «межфункциональность» трактуется как обеспечение связи между планированием, учетом и анализом [5], т. е. как обеспечение собственно процесса управления. Вместе с тем, согласно системному принципу, процесс управления – это процесс, направленный на самосохранение системы. Стабильность же системы обеспечивается взаимодействием частей, т. е. благодаря связям, возникающим между элементами системы [7]. Это говорит о том, что процесс управления должен обеспечивать «комплексность и межфункциональность» не только в смысле выполнения всех этапов процесса управления, но и путем установления вышеупомянутого «взаимодействия частей». Локальное освоение контроллингом предметных областей, а тем более, как это довольно часто бывает, только одной области (например, контроллинг финансов или контроллинг персонала) не позволяет реализовать системный подход. Отметим, что с подобной проблемой столкнулись отечественные разработчики автоматизированных систем управления (АСУП) еще в 70–80-е годы XX в. Уже тогда стало понятно, что повышение эффективности управления непосредственно связано с необходимостью системного

охвата областей, включаемых в сферу автоматизации.

Очевидно, что схема управленческого процесса, отражающая современный взгляд на роль инноваций в жизни компании, должна выглядеть иначе. Рассматривая инновации в качестве элемента управленческого процесса, представляется целесообразным трактовать инновационную деятельность предприятия как подфункцию фазы «анализ и обоснование управленческих решений» (рис. 3).

Задачи контроллинга в новых условиях. Исходя из характеристики процесса управления (а следовательно, и контроллинга), можно определить задачи, которые в первую очередь должен решать контроллинг компании, ориентированной на инновационное развитие. К их числу относятся:

– учет процессов организации инновационной деятельности компании;
– обеспечение реализации «принципа рычага»;
– измерение и оценка различных видов обратной связи.

Рассмотрим содержание этих задач более подробно.

Поскольку целенаправленная инновационная деятельность для современного предприятия становится необходимостью, она рано или поздно должна быть налажена и потребует разработки соответствующих инструментов ее поддержки и измерения производительности. В этом смысле многие приемы, использованные при разработке подсистемы «контроллинг инноваций», безусловно, могут быть востребованы. Однако подчеркнем еще раз, что в настоящее время инновационная деятельность рассматривается преимущественно через призму проектного управления отдельными инновациями. Вместе с тем очевидна насущная потребность в переходе к организации систематической инновационной деятельности, которая не может быть сведена лишь к управлению отдельно взятым проектом. Но наибольшую проблему, по-видимому, представляет решение задачи по выявлению момента введения очередной инновации.

Для теоретического обоснования роли инноваций в управленческом процессе представляется перспективным обращение к теории систем, а именно к изучению закономерностей осуществимости и развития систем [1]. Теория закономерностей осуществимости систем, как известно, включает понятие эквифинальности, закон необходимого разнообразия, закономерность потенциальной эффективности, а теория

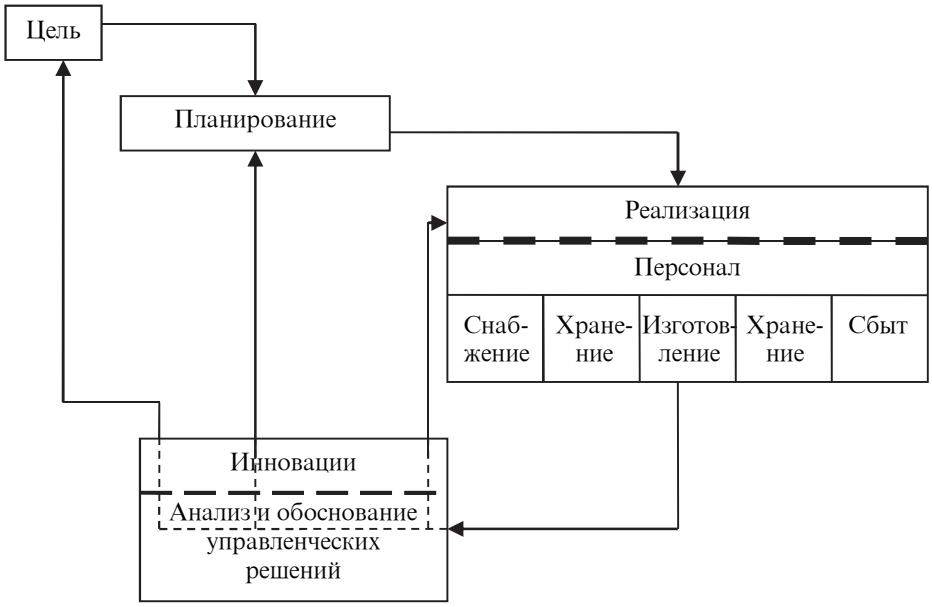


Рис. 3. Схема процесса управления, основанного на принципе инновационности

закономерности развития систем – принцип историчности и закономерность самоорганизации.

Объяснением сущности данных положений системная наука занимается давно, в свое время были получены значительные результаты, исследования продолжаются и в настоящее время. Однако следует признать, что наибольшие успехи были достигнуты в сфере разработки технических систем. Использование системного подхода в социально-экономической сфере в настоящее время развивается преимущественно в форме такой дисциплины, как «системное мышление» в рамках теории обучающихся организаций [7, 9]. Для объяснения и прогнозирования необходимости внедрения инноваций, возникающей у предприятия в определенные моменты, представляется целесообразным исследование прежде всего принципа историчности, закона необходимого разнообразия, закономерности потенциальной эффективности.

Одна из особенностей системы – двойственная роль образующих ее связей. Как утверждают Дж. О'Коннор и И. Макдермотт [7], большое количество связей в системе, с одной стороны, способствует ее стабильности (устойчивости), а с другой – является препятствием для осуществления изменений вследствие возникновения эффекта сопротивления переменам. Проблема устойчивости систем – сегодня одна из актуальных тем в сфере экономико-организационных исследований функционирования социально-экономических систем разного масштаба. Понятно, что и процесс внедрения инноваций как формы изменений может столкнуться с необходимостью решения задачи «необходимость перемен–сопротивление переменам».

Отметим, что с позиций системного подхода во избежание разрушения системы под воздействием «давления в пользу перемен» следует выявить «критическую точку» системы или, иначе говоря, использовать «принцип рычага» [7, 9]. Реализация его требует «понимания системы» [7, с. 42], для чего необходимы знания о принципах функционирования внутренней среды системы, т. е. компании.

В последнее время возрождается интерес к исследованию процессов функционирования компании путем выявления закономерностей, общих как для социальных, так и для биологических систем [8]. При этом в менеджменте проблема осуществления изменений часто трактуется как «управление изменениями» и рассматривается в качестве одного из важных признаков современного контроллинга. Однако, что внедрение инноваций находится в русле решения этих задач.

Существуют разные типы обратной связи – усиливающая и уравновешивающая [7]. Известные сторонники и «проповедники» системного подхода Дж. О'Коннор и И. Макдермотт отмечают: «Усиливающая обратная связь – когда изменение состояния системы служит сигналом к усилению первоначального изменения. Иными словами, система обеспечивает большее изменение в том же направлении. Уравновешивающая (балансирующая) обратная связь – когда изменение состояния системы служит сигналом к началу движения в противоположном направлении, чтобы восстановить утраченное равновесие» [7, с. 53]. В качестве еще одного вида обратной связи выступает так называемая упреждающая обратная связь, которая может быть как усиливающей, так и уравновешивающей.

Задача измерения и оценки обратной связи не нова. Необходимость этой деятельности была понятна изначально. С ней обычно связывают слово «контроль», т. е. выявление соотношения между запланированными значениями показателей и их фактическими значениями. Данный подход позволяет реализовать уравновешивающую обратную связь. Другие разновидности обратной связи в контроллинге используются менее широко. Кроме того, для того чтобы контроллинг действительно был реализован, недостаточно лишь выявить наличие сигналов, поставляемых каналами обратной связи. Необходимо принять ответные решения и выполнить их. К сожалению, в современных технологиях внутрифирменного управления этот фактор не рассматривается в качестве обособленного инструмента управления.

Учет обратной связи в настоящее время также приобретает новое значение, так как может быть источником инноваций. В поздних работах П. Друкера много внимания уделяется важности роли именно обратной связи наряду с другими источниками инноваций для выявления инновационных возможностей компании [3, с. 65–209].

Обладает ли современный контроллинг достаточно широким спектром необходимых технологий для решения названных задач? Упоминавшиеся выше темы исследований, проводимых преимущественно на Западе, задают основное направление поиска практических технологий современного внутрифирменного управления.

Исследования практики отечественных предприятий, вставших на путь контроллинга, демонстрируют пока скромные результаты. Например, в перечень инструментов контроллинга, использованный для исследования практики внутрифирменного управления на отечест-венных предприятиях [6], было включено 53 разновидности наиболее широко известных приемов и методик – начиная от «бюджетирования» и заканчивая «матрицей Бостонской консалтинговой группы (портфельный анализ)». К сожалению, в данном перечне, во-первых, практически отсутствуют какие-либо технологии, целенаправленно ориентированные на управление инновационной сферой. Исключением можно считать такой инструмент, как «кружки качества». Во-вторых, анализ обратной связи представлен контролем за отклонениями в рамках учета по центрам ответственности, который может рассматриваться в качестве основы реализации уравновешивающей обратной связи. К числу инструментов анализа усиливающей обратной связи, по-видимому, можно отнести только анализ скидок и расчет комиссионных вознаграждений торговых представителей на базе сумм покрытия. Из элементов исследования упреждающей обратной связи можно назвать бюджетирование и другие разновидности планирования, при условии что этой деятельности сопутствует анализ «что–если». В-третьих, механизм реализации «принципа рычага» не обнаружен.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы. Контроллинг – это деятельность компании, сознательно организованная в соответствии с закономерностями управленческого процесса. Практическая реализация контроллинга обеспечивается реализаций технологий внутрифирменного управления, содержание которых определяется доминирующими тенденциями трактовки механизма обеспечения успешности компании.

В настоящее время в качестве базового инструмента обеспечения успешности компании рассматриваются инновации. Современное понимание механизмов экономического развития превращает инновацию из объекта управления в элемент процесса управления.

Современная практика контроллинга рассматривает инновационную деятельность все еще как достаточно изолированно функционирующую предметную область, что не позволяет реализовать системный подход в полной мере.

Задачи, которые прежде всего предстоит решить современному контроллингу: учет процессов организации инновационной деятельности компании, обеспечение реализации «принципа рычага», измерение и оценка различных видов обратной связи.

Учет процессов организации инновационной деятельности компании требует перехода от управления отдельно взятым проектом к организации систематической инновационной деятельности. При этом важной проблемой является определение момента необходимости введения инновации.

Реализация каждой инновации в большей или меньшей степени сопряжена с проблемами преодоления сопротивления системы.

Учет обратной связи в настоящее время приобретает новое значение, так как может быть источником инноваций.

Контроль реакции на сигналы, поступающие из каналов обратной связи, не рассматривается в качестве обособленного инструмента управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Волкова, В.Н.** Теория систем [Текст] : учеб. пособие / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Высшая школа, 2006. – 511 с.

2. **Драккер, П.Ф.** Управление, нацеленное на результаты [Текст] : пер. с англ. / П.Ф. Драккер. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 200 с.

3. **Друкер, П.Ф.** Бизнес и инновации [Текст] ; пер. с англ. / П.Ф. Друкер– М.: Изд. дом «Вильямс», 2007. – 432 с.

4. **Ковалев, Д.В.** Проблемы и перспективы отечественного контроллинга, или Неэффективность контроллера вызывается менеджером [Текст] / Д.В. Ковалев // Контроллинг. – 2005. – № 2 (14). – С. 24–37.

5. Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование [Текст] : пер. с нем. / Horváth & Partners. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.

6. **Королева, Л.П.** Исследование степени использования инструментов контроллинга в экономической работе предприятий машиностроения Республики Мордовия [Текст] / Л.П. Королева // Контроллинг. – 2006. – № 4 (20) – С. 3–9.

7. **О'Коннор, Дж.** Искусство системного мышления: необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем [Текст] : пер. с англ. / Дж. О'Коннор, И. Макдермотт. – 4-е изд. – М.: Ина Паблишез, 2010. – 254 с.

8. Материалы I Международного конгресса по контроллингу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.controlling.ru

9. **Сенге, П.М.** Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации [Текст] / П.М. Сенге; пер. с англ. Б. Пинскера, И. Татариновой. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 448 с.

10. Системы управления эффективностью бизнеса [Текст] / Н.М. Абдикеев, С.Н. Брускин, Т. П. Данько и др.; под науч. ред. проф. Н.М. Абдикеева и О.В. Китовой. – М.: Инфра-М, 2009. – 282 с.

11. Теория систем и системный анализ в управлении организациями [Текст] справочник: учеб. пособие / под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 742 с.

12. **Шляго, Н.Н.** К вопросу о содержании и сущности контроллинга [Текст] / Н.Н. Шляго // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2010. – № 5 (107). – С. 92–97.

13. **Шляго, Н.Н.** О понятии «глубина контроллинга» [Текст] / Н.Н. Шляго // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2010. – № 6 (112). – С. 30–36.

14. **Шляго, Н.Н.** Управленческий учет: рудименты прошлого в осознании настоящего [Текст] / Н.Н. Шляго. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – 160 с.

УДК 338.462

А.В. Шраер

ИННОВАЦИИ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ: ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ

В структуре российской экономики топливно-энергетический комплекс (ТЭК) является одним из важнейших элементов, обеспечивая формирование почти 30 % ВВП и аккумулируя более 40 % налоговых и таможенных поступлений в бюджетную систему. Россия является одним из ведущих игроков мирового энергетического рынка и обеспечивает почти четверть мировых потребностей в природном газе, 12 % в мировой торговле нефтью и углем. Обеспечение устойчивого развития российского ТЭК – важная задача не только национальной, но и глобальной экономики.

Кризисные явления мировой экономики негативно сказались на ТЭК, хотя в разной степени проявились в различных секторах комплекса. По оценке Министерства энергетики РФ в наибольшей степени кризис затронул уголь-

ную отрасль, где объем добычи упал в 2009 г. по сравнению с условно докризисным 2008 г. на 8 % (с 329 до 301 млн т) [1, с. 404]. По данным ГП «ЦДУ ТЭК» внутреннее потребление угольной продукции составляет порядка 198 млн т (что ниже 2008 г. на 15,5 %), однако следует отметить, что экспортные поставки, несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, даже выросли на 7,9 % (до 105,1 млн т), что позволяет отрасли сохранять имеющийся потенциал для будущего развития [2].

Сократилось также производство первичных энергоресурсов в целом с 1796 млн т условного топлива в 2008 г. до 1701 млн т в 2009 г. (–5,3 %). В меньшей степени пострадали, например, такие сектора ТЭК, как электроэнергетика, где выработка энергии в 2009 г. даже возросла по сравнению с предыдущем годом с 114 млн т условного топлива до 119 млн т в 2009 г. Однако если считать в кВт · ч, то картина несколько иная: так, производство электроэнергии упало в 2009 г. до 992 млрд кВт · ч по сравнению с 1040 млрд кВт · ч в 2008 г. Рост наблюдался только в секторе атомной энергетике с 163 до 176 млрд кВт · ч в 2009 г. Для нефтяного комплекса России кризис оказался не столь ощутимым: здесь наблюдался рост добычи нефти на 1,2 % (с 488 до 494 млн т) по сравнению в 2009 г. Более значительным было падение в газовом секторе. По предварительным оценкам потребление газа в странах дальнего зарубежья сократилось в 2009 г. на 8,1 %, а экспорт российского газа понизился на 10,3 %. Добыча и переработка газа сократилась с 666 до 584 млрд м^3 в 2009 г. [1, с. 404, 405, 421]. Все это ставит перед энергетическим сектором России, по мнению министра энергетики РФ, две ключевые задачи: это, во-первых, преодоление негативных последствий глобального экономического кризиса, во-вторых, формирование материальной основы посткризисного развития отраслей ТЭК. Направления решение этих задач намечены в утвержденной Правительством РФ Энергетической стратегии на период до 2030 г. Ее главная цель состоит в максимально эффективном использовании природных энергетических ресурсов и всего потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики [3]. Можно говорить, что сегодня ТЭК находится на переломном этапе, требующем поиска инновационных стратегий развития и обусловленном рядом факторов, среди которых отметим следующие.

1. *Нестабильность поставки на международные рынки практически всех видов углеводородов вследствие различных экономических, политических, технологических условий.* Мировой кризис, военные и национальные конфликты в странах Ближнего Востока – основных экспортерах углеводородов в мире (эти страны обладают 67 % от всех разведанных мировых запасов нефти [4]), только усилили эту нестабильность.

2. *Объективное исчерпание запасов энергоресурсов*, что выражается, прежде всего, в сокращении легкодоступных месторождений. специалистами российского центра стратегических оценок и прогнозов на основе методов математического моделирования был проведен расчет возможных сроков окончания разведанных запасов легкодоступных нефти и газа в мире и в России, который показал, что исчерпание легкодоступных запасов газа наступит к 2057, а нефти – к 2016 г. [5, с. 38]. При этом в России, по мнению представителей нефтяных компаний, при нынешнем режиме налогообложения почти 30 % разрабатываемых нефтяных месторождений нерентабельны [6]. Исчерпание легкодоступных запасов ведет к росту затрат на добычу углеводородов. Так, сегодня структура мировых запасов нефти меняется: уменьшается доля обычной нефти и растет доля высоковязкой и аномально вязкой (тяжелой) нефти. В обычных условиях при добыче нефти и газа потребляемое количество энергии эквивалентно 6 % энергии, содержащейся в добытых углеводородах. При добыче тяжелой нефти этот показатель достигает 20 %, а в некоторых случаях – 25 %. Например, для широко рекламируемых битумиозных песков Канады себестоимость извлечения примерно в 7 раз выше, чем из месторождений Саудовской Аравии [5, с. 39]. Понятно, что все это весьма затратные проекты и рентабельны они будут только в условиях отсутствия иных, более дешевых, источников энергии.

Работа по добыче углеводородов в труднодоступных местах в обозримом будущем может вообще стать энергетически нерентабельным. Так, в середине XX в. количество энергии на добычу нефти было примерно в 50 раз меньше количества энергии, получаемой от ее сжигания; в ближайшем будущем это соотношение прогнозируется на уровне 1, т. е. добыча нефти будет требовать ровно столько энергоресурсов, сколько будет затрачено на ее добычу. За 10 лет с начала нынешнего столетия произошел рост капитальных издержек в нефтедобыче более чем в 2 раза, причем с 2005 г. темпы роста заметно ускорились и продолжают расти [7].

3. *Усложнение условий транспортировки, добычи и хранения как углеводородного сырья, так и продуктов его переработки.* Усложнение условий добычи и транспортировки нефти обусловливает существенный рост объема инвестиций. По прогнозным оценкам специалистов Института энергетической стратегии общий объем инвестиций в добычу нефти в стране за период 2008–2030 гг. должен составить 21 трлн р. Причем, наибольшие инвестиционные затраты связаны с бурением и развитием объектов внешней инфраструктуры, в том числе транспортной. За период 2008–2030 гг. рост инвестиций в бурение увеличится в 2,75 раза [8, с. 23].

4. *Объективное обострение конкуренции со стороны альтернативных видов энергетики.* По расчетам Международного энергетического агентства (IEA), занятого стимулированием развития альтернативных видов энергетики, сегодня в этом направлении особо большие успехи достигнуты в солнечной и ветровой энергетике: начиная с 1990 г. средний показатель прироста в этой области составляет 2,7 % в год [9]. Для того чтобы сохранить экологические параметры планеты по значению среднегодовой температуры, как указывает Международное энергетическое агентство (МЭА), 45 % мировой электрической энергии должно поступать из альтернативных источников, а 17 % из них – базироваться на источниках с возобновляемой ресурсной характеристикой [10]. В общем случае к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) относятся: энергия солнца, энергия ветра, энергия вод (в том числе энергия сточных вод), энергия приливов, энергия волн водных объектов, биомасса, включающая в себя специально выращенные для получения энергии растения, биогаз и газ, выделяемый отходами производства и ряд других. В отдельных странах мира доля ВИЭ в производстве электроэнергии уже сегодня превышает 10 % (Исландия, Дания – 29 %, Португалия – 18 %, Филиппины – 17 %, Испания, Финляндия, Германия – более 12 %, Австрия – 11 %, Нидерланды – более 10 %). Бразилия и Мексика также активно развивают отечественную возобновляемую энергетику: доля ВИЭ (без ГЭС) в производстве электроэнергии превышает 4 % [10]. И эта тенденция будет только усиливаться.

5. *Необходимость более эффективной реализации программ экономии всех видов энергии, осуществляемых в развитых странах.* Это относится в значительной степени и к России. Так, данные международного энергетического агентства за 2006 г. показали, что энергоемкость ВВП в России в 3,5 раза превысила среднеевропейский уровень [11, с. 25]. При этом исследования, поведенные при поддержке Всемирного банка, дают основная полагать, что в России уже есть ряд инновационных технологий, применение которых в масштабах страны позволило бы сэкономить до 45 % потребляемой энергии (т. е. примерно объем энергопотребления Германии) [12]. Использование подобных технологий невозможно без значительных инвестиционных вложений и потребует примерно 320–340 млрд долл. США, что позволяет рассматривать их использование как вполне целесообразную задачу на перспективу. Так, согласно разработанной и действующей сегодня в России государственной программе «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» энергоемкость ВВП к концу заданного периода должна снизиться на 13,5 % и потратить на это планируется 70 млрд р. из федерального бюджета, 625 млрд р. – из средств местных бюджетов и 8,8 трлн р. – из внебюджетных источников [13]. По заявленным затратам это сравнимо с теми инвестициями, которые потребуются для внедрения технологий, оцененных Всемирным банком: общая сумма обозначенных затрат примерно 317 млрд долл. США, однако

планируется достичь более скромных результатов – не 45, а только 13,5 % энергоэкономии. И хотя в данной программе говорится, что за счет выполнения мер, предусмотренных правительством, будет сэкономлено 1,1 млрд т условного топлива, 330 млрд м^3 газа, 630 млрд кВт · ч электроэнергии и 17 млрд т нефтепродуктов, сравнение государственной программы и расчетов Всемирного банка выглядит несколько удручающе, не в пользу первой.

6. *Обострение экологических проблем, связанных с добычей и транспортировкой углеводородов, угрожающих стабильному экологическому развитию отдельных регионов.* Действие этого фактора в определенной мере обусловлено действием предыдущих, но мы считаем важным выделить особо это направление, поскольку предприятия топливно-энергетического комплекса остаются крупнейшим источником загрязнения окружающей среды. В докладе о развитии человеческого потенциала в России «Энергетика и устойчивое развитие», подготовленном специалистами Программы развития ООН, указывается, что на фоне снижения выбросов, даже таких «грязных» отраслей РФ, как цветная металлургия и химическая промышленность, доля ТЭК в общем балансе выбросов за последние годы увеличилась почти на 10 %. В настоящее время доля ТЭК в суммарных выбросах промышленности составляет 56 %, в том числе твердых веществ – около 58 %, в сбросе загрязненных сточных вод – 23 % [11, с. 78]. Значительный «вклад» в загрязнение окружающей среды со стороны ТЭК подтверждают и данные НИИ охраны атмосферного воздуха: добыча и переработка топливно-энергетических ресурсов остается одним из основных источников поступления загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников и составляет 21,9 %, чуть меньше – от предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 19,3 % от металлургического производства и производства готовых металлических изделий 19,3 % от транспорта и связи – 8,5 %. Другие виды экономической деятельности в сумме дают 30,9 % [13, с. 127, 138]. Кроме того, экологические проблемы во всем мире формируются не только на стадии добычи нефтяного сырья, но и в ходе транспортировки к потребителю. Ежегодно в мире происходит более 60 крупных аварий и около 20 тыс. случаев, сопровождающихся значительными разливами нефти, попаданием ее в водоемы, гибелью людей, большими материальными потерями [14]. Одна из крупнейших аварий последнего времени – экологическая катастрофа в Мексиканском заливе.

В результате все перечисленные факторы сказываются на общей стабильности функционирования отраслей ТЭК и определяют актуальность поиска инновационных стратегий его развития как в мире, так и в России. Один из возможных и перспективных инструментов решения указанных задач, с нашей точки зрения, – использование сервисных и, главным образом, высокотехнологичных услуг (ВТУ) на всех этапах создания продукта ТЭК. В постиндустриальном обществе ВТУ заняли важнейшую нишу, обусловленную процессом разработки, адаптации и диссеминации новых знаний, технологий и навыков на основе сбора, передачи, хранения различного рода информации. В общем случае к высокотехнологичным услугам следует подходить расширительно и включать в их перечень такие категории, как сервисные услуги по сопровождению (до- и послепродажному обслуживанию) сложной техники, IT-услуги, услуги по НИР и НИОКР. Здесь также следует отметить, что при всем внимании современных исследователей и практиков к научно-техническим разработкам и исследованиям и несмотря на то, что многие авторы используют термин «высокотехнологичные услуги» в своих работах (это относится и к законодателям), определение собственно высокотехнологичных услуг в отраслях ТЭК найти в литературе и правовых документах достаточно сложно.

Немногие примеры конструктивного подхода к рассмотрению высокотехнологичных услуг в энергетическом комплексе находим у ряда практиков. Так, предлагается к сфере высокотехнологичных услуг относить фирмы с высокой (более 5 % объема продаж) долей затрат на НИОКР и высококвалифицированного труда (специалисты составляют большую часть персонала); в их составе имеются научно-технические

подразделения (службы развития). Предприятия специализируются на своей базовой компетенции, т. е. технологических процессах, где они превосходят конкурентов и располагают патентами, лицензиями, защищенными ноу-хау и т. д. При этом они передают вспомогательные и обслуживающие функции, а также производство комплектующих узлов и деталей, ремонтных и других услуг, инструментов и т. д. специализированным поставщикам и субподрядчикам – независимым или дочерним фирмам, устанавливая с ними долгосрочные контрактные отношения на конкурентной основе. «Так, нефтегазовые компании развитых зарубежных стран повышают свою конкурентоспособность, специализируясь на добыче и транспортировке нефти и газа, освобождаясь от работ по разведке запасов, бурению скважин, ремонту и обслуживанию оборудования» [15]. То есть уже активно формируется рынок независимых сервисных компаний, предоставляющих услуги, в том числе высокотехнологичные, предприятиям ТЭК. Эта тенденция характерна и для России, где сегодня можно выделить три крупные группы сервисных компаний.

Во-первых, это международные сервисные компании, обладающие современными технологиями и предоставляющие все виды сервисных услуг. Среди крупнейших – «Schlumberger» (технологическое обеспечение нефтедобычи, управление проектами и др.) и «Halliburton» (сервисное сопровождение геологоразведки и добычи нефти и газа). Во-вторых, отечественные сервисные компании, прежде всего, геофизические, образовавшиеся на базе территориальных отраслевых организаций, например «Башнефтегеофизика», «Тверьгеофизика», «Хантымансийскгеофизика», «Сибнефтегеофизика» и др. В-третьих, независимые специализированные сервисные компании – буровые, ремонтные и др., выделившиеся из нефтегазодобывающих предприятий, но ориентированные на предоставление услуг компаниям отраслей ТЭК в целом. Среди таких компаний две крупнейшие российские нефтесервисные компании – Интегры и Eurasia Drilling Company (EDC) [16].

В условиях острой конкурентной борьбы перед российскими сервисными компаниями встает вопрос о выработке стратегии развития для закрепления на рынке. В настоящее время такой стратегией может стать разработка широкого сектора высокотехнологичных услуг для компаний ТЭК. Отметим, что до сих пор Россия как крупнейшая нефтегазовая держава не имеет компаний, сопоставимых с Halliburton, уделяющей большое внимание исследованиям и разработкам новых технологий, которые включают в себя использование полного цикла научно-исследовательских и проектных исследований, проводимых по всему миру, тем самым формируя конкурентные преимущества за счет вывода на рынки новых видов услуг, в том числе наукоемких.

В отраслях ТЭК к сервисным услугам относят услуги эксплуатационного характера, такие как обслуживание контрольно-измерительных приборов и автоматики, ремонт и обслуживание технологического оборудования, энергосервис, информационные технологии, бурение и ремонт скважин, геофизика, геологоразведка, сейсморазведка, а также инфраструктурные услуги – транспортные, обустройство территории и др. По оценкам консалтинговой фирмы «Делойт Туш Томацу Лимитед» на рыке России в посткризисный период будет происходить продвижение сервисными компаниями более сложных технологий, а также прогнозируется рост спроса на высокотехнологичные сервисы [17].

Можно утверждать, что уровень развития данных услуг в значительной мере обусловливает конкурентоспособность конкретных предприятий и корпораций ТЭК. На основе перечисленных услуг предприятия и корпорации ТЭК решают не только текущие задачи повышения эффективности производства, завоевания новых рынков и закрепления на уже освоенных, но и расширяют возможности инновационного развития производства, основанного на поиске новых технологических и управленческих решений. Именно здесь нам видится возможность для инновационного прорыва через использование высокотехнологичных услуг в добывающих отраслях с целью вывода впоследствии подобных услуг на мировые рынки или как самостоятельного товара, или как составной части технологического процесса в отраслях ТЭК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский статистический ежегодник – 2010 [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2010.

2. Российское информационное агентство топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cdu.ru

3. **Шматко, С.И.** ТЭК России – основа посткризисного развития страны [Электронный ресурс] / С.И. Шматко // Топливно-энергетический комплекс России : [федер. справочник]. – 2010. – № 11. – Режим доступа: http://federalbook.ru/news/analitics/01.09.2010

4. **Фомин, Ф.** К вопросу об энергетической безопасности России. Центр стратегич. оценок и прогнозов [Электронный ресурс] / Ф. Фомин. – Режим доступа: http://www.csef.ru/print/618

5. **Гриняев, С.Н.** Методы прогнозирования сроков наступления финансово-экономических кризисов [Текст] : [аналит. Доклад] / С.Н. Гриняев, А.Н. Фомин, С.А. Крюкова, Г.А. Макаренко. – М.: Центр стратегич. оценок и прогнозов, 2010.

6. Добыча нефти в России в ближайшие 10 лет не вырастет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rb.ru/topstory/business/2010/10.

7. Эксперт [Текст]. – 2009. – № 9.

8. Концепция долгосрочного развития нефтяной промышленности России [Текст] : [материалы для подготовки Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г.] / В.В. Бушуев. – М.: Институт энергетической стратегии, 2010

9. **Ванаева, О.** Доклад о состоянии развития альтернативной энергетики [Электронный ресурс] / О. Ванаева. – Режим доступа: http://energy.econews.uz/index.php/2009

10. Руководство по формированию энергетического баланса на основе альтернативных источников энергии [Электронный ресурс]. – Брюссель, МЭА. – Режим доступа: http://novostienergetiki.ru/?p=2369) http://www.iea.org

11. О развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2009 [Текст] : [доклад] / под общ. ред. С.Н. Бобылева. – М.: Дизайн-проект «Самолет», 2010.

12. Energy Efficiency in Russia [Electronic resource] : Untapped Reserves. World Bank, IFC, 2008. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external

13. Ежегодник выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух городов и районов Российской Федерации за 2009 год [Текст] / под ред. В.Б. Миляева. – СПб.: НИИ охраны атмосф. воздуха, 2010.

14. **Евпланов, А.** Пагубные последствия добычи углеводородов можно уменьшить [Текст] / А. Евпланов // Российская газета. Спецвып. «Экономика – Экология». – 2007. – 30 июля (№ 168).

15. **Залятов, М.М.** Альметьевская центральная база производственного обслуживания электропогружных установок ОАО «Татнефть» [Электронный ресурс] / М.М. Залятов. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3

16. Сервисные нефтегазовые компании в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gas-forum.ru/ obzory-i-issledovaniya/790

17. **Лазько, Е.** Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России [Электронный ресурс] / Е. Лазько // Сервис и оборудование для нефтегазовой отрасли России – 2010 : матер. форума. – Режим доступа: http:// www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia_Oct2010_RU.pdf

УДК 338.242

М.М. Гаджиев, В.М. Макаров

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время в экономике накоплен достаточный арсенал инструментальных методов, ориентированных на решение различных проблем производственно-хозяйственного характера. Однако вопросы возможности практического применения этих методов при решении конкретных организационно-экономических задач не имеют достаточной проработки. Очевидно, что выбор инструментария зависит от класса решаемых проблем. Для слабоструктурированных проблем, к которым относится повышение производственной эффективности при внедрении инноваций, разработана методология, основанная на системным анализе.

Системный анализ (СА), с одной стороны, объединяет методы принятия решений, традиционно используемые для частных строго формализованных задач. С другой стороны, он включает собственные методы исследования системных объектов, цель которых по существу сводится к переходу от неструктурированных (слабоструктурированных) проблем к частным решениям.

По своему характеру СА является процессом, включающим:

– систематическое исследование и взаимное сравнение тех альтернативных действий, которые приводят к достижению желаемых целей;

– сравнение альтернатив на основе стоимости расходуемых ресурсов и достигаемых результатов;

– учет и анализ неопределенностей и риска [2].

Ценность СА состоит в том, что он уделяет должное внимание альтернативным стратегиям, определяет диапазон случайностей и весь спектр возможных последствий, приводит их к виду, недостижимому при интуитивном и неформальном подходе к проблеме. Настоятельная необходимость оценки последствий их действий вынуждает лиц, принимающих решения, определять цели и разрабатывать достаточно точные способы их достижения. СА дает основу для сочетания знаний и опыта специалистов многих областей при нахождении решений по сложным социально-экономическим проблемам, которые не могут быть преодолены на основе суждений отдельных экспертов.

После структуризации неформализованной, слабо определенной проблемы в процессе системного анализа производится сбор дополнительной информации о проблеме, устанавливаются взаимосвязи составляющих ее элементов (подпроблем, задач), даются необходимые количественные оценки. Это позволяет привести проблему к классу структурированных, к решению которых уже можно применить аппарат математического моделирования и выбора оптимальных решений. При этом формулируется множество альтернативных вариантов достижения целей и долгосрочных последствий реализации каждого варианта.

Структура СА как совокупности методических подходов и методов решения сложных проблем в управлении раскрыта на рис. 1 [7].

Из приведенной структуры видно, что СА не предусматривает строгой математической постановки задачи, а использует логические рассуждения, позволяющие отыскать структуру в сложном сплетении фактов, выявить то, что является главным в проблеме, а также определить относительную важность различных аспектов проблемы.

Роль математических моделей в системном анализе предопределяется исходя из следующего соображения: не может существовать единственной модели системы, любая сложная система должна описываться множеством моделей, которые обладают характерными математическими свойствами, пригодными для изучения определенной группы вопросов, связанных со структурой системы, ее функционированием и взаимодействием с внешней средой и т. п. [1].

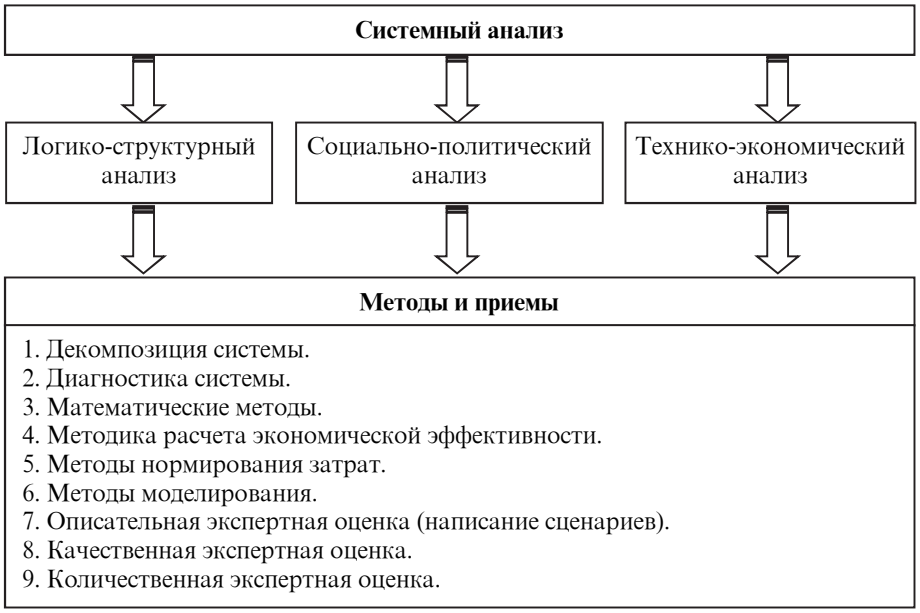


Рис. 1. Структура системного анализа

Сегодня научная проработка теоретических и прикладных вопросов системного подхода к управлению усилилась, накоплен достаточный опыт комплексного анализа, разработки научно обоснованных процедур принятия управленческих решений в социально-экономических системах с применением широкого набора методов.

В качестве общепринятых направлений системного анализа слабоструктурированных проблем могут быть выделены следующие: целевые, операционные, проектные, ресурсные, организационно-технологические, критериальные, оптимизационные [5].

1. Целевые направления исследований заключаются в разработке альтернатив целей и выбора предпочтительной альтернативы.

2. Операционные направления отражают и характеризуют возможные способы достижения цели. Дается логическое описание и формируется математическая модель возможных вариантов типовых способов достижения цели на основе анализа вероятных условий, параметров систем в исследуемый период времени и в определенной сфере.

3. Проектные направления исследований выполняются параллельно с операционными и предусматривают разработку вариантов проектных решений. При этом формируется вектор проектных ограничений и матрица условий.

4. Проведение ресурсных исследований связано с необходимостью определения численных параметров критериальной функции, матрицы условий и векторов ограничений, определяющих группу экономических связей. В процессе исследования определяются необходимые ресурсы на реализацию альтернативных вариантов, выясняются связи «ресурсы – параметры системы» для формирования критериальной функции и ограничений. Анализ ресурсов проводится по их видам, стадиям жизненного цикла и элементам систем.

5. Организационно-технологические направления исследований позволяют оценить влияние организационных и технологических факторов на величину используемых ресурсов по альтернативным вариантам.

6. Критериальные исследования являются наиболее важными. Свойства любого сложного объекта (проблемы) могут быть охарактеризованы с помощью большого количества различных показателей. Одним из основных назначений критериальных исследований является выделение из их числа наиболее важных. Эти главные показатели переводятся в разряд критериев, используемых для сравнения, оценки

и окончательного выбора альтернатив на стадии оптимизации. Остальные показатели используются в роли ограничивающих условий. Процедура выбора критериев не может быть формализована. Она основана на качественном анализе, опыте и интуиции исследователя. Наиболее распространенными являются: критерии целевой эффективности, временные критерии, критерии экономической эффективности.

7. Оптимизационные исследования выполняются, как правило, на заключительной стадии и обеспечивают принятие лучшего решения с учетом ограничений, определяемых операционными, проектными и экономическими связями.

Для управления инновационным процессом принципиальным является понимание предприятия как открытой системы. Находясь в тесном взаимодействии с внешней средой, оно испытывает с ее стороны многочисленные воздействия – как прямые, так и косвенные. Одним из важнейших элементов косвенного воздействия среды на менеджмент предприятия является ценностная ориентация общества и его восприимчивость к инновационным идеям.

Новизна предлагаемого использования системной методологии состоит в *последовательном переходе от количества к качеству* для оценки и исследования сложных объектов и явлений, преодолевая ограниченность чисто формального аппарата. Первостепенное значение приобретает изучение «человеческого фактора» в системах управления и путей его активизации, расширяется использование логико-психологических процедур в системных исследованиях. С тех же позиций рассматривается и управление эффективностью инноваций, осуществляемое персонифицированным менеджментом предприятия.

Исследование производственных систем привело в свое время к появлению нового направления системного анализа, получившего название «промышленная динамика», в основе которого заложен кибернетический принцип [6]. Этот принцип предусматривает управление изменением входов системы в зависимости от наблюдаемых выходов. При этом преследуется цель – привести поведение системы к некоторой желаемой траектории. Обратное преобразование заключается в изменении поведения системы по изменяемому выходу и является основой кибернетического регулирования и правления.

Промышленная динамика предусматривает изучение свойств обратной связи при осуществлении производственной деятельности, влияния на результаты работы предприятия организационной структуры, экономической политики, лагов, внешних возмущений и т. д. Объектами изучения промышленной динамики являются связи между основными элементами производственного процесса, выпускаемой продукции, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также информационные связи. Промышленная динамика как методология исследования основывается на использовании методов имитационного динамического моделирования.

Существуют различные варианты последовательности проведения системного анализа. Из этого следует необходимость разработки процедуры анализа индивидуально для каждой проблемы с целью учета ее специфики.

Отправной точкой СА является формулирование проблемы. Этот этап определяет структуру, содержание и последовательность выполнения всех других этапов анализа. Как показывает практика, в целом ряде случаев попытка установить проблему приводит к неожиданному результату. Оказывается, что рассматриваемая проблема является лишь симптомом более общей и сложной проблемы. Именно с такой ситуацией сталкиваются при решении вопросов обеспечения эффективного внедрения инновационных проектов (ИП). Рассматривая нововведения традиционно только с позиции оценки экономической эффективности на основе использования типовых методик, невозможно спрогнозировать и учесть их влияние на все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

При внедрении крупных ИП объектом исследования должно быть не только само производственное нововведение, как средство, определяющее основные факторы формирования

экономического эффекта, но и *формы взаимодействия нововведений с производственной системой*, в рамках которой оно внедряется. При таком подходе появляется возможность выявить реальное влияние инновации на основные технико-экономические показатели и определить условия ее эффективного функционирования, а, следовательно, и условия повышения эффективности производства в целом. В этом и проявляется тот факт, что проблему социально-экономической эффективности нововведений необходимо рассматривать через призму более общей проблемы, а именно – с позиций проблемы повышения эффективности производства.

Специфика этой проблемы при внедрении производственных нововведений, вытекающая из новизны объектов исследования, принципиально нового подхода к решению проблемы, требует развития и конкретизации общей методологии СА применительно к ней. Этот подход должен основываться на выявлении и обеспечении условий эффективного взаимодействия производственного нововведения с действующими на предприятии производственно-технологической, социальной подсистемами и системой управления.

Формирование проблемы повышения эффективности производства на предприятии является исходным этапом всей процедуры анализа эффективности производственных инноваций. Так, например, на основе обобщения опыта внедрения ИП в различных западных фирмах отмечается, что решению компаний осуществлять крупные инвестиции, как правило, предшествуют два или три года проведения на разных уровнях анализа их экономической целесообразности.

Процесс внедрения инноваций может быть разбит на пять этапов: ознакомление, планирование, установка, функционирование, рост. Если на этапе ознакомления зарождается идея проекта в конкретной сфере, то соответствующим должностным лицам компании, от которых зависит принятие решений, предоставляется анализ экономической целесообразности с предложениями по проекту. Если предложения по проекту принимаются, то переходят к этапу планирования, на котором определяются технические, экономические и организационные задачи конкретного проекта и проводится анализ их связи с общей долгосрочной стратегией компании [3].

Проблема повышения эффективности производства на предприятии конкретизируется путем построения дерева целей.

Структуризация целей позволяет практически реализовать целевой подход к управлению эффективностью производства при внедрении ИП, который является, по нашему мнению, наиболее предпочтительным в условиях российской действительности. Цели должны соответствовать интересам предприятия как развивающейся социально-экономической системы и отражать конкретные результаты, характеризующие повышение эффективности производства. Учитывая многообразие целей как необходимость отражения различных аспектов производственно-хозяйственной деятельности, а также их разномасштабность с точки зрения уровней управления, в процессе формирования целей необходимо провести их систематизацию и установить иерархию, т. е. осуществить структуризацию целей. Последняя, как известно, предусматривает выделение признаков, согласно которым производится декомпозиция целей более высокого иерархического уровня на цели (подцели) более низкого уровня. Структурированную таким образом совокупность целей и принято называть деревом целей.

При построении дерева руководствуются следующими принципами [4]:

– *реальности*, т. е. достижение целей должно быть обеспечено всеми видами ресурсов в необходимом объеме, а также правилами и полномочиями, регулирующими деятельность соответствующих подразделений и должностных лиц;

– *сопоставимости*, т. е. возможности оценки целей с точки зрения влияния их на достижение конечных результатов и определения вклада каждого подразделения в достижение целей его деятельности;

– *взаимосвязанности*, т. е. достижение совокупности целей нижнего уровня должно обеспечить достижение соответствующей цели верхнего уровня;

– *директивности*, т. е. задания по достижению целей управления должны быть определены плановыми документами.

Генеральная цель и первые два уровня дерева целей в общем виде представлены на рис. 2. В дальнейшем, для удобства изложения, структура целей раскрывается для каждой целеполагающей системы самостоятельно. При этом указанные выше признаки декомпозиции не нарушаются.

Чаще всего генеральной цели ставится в соответствие показатель, характеризующий в агрегированном виде улучшение конечного результата деятельности предприятия. В качестве такого показателя используется приращение рыночной стоимости (РСП) или прибыли предприятия.

1. *Цели, определяемые условиями взаимодействия с внешней средой*, с одной стороны, вытекают из необходимости обеспечения конкурентоспособности предприятия и его устойчивого положения в будущем, а с другой – совершенствованием организационно-экономической работы на предприятии. Эта группа целей предусматривает приращение коммерческого дохода за счет реализации эффективной стратегии планирования количества, номенклатуры и сроков выпуска продукции, а также за счет интенсификации производства. По данному направлению выделяются цели: технические, предусматривающие техническое перевооружение и реконструкцию производства; организационные, предусматривающие, прежде всего сокращение сроков освоения и выпуска продукции; экономические, включающие при необходимости расширение масштабов и диверсификацию производства. Сокращение сроков освоения и выпуска продукции, а также диверсификация рассматриваются как обеспечение адаптивности производства к меняющейся рыночной среде.

В качестве примера укажем: сокращение сроков освоения и выпуска продукции, в свою очередь, декомпозируется на подцели в соответствии со структурой полного цикла – сокращение циклов проектирования, подготовки производства, изготовления, доведения до потребителя.

На четвертом уровне декомпозиции выделяются следующие задания, обеспечивающие, например, выполнение подцели «сокращение цикла подготовки производства»: сокращение времени проектирования с последующим выделением стадий конструкторской, технологической, инструментальной подготовки производства; сокращение времени подготовки комплектов документации, которые также могут быть детализированы по стадиям технической подготовки производства.

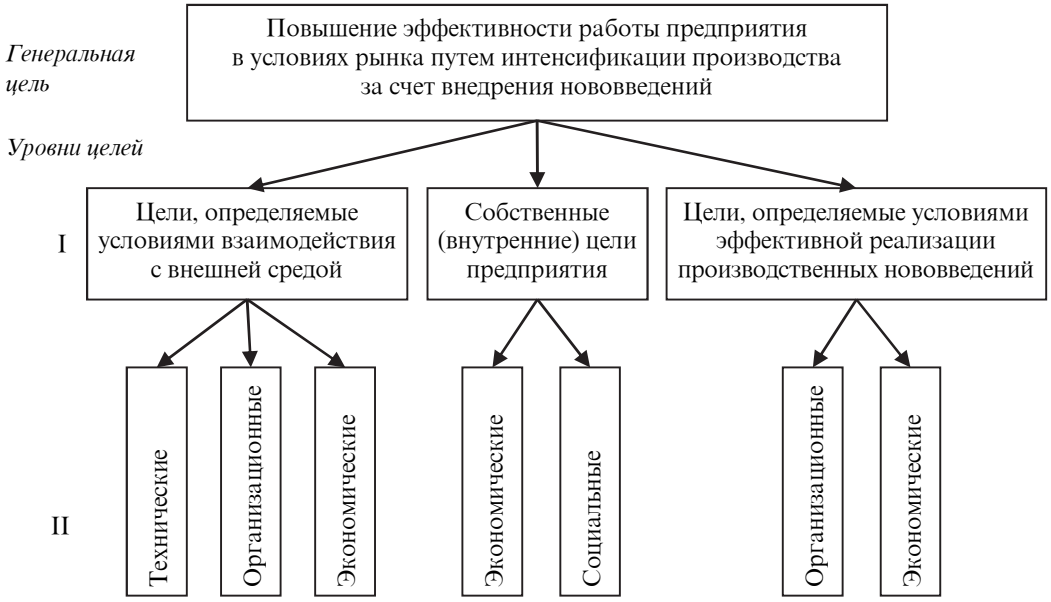


Рис. 2. Фрагмент структуры целей предприятия при реализации ИИП

2. *Вторая группа*, *определяющая собственные цели предприятия*, предусматривает приращение коммерческого дохода или прибыли за счет сокращения затрат на производство продукции и улучшения использования ресурсов предприятия. Необходимо выдвижение социальных целей, которые должны быть достигнуты за счет повышения эффективности производства, а также целей перспективного развития предприятия. Поэтому собственные цели предприятия декомпозируются на технические, экономические, социальные.

Декомпозиция экономических целей является наиболее сложной, так как экономические результаты производства характеризуются большим набором показателей. При декомпозиции, с одной стороны, должны быть соблюдены сформированные выше принципы согласованности, взаимосвязанности целей, а с другой – цели должны быть доведены до уровня, обеспечивающего согласование показателей повышения эффективности промышленного производства со средствами ее обеспечения. Иными словами, глубина декомпозиции должна быть доведена до показателей, отражающих экономические параметры, изменяющиеся при реализации ИП.

Анализ показывает, что глубина декомпозиции для различных показателей-целей может быть различной в зависимости от их информационной емкости. Так, например, величина расчетной рентабельности, характеризующей эффективность использования основных фондов, непосредственно зависит от прибыли и стоимости фондов. Косвенно же она определяется набором эксплуатационных показателей, таких как производительность, надежность, гибкость, экологичность, уровень автоматизации оборудования и процессов, влияющих на рост объема производства и затраты на производство продукции, кончая экзогенными по отношению к данной производственной системе показателями, такими как тарифы платы за энергию и за вредные выбросы в атмосферу и т. п.

Дальнейшая декомпозиция, осуществляемая с использованием принятой в экономике группировки затрат и классификации ресурсов предприятия, также связана с целым рядом трудностей, с тем, что между экономическими показателями-целями имеются не только вертикальные, но и горизонтальные связи. Это существенно затрудняет отображение экономических целей в структурированном виде. Использование известных приемов для разрыва горизонтальных связей в данном случае приведет к многочисленному дублированию экономических целей на нижних уровнях.

Учитывая эту особенность экономических показателей-целей, предлагается использовать для дальнейшей структуризации экономических целей графо-аналитический метод, позволяющий исследовать информационные связи между показателями [5]. Таким образом, на нижних уровнях декомпозиции экономических целей целесообразно отойти от иерархического отображения структуры целей. Анализ информационных связей между показателями и установление структуры нижних уровней экономических целей может быть произведено с использованием алгоритма анализа информационных графов, включающего:

– построение графа взаимосвязи показателей,
– построение матрицы смежности вершин этого графа,
– разбиение множества вершин графа на слои, что и является по существу процедурой декомпозиции показателей-целей.

Существенное влияние оказывает внедрение производственных ИП также и на достижение социальных целей предприятия.

Социальные цели, как правило, включают два направления: улучшение условий производства и улучшение социально-бытовых условий персонала. Так же, как экономические, социальные цели могут рассчитываться как перспективные и как текущие, которые по содержанию совпадают.

Следует отметить, что социальные цели косвенно связаны с генеральной целью в части, касающейся экономических результатов производственно-хозяйственной деятельности. Их влияние выражается в росте производительности труда, снижении непроизводительных затрат, улучшении использования ресурсов предприятия.

3. *Цели предприятия, определяемые условиями эффективной реализации ИП*, делятся по направлениям: цели проектной стадии, цели на стадии внедрения проекта.

Цели проектной стадии сводятся к обоснованию и выбору варианта ИП с учетом условий предприятия, а также к определению стратегии его внедрения. Последнее предусматривает выполнение следующих элементарных целей-заданий: определение стадий, очередности и сроков внедрения; определение масштабов внедрения в рамках структурных подразделений.

На стадии внедрения подцели могут быть сформулированы следующим образом: обеспечение выполнения сроков реализации проекта, обеспечение условий эффективного функционирования. Элементарными целями-заданиями (целями-функциями) на нижнем уровне, соответствующем стадии внедрения ИП, будут: разработка плана-графика выполнения работ по внедрению инноваций, организация контроля его выполнения, определение комплекса мероприятий, обеспечивающих эффективное функционирование.

Степень достижимости целей при внедрении производственных нововведений определяется в процессе анализа альтернативных вариантов проектов, их социально-экономической эффективности, а также анализа условий их эффективного функционирования. Таким образом, становится очевидным, что проблема повышения эффективности производства при реализации ИП непосредственно связана с проблемой социально-экономической эффективности нововведений.

Получение отдельных результатов, не согласованных с общей целью функционирования производственной системы, нельзя считать безусловным достижением инновационного процесса. Бессистемность такого подхода чаще всего приводит к тому, что получаемые результаты не оправдывают затраченные средства.

Успешное решение этой проблемы во многом определяется используемыми приемами и методами управления, эффективностью организации и выполнения функций управления, задействованных в рассмотренной системе, возможностью их совершенствования.

В настоящее время в методическом обеспечении управления инновационным процессом есть существенный пробел, который выражается в том, что в нем отсутствует органическое сочетание процесса управления эффективностью предприятия с анализом и выбором направлений инвестирования в ИП, оценки их целесообразности в условиях конкретного предприятия и его внешнего окружения. Стадия разработки научно-технических нововведений практически не охватывается данной системой, условия эффективного внедрения мероприятий не определяются, все сводится практически к текущему планированию, контролю и учету получаемого эффекта от мероприятий.

Устранение этого недостатка требует разработки системы организационно-экономического сопровождения инновационного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Касти, Дж.** Большие системы. Связность, сложность и катастрофы [Текст] / Дж. Касти. – М.: Мир, 1982. – 216 с.

2. **Клиланд, Д.** Системный анализ и целевое управление [Текст] / Д. Клиланд, В. Кинг. – М.: Сов. радио, 1974. – 280 с.

3. Последние тенденции в гибком производстве [Текст] // Европейская экономическая комиссия. – Женева – Нью-Йорк: ООН, 2005. – 385 с.

4. **Райфа, Г.** Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения [Текст] / Г. Райфа, Р.Л. Кини. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.

5. **Саркисян, С.А.** Прогнозирование развития больших систем [Текст] / С.А. Саркисян, Л.В. Голованов. – М.: Статистика, 1975. – 192 с.

6. **Форрестер, Дж.** Основы кибернетики предприятия [Текст] / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 386 с.

7. **Черняк, Ю.И.** Системный анализ в управлении экономикой [Текст] / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.

УДК 339.727.22

И.С. Пивоваров

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

Мировая экономика с немалыми трудностями медленно выходит из глобального кризиса. За этот период разными странами на спасение ведущих национальных компаний израсходованы огромные средства. В большинстве стран мира, включая Россию, практически исчерпаны резервные фонды. Между тем модернизация промышленности и организаций непромышленной сферы в каждой стране в отдельности требует серьезных финансовых вложений, при этом расходование государственных средств в ряде стран, в том числе в США, вызывает жесткое сопротивление со стороны недальновидных консервативных сил, часто преследующих сугубо личные интересы. В этих условиях совершенно очевидно, что любое государство не в состоянии нести все расходы, связанные с модернизацией, а недостаточность финансовых вложений в его экономику может на многие годы или десятилетия затянуть процесс модернизации.

За последние полвека экономикой накоплен большой опыт успешного функционирования рыночных механизмов – институтов – в области инвестирования в инновационную деятельность компаний. Целенаправленная, в ряде случаев совместная деятельность государственных и негосударственных институтов способна активизировать модернизацию экономик, стимулировать рост стартапов XXI в.

Рассмотрим некоторые из этих институтов более детально.

Венчурный капитал представляет собой капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке компаний и фирм. Эта деятельность сопряжена с высокой степенью риска, но долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, должны принести высокую прибыль. Именно поэтому венчурный капитал, как правило, ассоциируется с инновационными компаниями. Таким образом, венчурным капиталом называется капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых растущих компаний. В отдельных случаях при наличии серьезных оснований объектами инвестирования могут стать компании на грани банкротства.

Венчурный фонд может быть образован либо в форме самостоятельной компании, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как ограниченное партнерство. В некоторых странах под термином «фонд» понимают, скорее, ассоциацию партнеров, а не компанию как таковую. Деятельность таких фондов состоит в поиске и отборе фирм как объектов венчурного инвестирования.

Финансируются, как правило, компании, имеющие выполненные исследования в рамках НИР, включая опытные образцы, прошедшие необходимый набор испытаний. Такие компании, естественно, не имеют никакой прибыли и, более того, могут нуждаться в дополнительном финансировании для завершения НИР и изготовления первой промышленной партии создаваемого продукта.

Общим критерием оценки для всех венчурных фондов является ответ на важнейший вопрос: способна ли компания к быстрому и успешному развитию?

Венчурные капиталисты [4, 5] – люди, готовые идти на риски без предоставления им какого-либо залога и заклада в отличие от банковского кредитования. После того как нужная фирма попадает в поле зрения венчурной компании, происходит сложный процесс взаимного изучения друг друга (*due diligence*), включающий аспекты состояния фирмы и ее бизнеса. В итоге выбранная компания получает инвестиции. Как правило, одна часть вносится в акционерный капитал фирмы, а другая – предоставляется в форме инвестиционного кредита на срок от трех до семи лет. На следующем этапе сотрудничества, который носит название *hands-on management* или *hands-on support*, в состав Совета директоров компании вводится ответственный представитель венчурного фонда с правом принятия решений во всех жизненно важных процедурах. Заключительная стадия процесса инвестирования состоит в выходе компании на биржу, т. е. преобразовании ее из закрытой частной фирмы в открытую акционерную компанию (*exit*).

Критерием успеха является увеличение стоимости компании в несколько раз. Для крупных проектов, как считает известный аналитик Ю. Аммосов [2], существует достаточно ярко выраженный 10–15-летний цикл. Обычно цикличный подъем совпадает с определенным технологическим прорывом (создание микросхем в начале 1960-х гг., персональных компьютеров в конце 1970-х гг., массовое распространение Интернета в середине 1990-х гг.).

Аммосов считает, что сейчас начался новый подъем, двигателями которого выступают мобильные и VoIP-технологии, интерактивный контент, новая энергетика. Растет число предпринимателей, создаются стартапы.

В состав участников венчурных фондов, как правило, входят высококвалифицированные финансисты и менеджеры, имеющие большой опыт работы и глубокие знания о состоянии рынка и различных рыночных процессах. Благодаря этому риски венчурных фондов в определенной мере нивелируются, оставаясь, естественно, при этом очень высокими. В целом, венчурный капитал тесно связан с технологическими новаторскими предприятиями, главным образом предприятиями США. Поэтому венчурная индустрия США привлекает к себе большое внимание. Вместе с тем венчурные капиталисты инвестируют также в компании, работающие в сферах промышленного производства, строительства, услуг и др.

Венчурные фирмы бывают различных размеров – от начинающих свою деятельность с оборотом в несколько миллионов долларов США до крупных фирм с инвестируемыми по всему миру капиталами в миллиарды долларов. Важнейшая особенность венчурных инвесторов заключается в том, что это – не пассивные инвесторы. Венчурные компании активно участвуют в процессе становления и развития бизнеса фирм-клиентов, не только консультируют их, что само по себе важно, но и участвуют в их руководстве, разрабатывая модели развития, вкладывая в десятки и сотни фирм свой огромный опыт и знания. Некоторые венчурные компании успешно создают синергетический эффект между различными фирмами, в которые они инвестировали средства, например, внедряя кооперацию между ними с целью совместного использования преимуществ в том или ином направлении их деятельности. Если у фирмы имеются те качества, которые требуются венчурным капиталистам, – высококачественный бизнес-план, команда профессиональных менеджеров, инвестиции и энтузиазм учредителей, хороший потенциал для выхода из инвестиционного проекта еще до окончания установленного финансового цикла, ожидаемый уровень возврата капитала не менее 40 % в год, то ей будет проще мобилизовать необходимый венчурный капитал. Более всего таковой превалирует в быстроразвивающихся технологических отраслях – электронной, нанотехнологии, биотехнологической, энергетической.

Исторически венчурные компании США стали формироваться во второй половине XX столетия. Принципы венчурного бизнеса были сформированы и использованы в практи-

ческой деятельности в 50–60-е гг. прошлого века. Д. Дориот, Т. Перкинс, Ю. Клейнер, Ф. Кофилд, Б. Байер были основателями этого направления. Первый очень крупный успех был достигнут в 1968 г., когда компания *Digital Equipment Corporation* (*DEC*) разместила свои акции на бирже, обеспечив инвестиционному фонду Д. Дориота «Американская корпорация исследователей и развития» (АКИР) рентабельность 101 % в год. В 1959 г. *АКИР* инвестировала в *DEC* 70 тыс. долл., которые в 1968 г. имели рыночную стоимость 37 млн долл.

В 1973 г. была образована американская национальная организация венчурного капитала (*National Venture Capital Association – NVCA*) для пропаганды важности венчурного бизнеса в жизнедеятельности экономики США, а также для защиты интересов венчурного бизнеса и развивающихся компаний. В начале XXI в. ассоциация объединяла 330 организаций, управлявших венчурным капиталом порядка 70 млрд долларов. Параллельно функционирует ассоциация «Американские предприниматели для экономического роста» (*American Entrepreneurs for Economic Growth – AEEG*) – общественная организация, включающая около 10 тысяч развивающихся предприятий, на которых работает более миллиона американцев. В свою очередь, фондовые дилеры второй после Нью-Йоркской фондовой биржи *NASDAQ,* специализирующейся на первичном размещении акций растущих компаний, создали систему автоматической котировки. Благодаря высокой доходности акции компаний с венчурным капиталом становятся объектом повышенного интереса инвесторов на этапе подготовки таких компаний к публичному размещению акций, что повлекло за собой на рубеже 80-х гг. образование специализированных фондов прямого инвестирования в акционерный капитал этих компаний (*private equity fund*). Такие фонды осуществляют (либо финансируют) приобретение контрольного пакета акций с получением полного контроля над использованием активов компании и проведением всех деловых операций. Эти фонды получили название *мезонинных фондов* (*mezzanine fund*), и в начале нового столетия капитал фондов прямого инвестирования (по существу, разновидность венчурных фондов) в 4–5 раз превысил капитал «классических» венчурных фондов [1, 2]. Таким образом, создалась как бы двухэтажная схема инвестирования перспективных компаний: на начальном этапе и в период укрепления на рынке их поддерживает венчурный капитал, после чего включается капитал фондов прямого инвестирования. Капитал для венчурных инвестиций представлен как корпоративными, так и индивидуальными венчурными инвесторами. Основную часть корпоративного сектора составляют независимые венчурные фонды, организованные в форме *partnerships*. Участники таких партнерств могут быть как юридическими, так и физическими лицами. Основной объем капитала партнерств образуется за счет вкладов государственных и частных пенсионных фондов США. Помимо пенсионных фондов, активное участие в венчурных фондах принимают коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, государственные и благотворительные фонды, корпорации и частные лица. Часто венчурные фонды создаются отдельными банками и страховыми компаниями как аффилированные (дочерние) структуры. Эти фонды осуществляют инвестиции как в интересах внешних инвесторов, так и в интересах клиентов материнской компании. Индивидуальный сектор венчурного бизнеса представляют частные инвесторы, так называемые «бизнес-ангелы» – опытные специалисты, профессионально владеющие широким спектром вопросов и берущих на себя, по сути, роль миниатюрных венчурных фондов.

Венчурный бизнес США сформировался как отрасль предпринимательства в период бурного развития микроэлектроники и компьютерных технологий и дал мощный импульс успешному развитию этих направлений. Мировые лидеры компьютерной отрасли – компании *Microsoft, Intel, Apple Computers, Compaq* – заняли свое положение во многом благодаря венчурным инвестициям на ранних стадиях своего развития. Твердые позиции в перечнях ведущих отраслей, представляющих прямой интерес для венчурного капитала, занимают сегодня телекоммуникационные технологии, биотехнологии, медицина, микробиология и здравоохранение, новые

направления энергетики, включая источники возобновляемой энергии и микроэнергетику, продукты-субституты, а также ряд других отраслей.

Как отмечает В. Самохин [5], развитие венчурного бизнеса в Европе было предопределено наличием 20-летнего опыта ведения венчурного бизнеса в США. Он начал активно развиваться в начале 80-х гг. XX в. Такая преемственность позволила избежать значительных ошибок и достаточно быстро реализовать преимущества этой отрасли финансовой деятельности. Европейский венчурный бизнес характеризуется высокой степенью его межгосударственной интеграции. Более половины венчурного капитала Европы связано с международными в рамках Европы венчурными фондами. В отличие от США в Европе нет разделения этого бизнеса на собственно венчурные фонды и капитал прямых инвестиций. Европейский венчурный бизнес полностью ориентирован на реальную поддержку и развитие малых и средних предприятий, особенно на стадии расширения.

В 1983 г. была образована Европейская ассоциация прямого инвестирования венчурного капитала (*EVCA*). На момент образования она состояла из 43 членов. В начале нового столетия их стало более 500 – активных участников из более чем 30 стран, авторитетно представляющих интересы европейского венчурного бизнеса. Ассоциация *EVCA* нацелена на решение следующих задач:

– привлечение институциональных инвесторов к участию в венчурном инвестировании;

– представление интересов своих членов и иных заинтересованных участников венчурной индустрии в европейских структурах;

– выработка эффективных и доступных стратегий и механизмов выхода венчурного капитала прежде всего на европейские рынки.

При активном участии ассоциации *EVCA* была создана Европейская ассоциация биржевых дилеров (*EASD*) с целью объединения венчурных капиталистов, биржевых дилеров, инвестиционных банков и других институтов для формирования механизмов поддержки и развития инноваций и новых технологий в Европе.

Одним из первых шагов *EASD* стало создание европейской фондовой биржи для активно растущих молодых компаний. Принципы ее функционирования были заимствованы у аналогичной американской структуры – *NASDAQ*.

Новая биржа, не имея торговой площадки, стала использовать систему электронных торгов, в которых сегодня активно участвуют компании более чем 14 европейских стран. Ее влияние и поддержка позитивно сказались на становлении венчурного бизнеса и его развитии в странах Центральной и Восточной Европы. С участием Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и *EVCA* развернуты масштабные программы развития венчурного бизнеса в Европе, в которых принимают участие правительства западных стран. Такое взаимодействие имеет особую ценность по следующим причинам:

1. Прежде всего оно стимулирует привлечение общественных средств в реальный сектор экономики. Как следствие, доля общественных средств (пенсионных фондов и страховых компаний) в венчурном капитале Европы составляет порядка 35 % от всех инвестиций.

2. Государство демонстрирует желание и способность разделить риски с коммерческими инвесторами, что обусловливает большую устойчивость венчурного бизнеса и его ответственность за реализацию конкретных проектов.

3. Наконец, государство своим участием подчеркивает необходимость сохранения национальных частных капиталов на рынке своей страны, демонстрирует, что решение этой проблемы не только небезразлично государству, но и заслуживает его прямого участия.

Примером могут служить фонды, создаваемые при участии государства в разных странах Западной Европы, доля которого составляет до 40 %: венчурный фонд *Sitra* (Финляндия), фонд *UK High Technology* (Великобритания), ряд фондов, созданных с участием *KFW* (Германия) и др.

Один из способов правительственного финансирования заключается в предоставлении средств частным венчурным фирмам, которые, в свою очередь, непосредственно финансируют небольшие компании. Правительства европейских стран создают также собственные венчур-

ные фонды для прямого инвестирования в небольшие компании. Эти фонды управляются опытными профессионалами (фонд *Suomen Teollisuus OY*, Финляндия; *GIMV*, Бельгия и др.). Европейский инвестиционный фонд, созданный при финансовой поддержке Европейской комиссии, инвестирует средства в акции малых и средних предприятий, обладающих потенциалом высокого роста. Ссуды, которые предлагают правительства, значительно превышают возможности других источников, в том числе они могут иметь более низкие процентные ставки или длительные периоды возврата.

Так, например, программа кредитного финансирования в Дании предусматривает выдачу ссуд небольшим фирмам для разработки технологически ориентированных проектов. При этом в случае неудачи предусматривается «прощение долгов».

В Швеции правительство является крупнейшим акционером фонда *Almi Foretags-partner AB*, который предоставляет 6–10-летние ссуды начинающим компаниям, беспроцентные на протяжении первых двух лет и не предусматривающие выплаты основного долга в течение первых четырех лет [6].

Значительное развитие венчурный капитал и соответствующие фонды получили в Японии, Китае, Сингапуре, Австралии, Израиле, Чили, Мексике, Индии и других странах. В ряде стран венчурный капитал наряду с ролью «катализатора малого бизнеса» становится и «капиталом расширения» для крупного бизнеса.

Первые шаги в России венчурный бизнес сделал в 1993 г., как отмечается в Вестнике Научно-исследовательского центра корпоративного права [1]. В настоящее время еще слишком рано говорить о существовании национального сектора российского венчурного бизнеса, основой которого являлся бы отечественный капитал.

С точки зрения формирования капиталов фонды венчурного инвестирования можно разделить на четыре группы.

1. *Фонды, полностью или частично сформированные Европейским банком реконструкции и развития с участием других международных финансовых организаций.* Эти фонды были созданы в основном в 1993–1994 гг. в рамках программы поддержки частных и приватизированных предприятий преимущественно среднего класса. На создание 11 фондов ЕБРР выделил 310 млн р., а страны-доноры (Германия, Италия, Финляндия, Норвегия, Швеция, Япония, а также США) – 207 млн долл. в форме безвозмездных ссуд. В 2000 г. в России действовало 19 венчурных фондов, каждый из которых был капитализирован на сумму 50 млн долл. (из них около 30 млн долл. предназначались для инвестирования, остальные – для использования в качестве технической помощи и содержания управляющих компаний. В 2001 г. совокупный капитал РВФ составлял около 500 млн долл. Из этой суммы инвестировано более 170 млн долл. в 62 компании (средний размер инвестиций составлял 2,8 млн долл.).

Неявно выраженные отраслевые предпочтения отражали реальные потребности рынка того периода в производстве и переработке молочных продуктов, в мясо- и рыбоперерабатывающих предприятиях, производстве автотранспорта, стройматериалов и древесины, пластика в гранулах, в компаниях оптовой торговли, полиграфии, пошива одежды и др. Широкого развития эти фонды не получили. Хотя все перечисленные направления вложений венчурных средств были важны, они имели только косвенное отношение к инновациям, разработке и внедрению новых опережающих технологий. В то время решалась определенная политическая сверхзадача – содействие становлению рыночной экономики в стране. Единственным акционером региональных фондов был ЕБРР. В тех условиях был важен не столько количественный результат деятельности в виде высокой прибыли, сколько важно было избежать отрицательного эффекта при неудачах в реализации проектов. Большинство проектов имели низкую доходность, однако путем тщательного отбора удавалось избежать высоких рисков.

Исключение составлял только Российский технологический фонд, капитал которого был сформирован ЕБРР с участием Международной финансовой корпорации (МФК) из группы Мирового банка. Этот фонд с очень скромным капиталом в 10 млн долл. был ориентирован на

осуществление венчурных инвестиций в предприятия, разрабатывающие и внедряющие инновационные технологии для внутреннего рынка. Территориально он был ограничен Санкт-Петербургом. За время существования фонд вложил средства общим объемом 2,34 млн долл. в пять портфельных компаний.

2. *Венчурные фонды с участием западных правительственных агентств* (в том числе шесть фондов с суммарным капиталом порядка 1,26 млрд долл., осуществивших за время своей деятельности прямые инвестиции общим объемом более 430 млн долл. в несколько десятков компаний). Фонды этой группы осуществляют инвестиции в средние и крупные предприятия, минимальный размер вложений составляет 3–5 млн долл. Их активность значительно выше, чем фондов ЕБРР [8].

3. *Частные фонды* (порядка 20-ти с суммарным капиталом 2,2 млрд долл.). Состав данной группы разнообразен как по размерам капитала, так и по страновой принадлежности. Региональные интересы этих фондов не ограничиваются только Россией, они включают европейские страны, в том числе из бывшего СНГ. Их отличительной особенностью является полная независимость в принятии решений по инвестициям. Капиталы фондов сформированы негосударственными корпоративными и частными инвесторами. Сложность описания деятельности этих фондов связана с закрытым характером информации о них.

4. *Российские венчурные фонды*. По информации Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), доля российских венчурных фондов в общем объеме венчурных инвестиций в России составляет около 1 %. Проиллюстрировать их деятельность можно только отдельными примерами. Объем совершенных венчурных инвестиций в период с 1994 по 2001 гг. составил около 580,6 млн долл. Приоритетными при этом были пищевая отрасль (27 %), телекоммуникации (25 %), далее – медицина и фармацевтика (9 %), стройматериалы, потребительские товары и услуги (по 8 %) [9]. После кризиса 1998 г. к 2002 г. наметился рост венчурного капитала, однако глобальный кризис внес негативные коррективы в этот процесс. Оценивая сложившуюся ситуацию, следует отметить, что сегодня еще слишком рано говорить о существовании национального сектора российского венчурного бизнеса, основой которого являлся бы отечественный капитал.

Несмотря на то что венчурные институты действуют на территории России с начала 90-х гг., т. е. около 20 лет, венчурное финансирование стало объектом систематического изучения государственными органами только в последние 4–5 лет [9]. Это тоже достаточный срок для принятия сколько-нибудь значимых и полезных решений для развития венчурной отрасли, но пока этого не последовало.

В российском корпоративном и налоговом законодательстве не только отсутствуют какие-либо стимулы для участия части банковского, пенсионного, страхового или корпоративного капиталов в венчурном бизнесе России, но и, напротив, присутствуют прямые запреты и препятствия.

Когда модернизация экономики и в первую очередь промышленности страны ограничены в государственных ресурсах, создание условий для привлечения национального и иностранного капиталов для формирования полноценной венчурной инфраструктуры становится делом первостепенной важности.

Мировой опыт функционирования венчурного капитала и его преимущественная направленность на наукоемкие инновационные проекты должны быть не только глубоко и непредвзято изучены, но и взяты на вооружение. Модернизация требует огромных финансовых вложений и для подготовки и создания фирм-стартапов, укомплектованных творчески нацеленными и хорошо образованными кадрами, и для развития этих фирм, и для внедрения новых технологий и новых продуктов этих технологий. Немалые финансовые средства нужны и для технологического перевооружения компаний традиционных отраслей промышленности, и в целом для формирования высококонкурентной национальной промышленности и экономики. Решить эти задачи, пусть не в короткие сроки, реально только при самом активном участии национального и международного венчурного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Текст]. – 2006. – № 2.

2. **Аммосов, Ю.** Инсайд на высокой частоте. В мире начинается новый венчурный бум [Текст] / Ю. Аммосов // Эксперт. – 2004. – № 17.

3. **Коршун, А.** Государственное стимулирование венчурного инвестирования [Текст] / А. Коршун. – М.: РАВИ, 2003.

4. Все о венчурном капитале и прямых инвестициях [Текст]. – СПб.: РАВИ, 2001.

5. **Самохин, В.** Венчурный бизнес в Европе [Текст] / В. Самохин // Венчурный капитал: сб. – СПб.: РАВИ, 2000.

6. Венчурные фонды и интернет компании [Электронный ресурс] // Библиотека Интернет-Индустрии. – Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/248/out_146.shtml

7. **Гозман, Л.** Ведущие венчурные фонды США [Текст] / Л. Гозман, А. Дворникова // NanoWeek. – 2010. – № 105.

8. **Зименков, Р.** Прямые инвестиции США в экономике России [Текст] / Р. Зименков // Инвестиции в России. – 2004. – № 2, 3.

9. Венчурное инвестирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php

УДК 658.01(075.8)

В. Давидовски

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИТ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Сегодня инвестиционные проекты в информационные технологии (ИТ) составляют основную часть капитальных вложений как в области сервисных, так и в сфере производственных компаний. Развитие мирового и российского ИТ рынков требует актуализации вопросов о методах оценки проектов в этой области и увеличении эффективности инвестирования.

Традиционные методы оценки инвестиционных проектов (метод дисконтирования денежных потоков, оценка NPV, внутренняя норма доходности и т. п.) являются хорошими средствами в определении качеств простых инвестиционных проектов. Однако экономическая ценность, подсчитанная этими способами, не способна учитывать такие стратегические аспекты, как перспективы будущего роста, качество управления, гибкость в решениях о развитии проекта и т. п. – параметры, являющиеся неразрывной частью большинства ИТ проектов. Более того, они плохо справляются с условиями высокого риска (свойство, характеризующее подавляющее число ИТ проектов).

В противовес строго экономической ценности ученые в последние годы начали разрабатывать множество методов инвестиционной оценки проектов, включающих понятие «стратегическая ценность бизнеса». Одним из самых перспективных направлений в этой области является теория реальных опционов, которая в отличие от стандартных подходов инвестиционной оценки проектов осознает значение менеджерской гибкости. Метод реальных опционов (англ. ROA – Real Options Analisys) – это метод оценки инвестиционных проектов, учитывающий возможности изменения условий проекта, а также присутствие выбора на различных его этапах. Основой использования оценки стоимости опционов являются риски и неопределенность будущего развития проекта. По определению, *реальный опцион – это право, но не обязательство на совершение определенного действия в будущем, если для этого будут соответствую-*

щие условия [1]. Реальные опционы по своим свойствам во многом похожи на финансовые опционы.

Существует несколько типов реальных опционов [2], и все они применимы к ИТ инвестиционным проектам:

Реальный опцион отсрочки, позволяет компании отложить решения по поводу основных инвестиций до некоторого момента в будущем, уменьшая тем самым риск проекта. Причем, при отсрочке компания должна обладать относительно уникальными активами, чтобы быть уверенной, что другие компании не займут ее нишу, вложив инвестиции в более ранний срок. Такую возможность дают патенты, собственные разработки, уникальные технологии и т. п.

Реальный опцион изменения масштаба проекта, заключается в том, что менеджмент может увеличить или сократить масштабы проекта в зависимости от условий. Соответственно при благоприятной ситуации (рост числа клиентов, рост спроса на продукцию и пр.) в проект могут быть инвестированы дополнительные средства, при ухудшении ситуации проект может быть сокращен до тех пор, пока сокращение предельных издержек будет положительно влиять на прибыль.

Реальный опцион на выход, позволяет компании отказаться от проекта при резком ухудшении рынка. Компания может затем продать активы, возместив часть своих убытков, либо использовать их для других проектов.

Реальный опцион изменения входов и выходов проекта, заключается в том, что компания сохраняет право изменения входных (например, изменение языка программирования, на котором пишется программа-продукт проекта) и/или выходных элементов проекта (например, изменение поддерживающей операционной системы программой-продукт проекта), если такое изменение является выгодным для проекта.

Существует несколько способов определения стоимости реальных опционов. Одним из них является модель Блэка – Шоулза [2, 3, 9]:

$$R = P\,N(d_1) - S \cdot \exp \alpha\,(-r\,t)\,N(d_2),$$
$$d_1 = (\ln(P/S) + (r + \sigma^2/2)\,t)\,/\,\sigma\,t^{0,5},$$
$$d_2 = d_1 - \sigma\,t^{0,5},$$

где R – стоимость реального опциона; P – приведенная стоимость денежных потоков от реализации той инвестиционной возможности, которую компания получит в результате осуществления инвестиционного проекта; $S \cdot \exp \alpha\,(-rt)$ – приведенная стоимость инвестиций на осуществление проекта или ликвидационная стоимость при отказе от проекта; $N(d_1)$ и $N(d_2)$ – интегральные функции нормального распределения d_1 и d_2; σ – стандартное отклонение, т. е. «изменчивость цены активов». Для реальных активов обычным способом оценки является анализ статистических данных за прошлые периоды; r – краткосрочная безрисковая ставка доходности; t – время до истечения срока исполнения опциона (реализация содержащейся в опционе возможности) или время до следующей точки принятия решения.

Получив стоимость опциона, саму ценность инвестиции можно определить как сумму двух составляющих:

$$ENPV = NPV + R,$$

где $ENPV$ – расширенный NPV; NPV – статический NPV; R – ценность реального опциона.

Таким образом, инвестиции, которые с финансовой точки зрения на первый взгляд выглядели убыточными, благодаря реальным опционам могут оказаться оправданными.

Гибкость и приспособляемость делают теорию реальных опционов хорошо применимой к оценке инвестиционных проектов в ИТ. Так, можно выделить как минимум четыре больших категории ИТ проектов, которым опционная модель расчета инвестиционной оправданности является адекватной [6]:

– *ИТ инфраструктурные проекты*, предоставляют возможности роста для будущих инвестиций и делаются часто без ожидания непосредственной окупаемости. Экономический эффект от них получается только после того, как будущие инвестиции превратят эти возможности в реальные ИТ проекты, которые обеспечивают какой-то конкретный бизнес-процесс.

– *Инвестиционные проекты в развивающиеся технологии*, характеризуются высокой неопределенностью в плане затрат и окупаемости. Неопределенность в проектах этой категории мо-

жет быть разрешена только в течение их выполнения, и не раньше.

– *Инвестиционные ИТ проекты на создание прототипов*, создают ценность за счет уменьшения рисков будущего проекта разработки конечного продукта. Создание прототипов позволяет пользователям более точно определить требования к проекту и таким образом представляет более высокую структуризацию проекта. Прототипы распространяются во многие области ИТ, но имеют особенное значение для проектов разработки программного обеспечения (ПО).

Инвестиционные проекты технологий-продуктов, представляют случай, при котором базовая технология становится ядром нового продукта.

Следует учесть, что подход реальных опционов применим как к ИТ проектам, относящимся к производству, так и к проектам разработки самых ИТ технологий.

Для более наглядного представления данного подхода рассмотрим его применение на примере проекта внедрения RFID технологии на предприятии, занимающимся разработкой высокотехнологического компьютерного оборудования [7]. RFID (англ. Radio Frequency IDentification, радиочастотная идентификация) – это метод автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках. Данная технология находится на этапе высокого подъема и на сегодняшний день имеет широкое распространение в таких сферах, как отслеживание активов, отслеживание продуктов продажи, оплата услуг, транспортировка и логистика, библиотечная деятельность, идентификация животных и растений и др.

Выделим случай применения опциона изменения масштаба (расширения) проекта и рассмотрим, как применение теории реальных опционов может помочь вышеупомянутой компании принять решение инвестировать в технологию с помощью учета возможности будущего развития [8]. Допущением является то, что расширение может случиться не раньше назначенного срока (по аналогии с европейским «колл» опционом). При этом основной гипотезой является следующее предположение: при инвестировании необходимых реализационных затрат данный RFID проект предоставляет компании возможность (но не обязательство) получить дополнительную экономическую выгоду в будущем за счет использования разработанной основной инфраструктуры в других сферах деятельности предприятия. Соответственно, с использованием формулы расширенного NPV его значение в нашем конкретном случае рассчитывается как

$$ENPV = NPV + R_1 + R_2,$$

где $ENPV$ – расширенный NPV от реализации $RFID$ проекта; NPV – NPV от применения технологии для отслеживания компонентов в производственном отделе; R_1 – ценность опциона применения технологии проекта для отслеживания компонентов в сервисном отделе; R_2 – ценность опциона применения технологии для инвентаризации предприятия.

Инвестиционные затраты и экономические выгоды за рассматриваемый проект представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Инвестиционные затраты за период t_0

Описание	Стоимость, тыс. у. е.
Оборудование	120
Программное обеспечение	80
Работа на реализацию проекта	10
Тренировка персонала	10
Сумма	220

Таблица 2

Экономические выгоды за период t_0

Описание	Стоимость, тыс. у. е.
Сокращение инвентаря	40
Сокращение персонала	30
Сумма	70

Если менеджмент рассматривает инвестицию и выгоды только за период t_0, то проект должен быть отверженным из-за отрицательного NPV:

$$NPV = 70\,000 - 220\,000 = -150\,000.$$

С другой стороны, если применить теорию реальных опционов и рассчитать ценность суммы опционов R_1 и R_2 по формуле Блэка – Шоулза [9] с использованием параметров: P (текущая стоимость денежных потоков проекта расширения) = 750 000 у. е.; σ^2 (годовое среднеквадратическое отклонение) = 34,64 %; S (начальное инвестирование необходимо для проекта расширения) = 1 000 000 у. е.; t (количество лет на осуществление проекта) = 5 лет; C (затраты на дополнительный год в проекте) = 0,00 %; R (безрисковая ставка соответствующая опционному периоду) = 6,50 %, то получается что: R (ценность опциона) = 235 938,60 у. е. и таким образом расширенный NPV получает положительное значение, что дает основание для оправданности инвестирования в проект:

$$ENPV = 235\,938{,}60 \text{ у. е.} - 150\,000{,}00 \text{ у. е.} = 85\,938{,}60 \text{ у. е.}$$

Данный пример оценки ИТ инвестиционного проекта с помощью реальных опционов показывает, как, на первый взгляд, убыточный проект может превратиться в инвестиционно-привлекательный за счет учета потенциала будущего развития.

С учетом сложной природы ИТ проектов, характеризующейся большим количеством факторов и высоких рисков как в плане денежных поступлений и стоимости, так и в плане будущего развития и применения, традиционные методы оценки инвестиционных проектов слишком ограниченны для применения в этой области. В противовес стандартным в данной статье представлена методология оценки инвестиционных проектов с использованием теории реальных опционов и с особым акцентом на сфере информационных технологий. На конкретном примере проекта внедрения RFID технологии на предприятии показаны преимущества применения такого подхода.

ROA распознает, что возможности отсрочки проектов, сокращения и расширения их масштаба, изменения их параметров, а также отказа от выполнения имеют преимущество для проектов, характеризующихся высокой неопределенностью и осознающих гибкость в принятии решений. Все это делает данную методологию привлекательной для применения в сфере ИТ, особенно в контексте современного динамического бизнес-климата в России и в мире.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Luehrman, A.T.** Investment opportunities as real options: Getting started on the numbers [Text] / A.T. Luehrman // Harvard Business Review. – 2008. – 3 с.
2. **Kodukula, P.** Project valuation using real options [Text] / P. Kodukula, C. Papudesu // Ross Publishing Inc. – 2006. – 67. – P. 101–130.
3. **Reuer, J.J.** Real Options Theory [Text] / J.J. Reuer, W.T. Tong // Elsevier – 2007. – P. 437.
4. **Amram, M.** Real options, managing strategic investments in an uncertain world [Text] / M. Amram, N. Kulatilaka // Financial management association survey and synthesis series. – 1999.
5. **Лимитовский, М.А.** Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках [Текст] / М.А. Лимитовский // Юрайт. – 2010.
6. **Schwarz, E.S.** Valuation of information technology investments as real options [Text] / E.S. Schwarz, C. Zozaya // AFA 2001 New Orleans Meetings. – 2000.
7. **Ivantysynova, L.** RFID in manufacturing: the investment decision [Text] / L. Ivantysynova, M. Klafft, H. Ziekow // PACIS 2009 Proceedings. – 2009.
8. **Patil, M.** Investments in RFID: a real options approach [Text] / M. Patil // Patni Computer Systems Limited Whitepaper. – 2004.
9. Black, f. The pricing of options and corporate liabilities [Text] / F. Black, S. Myron // Journal of Political Economy 81. – 1973.

УДК 336.66

Н.Н. Парасоцкая

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Несмотря на то, что ПБУ 14/2007 принято в рамках Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, в нем не учтены все требования МСФО 38, в частности требования, касающиеся учета нематериальных активов по справедливой стоимости.

Так, согласно МСФО 38 требуется определять справедливую стоимость нематериальных активов при их приобретении в процессе объединения компаний, в результате обмена, а также по государственной субсидии.

Под справедливой стоимостью в МСФО 38 понимается сумма, которая может быть получена от продажи актива при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Справедливая стоимость может быть определена по данным активного рынка для реализуемого актива.

Активный рынок – это рынок, в отношении которого соблюдаются следующие условия:

– объекты, обращающиеся на рынке, однородны;
– продавцы и покупатели, желающие совершить сделку, могут быть найдены в любое время;
– информация о ценах общедоступна.

Справедливая стоимость приобретенных при объединении предприятий нематериальных активов, как правило, может быть оценена с такой степенью достоверности, которая достаточна для признания ее отдельно от деловой репутации. Когда применительно к расчетам, используемым при оценке справедливой стоимости нематериального актива, существует диапазон возможных результатов с различными вероятностями, такая неопределенность учитывается при оценке справедливой стоимости данного актива, но не является свидетельством невозможности достоверной оценки справедливой стоимости.

Справедливая стоимость тесно связана со следующими понятиями:

– достоверность, надежность;
– активный рынок, отсутствие активного рынка;
– оцениваемые расходы на продажу;
– денежные потоки;
– метод себестоимости;
– комбинированные активы.

Достоверность, надежность – необходимые условия существования активного рынка. Отсутствие достоверности не позволяет рассчитать справедливую стоимость актива и приводит к оценке актива по методу себестоимости.

Под *активным рынком* понимается рынок однородных товаров, на котором продавцы и покупатели товаров могут быть найдены в любое время, а информация о ценах является общедоступной и регулярной. Если организация имеет доступ к нескольким активным рынкам, справедливая стоимость может рассчитываться на ценах наиболее из них подходящего, самостоятельно выбранного организацией.

Оцениваемые расходы на продажу включают в себя комиссионные брокерам и дилерам, сборы регулирующих органов и товарных бирж, налоги на передачу собственности, а также пошлины. Расходы на продажу не содержат транспортные расходы и прочие расходы по доставке товаров на рынок.

Расчет дисконтированной стоимости ожидаемых от актива чистых *денежных потоков* производится для определения справедливой стоимости актива, находящегося в данном конкретном месте и состоянии. Организация учитывает эти факторы при определении коэффициента дисконтирования и расчете ожидаемых чистых денежных потоков. Данное конкретное состояние актива означает, что в процессе расчетов необходимо исключить прирост стоимости, свя-

занный с дальнейшей биотрансформацией и будущей деятельностью компании, в частности прирост стоимости в результате совершенствования процессов биотрансформации, сбора продукции и реализации.

При незначительной биотрансформации справедливая стоимость актива может приблизительно равняться его *себестоимости*. Возьмем два случая: с момента возникновения затрат не происходит значительной биотрансформации (например, саженцы плодово-ягодных деревьев посажены непосредственно перед отчетной датой); не ожидается существенного влияния биотрансформации на цену (например, на этапе первоначального роста сосен в лесном хозяйстве, производственный цикл которого составляет 30 лет).

Котировочные рыночные цены на активном рынке обеспечивают наиболее достоверную основу для оценки справедливой стоимости нематериального актива. Соответствующей рыночной ценой обычно является текущая цена покупателя. Если текущие цены покупателя недоступны, то основу для оценки справедливой стоимости может составить цена в самой последней аналогичной операции, при условии, что между датой операции и датой оценки справедливой стоимости актива не произошло значительных изменений в экономических условиях. В случае возникновения ситуации, когда нематериальные активы являются предметом покупки и продажи, но подобные сделки происходят редко, уплаченная за один актив цена не может служить достаточным подтверждением справедливой стоимости другого актива.

Рассмотрим приобретение нематериальных активов при объединении компаний на четырех конкретных примерах.

1. При приобретении компании, выпускающей газету, была идентифицирована база данных подписчиков. Аналогичные базы данных свободно продаются и покупаются. Приобретаемая организация не признавала данный объект в качестве нематериального актива. Справедливая стоимость базы данных составляет 150 000 р.

Таким образом, стоимость базы данных при первоначальном признании у компании-покупателя должна составить 150 000 р.

Однако в большинстве случаев справедливую стоимость нематериальных активов определить невозможно по причине отсутствия активного рынка по данному имуществу. Отнесение актива к категории НМА предполагает его уникальность и отсутствие общедоступной информации о ценах на данный объект. Уникальность актива в свою очередь предполагает его использование в конкретных экономических условиях (например, «ноу-хау» организации), а следовательно, сложность поиска покупателя данного актива. При этом нарушаются ключевые условия функционирования активного рынка, описанные в МСФО 38. Таким образом, определение справедливой стоимости нематериальных активов является одной из главных проблем учета данного вида имущества.

Согласно МСФО 38, если справедливую стоимость НМА при объединении компаний определить невозможно, то актив не признается отдельно, а включается в стоимость деловой репутации организации. То есть если изменить условия примера 1, исключив наличие активного рынка баз данных подписчиков, организации следует принять к учету указанную базу данных в составе деловой репутации приобретаемой компании.

При оценке справедливой стоимости нематериального актива также могут быть использованы различные методики косвенной оценки, если они отражают текущие операции и практику в отрасли, к которой относится нематериальный актив. При оценке справедливой стоимости нематериальных активов, приобретенных в процессе объединения компаний, могут быть использованы данные независимых оценщиков, но в то же время следует иметь в виду, что наличие оценки независимого оценщика само по себе не является основанием для отдельного признания нематериального актива, если критерии для его признания, установленные МСФО 38, не выполняются.

Примерами ситуаций, в которых актив может быть приобретен посредством государ-

ственной субсидии, являются безвозмездно полученные права посадки в аэропорту, лицензии на телерадиовещание, импортные лицензии, права на доступ к ограниченным ресурсам, предоставленные государством. В этом случае организация, согласно основному порядку учета государственных субсидий, может признать нематериальный актив по справедливой стоимости с одновременным признанием субсидии либо в соответствии с альтернативным порядком учета признать нематериальный актив по номинальной стоимости. В последнем случае в стоимость нематериального актива также будут включены любые затраты, непосредственно относящиеся к подготовке актива к предполагаемому использованию.

2. Компания получила государственную квоту на вылов 2 500 т кальмаров в год в течение 12 лет. Для получения квоты компания уплатила регистрационные сборы в сумме 75 000 р. Справедливую стоимость квоты определить невозможно в силу отсутствия активного рынка.

В данном случае компания признает квоту по себестоимости, т. е. стоимость нематериального актива составит 75 000 р.

Нематериальные активы, приобретенные в результате обмена, оцениваются по справедливой стоимости, за исключением следующих случаев:

– когда операция обмена не имеет коммерческого содержания;

– когда справедливая стоимость и полученного и переданного нематериального актива нельзя оценить достоверно.

В последнем случае нематериальный актив, полученный в результате обмена, принимается к учету по балансовой стоимости передаваемого актива.

3. Организацией получено исключительное право на промышленный образец. В качестве оплаты организация передала оборудование на сумму 320 000 р. Так как активный рынок в отношении полученного нематериального актива отсутствует, он принимается к учету по стоимости переданного оборудования. Стоимость нематериального актива в учете составит 320 000 р.

Учет нематериальных активов по справедливой стоимости предполагает регулярное проведение переоценки. Переоцененная сумма представляет собой справедливую стоимость актива на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. Справедливая стоимость при применении данного метода должна определяться только со ссылкой на активный рынок. Для проведения переоценки нематериальных активов необходимо, чтобы первоначально объект был принят к учету по себестоимости. Кроме того, модель оценки нематериальных активов по переоцененной стоимости может применяться к нематериальному активу, полученному посредством государственной субсидии и признанному по номинальной стоимости.

Частота проведения переоценки зависит от колебания справедливой стоимости переоцениваемого нематериального актива. Если справедливая стоимость переоцененного нематериального актива существенно отличается от его балансовой стоимости, необходимо провести дополнительную переоценку. Справедливая стоимость некоторых нематериальных активов может претерпевать значительные и постоянные изменения, что делает необходимой их ежегодную переоценку. Такие частые переоценки не нужны для нематериальных активов, справедливая стоимость которых изменяется незначительно.

Если нематериальный актив переоценивается, сумма накопленной амортизации на дату переоценки либо пересчитывается заново пропорционально изменению валовой балансовой стоимости актива, либо элиминируется против валовой балансовой стоимости актива, а чистая величина пересчитывается до переоцененной величины актива.

Если на момент переоценки признано увеличение стоимости нематериальных активов, то такая дооценка относится непосредственно на добавочный капитал (за исключением признанного ранее убытка), а снижение стоимости должно быть отнесено на расходы, кроме случаев, когда оно покрывается ранее признанным увеличением стоимости.

Рассмотрим учет нематериальных активов по справедливой стоимости с проведением переоценки на конкретном примере.

4. Компания приобрела программное обеспечение за 450 000 р. сроком на 9 лет. Ежегодная амортизация в этом случае составляет 50 000 р. В год (450 000 р. / 9 лет). В конце первого года использования справедливая стоимость программного обеспечения составила 420 000 р., а в конце второго – 380 000 р.

После первого года использования программного обеспечения амортизация составляет 50 000 р. Балансовая стоимость, исходя из первоначальной стоимости, равна 400 000 р. (450 000 – 50 000 р.).

Поскольку справедливая стоимость 420 000 р., организация должна начислить дооценку в сумме 20 000 р. (420 000 – 400 000 р.).

Д-т 04 «Нематериальные активы» 20 000 р.

К-т 83 «Добавочный капитал» 20 000 р.

После второго года использования программного обеспечения амортизация составляет 52 500 р. (420 000 р. / 8 лет).

Балансовая стоимость программного обеспечения до переоценки равна 367 500 р. (420 000 – – 52 500 р.). Справедливая стоимость нематериального актива составляет 380 000 р. Сумма дооценки в конце второго года равна 12 500 р. (380 000 – 367 500 р.).

Д-т 04 «Нематериальные активы» 12 500 р.

К-т 83 «Добавочный капитал» 12 500 р.

Если справедливая стоимость ранее переоцениваемого нематериального актива больше не может быть определена на основании данных активного рынка, этот актив оценивается по переоцененной величине на дату последней переоценки за вычетом последующей накопленной амортизации и убытков от обесценения. В дальнейшем, если справедливая стоимость нематериального актива может быть определена со ссылкой на активный рынок на последующую дату оценки, модель учета по переоцененной стоимости применяется с этой даты.

На практике учет по переоцененной стоимости применяется довольно редко, поскольку требует определения в разные моменты времени справедливой стоимости нематериальных активов со ссылкой на активный рынок, которого для многих нематериальных активов не существует.

Таким образом, одной из ключевых проблем учета нематериальных активов является определение их справедливой стоимости. Справедливая стоимость актива определяется по данным активного рынка, в то время как для большинства нематериальных активов данный рынок не существует. В связи с этим МСФО 38 предусматривает альтернативные варианты учета нематериальных активов в зависимости от способа их поступления в организацию, а именно: в составе деловой репутации приобретаемой организации, по себестоимости, а также по балансовой стоимости передаваемого взамен имущества.

Учет нематериальных активов по справедливой стоимости требует регулярного проведения переоценки таких активов по данным активного рынка, что также достаточно затруднительно. Поэтому большинство российских предприятий не проводят переоценку имеющихся у них нематериальных активов, что негативно сказывается на достоверности отчетных данных.

Решение данной проблемы должно быть достигнуто в будущем путем сближения требований МСФО 38 и ПБУ 14/2007 и адаптации этих требований к текущим экономическим условиям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Текст].

2. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [Текст] : утв. приказом Минфина РФ № 153н от 27.12.2007 г.

3. **Карпенко, С.В.** Признание и оценка НМА по МСФО и РСБУ [Текст] / С.В. Карпенко // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2008. – № 4.

4. **Шевякова, М.М.** Как учесть нематериальные активы по МСФО [Текст] / М.М. Шевякова // МСФО. – 2006. – № 6.

5. **Тютюнникова, Е.П.** Учет нематериальных активов в соответствии с МСФО [Текст] / Е.П. Тютюнникова // Финансовый директор. – 2005. – № 12.

6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kapital-audit.ru/consultation/2008/081219.htm

УДК 338.48

С.А. Баранова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Роль государственного регулирования предпринимательских структур в целом и индустрии туризма в частности определяется единой средой функционирования частного и государственного секторов и взаимосвязью целей и задач их деятельности. Так, государство может достичь своих целей по обеспечению качества жизни населения путем регулирования и поддержки туристского бизнеса, способствуя при этом не только созданию новых рабочих мест и повышению занятости, но и удовлетворению потребности населения в качественном отдыхе. В свою очередь, предпринимательские структуры заинтересованы в государственной поддержке своей деятельности не только в период кризисных явлений в мировой и национальной экономиках, но и в период стабильного развития, особенно в тех сферах, регулировать которые самостоятельно эти структуры не способны (продвижение национального турпродукта, внешнеэкономическая, таможенная и другие виды политик).

Цель данной статьи – определение роли государственного регулирования в функционировании предпринимательских структур туристской индустрии, выявление проблем взаимодействия частного и государственного секторов и предложение возможных путей их решения на региональном уровне. В качестве примера для исследования выбрана Псковская область, где туристская индустрия признана одним из секторов первой группы приоритетности в рамках Стратегии социально-экономического развития области до 2020 г. благодаря огромному туристскому потенциалу, который определяется значительным историческим наследием и приграничным положением местности [1].

Роль государства в функционировании индустрии туризма мы предлагаем рассматривать с точки зрения основных функций и методов, реализуемых органами государственной власти в целях воздействия на предпринимательские структуры. Различные авторы, изучающие государственное регулирование предпринимательства (Н.Г. Сагидова [2], В.И. Кушлин, Н.А. Волгин [3], Е.В. Самофалова [4] и др.), разделяют методы такого регулирования на прямые и косвенные в соответствии со степенью воздействия на предпринимательские структуры. Однако подходы к группировке методов согласно данному признаку сильно различаются в зависимости от сферы научных и практических интересов авторов. Мы предлагаем рассматривать *прямое государственное регулирование* индустрии туризма как форму воздействия органов власти на микросреду данной индустрии с целью обеспечения ее функционирования в заданных параметрах или достижения новых показателей развития. Микросреда турбизнеса включает в себя предпринимательские структуры (туроператоров и турагентов (ТО/ТА), предприятия питания, средства размещения, транспортные предприятия и производителей туристской продукции), а также их контрагентов (поставщиков материальных и финансовых ресурсов и потребителей). *Косвенное государственное регулирование* предпринимательских структур индустрии туризма проявляется,

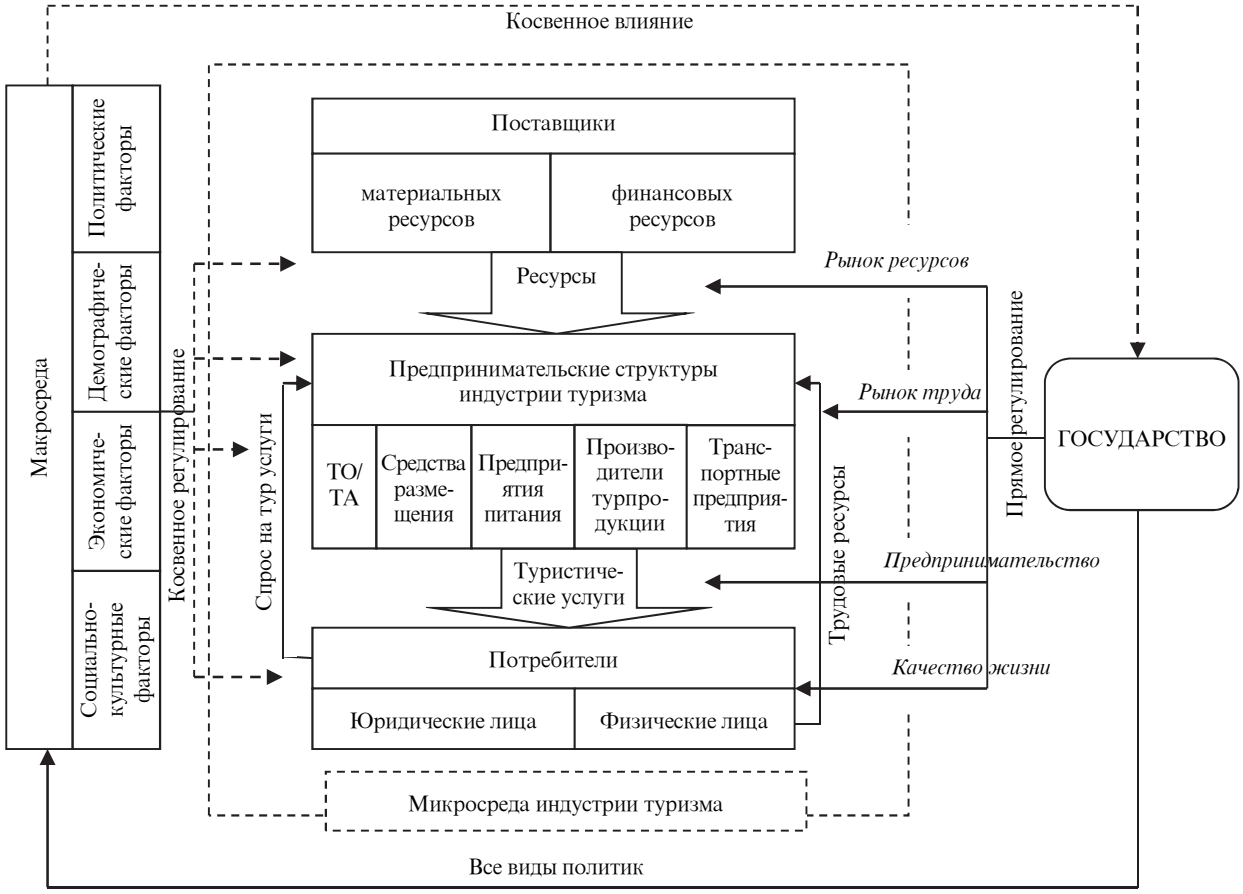


Рис. 1. Модель государственного регулирования макро- и микросреды индустрии туризма

на наш взгляд, в формировании различных политических, экономических, социально-культурных и демографических условий макросреды функционирования данных структур путем проведения различных видов политик: внешнеэкономической, налоговой, таможенной, кредитно-денежной и т. д. Модель воздействия государства на макро- и микросреду индустрии туризма представлена на рис. 1.

Макро- и микросреда образуют бизнес-среду индустрии туризма – совокупность факторов, условий деятельности и особенностей окружения субъектов бизнеса в сферах создания и реализации товаров и услуг, осуществления работ [5]. Согласно теории СВОТ-анализа основными характеристиками макросреды являются угрозы и возможности, реально или потенциально воздействующие на предпринимательские структуры. Микросреда характеризуется наличием сильных и слабых сторон индустрии, определяющих тенденции ее развития.

Для выявления проблем государственного регулирования индустрии туризма на региональном уровне и предложения возможных путей их решения мы провели СВОТ-анализ бизнес-среды индустрии туризма на примере Псковской области, изучив основные угрозы и возможности макросреды и сильные и слабые стороны микросреды данной отрасли (см. табл. 1 и 2).

Таким образом, основные сильные стороны микросреды индустрии туризма определяются наличием государственных и общественных организаций, ответственных за продвижение турпродукта области и проведение маркетинговых исследований. Основные слабые стороны включают в себя недостаток средств размещения и неразвитость транспортной инфраструктуры, оказывающие влияние на снижение числа

Таблица 1

Характеристики микро- и макросреды индустрии туризма Псковской области

Микросреда	
Сильные стороны	
Фактор	Влияние
Наличие Ассоциаций предпринимателей индустрии туризма («АСТУР» и «Центр развития туризма»)	Консолидация усилий различных субъектов туриндустрии по развитию инфраструктуры, продвижению турпродукта, реализации проектов
Наличие Координационного совета по развитию туризма	Обеспечение взаимодействия предпринимателей туриндустрии, органов власти и общественных организаций
Наличие туристических информационных центров	Обеспечение продвижения турпродукта, информирование туристов, формирование индивидуальных туристских программ
Наличие Института регионального развития	Проведение мониторинга и маркетинговых исследований индустрии туризма
Слабые стороны	
Нехватка профессиональных кадров среднего звена в сфере туризма [6]	Проблемы кадрового обеспечения предприятий питания и размещения, культурно-развлекательных предприятий
Нехватка средств размещения средней ценовой категории и номерного фонда (восьмое место по СЗФО [6])	Снижение числа туристов со средним уровнем дохода, в том числе самодеятельных туристов
Низкий уровень развития транспортной инфраструктуры (состояние дорог, наличие стоянок, кемпингов и т. д.) [7]	Снижение числа транзитных и самодеятельных туристов, в том числе из стран Балтии
Неразвитость транспортного сообщения (авиа- и ж/д сообщение не ориентировано на въездной поток, слабая транспортная база внутри области, включая речной поток)	Снижение числа самодеятельных туристов (по данным института регионального развития, доля самодеятельного туризма составляет 90 % от въездного потока)
Отсутствие речного транспорта и водных маршрутов, несмотря на наличие природных ресурсов [7]	Снижение туристского потенциала области и потенциальных доходов от туризма
Старый автобусный парк [7]	Снижение качества обслуживания туристов и спроса на турпродукт области
Макросреда	
Угрозы	
Низкий ВРП на душу населения (ниже более чем в два раза, чем средний ВРП по СЗФО и РФ [6])	Небольшие объемы инвестиций областной администрации в развитие туристкой инфраструктуры
Высокий уровень коррупции в органах государственной власти и местного самоуправления (по данным областного мониторинга коррупционной ситуации)	Сложность продвижения и реализации проектов по развитию туристкой инфраструктуры
Высокий уровень преступности [8]	Сложность обеспечения безопасности туристов
Снижение численности населения (за 2001–2010 гг. численность населения уменьшилась на 22 %, или 93,2 тыс. чел.)	Нехватка кадров в индустрии туризма

Окончание табл. 1

Микросреда	
Возможности	
Влияние мирового экономического кризиса на структуру турпотоков и возможность увеличения доли области в туристском секторе [6]	При формировании адекватного предложения туристский поток может быть перенаправлен на развитие внутреннего туризма
Приграничное положение региона, близость к странам Европейского Союза	Возможность выхода на европейские рынки сбыта
Утверждение туристического и транспортно-логистического комплексов в качестве секторов первой группы приоритетности в рамках Стратегии социально-экономического развития Псковской области до 2020 г.	Возможность привлечения инвестиций в развитие туристской и транспортной инфраструктур
Огромное историческое наследие [1]	Сильный туристический потенциал
Формирование Псковского государственного университета	Повышение кадрового потенциала области и снижение миграции молодежи

Таблица 2

Результаты СВОТ-анализа бизнес-среды индустрии туризма Псковской области

Макросреда / Микросреда	Возможности Приграничное положение. Историческое наследие. Утверждение туристического и транспортно-логистического комплексов в качестве секторов первой группы приоритетности. Создание Псковского государственного университета	Угрозы Низкий ВРП. Высокий уровень коррупции. Снижение численности населения. Низкий объем платных услуг населению. Строгая визовая политика
Сильные стороны Наличие ассоциаций предпринимателей. Наличие Координационного совета по туризму. Наличие туристских информационных центров. Наличие Института регионального развития	С помощью Координационного совета использовать возможности развития транспортно-логистического комплекса для формирования туристической инфраструктуры	С помощью Института регионального развития проводить маркетинговые исследования индустрии туризма для выявления потенциального спроса
	С помощью ассоциаций предпринимателей добиться открытия специальности «Туризм» в Псковском государственном университете	Использование ассоциаций предпринимателей в качестве консалтинговых органов при принятии решений о развитии туризма
Слабые стороны Нехватка профессиональных кадров среднего звена. Нехватка средств размещения средней ценовой категории. Низкий уровень развития транспортной инфраструктуры	Привлечение государственных заказов в рамках стратегии социально-экономического развития области для развития инфраструктуры туризма	Создание механизма государственно-частного партнерства для преодоления слабых сторон бизнеса и увеличения ВРП и качества жизни населения за счет эффекта мультипликатора
	Продвижение регионального турпродукта с использованием возможностей «приграничное положение» и «историческое наследие» для увеличения спроса за счет освоения новых рынков сбыта	

самодеятельных и транзитных туристов, составляющих основу въездного турпотока в область. Основными возможностями развития индустрии туризма в Псковской области мы считаем наличие огромного туристского потенциала, выхода на европейские рынки сбыта, а также вероятность привлечения инвестиций в развитие транспортной и туристской инфраструктур. При этом основными угрозами остаются коррупция, сложность обеспечения безопасности туристов, низкая численность населения, вызывающая проблемы с кадровым обеспечением индустрии.

В табл. 2 сформулированы основные стратегии развития туристкой индустрии Псковской области. На наш взгляд, наиболее действенной стратегией является создание механизма государственно-частного партнерства, который широко используется странами-участниками Европейского союза, Всемирной туристской организации, Шенгенского и других международных соглашений и объединений [9].

Под государственно-частным партнерством понимают особую систему экономических отношений между государством и бизнесом, цель которых заключается в объединении опыта, умений и ресурсов партнеров для удовлетворения общественных потребностей при помощи использования государственной (муниципальной) собственности, природных ресурсов и привлечения частных компаний к видам деятельности, находящимся в компетенции государства [10]. По нашему мнению, для преодоления угроз макросреды индустрии туризма Псковской области и устранения слабых сторон ее микросреды целесообразно создание института государственно-частного партнерства на базе Координационного совета по развитию туризма при Государственном комитете Псковской области по туризму, инвестициям и пространственному развитию. Институт государственно-частного партнерства как один из методов государственного регулирования индустрии туризма будет способствовать более эффективному использованию туристского потенциала, привлечению инвестиций и турпотоков, укреплению авторитета Псковской области, увеличению доходов от туристской деятельности, а значит, и увеличению занятости населения. С другой стороны, данный институт будет обеспечивать более эффективное функционирование ассоциаций предпринимателей индустрии туризма, органов власти, Института регионального развития, на данный момент действующих обособленно, зачастую дублируя задачи друг друга.

На наш взгляд, для успешного осуществления деятельности института государственно-частного партнерства на региональном уровне необходимо создание организационной структуры, объединяющей региональные органы государственной власти, предприятия туристской индустрии, образовательные учреждения и население. Мы предлагаем организовать такой институт на базе координационного органа региональной администрации, в задачи которого следует включить осуществление взаимодействия между всеми ключевыми структурами, функционирующими в сфере туризма (рис. 2).

В модели взаимодействия частных и государственных структур индустрии туризма на региональном уровне, представленной на рис. 2, нами определены основные функции органов государственной власти по регулированию предпринимательской деятельности. На региональном уровне целесообразно реализовывать регламентирующую функцию (установление правил и норм предпринимательской деятельности в индустрии туризма), функции планирования и прогнозирования (определение основных направлений развития индустрии туризма, анализ основных тенденций и моделирование возможностей развития) и поддержки (принимаемые органами государственной власти меры в целях создания и обеспечения правовых, экономических и организационных условий развития туризма и туристской индустрии). Основной целью создания координационного органа по развитию туризма является осуществление взаимодействия между всеми государственными, общественными и частными структурами, функционирующими в данной индустрии, а также консолидация их функций и обеспечение эффективности их деятельности.

Таким образом, для решения проблем взаимодействия частного и государственного секторов индустрии туризма Псковской области мы

Рис. 2. Модель взаимодействия частных и государственных структур индустрии туризма на региональном уровне

предлагаем создать институт государственно-частного партнерства в данной индустрии на базе Координационного совета по развитию туризма при государственном комитете Псковской области по туризму, инвестициям и пространственному развитию. Разработана его организационная структура (рис. 2) и определены функции органов государственной власти и общественных организаций по воздействию на туристские предприятия. Создание такого института позволит вывести туристскую индустрию Псковской области на качественно новый уровень развития, сосредоточив консолидированные усилия всех ее участников на решении наиболее важных задач ее функционирования. Поскольку туристская индустрия признана одним из секторов первой группы приоритетности в рамках Стратегии социально-экономического развития области до 2020 г., ее эффективное функционирование является определяющим фактором для увеличения ВРП региона, создания новых рабочих мест, повышения качества жизни его населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Культурно-историческое наследие Псковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rrbg.ru/index.php?option = com_content&view = article&id = 1076&itemid = 1166&lang = ru

2. **Сагидова, Н.Г.** Организационно-экономический механизм государственного регулирования развития туризма [Текст] : автореф. дис. … канд. экон. наук / Н.Г. Сагидова. – Махачкала, 2010.

3. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст] : учебник для вузов / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ; под общ. ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина. – М.: Экономика, 2001. – 735 с.

4. **Самофалова, Е.В.** Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие для вузов [Текст] / Е.В. Самофалова, Э.Н. Кузьбожев, Ю.В. Вертакова; под ред. Э.Н. Кузьбожева. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 261 с.

5. Экономическая среда бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://market-pages.ru/bussines/77.html

6. Аналитическая справка о туристской отрасли Псковской области (2009) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gkt.pskov.ru/sites/default/files/itik-12-2010-01-2011_0.pdf

7. Стратегия развития Псковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spb-venchur.ru/regions/25/strategypskov.htm

8. Псковская держава: краеведческий архив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.derjavapskov.ru/namedni/3588

9. **Забаева, М.Н.** Государственное регулирование туризма в России и за рубежом: модели, принципы, методы [Текст] / М.Н. Забаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 89–98.

10. Управление развитием государственно-частного партнерства в сфере туризма [Электронный ресурс] : автореф. дис. … канд. экон. наук. – 2009 г. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/upravlenie-razvitiem-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-sfere-turizma

УДК 001.895:658.8.012.2

С.В. Комаров, Г.Р. Суздалева

ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ МАРКЕТИНГА НА ИННОВАЦИОННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинг на современном предприятии нужно рассматривать как иерархическую систему, состоящую из стратегии и операций [3]. В разрезе иерархического подхода к управлению предприятием становится актуальным рассмотрение влияния взаимосвязи стратегического и оперативного маркетинга на эффективность деятельности компании в целом и на ее инновационность в частности. Существует множество определений термина «инновационность». Мы же будем придерживаться следующих: инновационность – это способность обновляться, проводить внутриорганизационные перестройки [6]; это качественная характеристика способности организации обновляться по критериям технологичности, наукоемкости, динамичности [7]. То есть компанию можно назвать инновационной, если она обладает возможностями, способствующими постоянному внедрению инноваций, и постоянно ими пользуется. Причем, необходимо учитывать интенсивность, частоту, содержательную составляющую внедряемых инноваций (качество инновации – от небольшого улучшения в продукте, технологии, в организации производства до новинки мирового уровня). Степень открытости инновациям современных предприятий сегодня имеет большое значение в силу высоких темпов роста экономики, быстрой смены применяемых технологий, ужесточения требований потребителей, обострения конкурентной борьбы, вложений в инновационную и научную сферы со стороны государства и пр.

Как показывает анализ ряда работ, ключевыми для определения влияния маркетинга на инновационность предприятия являются следующие моменты:

– формулировка принципов, на основании которых будет строиться взаимодействие уровней маркетинга на предприятии;

– определение характера влияния маркетинга на инновационность.

Нами проведен анализ ряда концепций, в которых рассматриваются проблемы взаимодействия уровней маркетинга на предприятии[1].

[1] Рассмотрены труды следующих ученых: Ж.-Ж. Ламбен, И. Ансофф, Дж. С. Дэй, Дж. Траут, Т.Г. Данько, Ф. Вебстер, А. Райанс, Ж. Ландреви, И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, С.В. Мхитарян и др. Анализ проведен на предмет разделения маркетинга по различным уровням, в частности, на стратегический и оперативный. Проведена систематизация порядка двадцати авторских подходов с делением их на три группы. В целом все факторы дифференциации по уровням можно свести к трем: деление по уровням управления, по решаемым задачам (выполняемым функциям), по этапам единого процесса управления. Мы обозначили их как «уровневый», «функциональный», «процессуальный» способы определения взаимосвязи стратегического и оперативного маркетинга.

Благодаря этому анализу, можно определить следующие принципы взаимодействия стратегического и оперативного маркетинга: принцип иерархии (выделение различных уровней управления, между которыми разделены определенные задачи); принцип активности, или саморазвития (приоритет внутренних взаимоотношений и факторов над факторами и процессами внешней среды); принцип обратной связи (приоритет будущего над прошлым).

Эти принципы носят общий философско-методологический характер [5]. Очевидно, что они играют роль основополагающих принципов управления вообще, однако применительно к системам управления маркетингом на предприятии требуют конкретизации. Считаем, что они могут быть конкретизированы через следующие подпринципы (см. таблицу).

Основные принципы взаимосвязи и взаимовлияния иерархических уровней маркетинга

Основополагающий принцип	Подпринципы
Принцип иерархии	Отсутствие формального представительства. Конструктивность. Проницательность. Системность. Взаимодействие. Координация
Принцип активности	Поощрение открытой дискуссии. Ориентация на результат. Близость к потребителю. Перспективность. Взаимовлияние
Принцип обратной связи	Информативность. Гибкость. Распределение ресурсов. Позволять экспериментировать сотрудникам. Близость к потребителю. Своевременность

Реализация этих принципов в управлении предприятием, по нашему мнению, ведет к повышению управляемости предприятием вообще. Однако именно в рамках уровневого подхода к управлению маркетингом на предприятии и встает вышеуказанный вопрос о характере и степени влияния стратегического и оперативного маркетинга на инновационность компании. В современной литературе этот вопрос – о влиянии взаимосвязи уровней маркетинга на инновационность – практически не рассматривается. Исследованию вопросов влияния маркетинга в целом на инновационность предприятия в современной литературе посвящено относительно небольшое количество источников, например [1, 2, 8].

Между тем, решение этого вопроса является ключевым для развития предприятия, изменения организационной структуры управления и управления маркетингом. Так, Ф. Уэбстер отмечает несколько моментов, оказывающих влияние маркетинга на успешность инноваций[2]:

– успех коммерциализации инноваций (когда техническая разработка завершена) напрямую связан со степенью, в которой интегрированы действия службы НИОКР и маркетингового отдела;

– промышленные компании часто не в полной мере используют результаты работы технических специалистов, поскольку служба маркетинга и производство не сотрудничают друг с другом и не координируют свои действия с усилиями службы НИОКР;

– неспособность топ-менеджеров и маркетологов оценить важность функциональной взаимозависимости и довести до необходимого состояния межфункциональную скоординированность;

– недооценка важности управления взаимодействием отдел маркетинга – служба НИОКР и значимости соответствия технических возможностей рыночным потребностям [2, с. 205];

– маркетолог должен рассматривать инновационный продукт не просто как техническое достижение, а как продукт, имеющий динамичную связь с характеристиками компании-клиента, т. е. как способ решения проблемы клиента [Там же, с. 207].

В свою очередь, исследования Дж. Дэя выявили несколько препятствий для ориентации на рынок инновационных компаний [1, с. 56]:

– наличие культуры, ориентированной на новые технические разработки. Такая культура стимулирует уверенность в том, что покупатели не знают, чего они хотят, а исходная маркетинговая информация просто отражает то, что

[2] Фр. Уэбстер отмечает эти моменты применительно к промышленным предприятиям и вообще к сфере B2B.

делают конкуренты. В компании господствует мнение, согласно которому служба маркетинга не обладает достаточными техническими знаниями и не имеет представления о новейших технологиях;

– организационная структура, где большинство традиционных маркетинговых задач, таких как управление продуктом и разработка стратегии, в значительной степени решаются инженерно-техническими группами, которые к тому же несут ответственность за прибыльность;

– неослабевающее давление на рынок фактора времени, обусловленное стремительными изменениями. В результате инженерам часто приходится полностью игнорировать службу маркетинга при установлении контактов с покупателями.

На основании вышеизложенного можно сформулировать ряд положений, касающихся подходов к стратегии и операциям маркетинга, принципам взаимосвязи уровней и влияния маркетинга на инновационность.

Многие компании вообще не имеют стратегии, ограничиваясь выполнением функций оперативного маркетинга. При этом участники операционного маркетинга не просто исполнители стратегических решений, «спущенных сверху»; они в своих условиях «живут своей жизнью». Это приводит к тому, что процент выполненных стратегических решений на оперативном уровне низок; процент решений, эффективность которых оценена и проведена коррекция, т. е. использована обратная связь, крайне низок[3]. Уровень исполнителей (операционный) «подстраивается» под принятые без должного анализа стратегические решения в силу того, что нет эффективно функционирующей службы контроля прохождения решений и обратной связи между двумя уровнями. В промышленности практически не осталось предприятий, которые бы не внедрили маркетинговые службы. Но, как показывает практика, эффективность подобных служб на большинстве промышленных предприятий чрезвычайно низка [9, с. 40].

На основании вышеизложенного выдвинем ряд гипотез относительно роли маркетинга в развитии предприятия, требующих своего обоснования:

1. Эффективное взаимовлияние и взаимодействие стратегического и оперативного маркетинга способствует росту инновационности предприятия, его конкурентоспособности.

2. Управление инновационностью предприятия в качестве обязательного элемента предусматривает создание системы взаимодействия стратегического и оперативного маркетинга, включающей управление маркетингом на основе принципов иерархии, саморазвития и обратной связи.

3. Для постановки системы взаимодействия уровней маркетинга, положительно влияющих на инновационность и развитие предприятия, нужна разработка организационно-экономической модели.

4. При разработке модели и ее внедрении необходимо учитывать следующие аспекты: организационную структуру предприятия и отдела, процессы планирования, управление затратами маркетинга, документирование маркетинговой деятельности, управление персоналом службы маркетинга, управление рисками маркетинговой деятельности, результативность и эффективность маркетинга.

5. Для бесперебойного функционирования модели нужно разработать индикаторы, показатели, по которым будет проводиться оценка эффективности маркетинговой деятельности в целом, стратегического и оперативного маркетинга, их взаимодействия и взаимовлияния.

Как уже указывалось, эти гипотезы требуют детального обоснования в виде разработки организационно-экономической модели управления маркетингом на предприятии в соответствии с вышеприведенными принципами.

Обоснование этой модели будет заключаться в изменении инновационности предприятия на основании измерения ряда параметров, критериев инновационности, частично зависящих от характера и степени взаимосвязи и взаимодействия уровней маркетинга.

Разработка и внедрение этой модели позволит нивелировать недостатки функционирования маркетинга и повысить инновационность современных предприятий.

[3] Материалы сайта www.onconference.ru

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Дэй, Дж. С.** Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов [Текст] / Джордж С. Дэй; [пер. с англ. В.И. Кузина; под ред. и предисл. проф. И.В. Андреевой]. – М.: Эксмо, 2008. – 304 с. – (Клиентомания).

2. Основы промышленного маркетинга [Текст] / Фредерик Уэбстер. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

3. **Перский, Ю.К.** Иерархический анализ экономики: методы и модели [Текст] / Ю.К. Перский, Д.Н. Шульц. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – 203 с.

4. **Эткинсон, Дж.** Стратегический маркетинг: ситуации, примеры [Текст] : учеб. пособие : пер. с англ. / Дж. Эткинсон, Й. Уилсон; под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 471 с.

5. **Юдин, Э.Г.** Системный подход и принцип деятельности [Текст] / Э.Г. Юдин. – М., 1978.

6. **Баринов, В.А.** Развитие организации в конкурентной среде [Текст] / В.А. Баринов, А.В. Синельников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – С. 9.

7. **Аксенова, Ж.Н.** К вопросу об оценке инновационности региональной экономической системы Текст] / Ж.Н. Аксенова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1(29).

8. **Kohli, Ajay K.** Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications [Text] / Ajay K. Kohli, Bernard J. Jaworski // Journal of Marketing. – Vol. 54. – April 1990.

9. **Дойль, П.** Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.

УДК 338.45:69

А.Н. Цветков

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Применительно к строительной организации можно сказать, что устоявшегося определения ее конкурентоспособности как экономической категории еще нет. Существующие принципиальные отличия в экономической природе строительной продукции и продукции других отраслей не позволяют механически переносить теорию и методы оценки конкурентоспособности из одной сферы в другую [1].

Для определения конкурентоспособности строительной организации необходимо учитывать специфику производимой ею продукции. Основное отличие конкурентоспособности строительной организации заключается, прежде всего, в более полном наборе характеристик, детерминирующих ее конкурентоспособность. Ключевая цель ее оценки при этом – выявление слабых сторон в производственно-хозяйственной деятельности и разработка системы мероприятий по их улучшению.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность строительной (инвестиционно-строительной) организации» следует рассматривать в тесной взаимосвязи с основной целью ее деятельности – реализацией инвестиционных проектов. По экономическому содержанию конкурентоспособность обеспечивается комплексом маркетинговых, информационно-рекламных, финансово-инвестиционных, научно-производственных и кадровых целенаправленных мероприятий управляющей компании, позволяющих получить наилучшие результаты в процессе достижения конечной цели инвестиционных проектов.

Возможна оценка конкурентоспособности через сравнение собственного предприятия

с конкурентом по ряду обобщающих показателей функционирования. Сложность этого процесса связана с труднодоступностью информации, с затратами по сбору и обработке информации, а также с недостаточно корректным применением ряда методов такой оценки.

Факторы, влияющие на конкурентоспособность строительной организации. Их можно разделить на две группы: внешние факторы, отражающие условия работы строительной организации, которые выражаются в (соотношение спроса и предложения на ее услуги, модель рынка, система налогообложения, государственная поддержка отрасли и т. п.), и факторы, зависящие от работы предприятия, характеризующие эффективность и качество его работы.

В. Матвейчук в качестве составляющих, влияющих на конкурентный потенциал строительных организаций, выделяет сферу информации и маркетинга (16,3 %), сферу производства с применением современных строительных технологий и технических средств (21,7 %), сферу финансов с достижением строительной организацией высокой рентабельности (25,8 %), сферу организации и управления (15,5 %), сферу человеческих ресурсов, способность персонала к инновациям и переменам, уровень общего профессионализма работников (12 %), сферу «мягких ресурсов» – репутация предприятия, культура обслуживания, неформальные связи (8,7 %) [5].

Методики определения конкурентного потенциала строительной организации. Сегодня в российской экономической науке сформировались два основных подхода к оценке конкурентоспособности строительной организации. Одни исследователи – Х.М. Гумба [2], Е.А. Яичников и др. предлагают использовать для этого коэффициент конкурентоспособности, определяемый количеством и объемом выигранных тендеров по отношению к общему количеству конкурентных случаев (тендеров, в которых принимает участие фирма). Нетрудно заметить, что наивысший показатель конкурентоспособности в данном случае может иметь фирма, принявшая участие в одном тендере и выигравшая его. Таким образом, несмотря на простоту и удобство использования, данный подход имеет существенные недостатки и в связи с этим ограниченный характер применения.

Другой подход к определению комплексного показателя конкурентоспособности строительно-монтажной организации предлагают Г.Н. Лапин [3, 4], Р.М. Хамхоков, Э.И. Шагиахметова и др. По их мнению для оценки конкурентоспособности необходимо использовать интегральный показатель, учитывающий комплекс финансовых, экономических, социальных и технических факторов. Однако с методической точки зрения неправомерно определять обобщающий (интегральный) показатель конкурентоспособности организации при помощи индексов относительной эффективности организации, так как эти показатели тесно коррелируют. Очевидно, что любой показатель эффективности зависит от объема продаж и добавленной стоимости, а последние, в свою очередь, прямо пропорционально зависят от конкурентоспособности организации.

В то же время большинство исследователей сходятся во мнении, что конкурентоспособность строительной организации определяется ее способностью получать заказы в условиях конкурентной борьбы с другими участниками рынка. Таким образом, строительная организация, чтобы объективно оценить конкурентоспособность производимой ею строительной продукции, должна в первую очередь использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, т. е. заказчик. Следовательно, необходимо определить перечень параметров, существенных с точки зрения покупателей строительной продукции.

Специфика строительной продукции как инвестиционного товара. Она состоит среди прочих в закрепленности, неподвижности, капиталоемкости, материалоемкости, длительности создания и эксплуатации и предопределяет характер взаимоотношений участников инвестиционного процесса, а также особенности обращения строительной продукции как товара. Вследствие неразрывности фаз производства и реализации товар инвестиционного комплекса, как правило, не выходит на рынок в поисках покупателя, а создается будучи предназначенным для определенного заказчика (инвестора) по заказу в со-

ответствии с заранее выбранной моделью (проектом) и в строго заданном месте.

Совокупность качественных и стоимостных характеристик строительной продукции (строительных услуг, подрядов) способствует созданию ее превосходства над продукцией конкурентов в удовлетворении конкретной потребности заказчика и позволяет количественно оценить ее конкурентоспособность.

Положение строительной организации на рынке во многом определяет цена ее продукции и услуг. Конкурентоспособность организации по данному критерию можно оценить при помощи показателя, характеризующего соотношение средних цен предложения $Ц_{ср}$ и внутренней цены организации $Ц_{вн}$:

$$к = Ц_{ср} / Ц_{вн}. \quad (1)$$

Внутренняя цена строительной продукции включает затраты на ее производство и прибыль, обеспечивающую необходимый уровень рентабельности капитала:

$$Ц_{вн} = С\,[1 + (Ф / V)(R / 100)], \quad (2)$$

где С – себестоимость строительной продукции; Ф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов и оборотных средств; V – годовой оборот строительной организации; r – внутренняя норма рентабельности капитала.

Если $к > 1$, т. е. рыночные цены предложения на аналогичную продукцию превышают внутреннюю цену данного предприятия, то можно говорить о его конкурентоспособности. Если $к < 1$, строительной организации необходимо изыскать резервы для снижения себестоимости.

Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют свойства продукции, ее характеристики с точки зрения способности удовлетворять конкретную потребность.

Качество – комплексный показатель, характеризующий эффективность различных сторон деятельности строительной организации. Система составляющих качество конечной строительной продукции включает в себя качество труда, качество проекта, качество техники и технологии.

Качество труда, определяется наличием в строительной организации высококвалифицированных рабочих кадров. Его можно оценить при помощи коэффициента, показывающего удельный вес рабочих-строителей 5–6 разряда в общей численности основных рабочих:

$$к = Ч_{выс\ кв} / Ч_{общ}. \quad (3)$$

Качество проекта, является показателем эффективности работы проектной организации. Оценить качество проекта можно с помощью коэффициента, характеризующего отношение числа исправлений при его реализации к единице мощности (например, 1 м^2 жилой площади).

Качество техники и технологии, определяет уровень соответствия используемых организацией технологий действующим стандартам и таким образом характеризует конкурентоспособность организации в своей отрасли.

Для оценки технико-технологического уровня строительной организации можно использовать систему показателей, характеризующих техническое состояние и состав средств труда, степень механизации и автоматизации труда, техническую вооруженность работающих, применяемую технологию. В качестве частных показателей, характеризующих технологический уровень, можно назвать удельный вес машин и оборудования, коэффициент обновления основных производственных фондов, коэффициент износа основных производственных фондов, фондовооруженность труда (руб./чел.), механовооруженность труда (руб./чел.), энерговооруженность труда (тыс. кВт/чел.), удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до пяти лет, удельный вес рабочих, занятых механизированным трудом, коэффициент использования материалов, удельный вес прогрессивных технологий, удельный вес устаревших технологий, коэффициент загрузки производственной мощности.

Ценовые и качественные параметры продукции традиционно являются основными характеристиками ее конкурентоспособности, обеспечивающими удовлетворение конкретной потребности покупателей. Однако такая оценка в недостаточной мере характеризует конкурентоспособность организации, работающей на

строительном рынке. На способность строительной организации получать заказы в условиях конкуренции сильное влияние оказывают также факторы, непосредственно не связанные с характеристиками строительной продукции.

Наряду с качеством и издержками чрезвычайно важным показателем конкурентоспособности является время. Особое значение временной фактор играет в строительной отрасли. Скорость строительства определяет сроки ввода объекта в эксплуатацию.

Одной из основных причин, а часто и главной, обусловливающей задержку сроков ввода объекта, является недостаточный уровень организационно-технологической надежности строительно-монтажной организации.

Понятие «надежность» обычно трактуют как «безотказность», «способность выполнять определенную задачу» или как «вероятность выполнения определенной функции или функций в течение определенного времени и в определенных условиях». Поскольку надежность представляет собой вероятность, для ее оценки применяются статистические характеристики.

При оценке конкурентоспособности строительной организации практический интерес представляет прогнозирование вероятности завершения строительства объектов и комплексов в заданный срок. Для этого накапливается статистическая информация о проектах, в которых принимала участие строительная организация. На основании полученного статистического материала определяется уровень организационно-технологической надежности (p) возведения объекта или комплекса объектов как вероятность (P) выполнения работ при продолжительности строительства (T), не превышающей заданной ($T_д$):

$$p = P(T < T_д). \quad (4)$$

Таким образом, критериями оценки конкурентоспособности строительной организации могут служить конкурентоспособность производимой ею строительной продукции и конкурентоспособность самого подрядчика. Конкурентоспособность строительной продукции определяется ее внутренней ценой и качеством, а конкурентоспособность строительной организации – уровнем ее организационно-технологической надежности и скоростью строительства. При оценке конкурентоспособности показатели, соответствующие данным критериям, могут использоваться как раздельно, в зависимости от приоритетов заказчика (инвестора), так и совместно, на основе определенных при помощи метода экспертных оценок весовых коэффициентов для каждого вида строительства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Асаул, В.В.** Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов [Текст] : [моногр.] / В.В. Асаул. – СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 2005. – С. 35.

2. **Гумба, Х.М.** Экономика строительных организаций [Текст] / Х.М. Гумба. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 212 с.

3. **Лапин, Г.Н.** Оценка конкурентоспособности строительных компаний [Текст] / Лапин Г.Н. // Экономика строительства. – 2000. – № 7 (489). – С. 31.

4. **Лапин, Г.Н.** Оценка конкурентоспособности строительных предприятий [Текст] / Г.Н. Лапин, Р.М. Хамхоков // Экономика строительства. – 1999. – № 6 (485). – С. 33.

5. **Матвейчук, В.** Теоретические и методологические основы оценки и повышения конкурентоспособности строительных предприятий (на материалах строительных предприятий Польши) [Текст] : автореф. дис. … д-ра экон. наук / В. Матвейчук. – Минск, 2005. – С. 139–140.

6. **Молчанов, Д.К.** Проблемы малого бизнеса в строительстве на современном этапе [Текст] / Д.К. Молчанов // По пути к возрождению: экономика, общество, бизнес: науч. тр. рос. науч.-практ. конф. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. – С. 34.

7. **Мошнов, В.А.** Комплексная оценка конкурентоспо-собности предприятия // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] / В.А. Мошнов. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml

УДК 338.001.36

Е.В. Надобников

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРОДУКТА ПО ЦЕНЕ

В условиях растущей глобализации важнейшим фактором развития как отдельного предприятия, так и страны в целом является достижение конкурентных преимуществ. В последнее время проблема конкурентоспособности для России обрела особую актуальность в связи с углублением международной интеграции и усилением конкуренции на внутренних и мировых рынках между промышленными предприятиями и странами. Причины этого следующие.

1. Появление новых инновационных факторов производства как условие возникновения конкурентной борьбы за первенство их достижения.

Среди новейших факторов производства в научной литературе принято выделять информацию, знания и интеллектуальные активы. Данные факторы являются основной отличительной чертой, характеризующей информационную экономику.

2. Разработка и использование новейших эффективных маркетинговых, информационных и когнитивных технологий с привлечением средств массовой информации, цель которых – влияние на сознание и потребности потребителя.

В центре внимания находятся инновационные технологии, позволяющие наиболее полно и качественно удовлетворять потребности потребителей и решать их проблемы. Именно данная способность предприятия определяет уровень его конкурентоспособности в условиях формирования технологического уклада информационной экономики нашей страны. В данном случае следует уделять особое внимание технологиям, наделяющим данной способностью продукцию предприятия, так как удовлетворение потребностей потребителей и решение их проблем происходит через непосредственное потребление самого продукта.

3. Возрастающая потребность в наукоемкой продукции и в постоянном и эффективном научно-техническом и инновационном процессах.

Интеллектуальные активы являются основой создания наукоемкой продукции. Роль наукоемкой продукции объясняется высокой степенью технологичности и качественности удовлетворения потребностей потребителей и решения их перспективных и текущих проблем. Кроме того, *наукоемкая продукция – это та продукция, большая часть себестоимости которой состоит из затрат на НИОКР*, а следовательно, преобладание такой продукции в общей структуре производства на предприятии говорит о его высокотехнологичности, экономической состоятельности и высокой конкурентоспособности. В связи с этим у современных промышленных предприятий возникает необходимость в формировании и дальнейшем развитии конкурентного технологического потенциала [1].

4. Увеличение темпов экономического роста национальных экономик.

Высокие темпы экономического роста иностранных государств обусловлены инновационными приоритетами, заложенными в государственные программы развития экономик и в стратегические цели компаний. Расходы на НИОКР в России за последние 18 лет сократились более чем в пять раз. США на сегодняшний день тратит на НИОКР в 17 раз больше, чем Россия, Япония – в 7 раз больше. По мнению экспертов наша страна по уровню развития высоких технологий отстает от лидеров на 15–20 лет.

В Российской Федерации проекты инновационного развития создаются сравнительно недавно и по планам правительства к 2025 г. наша страна должна войти в число самых развитых стран.

Таким образом, в современном динамично меняющемся мире предприятию чтобы быть конкурентоспособным недостаточно иметь просто качественный продукт или услугу, необходимо иметь высокий и конкурентный технический и технологический уровень производства и управления ресурсами предприятия, высокий имидж предприятия, высокую конкурентоспособность товара, способного удовлетворять потребности потребителя и решать его проблемы. Поэтому актуальная стратегическая цель развития каждого национального предприятия – технологическое перевооружение и разработка новых технологических платформ.

В связи с этим, исследования в области конкурентоспособности промышленных предприятий и их продукции являются важнейшей задачей национального сообщества.

Рассмотрим и сравним определения категории «конкуренция» разных авторов (табл. 1).

Как видно из табл. 1, в научной литературе существует множество определений конкуренции, каждый автор трактует данное понятие по-своему. Определения конкуренции даются с разных позиций, но все они не противоречат, а скорее дополняют друг друга.

Так, В.Д. Адрианов дает лишь общее описание данному процессу на рынке, которое не отражает всей сущности данного понятия. Ю.Т. Бубнов, Е.Т. Грибнев, А.Г. Грязнова и А.Ю. Юданов в основу своих определений закладывают только борьбу за ограниченные ресурсы и спрос.

Но в современном мире понимание конкуренции имеет значительное отличие от неоклассического, главным образом, в переходе от статического сравнения к анализу ее в динамике окружающей среды на всех этапах жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

На наш взгляд, наиболее полное определение конкуренции дает Р.А. Фатхудинов,

Таблица 1

Определения понятия «конкуренция»

Авторы	Определение
Неоклассики	Конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке
Адрианов В.Д.	Конкуренция – одна из главных черт рыночного хозяйства, обеспечивающая творческую свободу, создающая для ее самореализации в сфере экономики путем разработки и создания новых конкурентоспособных товаров и услуг
Бубнов Ю.Т.	Конкуренция – это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их совместные действия эффективно ограничивают возможности каждого воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю
Гребнев Е.Т.	Конкуренция – это борьба между производителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, т. е. за одну из экономических форм развития производительных сил в условиях товарного производства, или как коммерческое соперничество с целью продать больше, чем кто-то другой
Грязнова А.Г.	Конкуренция – это борьба за ограниченный спрос потребителя, ведущаяся между фирмами на доступных им частях рынка
Фатхудинов Р.А.	Конкуренция – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или достижения целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение своих объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо естественных условиях
Юданов А.Ю.	Конкуренция – это борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей

который раскрывает сущность данной категории через управление хозяйствующим субъектом своими конкурентными преимуществами.

Целесообразно предположить, что данная категория раскрывается через процессы создания и управления конкурентными преимуществами предприятия за счет эффективного использования своих ресурсов. Поэтому, на наш взгляд, *под конкуренцией следует понимать стремление хозяйствующих субъектов, протекающее в состязательной форме занять наибольшую долю рынка в определенном сегменте на основе эффективного управления конкурентным технологическим потенциалом, своими ресурсами и дальнейшем формировании уникальных и новейших конкурентных преимуществ.*

Таким образом, конкуренция играет важнейшую роль в современной экономике, а именно:

– влияет на формирование технических и экономических параметров на всех стадиях жизненного цикла продукции;

– определяет издержки производства, формирование цены, адаптивность предприятий к условиям внешней среды, удовлетворение потребностей рынка;

– влияет на стиль хозяйствования предприятия;

– является основой формирования конкурентоспособности продукции.

Между конкурентоспособностью и конкуренцией существует тесная взаимосвязь, которая диктует предприятиям условия выпуска конкурентоспособного товара при существующем уровне конкуренции на рынке.

Значительный вклад в развитие данной категории внесли такие иностранные ученые, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршал, А. Курно, Ф. Эджуорта, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, М. Портер, и наши соотечественники – Р.А. Фатхутдинов, Х.А. Фасхиев, В.Л. Белоусов, Ю.Ю. Донец, Г.Я. Киперман и др.

Определения данных ученых показывают нам широту взглядов на категорию «конкурентоспособность». Недостатком некоторых определений можно назвать отсутствие разграничений между конкурентоспособностью продукции, предприятия, отрасли и страны в целом (Л.М. Калашникова, Л.В. Баумгартен и др.). На наш взгляд, это недопустимо, потому что на разных уровнях соперничества необходимо выделять свои уникальные особенности конкурентной борьбы. Кроме того, по мере развития экономических отношений и появления новых факторов производства становится необходимым уточнять и дополнять классические определения категории «конкурентоспособность».

Можно предложить использовать следующие определения данной категории:

Конкурентоспособность предприятия – это комплексная способность хозяйствующего субъекта к эффективному управлению процессами на нем, в том числе к эффективному управлению конкурентным технологическим потенциалом предприятия, достижение удовлетворения потребностей покупателей и решение их проблем.

Между конкурентоспособностью предприятия и его продукцией прослеживается тесная взаимосвязь, а именно – определение конкурентоспособности через товар и решение проблем потребителя. Непременным условием этого является наделение продукта новыми наукоемкими свойствами и качествами, которые позволяют не только повышать его конкурентоспособность, но и решать перспективные и текущие проблемы потребителя.

Под конкурентоспособностью продукции (услуги) следует понимать способность продукции (услуги) быть наиболее привлекательной для потребителя по сравнению с конкурентными аналогами, способной удовлетворить соответствующие потребности покупателей и решить их проблемы.

Одним из решающих факторов при принятии решения и приобретении товара потребителем является цена. Именно поэтому актуальным представляется оценивать конкурентоспособность продукта по цене, которая начинается с сопоставления основных показателей-характеристик наукоемкого продукта с существующими показателями изделий-аналогов. Бóльшая часть сравниваемых параметров определяется самим продуктом, его назначением и областью применения, но одним из обязательных параметров, характеризующих продукт, является цена [2].

Спрогнозировать уровень цены на наукоемкий продукт предлагается посредством балльного метода, т. е. проведением интегральной оценки его качества. Для оценки необходимо сформировать экспертную группу. Экспертиза проводится по методу «Дельфи», который предполагает проведение многотурового опроса.

Оценить важность анализируемых параметров предлагается с помощью метода парных сравнений: эксперты сравнивают параметры попарно и формируют экспертное заключение в виде отношений сравнения, которым придают определенные весовые значения. В ходе проведения сравнения между параметрами им присваиваются определенные весовые значения, исходя из следующих условий:

– если параметр 1 больше параметра 2, то принимается весовой коэффициент, равный 1,5;

– если параметр 1 равен параметру 2, то принимается весовой коэффициент, равный 1;

– если параметр 1 меньше параметра 2, то принимается весовой коэффициент, равный 0,5 [3].

После этого составляется матрица парных сравнений каждым из экспертов с учетом весовых значений сравниваемых факторов. В результате проведенных действий будет получена оценка важности каждого из выбранных параметров. Параметр с наименьшей величиной суммы рангов по всем экспертам будет иметь наибольшую важность.

После проведения нескольких туров экспертизы получают оценки параметров. Для определения степени согласованности мнений экспертов необходимо рассчитать коэффициент конкордации.

Уровень прогнозируемой цены на наукоемкий продукт определяется по уровню минимальной цены аналога, тем самым обеспечивая создание конкурентного преимущества по цене. Прогнозируемая цена определяется по формуле [3]

$$P = \frac{P_0 \sum_{i=1}^{n} (N_{i1} V_i)}{\sum_{i=1}^{n} (N_{i0} V_i)},$$

где P_0 – цена аналога; N_{i0} – балльная оценка i-го параметра аналога; N_{i1} – балльная оценка i-го параметра нового изделия; V_i – весомость i-го параметра; P_1 – прогнозируемая цена на новое изделие.

Рассмотрим данный подход к оценке конкурентоспособности наукоемкого продукта по цене на примере роторно-лопастного двигателя с внешним подводом тепла на основе цикла Стирлинга.

Сначала необходимо выбрать аналогичные конкурентные товары – дизельный двигатель «Scania» и двигатель внешнего сгорания цикла Стирлинга (PHILIPS), а также систему параметров, по которым будет проведена интегральная оценка качества. Среди таких параметров выделены моторесурс, удельная масса, КПД общий, КПД цикла, уровень шума, экологичность, сложность применяемого оборудования для изготовления, уровень цены.

Далее осуществляется сравнение данных параметров методом парных сравнений, рассчитываются весовые значения и определяется коэффициент конкордации. Экспертиза проводится экспертной комиссией, состоящей из специалистов разных областей науки, в количестве 12 человек.

Коэффициент конкордации, рассчитанный по итогам второго тура, составил 0,83, т. е. мнения экспертов можно считать согласованными. Результаты данных расчетов сводятся в таблицу (табл. 2).

Далее проводится расчет цены наукоемкого продукта. Цена двигателя марки «Scania» составляет 0,7 млн р., стоимость двигателя марки «Philips» – 5 млн р. Так как стоимость двигателя марки «Philips» слишком высока, то расчеты производятся в сравнении с двигателям марки «Scania».

Верхний предел цены на роторно-лопастной двигатель составит примерно 1,7 млн р.

Таким образом, предложенный подход к оценке конкурентоспособности наукоемкой продукции по цене позволяет спрогнозировать верхний уровень цены на него. Данный подход позволяет оценить конкурентоспособность продукта по цене, которая будет обоснованной с точки зрения соотношения *цена – качество* по нескольким рассматриваемым продуктам. В то же время прогнозируемый нижний уровень цены будет зависеть от затрат, связанных с производством нового продукта. В зависимости

Таблица 2

Оценка параметров двигателей

№ п/п	Параметры двигателя	Важность (значимость) параметра для потребителей	Оценка параметров в баллах		
			РЛД с внешним подводом тепла	Дизельный двигатель «Scania»	Двигатель внешнего сгорания цикла Стирлинга (PHILIPS)
1	Моторесурс	0,125	5	2	2
2	Удельная масса (кг/кВт)	0,113	5	3	1
3	КПД общий	0,173	5	3	4
4	КПД цикла	0,144	5	3	5
5	Уровень шума	0,112	5	2	5
6	Экологичность	0,333	5	1	5

от желаемого уровня рентабельности цена на изделие может принимать различные значения из этого интервала.

Возможности предприятия конкурировать на отдельных сегментах рынка зависят не только от конкурентоспособности товара, но и от совокупности социально-экономических и организационных факторов, методов управления предприятием и иных факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентоспособности предприятия.

Из проведенного исследования вытекает следующее:

– предложенные определения категорий «конкуренция», «конкурентоспособность предприятия», «конкурентоспособность продукции», на наш взгляд, являются наиболее полными и отражающими всю их сущность в условиях формирования технологического уклада информационной экономики;

– предложенный подход к определению конкурентоспособности наукоемкой продукции по цене как одной из важнейших составляющих конкурентоспособности продукции позволяет варьировать уровнем цены в зависимости от желаемого уровня рентабельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Надобников, Е.В.** Принципы формирования и последовательность оценки конкурентного технологического потенциала предприятия [Текст] / Е.В. Надобников // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2011. – № 2. – С. 290.

2. **Портер, М.Э.** Конкурентное преимущество [Текст] / М.Э. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.

3. **Попков, В.П.** Ценообразование [Текст] / В.П. Попков. – СПб.: СПБГИЭА, 2007. – 61 с.

УДК 336.33

А.В. Грибанов

ИНТЕГРАЦИЯ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

Современные исследователи в области экономики предпринимательства все чаще обращаются к исследованию процессов разработки и реализации стратегий развития на основе интеграции предпринимательских структур. Этот процесс может быть также рассмотрен сквозь призму изучения диверсификационных процессов внутри крупных предпринимательских объединений.

Стратегия предпринимательской структуры динамична и обновляется по мере ее развития. Объекты изменений всегда появляются тогда, когда менеджер видит пути улучшения стратегии или необходимость привести существующую стратегию в соответствие с новыми рыночными условиями.

Основными задачами нашего исследования стали: 1) изучение и обобщение научно практического опыта по разработке стратегических планов развития предпринимательских структур на принципах интеграции и диверсификации; 2) определения принципиальных отличий в реализации стратегии интеграции и стратегии диверсификации для объединяемых и объединенных предпринимательских структур.

Место и роль диверсификации/интеграции в стратегическом планировании можно рассматривать с различных сторон. С токи зрения статических характеристик внутренняя интеграция и диверсификация отражают внутреннюю структуру предприятия с точки зрения различных процессов и потоков (финансовых, технологических, управленческих) на данном этапе его развития. Внешняя же интеграция и диверсификация показывают особенности взаимодействия предпринимательской структуры с потребителями, поставщиками и партнерами (т. е. участниками внешней среды), а также характер товаров и услуг, поставляемых им, в том числе с точки зрения ассортимента.

С другой стороны, диверсификацию и интеграцию можно рассматривать в динамике применительно к предпринимательской структуре. В случае их сознательного проведения руководством можно говорить об отдельных стратегиях интеграции / диверсификации в рамках базовой стратегии предпринимательской структуры. В противном случае данные процессы просто сопутствуют реализуемым внутренним и внешним изменениям. Интеграционно-диверсификационные процессы могут происходить также на макроэкономическом уровне применительно к отраслям и экономике, где наблюдается влияние на развитие отдельной предпринимательской структуры, по разработанной нами схеме (рис. 1).

Схема показывает динамику развития макрообъекта в долгосрочном периоде, которая характеризуется цикличностью интеграционно-диверсификационных процессов. Вследствие влияния внешней среды рушатся или деформируются внутренние и внешние взаимосвязи, макрообъект теряет свое равновесное состояние. Начинается новый этап наработки кооперационных взаимосвязей его составляющих с компонетами внешней среды. Данный этап характеризуется не только рыночной кооперацией, но и активным развитием будущих компонент нового макрообъекта за счет их специализации, накопления знаний в рамках децентрализованного развития.

На смену этапу децентрализации приходит этап концентрации капитала и формирования нового макрообъекта.

Безусловно, подобная цикличность макропроцессов не может не затрагивать отдельное предприятие, входящее в макрообъект.

Рис. 1. Схема развития интеграционно-диверсификационных процессов

Актуальным примером является децентрализация поставщиков IT-услуг в отдельные специализированные фирмы и их последующая интеграция с крупным и средним бизнесом в форме аутсорсинга.

Исследуя потоки, проходящие через организацию, а также вокруг нее мы сталкиваемся с необходимостью формирования портфельной стратегии, которая определяет характер использования собственных ресурсов предприятием для целей укрепления конкурентных позиций и формирует стоимость деятельности предприятия для целей внешних инвестиций.

Место диверсификации в рамках портфельной стратегии, на наш взгляд, можно определить с помощью следующей схемы (см. рис. 2).

Данная схема поясняет стратегию предпринимательской структуры, основанную на оптимизации ее деятельности. Для решения поставленных перед предприятием целей в первую очередь необходимо оптимизировать его конкурентную стратегию за счет оптимизации внутренней структуры и внешних взаимосвязей, не меняя непосредственно сам портфель бизнесов. В случае, если эти перестройки не способны привести компанию к желаемому результату, необходимы изменения в портфельной стратегии, которые зачастую сопровождаются диверсификацией. Однако стоит заметить, что подобные изменения являются кардинальной мерой, требуя больше инвестиций и внутреннего потенциала от предприятия, сопровождаясь большими рисками.

Для повышения прибыльности и использования ключевых факторов успеха, связанных с расширением рынка, предпринимательские структуры обычно стремятся выйти на быстрорастущие товарные рынки, которым, к сожалению, присущи значительные риски, вызванные рядом следующих причин.

1. Число конкурентов на отраслевом рынке может превысить максимальный предел, обеспечивающий эффективное функционирование рынка (производство персональных компьютеров, копировальной техники).

2. Каналы сбыта не могут обеспечить реализацию продукции всех предприятий.

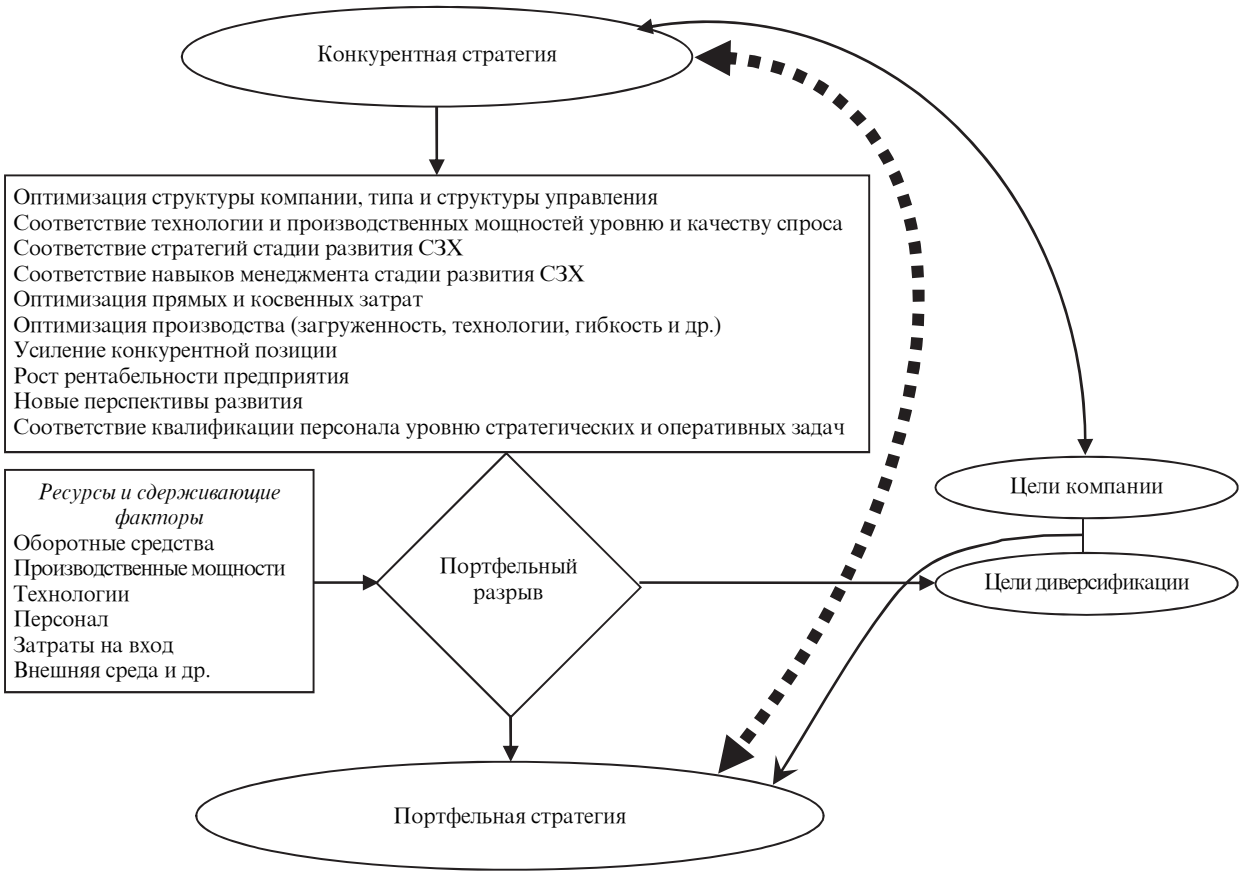


Рис. 2 Управление портфелем диверсифицированной предпринимательской структуры

3. Изменения технологий, форм и методов сбыта ведут к изменениям ключевых факторов успеха. Однако не всякая фирма может своевременно адаптироваться к этим изменениям.

4. Обманчивый рост рынка.

Именно по этим причинам производство освоенной продукции, т. е. работа в традиционной отрасли, может оказаться при умелом управлении менее рискованным делом, чем выход в новые для предприятия отрасли (см. таблицу).

Сравнение интеграции и несвязанной диверсификации

Интеграция	Диверсификация
Обмен деятельностью или совместное владение сферами деятельности/ресурсами посредством использования: торговой марки; эффективного маркетинга; сервисного обслуживания; НИОКР и возможностей новых товаров/технологий; избытка мощностей; экономии на масштабе производства	Распространение хозяйственной деятельности на новые, не связанные, сферы в целях: уменьшения риска; использования выгод налогообложения; повышения ликвидности активов; управления потоком доходов; защиты против слияния; установления «договорных» цен; обеспечения интересов руководства

И. Ансофф считает, что *критерии диверсификации* вытекают из анализа недостатков существующего портфеля предприятия (его несбалансированности, избытка или ограниченности стратегических ресурсов, соответствия желаемому уровню прибыльности и т. д.). Эти критерии уточняют, каким конкретным характеристикам должны отвечать новые сферы деятельности [4]. В принципе, по мнению И. Ансоффа, возможны два подхода к определению новых сфер бизнеса:

– *метод проб и ошибок*, или корректировка по ходу дела. В этом случае внимание обычно сосредоточено на конкретном приобретении, а не на преимуществах и проблемах той отрасли, в которой работает предприятие;

– *планомерный подход*, при котором определяется желаемая сфера деятельности, анализируются перспективы ее развития, проводится целенаправленный поиск партнеров по предполагаемому слиянию. Предложения проходят проверку по всем стратегическим и финансовым критериям и лишь затем принимаются к реализации.

У каждого подхода есть свои достоинства и недостатки, и оптимальным, безусловно, является сочетание этих подходов или, как определяет И. Ансофф, диверсификация путем накопления стратегического опыта. Имеются два возможных пути осуществления диверсификации:

– внутренний рост – проведение диверсификации деятельности существующего предприятия;

– внешний рост – диверсификация путем слияний и поглощений.

В российских условиях получили распространение оба пути. С одной стороны, российские предприятия диверсифицируют свою деятельность путем разработки новой нетрадиционной для них продукции, создания торговых предприятий, с другой – процесс приватизации сопровождается слияниями и поглощениями предприятий. Российский опыт приобретения предприятий в процессе приватизации показывает, что собственники по-разному принимали решения о диверсификации своего портфеля акций. Использовался планомерный подход, в соответствии с которым определялись привлекательные отрасли, а затем приобретались предприятия (так чаще поступали банки, формирующие отраслевые портфели). Однако российской спецификой во многих случаях стала слабая связь между привлекательностью отрасли и эффективностью деятельности предприятия. Очень многое, оказалось, зависит от субъективных факторов: готовности менеджеров и коллектива предприятия сотрудничать с собственниками; желания местной администрации поддержать такого рода сотрудничество; наличия интересов иных субъектов, желающих установить контроль над данным предприятием, и др. В результате новые собственники не всегда могли воспользоваться результатами своих приобретений и тогда старались от них избавиться.

Обобщая систематизированный и проанализированный научно-практический опыт построения стратегий на принципах интеграции и диверсификации, в статье выделена системообразующая роль интеграционных/диверсификационных процессов для управленческих процессов по разработке стратегии развития. Именно направления интеграционных/диверсификационных процессов предопределяют структуру портфеля стратегий интегрированной предпринимательской структуры и концепцию использования новых конкурентных преимуществ интегрируемых предпринимательских структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Айвазян, С.А**. Классификация многомерных наблюдений [Текст] / С.А. Айвазян, З.И. Бежаева, О.В. Староверов. – М.: Статистика, 1974. – 240 с.

2. **Акофф, Р.** Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.

3. **Алборов, Р.А.** Выбор учетной политики предприятия [Текст] / Р.А. Алборов. – М.: ДИС, 1995. – 80 с.

4. **Алле, М**. Условия эффективности в экономике [Текст] : пер. с фр. / М. Алле. – М.: Науч.-изд. центр «Наука для общества», 2002. – 304 с.

5. **Ансофф, И.** Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб.: Питер, 1999.

6. **Ансофф, И.** Стратегическое управление [Текст] : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; науч. ред. и автор предисл. Л.Н. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

7. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению [Текст] / под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНРГГИ, 1995. – 217 с.

8. **Афанасьев, М.П.** Маркетинг: стратегия и практика фирмы [Текст] / М.П. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 1995.

9. **Афоничкин, А.И.** Принятие управленческих решений в экономических системах [Текст] / А.И. Афоничкин. – Саранск: Изд-во Морд. ун-та, 1998. – 208 с.

10. **Багиев, Г.Л.** Маркетинг [Текст] : учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасович, Н.Х. Ан. – М.: Экономика, 2003. – 703 с.

УДК 338.24

А.А. Кайгородцев

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Проблема функционирования и развития системы национальной экономической безопасности в условиях перехода страны к устойчивому социально-экономическому развитию недостаточно исследована. В научной литературе вопросы обеспечения экономической безопасности исследуются в работах Л.И. Абалкина, С.Н. Алпысбаевой, А.А. Арупова, А.А. Архипова, С. Афонцева, У.Б. Баймуратова, Л.К. Бакаева, С.А. Глазьева, А.А. Городецкого, Г.М Дерцяна, А. Илларионова, Д.М. Мадияровой, Б.И. Михайлова, Е.А. Олейникова, В.К. Сенчагова, Н.А. Сибирского, М.У. Спанова, А.И. Тазабекова и др. Указанная проблема исследуется и в данной статье.

Проблема экономической безопасности включает в себя три аспекта:

– *интересы* (национальные, государственные, общественные и т. д.);

– *устойчивость* (национальной экономики, экономического развития, социально-экономической системы и др.);

– *независимость* (экономики от внешних рынков, экономической политики от влияния извне) [1].

В зарубежной литературе проблема экономической безопасности рассматривается:

– как условие реализации намеченных правительством целей в области экономической политики;

– как условие устойчивости экономического развития;

– как экономическая составляющая проблемы международной безопасности страны;

– как условие пресечения нелегальных видов экономической деятельности;

– как проблема конкурентоспособности национальной экономики;

– как проблема доступа к рынкам сырья и сбыта продукции.

В экономической литературе принято выделять четыре уровня экономической безопасности: 1) международный уровень; 2) национальный уровень; 3) уровень предприятия; 4) уровень личности.

В результате критического анализа определений экономической безопасности, данных различными авторами, мы пришли к выводу, что *экономическая безопасность* – это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства, а также мирового сообщества от внутренних и внешних угроз, при котором они имеют возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, обеспечивающих социально ориентированное развитие экономики.

Национальную экономическую безопасность невозможно обеспечить без учета:

– существующей структуры распределения собственности и национального дохода;

– состояния системы социальных отношений (политических, таможенных, финансовых, технологических, информационных, организационно-управленческих и пр.);

– стратификации общества (качества и образа жизни различных слоев, прежде всего – безработных, пенсионеров);

– уровня социальной напряженности (забастовок, различных локальных конфликтов);

– состояния существующих социальных институтов общества;

– уровня компетентности должностных лиц различного ранга [2].

Система национальной экономической безопасности может быть представлена в виде совокупности следующих блоков: цель системы → задачи системы → национальные интересы в сфере экономики → экономические приоритеты → экономические угрозы (внешние и внутренние) → пороговые индикаторы экономической безопасности → правовое обеспечение экономической безопасности → организационная структура обеспечения экономической безопасности → методы обеспечения экономической безопасности.

Цель системы экономической безопасности – обеспечение надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при которой они имеют возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, обеспечивающих социально ориентированное развитие экономики страны.

Для достижения указанной цели необходимо обеспечить:

– экономическую независимость страны;

– устойчивость национальной экономики;

– способность национальной экономики к саморазвитию и прогрессу [3].

При принятии решений по обеспечению экономической безопасности необходимо учитывать следующие *национальные экономические интересы*:

– способность национальной экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства;

– приемлемый уровень жизни населения и возможность повышения его благосостояния;

– эффективное использование природно-сырьевых и трудовых ресурсов;

– устойчивость финансово-банковской системы;

– рациональную структуру внешней торговли, доступ отечественных товаров обрабатывающей промышленности на внешний рынок, максимально допустимый уровень удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта;

– независимость страны на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса;

– создание единого экономического пространства;

– создание экономических и правовых условий, исключающих рост теневого сектора экономики и криминализацию общества;

– обоснованную степень государственного регулирования, отвечающую критериям эффективности и социальной направленности развития экономики;

– повышение международного экономического рейтинга страны;

– поддержание достаточного оборонного потенциала страны [4–6].

В процессе стратегического управления системой экономической безопасности необходимо учитывать следующие *национальные экономические приоритеты*:

– развитие национальной экономики, укрепление социальной стабильности в стране на базе новейших достижений науки и техники, поддержку отечественного производителя;

– обеспечение на равных условиях с другими государствами мира доступа к внешним источникам ресурсов, международным рынкам сбыта и транспортным системам;

– развитие образования, науки и культуры;

– развитие наукоемких производств на основе отечественных технологий.

Экономические угрозы – внешние и внутренние факторы, влияющие на устойчивость развития национальной экономики. Экономические угрозы подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние угрозы: обширное проникновение иностранного капитала и завоевание им национальной экономики; сырьевая направленность национального экспорта; режим наибольшего благоприятствования иностранным фирмам в передаче в управление отечественных предприятий; высокий уровень внешнего долга; зависимость национальной экономики от кредитов международных финансовых организаций;

неразвитость транспортной инфраструктуры экспортно-импортных операций.

Внутренние угрозы: структурная деформированность экономики; неконкурентоспособность экономики; ухудшение состояния научно-технического и производственного потенциала; отставание прироста разведанных запасов полезных ископаемых от масштабов их добычи; высокий уровень монополизации экономики; низкая инвестиционная активность и нерациональная структура инвестиций; усиление имущественного расслоения населения; усиление региональной дифференциации социально-экономического развития; высокий уровень теневой экономики; несовершенство механизмов формирования экономической политики, в том числе в сфере приватизации.

Пороговые индикаторы экономической безопасности: валовой внутренний продукт на душу населения; валовой сбор зерна (кг на душу населения); доля инвестиций в основной капитал (в % к ВВП); доля расходов на оборону (в % к ВВП); доля затрат на гражданскую науку (в % к ВВП); доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (в % к ВВП); доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве (в % к ВВП); доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении (в % к ВВП); соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения (раз); уровень безработицы (в % к экономически активному населению в среднегодовом исчислении по методологии МОТ); уровень монетизации (М2 в % к ВВП); внешний долг (в % к ВВП); внутренний долг (в % к ВВП); доля расходов на обслуживание государственного долга (в % к общему объему расходов государственного бюджета); дефицит государственного бюджета (в % к ВВП); уровень инфляции (в %); объем золотовалютных резервов; отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта (%); доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов (в %) [4–6].

Правовое обеспечение экономической безопасности, включает Доктрину экономической безопасности, а также законы «О национальной безопасности», «О техническом регулировании», «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров», «Об антидемпинговых мерах», «О субсидиях и компенсационных мерах» и др.

Организационная структура обеспечения экономической безопасности, включает центральные органы исполнительной власти, отвечающие за экономическую безопасность, и региональные органы исполнительной власти.

Обеспечение экономической безопасности, достигается в результате разработки и реализации комплекса мероприятий, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности.

Функционирование комплексной системы обеспечения национальной экономической безопасности осуществляется на основе принципов законности, экономической целесообразности, сочетания превентивных и реактивных мер, непрерывности, дифференцированности, координации и подконтрольности.

Обеспечение национальной экономической безопасности должно осуществляться на основе *стратегии*, включающей:

– определение национальных интересов в области экономики;

– характеристику наиболее вероятных внешних и внутренних угроз экономической безопасности страны;

– определение и мониторинг факторов, влияющих на устойчивость национальной социально-экономической системы, в краткосрочной и среднесрочной перспективе;

– формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, смягчающих воздействие факторов, дестабилизирующих национальную экономику;

– цели и задачи системы экономической безопасности страны;

– определение критериев и параметров состояния экономики, отвечающих требованиям экономической безопасности и обеспечивающих защиту важных интересов страны;

– механизм функционирования системы национальной экономической безопасности на основе применения всеми институтами государ-

ственной власти правовых, экономических и административных мер воздействия [7].

Таким образом, реализация экономической политики, нацеленной на обеспечение экономической безопасности, должна осуществляться с учетом особенностей различных секторов национальной экономики.

При этом на *макроэкономическом уровне* решаются следующие задачи:

– повышение совокупного спроса;

– увеличение номы сбережений и обеспечение условий трансформации накоплений в инвестиции;

– стимулирование перелива ресурсов из стагнирующих секторов экономики в «секторы роста», которые формируются на базе «точек роста»;

– увеличение валовых инвестиций;

– стимулирование экспорта;

– регулирование импорта в целях защиты отечественных товаропроизводителей.

На *микроэкономическом уровне* в ходе реализации государственной экономической политики решаются следующие задачи:

– поддержка и стимулирование развития экономически эффективных предприятий и производств;

– ликвидация или реорганизация неэффективных экономических структур;

– недопущение появления новых монополий;

– стимулирование и регулирование развития фондового рынка в интересах обеспечения межотраслевого перелива капитала;

– организация согласительного процесса государства и бизнеса в целях недопущения роста цен на товары и услуги [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Афонцев, С.** Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности [Текст] / С. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2.

2. **Сибирский, Н.А.** Составляющие экономической безопасности как системы [Электронный ресурс] / Н.А. Сибирский. – Режим доступа: //http://www.ost.ru /conf /soc2002 /papers /sibirskiy.html

3. **Абалкин, Л.** Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст] / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.

4. **Баймуратов, У.Б.** Национальная экономическая система [Текст] / У.Б. Баймуратов. – Алматы: Ғылым, 2000. – 536 с.

5. **Илларионов, А.** Критерии экономической безопасности [Текст] / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 35–58.

6. **Спанов, М.У.** Экономическая безопасность: опыт системного анализа [Текст] / М.У. Спанов. – Алматы: Қазақстан даму институті, 1999. – 206 с.

7. Экономическая и национальная безопасность [Текст] : учебник / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – С. 134–135.

8. **Лыкшин, С.** Развитие экономики России и ее реструктуризация как гарантия экономической безопасности [Текст] / С. Лыкшин, А. Свинаренко // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 115–125.

УДК 339.137.2(470.62)009.12

Н.А. Овчаренко

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономико-математическое моделирование конкурентных процессов в промышленности страны является сегодня перспективным направлением совершенствования методологии создания и управления конкурентной средой промышленных предприятий, поскольку позволяет проводить экономико-математические расчеты и получать обоснованные прогнозы развития конкурентной конъюнктуры на рынках важнейших видов промышленной продукции. В соответствии с определением Л.И. Лопатникова *экономико-математическое моделирование* представляет собой описание экономических процессов и явлений в виде экономико-математических моделей [1].

Экономико-математическое моделирование основывается на принципе аналогии, т. е. возможности изучения объекта через рассмотрение другого, подобного ему и более доступного объекта, его модели. В данном случае таким более доступным объектом является экономико-математическая модель. При построении моделей те или иные теории или гипотезы благодаря формализации и квантификации становятся обозримыми, уточняются, и это способствует лучшему пониманию изучаемых проблем. Моделирование оказывает и обратное влияние на исследователей, требуя четкости формулировки исследовательской задачи, строгой логичности в построении гипотез и концепций.

Практическими задачами моделирования являются: во-первых, анализ экономических объектов; во-вторых, экономическое прогнозирование, предвидение развития хозяйственных процессов; в-третьих, выработка управленческих решений на всех уровнях хозяйственной иерархии.

В настоящее время идет поиск новых математических понятий и методов, пригодных для построения и исследования моделей и систем моделей – так называемых сложных систем с переменной структурой, меняющимся характером динамики, содержащих неполную, неопределенную и недостаточно формализованную информацию [1].

Основное направление экономико-математического моделирования конкурентных процессов – *имитационное моделирование* (метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности). Такую модель можно «проиграть» во времени как для одного испытания, так и для заданного их множества. При этом результаты будут определяться случайным характером процессов. По этим данным можно получить достаточно устойчивую статистику. Имитационное моделирование – это метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью, с достаточной точностью описывающей реальную систему, и с ней проводятся эксперименты с целью получения информации об этой системе. Экспериментирование с моделью называют имитацией (имитация – это постижение сути явления без экспериментов на реальном объекте).

Имитационное моделирование – частный случай математического моделирования. Существует класс объектов, для которых по различным причинам не разработаны аналитические модели либо не разработаны методы решения полу-

ченной модели. В этом случае математическая модель заменяется имитатором или имитационной моделью. *Имитационная модель* – логико-математическое описание объекта, которое может быть использовано для экспериментирования на компьютере в целях проектирования, анализа и оценки функционирования объекта [3].

Для моделирования конкурентных процессов могут применяться следующие виды имитационного моделирования:

– *агентное моделирование* – относительно новое (1990–2000-е гг.) направление в имитационном моделировании, используемое для исследования децентрализованных систем, динамика функционирования которых определяется не глобальными правилами и законами (как в других парадигмах моделирования), а наоборот, эти глобальные правила и законы являются результатом индивидуальной активности членов группы. Цель агентных моделей – получить представление об этих глобальных правилах, общем поведении системы исходя из предположений об индивидуальном, частном поведении ее отдельных активных объектов и взаимодействии этих объектов в системе. Агент – некая сущность, обладающая активностью, автономным поведением, может принимать решения в соответствии с некоторым набором правил, взаимодействовать с окружением, а также самостоятельно изменяться;

– *дискретно-событийное моделирование* – подход к моделированию, предлагающий абстрагироваться от непрерывной природы событий и рассматривать только основные события моделируемой системы, такие как «ожидание», «обработка заказа», «движение с грузом», «разгрузка» и др. Дискретно-событийное моделирование наиболее развито и имеет огромную сферу приложения – от логистики и систем массового обслуживания до транспортных и производственных систем. Этот вид наиболее подходит для моделирования производственных процессов. Основан Джеффри Гордоном в 1960-х гг.;

– *системная динамика* – парадигма моделирования, где для исследуемой системы строятся графические диаграммы причинных связей и глобальных влияний одних параметров на другие во времени, а затем созданная на основе этих диаграмм модель имитируется на компьютере. Такой вид моделирования более всех других парадигм помогает понять суть происходящего выявления причинно-следственных связей между объектами и явлениями [3].

Наиболее приближенным к практической экономической действительности в моделировании процессов конкурентной борьбы промышленных предприятий является имитационное моделирование, позволяющее создавать вполне адекватные экономико-математические модели, которые дают возможность прогнозировать конкурентную конъюнктуру и обосновывать таргетированное изменение детерминантов конкурентной среды с целью изменения конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Вместе с тем существующие подходы могут быть существенно модернизированы за счет учета в имитационном моделировании конкурентной борьбы уровня конкурентности поведения потребителей (и взаимосвязанного с ними уровня лояльности, деформирующего конкурентную среду в пользу отдельных наиболее конкурентоспособных производителей).

Кроме того, создание высокоточных экономико-математических моделей конкурентной борьбы возможно на основе внедрения в практику управления промышленными предприятиями, отраслями, комплексами системы мониторинга конкурентной среды, обеспечивающей исследователей объективными характеристиками положения предприятий-участников конкурентной борьбы. В этом случае появляется практическая возможность учета и прецизионного введения в модель отраслевых и корпоративных факторов, оказывающих влияние на динамику конкурентного поведения производителей и потребителей, что, в свою очередь, позволит повысить эффективность производственного, сбытового и финансового прогнозирования конкурентной конъюнктуры и результатов конечной деятельности промышленных предприятий.

Целью моделирования конкурентных процессов в промышленности является создание

адекватных действительности экономико-математических моделей конкурентного рынка, позволяющих прогнозировать динамику изменения итоговых показателей работы промышленных предприятий при изменении отдельных детерминантов конкурентной среды или их системы.

Задачи моделирования конкурентных процессов в конкурентной среде:

– выделение значимых факторов, оказывающих влияние на формирование конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий в конкурентной среде;

– их формализация и агрегирование в конкурентной модели распределения рынка;

– расчет конечных результатов работы промышленных предприятий и оценка их конкурентоспособности;

– прогноз динамики конечных результатов деятельности при изменении детерминантов конкурентной среды.

В разработке имитационной модели конкурентной борьбы, учитывающей уровень конкурентности спроса, мы применили следующие допущения:

1) величина спроса на начало операционного цикла известна всем производителям и не меняется в течение цикла;

2) рентабельность производства и реализации продукции зафиксирована на уровне 25 %;

3) на конкурентном рынке промышленной продукции производители пытаются привлечь покупателя за счет применения инструментария конкуренции (маркетинг, продажи, коммуникации, мотивация персонала и т. д.), затраты на который снижают конечный результат производственно-хозяйственной деятельности;

4) на рынке лояльных покупателей затраты на конкуренцию носят характер поддержки лояльности, выражаются в мерах маркетинга взаимодействия и не требуют столь значительных масштабов, как на конкурентном рынке;

5) в обоих сегментах рынка сбыта продукции предприятия возможны ситуации дефицита продукции и ее перепроизводства, поскольку производители осуществляют свою деятельность в условиях асимметричности управленческой информации и не координируют свои действия в рамках единой отраслевой народнохозяйственной системы;

6) в качестве коэффициента конкурентоспособности в модели использовано отношение показателей чистой текущей стоимости, предложенной Х. Фасхиевым и О. Ситниковой в целях моделирования конкурентоспособности автомобиля на стадии его проектирования [2]. Для оценки конкурентоспособности новой техники инвестиционного назначения может быть применен комплексный критерий «чистая текущая стоимость» (ЧТС), который равен разности суммарных дисконтированных денежных потоков (ДЧДП) и инвестиций I, связанных с этим товаром:

$$\text{ЧТС} = \sum_{t=1}^{T_c} \text{ДЧДП}_t - \sum_{t=1}^{T_j} I_t; \qquad (1)$$

$$K_{\text{ксп}\,i} = \frac{\text{ЧТС}_i}{\text{ЧТС}_{\text{баз}}}, \qquad (2)$$

где T_c – срок службы объекта; T_i – период инвестирования; t – текущий период; $K_{\text{ксп}\,i}$ – повышающий коэффициент конкурентоспособности, учитываемый при расчете квот на реализацию продукции на конкурентном рынке; ЧТС_i – значение чистой текущей стоимости i-го образца промышленной продукции; $\text{ЧТС}_{\text{баз}}$ – наименьшее значение чистой текущей стоимости в параметрическом ряду образцов.

ДЧДП_t – есть чистое денежное поступление после уплаты налогов в счет хозяйствующего субъекта, пересчитанное дисконтированием на начальный период инвестиций. Показатель ЧТС учитывает результаты от эксплуатации инвестиционного товара, единовременные и текущие издержки, связанные с этим товаром в течение всего жизненного цикла объекта, показывает прирост капитала хозяйствующего субъекта [2].

Графическая интерпретация предлагаемой модели представлена на рисунке. Данная модель отражает логику конкурентных расчетов, позволяющую оценить конкурентоспособность предприятия-участника конкурентной борьбы.

Логическая модель распределения конкурентного рынка, учитывающая фактор лояльности и конкурентности потребительского поведения

Из приведенного рисунка можно сделать следующие выводы. Исходным пунктом расчета имитационной модели распределения конкурентного рынка, учитывающей фактор лояльности и конкурентности потребительского поведения, является величина спроса на важнейший вид промышленной продукции, структурированная в разрезе объемов лояльного и конкурентного спроса. Далее расчеты осуществляются по двум направлениям – на рынке лояльного спроса (РЛС) и рынке конкурентного спроса (РКС).

Рынок лояльного спроса подразумевает наличие тесных взаимосвязей между производителем и потребителями, снижение уровня неопределенности при осуществлении лояльными потребителями транзакций на рынке в сторону конкретного производителя, а также реализацию программ поддержки лояльности существующих потребителей, что находит свое выражение при формировании финансового результата работы производителей на этом рынке и необходимости его корректировки на стоимость этих программ. Этот рынок характеризуется сбалансированностью и минимальными непроизводственными затратами, связанными с перепроизводством продукции в условиях рынка конкурентного спроса и логистических расходов на хранение и транспортировку складского запаса.

Логика расчетов на рынке лояльного спроса выглядит следующим образом (формулы (3)–(7)):

$$V_{пр\,i} = V_{сб\,i},\ V_р = \Sigma V_{пр\,i}; \qquad (3)$$

$$P_{i\,РЛС} = V_{пр\,i}\,(P_1 - C) - P_л,\ P_р = \Sigma P_i; \qquad (4)$$

$$ксп_i = (P_{i\,РЛС} / V_{пр\,i})/(\Sigma P_{i\,РЛС} / \Sigma V_{пр\,i}); \qquad (5)$$

где $V_{пр\,i}$ – объем производства i-го производителя для лояльных клиентов; $V_{сб\,i}$ – объем сбыта i-го производителя на рынке лояльного спроса; $V_р$ – объем рынка лояльного спроса; $P_{i\,РЛС}$ –

прибыль i-го производителя на рынке лояльного спроса; P_l – цена единицы продукции на рынке лояльного спроса; С – себестоимость единицы продукции; $P_л$ – затраты на поддержание лояльности покупателей; $P_р$ – совокупная прибыль участников рынка в сегменте лояльного спроса; $ксп_i$ – конкурентоспособность i-го производителя.

Рынок конкурентного спроса характеризуется отсутствием тесных взаимосвязей между производителем и потребителями, высоким уровнем конкурентного поведения потребителей, дополнительными расходами на ведение конкурентной борьбы, которые могут существенно скорректировать финансовый результат от работы производителя в этом сегменте.

Возможны два состояния рынка конкурентного спроса в зависимости от соотношения уровня производства и спроса. В случае превышения спроса над производством возникает ситуация дефицита, характеризуемая полными продажами произведенной продукции без образования складского запаса и понесения соответствующих логистических затрат, при этом финансовый результат будет скорректирован на величину затрат на ведение конкурентной борьбы (поскольку итоговое состояние соотношения уровня производства и спроса становится известным уже в ходе осуществления конкурентной борьбы и ее соответствующего финансирования). Логика расчетов в этом случае выглядит следующим образом:

$$V_{спр} > V_{пр},$$
$$V_р = V_{пр} = \Sigma V_{пр\,i}; \qquad (6)$$

$$P_{i\,РКС} = V_{пр\,i}(P - С) - P_{конк},\ P_р = \Sigma P_i; \qquad (7)$$

$$ксп_i = (P_{i\,РКС} / V_{прод\,i}) / (\Sigma P_{i\,РКС} / \Sigma V_{прод\,i}). \qquad (8)$$

В случае превышения производства над спросом и возникает собственно ситуация конкуренции, характеризующаяся реализацией конкурентного поведения производителей и потребителей и действием механизма конкуренции, которое выражается в дифференциации конкурентоспособных и неконкурентоспособных производителей и усилении разрыва между ними. Производители вынуждены нести расходы как на ведение конкурентной борьбы, так и логистические расходы, связанные с хранением и транспортировкой произведенной, но не нашедшей спроса продукции, что снижает финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности и корректирует корпоративную конкурентоспособность. Логика расчетов в этом случае выглядит следующим образом:

$$V_{спр} < V_{пр},$$
$$V_р = \Sigma V_{прод\,i} = V_{пр\,i} - V_{скл\,i}; \qquad (9)$$

$$V_{прод\,i} = V_{спр} \frac{V_{пр\,i} \cdot K_{ксп\,i}}{\sum_{i=1}^{n}(V_i \cdot K_{ксп\,i})},$$

$$K_{ксп\,i} = ЧТС_i / ЧТС_{баз}; \qquad (10)$$

$$P_{i\,РКС} = V_{прод\,i}(P_l - С) - V_{скл}С_l - P_{конк},$$
$$P_р = \Sigma P_i \qquad (11)$$

$$ксп_i = (P_i / V_{прод\,i}) / (\Sigma P_i / \Sigma V_{прод\,i}), \qquad (12)$$

где $V_{спр}$ – объем конкурентного спроса; $V_{прод\,i}$ – объем продаж i-го производителя; $V_{скл\,i}$ – складской остаток (перепроизводство) i-го производителя; $K_{ксп\,i}$ – повышающий коэффициент конкурентоспособности продукции, учитываемый при расчете объема продаж на конкурентном рынке; $ЧТС_i$ – значение чистой текущей стоимости i-го образца промышленной продукции; $ЧТС_{баз}$ – наименьшее значение чистой текущей стоимости в параметрическом ряду образцов; $С_l$ – логистические затраты на хранение единицы складского запаса; $P_{конк}$ – затраты на ведение конкурентной борьбы; $P_{i\,РКС}$ – прибыль i-го производителя на рынке конкурентного спроса.

Итогом расчета имитационной модели является формирование итогового финансового результата операционного цикла работы предприятия и оценка его конкурентоспособности:

$$P_{i\,итог} = P_{i\,РЛС} + P_{i\,РКС},$$
$$P_{р\,итог} = \Sigma P_{i\,РЛС} + \Sigma P_{i\,РКС}; \qquad (13)$$

$$ксп_i = (P_{i\,итог} / V_{прод\,i}) / (\Sigma P_{i\,итог} / \Sigma V_{прод\,i}). \qquad (14)$$

Предлагаемая модель может применяться для имитационного моделирования следующих типовых управленческих ситуаций производственного менеджмента:

– моделирование текущей конъюнктуры рынка промышленной продукции;

Таблица 1

Базовые характеристики имитационной модели

Показатель	Предприятие					Итого
	1	2	3	4	5	
Спрос на грузовые автомобили, ед.:	20 000					20 000
лояльный	1000	800	1300	1100	900	5100
конкурентный	14 900					14 900
Цена единицы продукции, тыс. руб./ед.	1000	1300	900	1050	1100	
Себестоимость единицу продукции, тыс. руб./ед.	750	975	675	788	825	
Расходы на поддержание лояльности, тыс. руб./ед.	25	30	20	22	27	
Расходы на конкуренцию, тыс. руб./ед.	120	150	95	125	130	

– моделирование ситуации выхода на рынок нового предприятия;

– моделирование ситуации вывода на рынок инновационного товара.

Рассмотрим расчетную модель на примере.

В табл. 1 приведены базовые параметры имитационной модели, характеризующей состояние рынка грузовых автомобилей условного региона. Предположим, что на рынке присутствуют пять предприятий-производителей (их число может быть любым), заданы параметры общего спроса, в том числе спроса лояльных покупателей и конкурентного проса, показатели цены, производственной себестоимости, расходов на поддержание лояльности и конкуренцию.

Проведем расчет модели в типовой ситуации дефицита на конкурентном рынке продукции (табл. 2).

Из приведенного расчета имитационной модели видно, что ситуация дефицита на конкурентном рынке достаточно благоприятна для всех конкурирующих производителей (отметим при этом схожесть конкурентных стратегий предприятий равного размера и одинаковой отраслевой принадлежности, которая возникает в единообразной конкурентной среде, а новшества постоянно диффузируют посредством бенчмаркетинга, обмена опытом, деятельности саморегулируемых организаций, определяющих отраслевые стандарты деятельности и т. д.). Вся техника, поставляемая на рынок, продается, производители не несут дополнительных логистических затрат, однако несут дифференцированные расходы по месту возникновения затраты конкурентного характера (на рынке лояльного спроса – на поддержание лояльности, на рынке конкурентного спроса – расходы на конкуренцию). При этом конкурентоспособность производителей колебалась в интервале 95–112 % от среднего уровня операционной эффективности рынка в целом, ярко выраженных лидеров и аутсайдеров не было.

Рассмотрим далее ситуацию, связанную с перепроизводством и возникновением профицита на рынке конкурентного спроса, которая, в свою очередь, вызывает профицит предложения на рынке в целом и заставляет производителей нести дополнительные логистические затраты конкурентного характера (табл. 3).

При профиците на рынке конкурентного спроса, вызванном недостаточным уровнем прогнозирования спроса, попытками производителей обеспечить себе лидерство в продажах и другими факторами, на данном рынке возникает соперничество, означающее в конечном итоге возникновение логистических запасов готовой продукции и дополнительных логистических затрат на ее хранение, корректирующих финансовый результат и конкурентоспособность производителей в сторону снижения. Отметим, что ситуация конкуренции означает снижение операционной эффективности рынка в целом и отдельных производителей (по сравнению с данными табл. 2 операционная

Таблица 2

Расчет имитационной модели при дефиците продукции на рынке конкурентного спроса

Показатель	Предприятие					Итого
	1	2	3	4	5	
Спрос на грузовые автомобили, ед.:	20 000					20 000
лояльный	1000	800	1300	1100	900	5100
конкурентный	14 900					14 900
Предложение, ед.:	2300	2150	2050	2100	2200	10 800
на РЛС	1000	800	1300	1100	900	5100
на РКС	1300	1350	750	1000	1300	5700
Продажи, тыс. руб.:						
на РЛС	1 000 000	1 040 000	1 170 000	1 155 000	990 000	5 355 000
на РКС	1 300 000	1 755 000	675 000	1 050 000	1 430 000	6 210 000
всего	2 300 000	2 795 000	1 845 000	2 205 000	2 420 000	11 565 000
Прибыль производителей, тыс. руб.						
на РЛС	225 000	236 000	266 500	264 550	223 200	1 215 250
на РКС	169 000	236 250	97 500	137 500	188 500	828 750
всего	394 000	472 250	364 000	402 050	411 700	2 044 000
Рентабельность продаж (итого – среднее), %	17,1	16,9	19,7	18,2	17,0	17,7
Конкурентоспособность производителей, %	96,9	95,6	111,6	103,2	96,3	

рентабельность рынка в среднем снизилась с 17,7 до 15,7 %, снизились и показатели производителей) за счет возникновения дополнительных затрат в составе расходов на конкуренцию.

Рассмотрим расчетный пример, иллюстрирующий последствия вывода на конкурентный рынок инновационного товара (в нашем случае это грузовой автомобиль с показателем ЧТС, превышающим ЧТС базового образца в 1,54 раза) (табл. 4).

Из приведенного расчета видно, что вывод на рынок инновационного товара с повышенной конкурентоспособностью (рассчитанной на основе показателя ЧТС) позволил предприятию-лидеру занять 27,67 % рынка (по сравнению с 22,07 % из предыдущего расчета) и при условии сохранения конкурентной цены единицы продукции обеспечить себе лидирующие позиции на рынке, выраженные в резком приросте операционной эффективности до уровня 26,4 % против 18,6 % среднерыночного уровня и выйти в лидеры по показателю конкурентоспособности предприятия (141,6 % от среднерыночного уровня). На расчетном примере видно, что консервативная конкурентная стратегия чревата мгновенным падением корпоративной конкурентоспособности в условиях опережающего вывода на рынок обладающих коммерческим потенциалом инновационных товаров.

Рассмотрим расчет модели при выходе на рынок нового предприятия (табл. 5). Из приведенного расчета видно, что предприятия, ранее работавшие на рынке и имеющие лояльную клиентскую базу, в общем случае являются более конкурентоспособными по сравнению с новыми игроками рынка. Это обусловлено относительно

Таблица 3

Расчет имитационной модели при профиците продукции на рынке конкурентного спроса

Показатель	Предприятие					Итого
	1	2	3	4	5	
Спрос на грузовые автомобили, ед.:	20 000					20 000
лояльный спрос	1000	800	1300	1100	900	5100
конкурентный спрос	14 900					14 900
Предложение, ед.:	5500	5500	5950	5100	5700	27 750
на РЛС	1000	800	1300	1100	900	5100
на РКС	4500	4700	4650	4000	4800	22 650
Коэффициент конкурентоспособности на основе ЧТС	1,00	1,15	1,07	1,11	1,14	
Предложение на РКС с учетом $K_{ксп}$, ед.	4500	5405	4976	4440	5472	24 793
Продажи:						
на ЛРС, тыс. руб.	1 000 000	1 040 000	1 170 000	1 155 000	990 000	5 355 000
на РКС, тыс. руб.	2 704 447	4 222 844	2 691 195	2 801 807	3 617 468	16 037 761
на РКС, ед.	2704	3248	2990	2668	3289	14 900
всего, тыс. руб.	3 704 447	5 262 844	38 61 195	3956807	4 607 468	21 392 761
Складской остаток, ед.	1796	1452	1660	1332	1511	7750
Логистические затраты:						
тыс. руб./ед.	2	2,5	2,1	1,8	1,5	
всего, тыс. руб.	3591	3629	3486	2397	2267	15 370
Прибыль производителей, тыс. руб.:						
на РЛС	225 000	236 000	266 500	264 550	223 200	1 215 250
на РКС	347 987	564 831	385 243	364 506	474 581	2 137 148
всего	572 987	800 831	651 743	629 056	697 781	3 352 398
Рентабельность продаж, %	15,5	15,2	16,9	15,9	15,1	15,7
Конкурентоспособность производителей, %	98,7	97,1	107,7	101,5	96,6	

более низким уровнем расходов на конкуренцию в различных сегментах рынков сбыта продукции предприятий. Выходя на рынок с сопоставимой продукцией, новое предприятие сумело скорректировать общую структуру предложения и захватить определенную долю конкурентного спроса, обеспечившую ему уровень операционной эффективности в 14,9 % по сравнению со среднерыночным уровнем в 15,8 %. Одновременно за счет уплотнения структуры предложения снизилась конкурентоспособность остальных участников рынка за счет снижения относительных объемов реализации на рынке конкурентного спроса и роста логистических затрат.

Таблица 4

Расчет имитационной модели при выводе на рынок инновационного товара

Показатель	Предприятие					Итого
	1	2	3	4	5	
Спрос на грузовые автомобили, ед.:	20 000					20 000
лояльный	1000	800	1300	1100	900	5100
конкурентный	14 900					14 900
Предложение, ед.:	5500	5500	5950	5100	5700	27 750
на РКС	1000	800	1300	1100	900	5100
на РЛС	4500	4700	4650	4000	4800	22 650
Коэффициент конкурентоспособности на основе ЧТС	1,00	1,15	1,07	1,11	1,54	
Предложение на РКС с учетом $K_{кеп}$, ед.	4500	5405	4976	4440	7392	26713
Цена единицы продукции, тыс. руб./ед.	1000	1300	900	1050	1250	
Продажи:						
на ЛРС, тыс. руб.	1 000 000	640 000	1 690 000	1 210 000	810 000	5 350 000
на РКС, тыс. руб.	2 510 061	3 919 321	2 497 762	2 600 423	5 153 992	16 681 558
на РКС, ед.	2510	3015	2775	2477	4123	14 900
всего, тыс. руб.	3 510 061	4 559 321	4 187 762	3 810 423	5 963 992	22 031 558
Складской остаток, ед.	1990	1685	1875	1523	677	7750
Логистические затраты:						
тыс. руб./ед.	2	2,5	2,1	1,8	1,5	
всего, тыс. руб.	3980	4213	3937	2742	1015	15887
Прибыль производителей, тыс. руб.:						
на РЛС	225 000	236 000	266 500	264 550	358 200	1 350 250
на РКС	322 328	523 388	356 851	337 789	1 215 327	2 755 683
всего	547 328	759 388	623 351	602 339	1 573 527	4 105 933
Рентабельность продаж, %	15,6	16,7	14,9	15,8	26,4	18,6
Конкурентоспособность производителей, %	83,7	89,4	79,9	84,8	141,6	

Таким образом, предлагаемая модель позволяет:

– усовершенствовать существующие подходы к имитационному моделированию конкурентных процессов за счет выделения и расчета параметров конкурентного поведения на рынках лояльного и конкурентного спроса предприятия;

– прогнозировать последствия принятия различных вариантов производственных программ промышленных предприятий, а также рассчитывать прогнозные значения результатов

Таблица 5

Расчет имитационной модели при выходе на рынок нового предприятия

Показатель	Предприятие						Итого
	1	2	3	4	5	6	
Спрос на грузовые автомобили, ед.:	20 000						20 000
лояльный спрос	1000	800	1300	1100	900	0	5100
конкурентный спрос	14 900						14 900
Цена единицы продукции, тыс. руб./ед.	1000	1300	900	1050	1100	1200	
Себестоимость единицы продукции, тыс. руб./ед.	750	975	675	788	825	850	
Расходы, тыс. руб./ед.:							
на поддержание лояльности	25	30	20	22	27	0	
на конкуренцию	120	150	95	125	130	170	
Логистические затраты, тыс. руб./ед.	2	2,5	2,1	1,8	1,5	2	
Предложение, ед.:	5500	5500	5950	5100	5700	4500	32 250
на РЛС	1000	800	1300	1100	900	0	5100
на РКС	4500	4700	4650	4000	4800	4500	27 150
Коэффициент конкурентоспособности на основе ЧТС	1,00	1,15	1,07	1,11	1,14	1,15	
Предложение на РКС с учетом $K_{ксп}$, ед.	4500	5405	4976	4440	5472	5175	29 968
Продажи:							
на ЛРС, тыс. руб.	1 000 000	1 040 000	1 170 000	1 155 000	990 000	0	5 355 000
на РКС, тыс. руб.	2 237 424	3 493 613	2 226 460	2 317 971	2 992 778	3 087 645	16 355 892
на РКС, ед.	2237	2687	2474	2208	2721	2573	14 900
всего, тыс. руб.	3 237 424	4 533 613	3 396 460	3 472 971	3 982 778	3 087 645	21 710 892
Складской остаток, ед.	2263	2013	2176	1792	2079	1927	12 250
Логистические затраты всего, тыс. руб.	4525	5032	4570	3226	3119	3854	24 326
Прибыль производителей, тыс. руб.:							
на РЛС	225 000	236 000	266 500	264 550	223 200	–	1 215 250
на РКС	286 340	465 263	317 030	300 318	391 384	459 293	2 219 626
всего	511 340	701 263	583 530	564 868	614 584	459 293	3 434 876
Рентабельность продаж, %	15,8	15,5	17,2	16,3	15,4	14,9	15,8
Конкурентоспособность производителей, %	100,0	97,9	108,7	102,9	97,7	94,1	

производственно-хозяйственной деятельности в типовых конкурентных ситуациях (вывод на рынок инновационного товара, выход на рынок нового предприятия);

– учитывать региональный характер рынков важнейшей промышленной продукции, в этом случае повышается уровень расчетов при сохранении их точности и сопоставимости (каждый региональный рынок, в свою очередь, рассматривается как отдельная конкурентная среда);

– учитывать такие показатели конкурентной среды, как минимальный экономически эффективный объем производства и его соотношение с прогнозируемыми продажами в условиях существования рынков лояльного и конкурентного спроса на продукцию промышленных предприятий, величину налогового бремени, расходы на осуществление конкурентно-поисковой и конкурентно-инновационной деятельности.

Данная модель может быть усовершенствована за счет применения новых алгоритмов расчета коэффициента конкурентоспособности, учитывающих особенности и факторы конкурентоспособности продукции на важнейших рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лопатников, Л.И.** Экономико-математический словарь [Текст] / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003.

2. **Фасхиев, Х.** Конкурентоспособность автомобиля и ее моделирование на стадии проектирования [Текст] / Х. Фасхиев, О. Ситникова // Маркетинг. – 2000. – № 5. – С. 45.

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/имитационное_моделирование

УДК 519.2

А.И. Климин

ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ СЕРИИ РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ

При планировании рекламной кампании возникает вопрос, какая последовательность размещения нескольких рекламных объявлений по времени выхода эффективнее при условии, что затраты на размещение рекламы, общее количество размещаемых объявлений, их размер и используемые средства коммуникации за период размещения не меняются. Объявления в прессе, например, могут иметь разный размер, и надо решить с какого объявления начать рекламную кампанию. Кроме того, необходимо выбрать момент начала и окончания кампании, чтобы получить оптимальный результат с точки зрения максимизации охвата целевой аудитории к заданному моменту времени при фиксированных параметрах размещения, которые мы перечислили выше. Надо ли делать перерывы в размещении рекламы или размещать объявления непрерывно? Решение этих задач является актуальным, так как позволяет повысить коммуникационный и экономический эффект рекламы.

При расчете охвата целевой аудитории используется вероятность рекламного контакта с объявлением, которая зависит от многих параметров: регулярности чтения газеты или просмотра телепередачи, размеров рекламного объявления, содержания, места размещения (первая полоса газеты или последняя, в начале рекламного блока на телевидении и на радио и т. д.) [2].

При известных вероятностях контакта с рекламными объявлениями охват за период рассчитывается по формуле [2, 4]:

$$r_n = (1-(1-p_1)(1-p_2)\times\ldots\times(1-p_i)\times\ldots \\ \ldots\times(1-p_n))\cdot 100 = (1-\prod_{i=1}^{n}(1-p_i)\cdot 100, \quad (1)$$

где r_n – охват целевой аудитории за n выходов рекламы (моментов времени), %; p_i – вероятность контакта с i-м рекламным объявлением, $i = 1\ldots n$.

Рассмотрим на примере задачу выбора оптимальной последовательности подачи серии рекламных объявлений с точки зрения максимизации охвата. В таблице приведены вероятности контактов с рекламными объявлениями – пять объявлений с разными вероятностями контакта. При разных последовательностях их подачи охват целевой аудитории будет нарастать не одинаково. В таблице и на рис. 1 показано нарастание охвата во времени при трех разных последовательностях размещения пяти рекламных объявлений. Согласно (1) очевидно, что в конце периода в серии из пяти объявлений охват будет одинаковый при любой последовательности, однако в промежуточные моменты времени охват не одинаков.

Сформулируем критерий оптимальной последовательности рекламных объявлений в динамике размещения. *Динамически оптимальная последовательность серии рекламных объявлений* – это такая последовательность, которая в каждый момент времени дает максимальное промежуточное значение охвата из всех возможных последовательностей подачи этих объявлений. Для примера из таблицы и рис. 1 – это третья последовательность, где объявления размещены в порядке убывания вероятности контакта. В каждый момент времени она дает максимальный охват.

Покажем, что динамически оптимальной является последовательность рекламных объявлений, в которой объявления расположены в порядке убывания вероятности контакта, как это показано в примере:

$$\begin{aligned}
&r_1' = (1-(1-p_1'))\cdot 100;\ \ p_1' = \max\{p_1, p_2, ..., p_n\};\\
&r_2' = (1-(1-p_1')(1-p_2')\cdot 100;\\
&p_2' = \max\{p_1, p_2, ..., p_{n-1}\};\\
&...\\
&r_i' = (1-(1-p_1')(1-p_2')\times ...\times(1-p_i'))\cdot 100;\\
&p_i' = \max\{p_1, p_2, ..., p_{n-(i-1)}\};\\
&...\\
&r_n' = (1-(1-p_1')\times ...\times(1-p_i')\times ...\times(1-p_n'))\cdot 100,
\end{aligned} \qquad (2)$$

где r_i' – максимальный охват для серии из i рекламных объявлений, %; n – общее количество рекламных объявлений, $i = 1\ldots n$; $\{p_1, p_2, \ldots, p_{n-(i-1)}\}$ – множество вероятностей контакта оставшихся рекламных объявлений после $(i-1)$ моментов размещения; p_i' – максимальная вероятность контакта с рекламным объявлением из множества вероятностей оставшихся рекламных объявлений после $(i-1)$ моментов размещения.

Для объявлений в прессе большое влияние на вероятность контакта оказывает размер объявления: чем больше объявление, тем больше вероятность контакта с ним. С этой точки зрения, исходя из принципа динамически оптимальной последовательности рекламных объявлений, размещать объявления в ходе рекламной кампании надо в порядке убывания их размера.

Другой важный вопрос при размещении рекламы – вопрос о начале рекламной кампании. Широко известен эксперимент Х. Цилске [1, 3], основная задача которого состояла в изучении

Нарастание охвата при разной последовательности размещения пяти рекламных объявлений

Момент времени	Последовательность объявлений 1		Последовательность объявлений 2		Последовательность объявлений 3	
	Вероятности контактов с рекламным объявлением	Охват, %	Вероятности контактов с рекламным объявлением	Охват, %	Вероятности контактов с рекламным объявлением	Охват, %
1	0,10	10	0,10	10	0,60	60
2	0,25	33	0,20	28	0,40	76
3	0,20	46	0,25	46	0,25	82
4	0,60	78	0,40	68	0,20	86
5	0,40	87	0,60	87	0,10	87

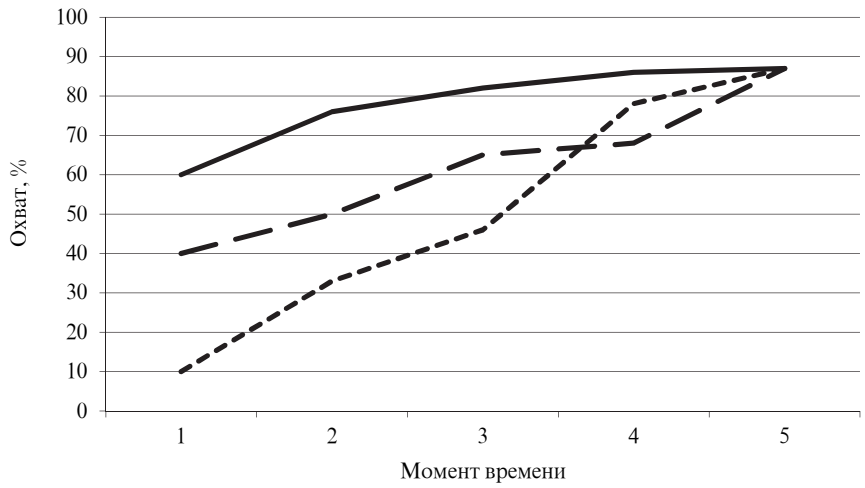


Рис. 1. Нарастание охвата при разной последовательности размещения пяти рекламных объявлений
(▬▬) – последовательность 1; (▬ ▬) – последовательность 2; (▬ ▬ ▬) – последовательность 3

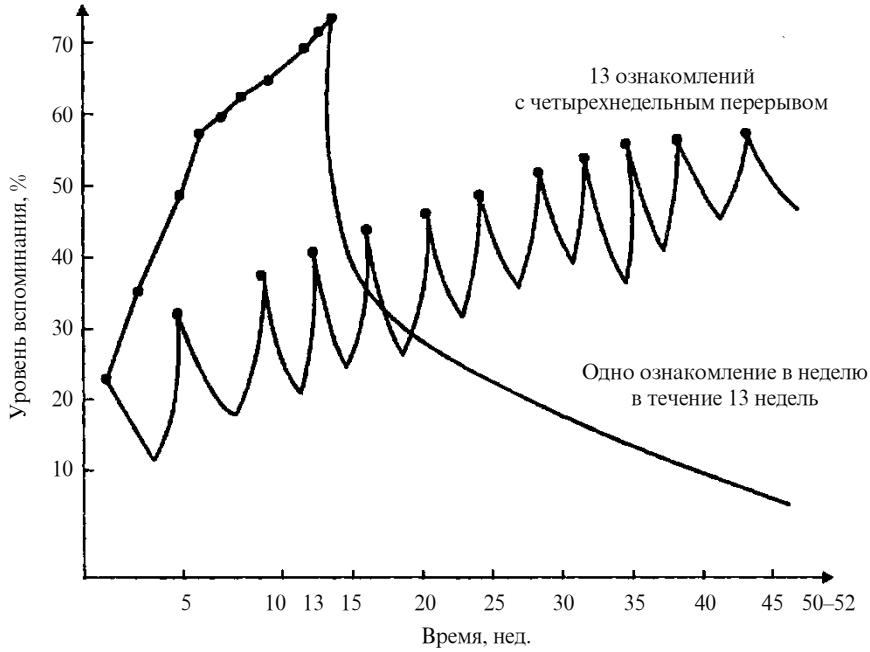


Рис. 2. Графики вспоминания рекламы в эксперименте Цилске

запоминаемости рекламы в зависимости от графика ее размещения. В первой рекламной кампании 13 рекламных сообщений предъявлялись группе женщин с интервалом в четыре недели (разнесенное воздействие). В ходе второй кампании другая группа женщин получила эти же 13 сообщений с недельным интервалом (интенсивное воздействие).

На рис. 2 показаны графики вспоминания рекламы в двух случаях. После 13 недель непрерывной рекламы уровень вспоминания составил около 70–75 %. После 52 недель разнесенной рекламы уровень запоминания равнялся примерно 55–60 %.

В выводах по проведенному исследованию Х. Цилске рекомендовал рекламодателям ис-

пользовать график разнесенного воздействия, так как он обеспечивает более высокий среднегодовой уровень известности. Но этот вывод никак не связан с целями какой-либо конкретной рекламной кампании, что неверно.

Сформулируем *принцип оптимального начала рекламной кампании по времени выхода первого объявления и наличия перерывов в выходе объявлений* в терминах максимизации охвата и запоминаемости рекламы: рекламная кампания должна начинаться в такой момент времени и иметь столько перерывов, чтобы достигнуть максимального охвата и запоминаемости рекламы в заданный момент времени в будущем.

Рассмотрим эксперимент Х. Цилске в этом контексте. Например, рекламодатель планирует акцию по стимулированию продаж, которая начнется на 13-й неделе года. Максимальный охват и вспоминание рекламы в этом случае должны быть достигнуты в начале акции на 13-й неделе года. У рекламодателя имеется бюджет на 13 рекламных объявлений в еженедельной газете. Рекламные объявления надо начинать размещать с первой недели и размещать их без перерыва, иначе не будет достигнут максимальный охват (перерывы уменьшают запоминаемость рекламы).

Если акция начинается на 40-й неделе, то размещать рекламу следует начинать на 28-й неделе, до 28-й недели размещать рекламу не эффективно. Если мы начнем с первой недели и будем давать рекламу с перерывами (иначе не получится – у нас всего 13 объявлений), то по Х. Цилске к 40-й неделе мы достигнем уровня вспоминания 50–55 % (рис. 2), а если начнем на 28-й неделе, то на 40-й неделе вспоминание составит 70–75 %.

Оптимальной последовательностью объявлений при этом будет размещение объявлений в любом порядке, если они имеют одинаковую вероятность контакта. Если объявления имеют разную вероятность контакта, то начинать следует с объявления с наибольшей вероятностью контакта, располагая объявления в порядке убывания вероятности контакта. В начале рекламной кампании рекомендуется размещать самые большие и интересные объявления.

В результате проведенного анализа сформулированы два принципа оптимальности при размещении рекламы во времени. Оптимальная последовательность серии рекламных объявлений при максимизации промежуточного охвата целевой аудитории – это последовательность, в которой объявления размещаются в порядке убывания вероятности рекламного контакта с ними. Оптимальное начало рекламной кампании при максимизации охвата должно произойти в такой момент времени, чтобы достигнуть максимального охвата в заданный момент времени в будущем при непрерывном размещении серии рекламных объявлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бузин, В.** Медиапланирование для практиков [Текст] / В. Бузин, Т. Бузина. – М.: Вершина, 2006. – 448 с.

2. **Климин, А.И.** Методы вычисления охвата целевой аудитории при использовании медиапланирования [Текст] / А.И. Климин, Д.А. Тихонов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2011. – № 2. – С 198–203.

3. **Кутлалиев, А.** Эффективность рекламы [Текст] / А. Кутлалиев. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2006. – 416 с.

4. **Шматов, Г.А.** Основы медиапланирования: эвристический подход [Текст] / Г.А. Шматов. – 2-е изд., испр. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. – 384 с.

UDC 658.1 BBC У9(2)30-21

A.V. Shmidt

A PROBABILITY OF STABLE FUNCTIONING OF AN ECONOMIC SYSTEM

Projecting methods to evaluate the industrial enterprise on criteria of economic stability in terms of dynamics is connected with the development of methodological approaches to form the system of its figures. At the present stage of the economic thought the figures providing for the evaluation of dynamic economic stability are of great importance for identification of reserves and possibilities to increase the efficacy of performance and development of mini-economic systems under the condition of uncertain environment with the high degree of variability of disturbing influences. Identifying figures of economic stability of a mini-economic entity completes the information derived from standard procedures of economic analysis [1].

It is regular that the difficulty of constructing special algorithms for the analysis of mini-economic entities' stability under the condition of uncertain environment is connected with the level of organizational forms of modern enterprises [2]. The basic characteristics of modern enterprises as open social and economic systems are the complex organizational structure, instability and uncertainty of disturbing influences.

An industrial enterprise as a mini-economic system is characterized by a great lot of elements and their interconnections, constant influence of external and internal factors of macro-, meso-, and micro-environments of different degrees of variability. Meanwhile the internal corporative processes are difficult to formalize due to organization complexity. Thus, there appears a necessity to develop non-parametric economic and mathematical methods for identification of the economic stability figures characterizing the economic situation in mini-economic system, which is observed at the given temporal interval.

While identifying the economic stability figures in terms of the analysis of enterprise operating results, it is reasonable to use the models bases on the analysis of cash flow.

In this case it is necessary to predict possible factor values and disturbing influences of different origin which affect the formation of cash flow, to analyze the quantitative influence of the disturbances of different level on the elements of cash flow structure determine the final figures of the enterprise operating results.

The combination of factors of different origin produces defined values of different figures [3], characterizing the enterprise operating results: sales proceeds, taxable income, net transactional inflow and correspondent efficacy figures.

Industrial enterprises discriminate the following components of the specified factor groups, disturbing and control influences: deterministic factors – cost of equipment, depreciation rates, different expenditure rates of material recourses and productivity; uncertain factors – cost of material resources, volume of sales, product demand, tax level etc. management decision factors – product price, wage rate, rate of marketing costs etc.

It's worth saying that these are the fluctuation of uncertain factors which are essentially incoming disturbing influences of a mini-economic system. To solve the task of steady performance can be basically reduced to finding methods compensating for the negative influence of the uncertain factors fluctuation.

To introduce a special quantitative index of economic stability this concept should be treated in terms of its dynamics.

A possible interpretation of economic stability: let there be a trajectory of the development of a mini-economic system, reflecting changing parameters of its standing, and let there be some domain ε^* of admissible deviation of a real phase trajectory of the set development trajectory. Then if there is a domain σ^* and if the real trajectory lying in the domain σ^* never exceeds the domain ε^* along all the trajectory, then a mini-economic dynamic system is steady. Such an approach is used for the analysis of technical systems stability by

Lyapunov. Our interest lies in the dynamic economic stability and hereinafter making comparisons of economic systems stability we shall mean the very dynamic stability, since the temporal factor in this case is completely impossible to be excluded from consideration.

It seems that the principle moment in leaving the technical system in favor of the social-economical one is the fact that deviations of real development trajectories form an objective trajectory are of random and stochastical nature, and it's impossible to get exact information of these deviations. And if it is possible to judge the stability of a technical system by Lyapunov unequivocally, analyzing the difference equations, characterizing system's behavior, in terms of the analysis of economic stability due to the wide impossibility to propose a difference equation of the economic system performance, the conclusion of stability or instability can be drawn only with some possibility by means of the suggested methods. The crucial moment for identification of a stability index for the given class of systems is the property of deviation from real development trajectories which provides for the occurrence, though random, of these deviations, but it possible to determine the probability of a certain deviation of a real phase trajectory from an objective trajectory at every point, so there appears to be a law of frequency distribution of these deviations. The existence of the law of frequency distribution of deviations of a real phase trajectory of a mini-economic system from an objective trajectory makes it possible to determine the probability of deviations of a real phase trajectory from an objective trajectory, with the set objective anyway achieved. The possibility, that a real phase trajectory of performance and development of a mini-economic system will not exceed the objective domain (domain ε*) along all the objective trajectory, is an index of functional stability of an object-oriented a social-economic system against the object view. In this respect the task to analyze the economic stability against the object view is to identify the possibility degree for the system to achieve the object view under the condition of uncertain parameters of the external environment.

If the stability of system performance is the probability of achieving some quantitatively characterized objective, the stability analysis task is reduced to finding the law of frequency distribution of quantitative results of mini-economic system performance and finding the probability of objective achievement using this law.

The possible approach for the solution of the task of steady mini-economic system performance of an industrial enterprise against the set object view is to determine the function of distributing objective functional by means of the laws of joint distribution of random system parameters. In this respect the task to determine the laws of distribution of the objective function of a random value can be used to determine the probability of the given function to enter its acceptable region [4, 5, 7].

Consider an example when the objective functional of mini-economic system is a function of random parameters $x_1, x_2, \ldots, x_n$:

$$Z = \varphi(x_1, x_2, \ldots, x_n) \quad (1)$$

when limited

$$Z \geq q^{**}(x_1, x_2, \ldots, x_n). \quad (2)$$

The probability of steady performance of a mini-economic system against the object view can be determined with the distribution function $R(Z)$:

$$R(Z) = P\{Z \geq q^{**}\}. \quad (3)$$

Consider the objective function depending on the combination of laws of distributing independent system parameters, distributed according to the normal law and can be interpreted as

$$Z = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b, \quad (4)$$

where a_i and b – deterministic coefficients; x_i – random parameters of a mini-economic system.

Consider an example when the objective function is a sum of random values x_i with distribution densities $f(x_i)$ respectively. Find the distribution density of the probabilities $f(Z)$ of a stochastical value

$$Z = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b.$$

Distribution function of a random value Z probabilities

$$F(Z) = P(Z \geq q^{**}) = P\left(\sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b \geq q^{**}\right) \quad (5)$$

can be achieved by integrating the tuple probability density $f\left(\sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b\right)$ in the domain, situated above the line $a_1 x_1 + a_2 x_2 + \sum_{i=3}^{n} a_i x_i + b = q^{**}$. Here we take q^{**} as a deterministic value. For every fixed value x_i the value x must provide for the fulfillment of the condition $-\infty < x < Z - x_i$. Then it is possible to get [5, 7]

$$F(Z) = \int_{-\infty}^{\infty} \int_{Z - x_i}^{\infty} f(x_1, x_2, ..., x_n) dx_1 dx_2 \ldots dx_n. \quad (6)$$

In particular if x_i and x_j are statistically independent, the common distribution density of probabilities can be interpreted as a factum of cofactors and the formula (6) appears as

$$F(Z) = \int_{-\infty}^{\infty} \int_{Z - x_i}^{\infty} f(x_1), f(x_2), ..., f(x_n) dx_1 dx_2 \ldots dx_n. \quad (7)$$

The distribution density of random value probabilities $Z = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b \geq q^{**}$ found, through differentiation of $F(Z)$ along Z.

In terms of the Leibnitz-Newton theorem the running integral with the running limit inferior is the continuous function and the derivative from this integral over the variable is the primitive of this integral [8].

Then it is possible to write

$$f(Z) = \frac{dF(Z)}{dZ} = \int_{-\infty}^{\infty} f(x_i - Z) \int f(x_{i+1}) \ldots dx_1 \ldots dx_{n-1}. \quad (8)$$

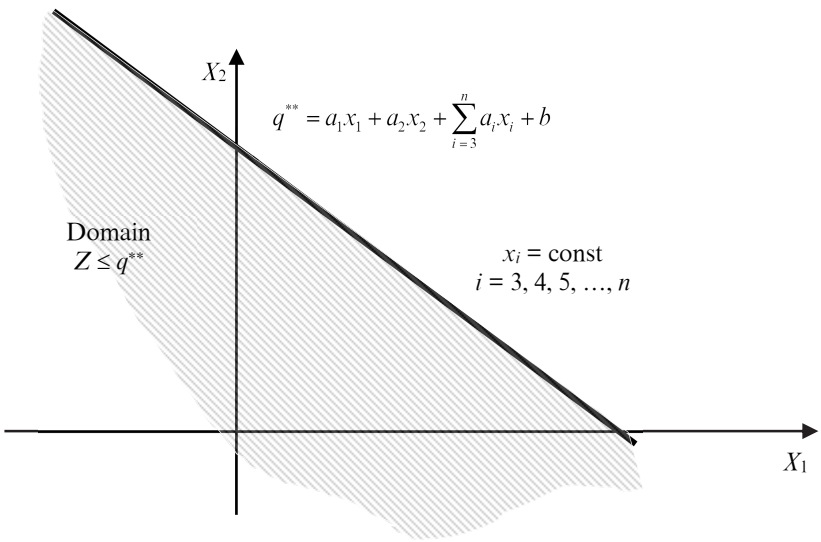
As the variable Z appears only in the limit inferior of the integrals. Thus, it is worth saying that in this case $f(Z)$ is a convolution of one-dimensional distribution densities of random values probabilities.

It is worth saying that the convolution of the (8) type can be attributed to any factor of the mini-economic system x_i.

Taking into consideration that linear conversions of the laws of density distribution of a mini-economic system environment do not lead to changing the law of distribution density of an objective functional, the condition of the objective function to enter the set parameters can be interpreted as $q^{**} \leq Z \leq q^{*}$

$$P(q^{**} \leq Z \leq q^{*}) = \\ = \int_{q^{**}}^{q^{*}} f(Z) dZ = \Phi\left(\frac{q^{*} - \bar{Z}}{\sigma_Z}\right) - \Phi\left(\frac{q^{**} - \bar{Z}}{\sigma_Z}\right), \quad (9)$$

where $\Phi(.)$ – erf integral (Laplace's function), that can be determined by the tables (i.e., appendix 2 [10]).



Pic. 1. Plotting the domain $Z = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i + b \geq q^{**}$

As an example consider the law of distributing an objective functional of a mini-economic system depending on the distribution of three random values of environmental factors. The function is set as

$$Z = a_0 x_0 x_1 + a_2 x_2 + b, \qquad (10)$$

where Z – annual balance profit; x_0 – enterprise sales volume; x_1 – price for an item of product; x_2 – conditionally variable costs; a_1, $a_2 < 0$ – regular coefficients; b – conditionally regular costs. To simplify the solution reduce the task to two random parameters and the formula (10) will be interpreted as

$$Z = a_1 x_1 + a_2 x_2 + b, \qquad (11)$$

where $a_1 = a_0 x_0$. Random parameter x_0 taken through the solution of three tasks: the first solution is achieved with ($x_0 - 3\sigma_{x_0}$), the second – x_0 and the third ($x_0 + 3\sigma_{x_0}$). There are the intervals for the solution $\pm 3\sigma_{x_0}$ (where σ_{x_0} – mean-square deviation of the factor x_0) of the mathematical expectation $\bar{x}_0$, as the probability with such deviations of a variable is insignificant. With the received probability of steady performance it is possible to plot a diagram $R = \varphi(x_0)$ as it is shown in dr. 2, and to evaluate the influence of the variable x_0 on the probability of steady performance of a mini-economic system.

As the common distribution density of statistically independent values x1 and x_2 can be interpreted as [5, 7]

$$f(x_1, x_2) = f(x_1) f(x_2) = \\ = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma_{x_1}}} e^{\frac{(x_1 - \bar{x}_1)^2}{2\sigma_{x_1}^2}} \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma_{x_2}}} e^{\frac{(x_2 - \bar{x}_2)^2}{2\sigma_{x_2}^2}}, \qquad (12)$$

find the distribution density of the objective functional of a mini-economic system

$$Z = a_1 x_1 + a_2 x_2 + b, \qquad (13)$$

The function of distributing probabilities of the random value Z

$$F(Z) = P(Z \geq q^{**}) = P(a_1 x_1 + a_2 x_2 + b \geq q^{**})$$

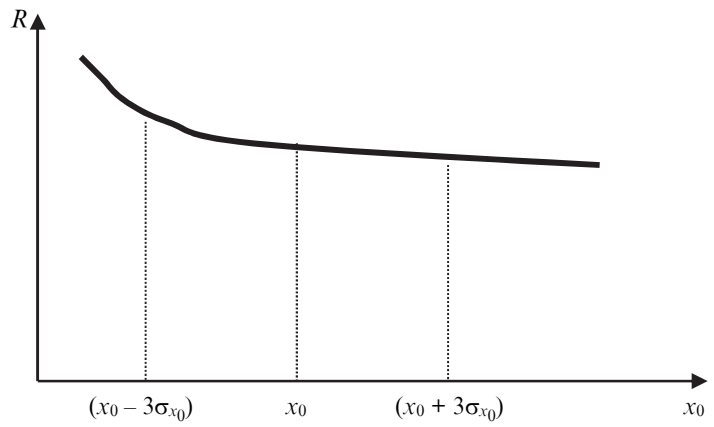
can be derived through integrating a two-dimensional distribution density (12) in the domain situated above the line $q^{**} = a_1 x_1 + a_2 x_2 + b$. For example the limit in the formula $x_1 = \frac{y + a_2 x_2 - b}{a_1}$ can be changed like in (9). Thus, it is possible to write

$$F(Z) = \int_{-\infty}^{\infty} \int_{\frac{Z - a_2 x_2 - b}{a_1}}^{-\infty} f(x_1, x_2) dx_1 dx_2 .$$

Differentiating the formula with dZ gives the distribution density of random value Z probabilities like in [9]

$$f(Z) = \int_{-\infty}^{\infty} \frac{\mathrm{sign}(a_1)}{2\pi\sigma_1\sigma_2} e^{-\frac{1}{2}\left[\frac{\frac{(Z - a_2 x_2 - b)}{a_1 - \bar{x}_1}}{\sigma_{x_1}^2} + \frac{(x_2 - x_2^2)}{\sigma_{x_2}^2}\right]} dx_2 = \\ = \frac{\mathrm{sign}(a_1)}{2\pi\sigma_1\sigma_2} \int_{-\infty}^{\infty} e^{-Ax_2^2 + 2Bx_2 + C} dx_2,$$

where $A = \frac{1}{2a_1^2}\left[\frac{a_2^2}{\sigma_{x_1}^2} + \frac{a_1^2}{\sigma_{x_2}^2}\right]$;



Pic. 2. Dependence of the probability of steady performance of a mini-economic system at the time moment ti of the stochastic factor x_0

$$B = -\left[\frac{Z - b - a_1\bar{x}_1}{a_1^2\sigma_{x_1}^2} - \frac{Z - b - a_1\bar{x}_1 + a_2\bar{x}_2}{a_1\sigma_{x_1}\sigma_{x_2}} - \frac{\bar{x}_2}{\sigma_{x_2}^2}\right];$$

$$C = -\frac{1}{2}\left[\frac{(y - b - a_1\bar{x}_1)^2}{a_1^2\sigma_1^2} + \frac{\bar{x}_2^2}{\sigma_{x_2}^2}\right].$$

If the latter expressions are integrated into the distribution density $f(Z)$ formula the result is

$f(Z) = \frac{\text{sign}(a_1)\sqrt{\pi}}{2\pi\sigma_{x_1}\sigma_{x_2}\sqrt{A}} e^{-\frac{AC - B^2}{2}}$. After conversion

$$f(Z) = \frac{1}{\sigma_Z\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(Z - \bar{Z})}{2\sigma_Z^2}}, \qquad (10)$$

where sign(a_1);

$\bar{Z} = a_1\bar{x}_1 + a_2\bar{x}_2 + b$ – mathematical expectation of an objective function; (11)

$\sigma_Z^2 = D[Z]$ – dispersion of an objective function;

$$\sigma_Z^2 = a_1^2\sigma_{x_1}^2 + a_2^2\sigma_{x_2}^2. \qquad (12)$$

From the expressions (10)–(12) it follows that an objective function is distributed normally.

Now knowing the law of density distribution of a random value of the enterprise objective functional, it is sufficient to determine the probability of steady performance of a mini-economic system with the expression

$$R = P(q^{**} \le Z \le q^*) = \int_{q^{**}}^{q^*} \frac{1}{\sigma_Z\sqrt{2\pi}} e^{-\left(\frac{Z - \bar{Z}}{2\sigma_Z^2}\right)^2} dz. \qquad (13)$$

As it has already been noted, the integral (13) cannot be explicitly calculated and it needs numerical integration. To avoid this, a standardized normal distribution with $\bar{Z} = 0$ and $\sigma_Z = 1$ should be withdrawn.

With a new variable $t = \frac{Z - \bar{Z}}{\sigma_y}$, upper and lower limits of integration can be interpreted as

$$t^{**} = \frac{q^{**} - \bar{Z}}{\sigma_Z} \text{ and } t^* = \frac{q^* - \bar{Z}}{\sigma_Z}.$$

It is true for the upper-bound constraint $t^{**} \to -\infty$ and only for the lower-bound one $t^* \to \infty$.

After normalizing the expression (13) can be put as

$$R = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{t^{**}}^{t^*} e^{-\frac{t^2}{2}} dt. \qquad (14)$$

As t is a normed random variable distributed according to the normal law, the probability of steady performance of a mini-economic system can be determined by means of tables. i. e. in appendix 2 [10] or calculated by means of expanding the subintegral function $e^{-\frac{t^2}{2}}$ into the Maclaurin series with the following integration of the provisional sum [6].

After these procedures the formula 9140 can be expressed as

$$R = \Phi\left(-\frac{q^* - \bar{Z}}{\sigma_Z}\right) - \Phi\left(-\frac{q^{**} - \bar{Z}}{\sigma_Z}\right), \qquad (15)$$

where Φ(.) – an erf integral.

The probability of steady performance of a mini-economic system with double limiting can be expressed as

$$R = \int_{t^{**}}^{t^*} e^{-\frac{t^2}{2}} dt = \Phi(t^*) - \Phi(t^{**}), \qquad (16)$$

where Φ(.) – Laplace's function, given in the reference [10].

With an upper-bound constraint of the objective function of a mini-economic system the lower limit is $t^{**} \to -\infty$ and the expression (16) with $\Phi(-\infty) = 0$ [4] can be interpreted as

$$R = \int_{-\infty}^{t^{**}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt = \Phi(t^*). \qquad (17)$$

With a lower-bound constraint the upper limit is $t^* \to \infty$. With $\Phi(+\infty) = 1$ the expression (17) can be interpreted as

$$R = \int_{t^{**}}^{\infty} e^{-\frac{t^2}{2}} dt = 1 - \Phi(t^{**}). \qquad (18)$$

Thus, the economic stability of an industrial enterprise is its ability to achieve the performance and development objectives within certain time-limits. A sign of the enterprise stability is the entrance of the enterprise cost figures into the target domain and the quantitative sign of the economic stability

of an enterprise is the probability to meet the objective within certain time-limits.

The category of the enterprise economic stability against the objective is more informative rather than stability as an ability of a system to return to the balance state under external disturbing circumstances. The probability to achieve the objective within certain time-limits can span from 0 to 1 while the ability of a system to return to the start state can be estimated only by two values: a system is either able to return to the start state or not.

The evaluation of the enterprise economic stability should rest on a systematic approach for the usage of complex systems' stability principles. This study suggests the basic principles of the systematic approach for examining economic stability of an enterprise. It appears that stability is an external demonstration of internal properties of the very object.

The analysis of the enterprise stability is made on the basis of the cash flow generated by the enterprise, internal and external disturbing influences, limits of the target domain. The study offers a classification of disturbances influencing the dynamics of an enterprise and correspondently the dynamics of its cash flow.

There have been developed mathematic models of predicting changes of the cash flow generated by an enterprise under the influence of disturbances and evaluating a random event of the entrance of the enterprise cost figures into the target domain. The models allow determining the dependence of the enterprise stability on its "starting" state, creating the necessary basis for the stability control, to evaluate the efficacy of this control in terms of comparing the stability increasing expenditures with the stability index.

LITERATURE

1. **Ansoff, I.** The Strategic Management [Text] / I. Ansoff. – M.: Ekonomika Publishers, 1989. – 519 p.
2. **Bayev, I.A.** The Dynamic Theory of Form [Text] / I.A. Bayev, V.I. Shiryayev, E.V. Shiryayev : monograph. – Chelyabinsk, 2001. – 190 p.
3. **Khudyakova T.A.** Research, Evaluation and Prediction of Economic Stability of an Industrial Enterprise [Text] / T.A. Khudyakova, A.V. Shmidt. – Chelyabinsk: SUSU Publishers, 2006. – 142 p.
4. **Ventsel, E.S.** The Theory of Probability and Its Engineering Applications [Text] / E.S. Ventsel, L.A. Ovcharov. – M.: Vysshaya Shkola Publishers, 2000. – 362 p.
5. **Ventsel, E.S.** The Theory of Random Processes and Its Engineering Applications [Text] / E.S. Ventsel, L.A. Ovcharov. – M.: Vysshaya Shkola Publishers, 2000. – 383 c.
6. **Bolshakov, V.D.** The Theory of Observational Errors [Text] / V.D. Bolshakov. – M.: Nedra Publishers, 1983. – 223 p.
7. **Cooper, J.** Probabilistic Methods of Analyzing Signals and Systems [Text] / J. Cooper, M. McGillem. – M.: Mir Publishers, 1989. – 376 p.
8. **Starikova, S.S.** Economic Stability of an Enterprise: Technical Approach: Dissertation abstract of a candidate doctor of economic sciences [Text] / S.S. Starikova. – Saransk, 1999. – 23 p.
9. **Smornov, N.V.** A Course of the Probability Theory and Mathematical Statistics for Engineering Applications [Text] / N.V. Smornov, I.V. Dudin-Barkovskiy. – M.: Nauka Publishers, 1965. – 556 p.
10. **Kapur, K.** Reliability of System Engineering [Text] / K. Kapur, L. Lamberson. – M.: Mir Publishers, 1980. – 604 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АМЕЛИНА Полина Юрьевна – *аспирант кафедры государственного, муниципального и организационного управления Государственной полярной академии (Санкт-Петербург).*

190103, Санкт-Петербург, Рижский пр., д. 44.

АНДРЕЕВ Владимир Николаевич – *проректор по экономике Псковского государственного политехнического института, профессор, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления. кандидат технических наук.*

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)79-76-02, andreev.ppi@mail.ru

АНДРЕЕВА Алевтина Александровна – *соискатель кафедры маркетинга и информационных технологий в экономике Волжского университета им. В.Н. Татищева.*

445020, г. Тольятти, ул. Ленинградская, д. 16.

АСЛАНОВ Дмитрий Иванович – *заведующий кафедрой экономической теории и коммерции Пятигорского государственного технологического университета, кандидат экономических наук, доцент, член-корреспондент РАЕН.*

357350, Ставропольский край, Предгорный район, ст. Ессентукская, ул. Московская, д. 58, aslanovdi@mail.ru

БАРАНОВА Светлана Анатольевна – *соискатель кафедры организации строительства и управления недвижимостью Псковского государственного политехнического института.*

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)79-34-74, nnbsv@rambler.ru

БАТУЕВА Туяна Гармаевна – *преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и коммерции Восточно-Сибирского государственного технологического университета.*

670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В, стр. 1, sharlu59@bk.ru

БОДРУНОВА Алина Сергеевна – *аспирант Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21.

БОЦМАН Елена Валерьевна – *аспирант кафедры экономической теории Сибирского университета потребительской кооперации.*

630078, г. Новосибирск, пр. К. Марска, д. 26, bosman39@mail.ru

БУРДАКОВА Галина Ивановна – *доцент кафедры менеджмента и организации промышленного производства Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

681013, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Ленина, д. 27, galinabu@rambler.ru

ВУСИК Ирина Владимировна – *аспирант кафедры маркетинга фирмы Государственного университета – Высшей школы экономики (г. Москва).*

105187, Москва, ул. Кирпичная, д. 33/5, тел. (495)772-95-82, irinavoussik@mail.ru

ГАДЖИЕВ Магомедрасул Магомедович – *старший преподаватель кафедры менеджмента Дагестанского государственного института народного хозяйства при Правительстве Республики Дагестан, кандидат экономических наук.*

367008, Республика Дагестан, г. Махачкала, ул. Д. Атаева, д. 5, ra9898@mail.ru

ГОРДИНА Юлия Владимировна – *доцент кафедры экономики и управления бизнесом Байкальского государственного университета экономики и права, кандидат экономических наук.*

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11, тел. (395)241146, gordina21@mail.ru

ГРИБАНОВ Алексей Валентинович – *доцент кафедры управления Санкт-Петербургского государственного университета профсоюзов, кандидат экономических наук.*

192238, Санкт-Петербург, ул. Фучика, д. 15, al.gribanov@gmail.com

ДАВИДОВСКИ Влатко – *аспирант кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, vlatko@davidovski.org; vdavidovski@gmail.com

ДОЛГИХ Юлия Александровна – *старший преподаватель кафедры государственных и муниципальных финансов Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.*

620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19, тел. (343)375-94-92, rimdm@rambler.ru

ЕВСЕЕВА Светлана Анатольевна – *аспирант, ассистент кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29 тел. (812)329-47-96, yevsvetlana@mail.ru

ЕРЗЫЛЕВА Анна Александровна – *старший преподаватель кафедры финансового менеджмента Рязанского государственного радиотехнического университета.*

390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1, тел. (4912)46-03-58, erz_anna@mail.ru

ЖИГУЛЬСКИЙ Георгий Викторович – *руководитель Управления Федеральной налоговой службы России по Новосибирской области, кандидат экономических наук.*

630005, г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 4.

ЖУРОВА Людмила Ивановна – *доцент кафедры финансов и кредита Волжского университета им. В.Н. Татищева, кандидат экономических наук, доцент.*

445020, г. Тольятти, ул. Ленинградская, д. 16, ludm_zh@mail.ru

ЗАКИМАТОВ Геннадий Вениаминович – *инженер ООО «ЦКТИ-ВИБРОСЕЙСМ».*

195220, Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д. 9, тел. (812)327-85-99, zackimatov@yandex.ru

КАЙГОРОДЦЕВ Александр Александрович – *профессор кафедры бизнеса и делового администрирования Восточно-Казахстанского государственного университета им. С. Аманжолова, доктор экономических наук.*

070020, Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск, ул. 30-й Гвардейской дивизии, д. 34, kayalex@mail.ru

КАРАВАЙКОВ Владимир Михайлович – *директор центра энергосбережения Костромского государственного технологического университета, доктор технических наук, профессор.*

156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, д. 17, тел. (4942)31-69-91, kvml@ya.ru

КЛАЧЕК Павел Михайлович – *доцент кафедры автосервиса Балтийского федерального университета им. И. Канта, кандидат технических наук, доцент.*

236041, г. Калининград, ул. Невского, д. 14б, PKlachek@mail.ru

КЛИМИН Анастасий Игоревич – *доцент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-82, a-klimin@yandex.ru

КОЛБАЧЕВ Евгений Борисович – *заведующий кафедрой экономики и управления предприятием Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института), доктор экономических наук, профессор.*

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, д. 132, тел. (8635)25-51-54, kolbachev@yandex.ru

КОМАРОВ Сергей Владимирович – *профессор кафедры менеджмента и маркетинга Пермского национального исследовательского политехнического университета, доктор философских наук.*

614600, г. Пермь, пр. Комсомольский, д. 29а, komarov@rmc.edu.ru

КОРЯГИН Сергей Иванович – *декан факультета сервиса Балтийского федерального университета им. И. Канта, заслуженный работник высшей школы РФ, доктор технических наук, профессор.*

236041, г. Калининград, ул. Невского, д. 14б, SKoryagin@kantiana.ru

КРАСНЮК Людмила Владимировна – *доцент кафедры финансов, кредита, бухгалтерского учета, налогов и налогообложения Пятигорского государственного технологического университета, кандидат экономических наук.*

357500, г. Пятигорск, ул. Украинская, д. 56А, тел. (8793)98-32-94, liudmila8998@yandex.ru

МАЛИНОВСКАЯ Нина Анатольевна – *аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и коммерции Восточно-сибирского государственного технологического университета.*

670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В, стр. 1, malinka_nk@bk.ru

МАКАРОВ Василий Михайлович – *заведующий кафедрой экономики и менеджмента в энергетике и природопользовании Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, vmmak51@mail.ru

МАРМОЗА Анна Владимировна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры регионоведения и региональной экономики Ставропольского государственного университета.*

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, annamarmoza@yandex.ru

МИНКОВА Екатерина Семеновна – *заместитель декана факультета сервиса Балтийского федерального университета им. И. Канта, кандидат педагогических наук, доцент.*

236041, г. Калининград, ул. Невского, д. 14б, eminkova@kantiana.ru

МОТТАЕВА Анджела Бохауовна – *доцент кафедры экономики и менеджмента НОАНО ВПО «Институт бизнеса и политики», кандидат экономических наук, доцент.*

109004, Москва, ул. А. Солженицына, д. 13, angela-1309.m@yandex.ru

НАГАСЛАЕВА Ирина Олеговна – *старший преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и коммерции Восточно-Сибирского государственного университета.*

670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В, стр. 1, nio_irina@list.ru

НАДОБНИКОВ Евгений Владимирович – *аспирант кафедры менеджмента организации Псковского государственного политехнического института.*

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, nadobnikov@mail.ru

НЕМЕЦ Кирилл Анатольевич – *аспирант кафедры национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета.*

614600, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, ne_kirill@mail.ru

ОВЧАРЕНКО Надежда Александровна – *доцент кафедры менеджмента и мировой экономики Кубанского государственного университета, кандидат экономических наук.*

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, д. 149, nade-o@yandex.ru

ОДИНОКОВ Ренат Насибуллаевич – *аспирант кафедры экономики и организации производства Пензенского государственного университета.*

440026, г. Пенза, ул. Красная, д. 40, renatodinokov@yandex.ru

ОРДЖОНИКИДЗЕ Марьяна Марговна – *заместитель председателя Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга, начальник управления по туризму, кандидат экономических наук, доцент.*

197110, Санкт-Петербург, ул. Петрозаводская, д. 13.

ПАРАСОЦКАЯ Наталья Николаевна – *доцент кафедры бухгалтерского учета Финансового университета при Правительстве РФ, кандидат экономических наук.*

125993, Москва, Ленинградский пр., д. 49, nataly@mmti.ru

ПЕРЕЯСЛОВА Ирина Геннадиевна – *доцент кафедры экономики и управления предприятием Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института), кандидат социологических наук, доцент.*

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, д. 132, тел. (8635)25-51-54, irinagp@mail.ru

ПЕРНИКОВ Сергей Григорьевич – *первый заместитель губернатора Псковской области.*

180000, г. Псков, ул. Некрасова, д. 23, тел. (8112)69-98-90, as.mikheyev@obladmin.pskov.ru

ПИВОВАРОВ Илья Симонович – *доцент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, ilya.pivovarov@mail.ru

ПЛОТНИКОВ Владимир Александрович – *профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, доктор экономических наук, профессор.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, plotnikov_2000@mail.ru

ПОДКОПАЕВА Наталия Романовна – *докторант кафедры экономики и управления Костромского государственного технологического университета, кандидат экономических наук.*

156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, д. 17, тел. (4942)31-69-91, energy@kstu.edu.ru

ПОСТНОВ Алексей Николаевич – *заместитель директора по учебной и воспитательной работе Волжской государственной академии водного транспорта (Астраханский филиал).*

414025, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, truevor66@ya.ru

ПРОСАЛОВА Вероника Сергеевна – *доцент кафедры финансов и налогов Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, кандидат экономических наук.*

690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, тел. (4232)40-41-60, prosalova@mail.ru

ПРОХОРОВ Кирилл Олегович – *аспирант кафедры управления и предпринимательства Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.*

150000, г. Ярославль, ул. Советская, д. 14, prohamster@mail.ru

ПУСТЫЛЬНИК Петр Наумович – *доцент кафедры основ производства Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, кандидат технических наук, кандидат экономических наук, доцент.*

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 48, petr191@yandex.ru

ПШЕНИЧНИКОВ Владислав Владимирович – *доцент кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета им. К.Д. Глинки, кандидат экономических наук, доцент.*

394087, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1, тел. (473)253-82-63, wladwp@yandex.ru

РОХЧИН Владимир Ефимович – *профессор кафедры государственного и муниципального управления Псковского государственного политехнического института, доктор экономических наук.*

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)79-76-02, rohchin@mail.ru

РУБАН Григорий Александрович – *студент факультета экономики Воронежского государственного аграрного университета им. К.Д. Глинки по специальности «Финансы и кредит».*

394087, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1, тел. (473)253-82-63, rubangr@gmail.com

САПАРОВА Ботагоз Сергазиевна – *профессор кафедры финансов АО «Финансовая академия» (г. Астана, Казахстан), докторант кафедры финансов и банковского дела Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.*

010011, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Есенберлина, д. 25, saparova2004@yandex.ru

САРЫГУЛОВ Аскар Исламович – *старший научный сотрудник Центра фундаментальных исследований процессов развития экономики России СПбГИЭУ, кандидат экономических наук.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)767-18-86, cfr@engec.ru

СКОБЛИКОВ Валерий Васильевич – *аспирант кафедры информационных технологий и управления Шахтинского института Южно-Российского государственного технического университета.*

346500, Ростовская обл., г. Шахты, пл. им. Ленина, д. 1, skoblikova.ks@mail.ru

СМИРНОВА Ирина Викторовна – *профессор кафедры экономики и менеджмента недвижимости Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, smirnova@interzet.ru

СМОЛЬЯНИНОВА Елена Николаевна – *доцент кафедры финансов и налогов Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, кандидат экономических наук.*

690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, тел. (4232)40-41-60, elsmol@bk.ru

СТЕПАНОВА Наталья Романовна – *доцент кафедры государственных и муниципальных финансов Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, кандидат технических наук, доцент.*

620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19, тел. (343)375-94-92, f35710@olympus.ru

СУЗДАЛЕВА Гульназ Ришатовна – *ассистент кафедры менеджмента и маркетинга Пермского национального исследовательского политехнического университета.*

614600, г. Пермь, пр. Комсомольский, д. 29а, gulnaz.suzdaleva@yandex.ru

ТЕКЕЕВА Халимат Эльмурзаевна – *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии, кандидат экономических наук, доцент.*

369001, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, h.tekeeva@mail.ru

ТИТОВ Владислав Владимирович – *заведующий отделом Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (г. Новосибирск), доктор экономических наук, профессор.*

630090, г. Новосибирск, пр. Академика М.А. Лаврентьева, д. 17, titov@ieie.nsc.ru

УЗДЕНОВА Фатима Магамедовна – *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии, кандидат экономических наук, доцент.*

369001, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, fatima_uzdenova@mail.ru

УШАНОВА Наталья Анатольевна – *доцент кафедры экономики и менеджмента в строительстве Самарского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

443001, г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 194, ushanovan@mail.ru

ХАЙНУС Иван Викторович – *ассистент кафедры государственных и муниципальных финансов Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.*

620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19, тел. (343)375-94-92, vanya777.86@mail.ru, haynus_gmf@mail.ru

ХАРИТОНОВА Валентина Николаевна – *аспирант кафедры менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.*

125993, Москва, Ленинградский пр., д. 49, kharitonova@gmail.com

ЦВЕТКОВ Александр Николаевич – *аспирант кафедры финансов, анализа и учета Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.*

190005, Санкт-Петербург, ул. 2-я Красноармейская, д. 4, kafinany@spbgasu.ru

ЧЕРКЕСОВА Эльвира Юрьевна – *заведующая кафедрой информационных технологий и управления Шахтинского института Южно-Российского государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

346500, Ростовская обл., г. Шахты, пл. им. Ленина, д. 1, cherkesovael@mail.ru

ЧОМАЕВА Рада Асхатовна – *преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии.*

369001, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36.

ШЛЯГО Наталия Никодимовна – *заведующий кафедрой экономики фирмы Санкт-Петербургского филиала Государственного университета – Высшей школы экономики, кандидат экономических наук, доцент.*

190008, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16, тел. (812)560-42-45, fialkovsky@yandex.ru

ШМАТКОВ Валерий Викторович – *проректор по научной работе и инновационной деятельности Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института), кандидат технических наук, профессор.*

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, д. 132, тел. (8635)22-33-44, 22-72-69, ngtu@novoch.ru

ШМИДТ Андрей Владимирович – *доцент кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

454080, г. Челябинск, пр. Ленина, д. 76, тел. (351)267-90-90, uvr@susu.ac.ru

ШРАЕР Александр Викторович – *докторант кафедры экономики и управления социальной сферой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.*

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)710-57-36, shav60@gmail.com

ЩЕСНЯК Кирилл Евгеньевич – *докторант кафедры финансов и кредита Российского университета дружбы народов, кандидат экономических наук.*

117198, Москва, ул. Миклухо Маклая, д. 6.

АННОТАЦИИ

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ДЕФИНИЦИИ СТРАТЕГИИ.

Проанализированы научные подходы к определению понятия «стратегия», на основе чего предложена авторская формулировка данного определения. Выделены элементы, составляющие стратегию организации, с целью возможности ее реализации.

СТРАТЕГИЯ. ПОЛИТИКА. ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ СТРАТЕГИЮ. ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ.

Нагаслаева И.О. ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦИОННОМ ПЕРИОДЕ ИЗМЕНЕНИЙ.

Рассмотрена эволюция взглядов относительно развития социально-экономической системы. Развитие социально-экономических систем обусловлено устойчивостью и многомерностью свойств экономических, техногенных факторов и изменчивостью, вероятностью духовной природы интеллектуальных факторов производства, реализации и потребления.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. СОВРЕМЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. ПРЕОБРАЗОВАНИЕ. РАЗВИТИЕ.

Сапарова Б.С. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ МАСШТАБОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ IPO В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА.

Формулируется цель эффективности преимущества IPO перед другими инвестиционными источниками. Произведен краткий обзор распространения IPO в мировой практике, указаны цели и его влияние на привлечение инвестиции. Выявлены результативность перспектив IPO для стран с переходной экономикой: России, Казахстана, Индии, Китая, а также Бразилии и Турции.

IPO. ИНВЕСТИЦИИ. СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. АКЦИЯ. АКТИВИЗАЦИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ПЕРСПЕКТИВА.

Закиматов Г.В. ДВУХСЕКТОРНАЯ ЭКОНОМИКА – РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА С ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМ АДМИНИСТРАТИВНО-ПЛАНОВЫМ УПРАВЛЕНИЕМ.

Рассмотрены принципы организации экономики нового типа – двухсекторной экономики, сочетающей централизованное административно-плановое управление экономикой с рыночным саморегулированием. Проведен сравнительный анализ свойств плановой, рыночной и двухсекторной экономик.

ПЛАНОВАЯ РЫНОЧНАЯ ДВУХСЕКТОРНАЯ ЭКОНОМИКА. КАЗЕННЫЕ ДЕНЬГИ. ПЛАНОВЫЙ РЫНОЧНЫЙ СЕКТОР.

Сарыгулов А.И. О СООТНОШЕНИИ КАЧЕСТВА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ВВП.

Рассмотрены вопросы взаимосвязи качества отраслевой и технологической структуры экономики и темпов роста ВВП, показано наличие между ними устойчивой и тесной взаимосвязи. Предложены определения характера технологических сдвигов.

КОЭФФИЦИЕНТЫ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ. СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СДВИГИ. СТРУКТУРНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА.

Асланов Д.И. СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ».

Рассмотрены основные концептуальные подходы к определению понятия «человеческий капитал» и на их основе выделены основные топологические свойства и признаки человеческого капитала.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕКА. ГУМАНИСТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА.

Боцман Е.В. АНАЛИЗ СЕКТОРАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

Рассмотрены вопросы структурных изменений экономической системы. Дана оценка динамики секторальной структуры экономики России с момента начала рыночных реформ и до настоящего времени.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР. СЕКТОРАЛЬНАЯ СТРУКТУРА. АНАЛИЗ СЕКТОРАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ.

Андреев В.Н., Рохчин В.Е. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.

Рассмотрены основные условия фундаментального характера, обеспечивающие желаемое развитие экономики российского региона как субъекта Федерации в сложившихся политико-экономических условиях. Обосновано, что ведущим условием динамического развития экономики российских регионов является активное государственное регулирование, основанное на политической воле к изменению сложившихся негативных тенденций и поддержке позитивных.

РЕГИОН. РАЗВИТИЕ. МЕХАНИЗМ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.

Краснюк Л.В. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РЕГИОНЕ: СИТУАЦИОННО-ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ И МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ).

Изучены основные показатели экономической деятельности отраслей региональной экономики, проведена оценка ресурсного потенциала и финансово-экономическая эффективность функционирования региона.

ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Пустыльник П.Н. ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ.

Рассмотрена эволюция системы управления региональными промышленными комплексами и представлен прогноз развития промышленности на основе теории волнового развития социума.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ. ДИВИДЕНД.

Батуева Т.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА.

Рассмотрены вопросы образовательной политики в регионе, принципы развития образования, предусматривающие анализ экономической и социокультурной ситуации в регионе.

ОБРАЗОВАНИЕ. ИННОВАЦИИ. СТРАТЕГИЯ. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ. ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ.

Гордина Ю.В. ИНСТРУМЕНТЫ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ).

Рассмотрены основные инструменты сглаживания неравномерности развития муниципальных образований. Изложены основные проблемы оценки эффективности деятельности муниципальных образований и городских округов.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ. МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ. ИНСТРУМЕНТЫ СГЛАЖИВАНИЯ.

Пшеничников В.В., Рубан Г.А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО.

Рассмотрены региональные проблемы управления продовольственной безопасностью современной России. Даны экономическое обоснование необходимости государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса в условиях вступления России в ВТО, рекомендации по ее усилению.

УПРАВЛЕНИЕ. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК). ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА. СУБСИДИРОВАНИЕ.

Узденова Ф.М., Текеева Х.Э., Чомаева Р.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.

Рассмотрен потенциал СКФО и пути улучшения его социально-экономического положения.

РЕГИОН. ТУРИЗМ. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ЭНЕРГЕТИКА. АПК. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ИНФРАСТРУКТУРА. ПОТЕНЦИАЛ.

Малиновская Н.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.

Рассмотрены актуальность исследования инфраструктуры региона и предложена методика оценки инфраструктурного комплекса в социально-экономической системе региона.

МЕТОДИКА. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КОМПЛЕКС. РЕГИОН. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ.

Немец К.А. АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА».

Рассматриваются возможные подходы к внедрению и реализации концепции «электронного правительства» в Российской Федерации, существующие системные проблемы.

«ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО». АВТОМАТИЗАЦИЯ. РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ЭКОНОМИКА РЕГИОНА.

Одиноков Р.Н. РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.

Рассмотрены проблемы бюджетной системы страны на региональном и местном уровнях и предложены направления их разрешения.

МОДЕРНИЗАЦИЯ. РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ. МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА. ФИНАНСОВОЕ ВЫРАВНИВАНИЕ.

Моттаева А.Б. ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ НА ПРИНЦИПАХ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.

Рассмотрены факторы, компенсирующие или снижающие вероятность проявления негативных воздействий риск-факторов на развитие предпринимательской деятельности в регионах.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ.

Орджоникидзе М.М. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ.

Рассмотрены основные тенденции развития туризма как за рубежом, так и в Российской Федерации. Освещены концептуальные особенности развития внутреннего и въездного туризма. Определены основные стратегические направления развития региональной туристской отрасли.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ТУРИСТСКАЯ ОТРАСЛЬ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЬЮ. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.

Перников С.Г. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ.

Рассмотрены основные направления развития инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе в условиях посткризисной экономики. Изложены основные тенденции и особенности инвестирования в топливно-энергетический комплекс.

ИНВЕСТИЦИИ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС. ЭНЕРГОРЕСУРСЫ. МЕСТНЫЕ ВИДЫ ТОПЛИВА.

Подкопаева Н.Р., Каравайков В.М. УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.

Сформулирована главная цель механизма управления эффективностью теплопотребления текстильного предприятия. Проведена декомпозиция этой цели, представленная «деревом целей» – «Организация эффективного использования тепловой энергии». Для ее реализации разработан алгоритм и механизм повышения эффективности использования тепловой энергии.

ЭНЕРГОЗАТРАТЫ. ТЕКСТИЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ. УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ.

Бодрунова А.С. БАЗОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.

Проведен анализ методологических основ базовых элементов организации инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе страны. Предложены подходы к организации инновационной деятельности в оборонно-промышленном комплексе с учетом влияния отраслевой специфики. Показана эффективность их использования в одном из крупнейших холдингов Российской Федерации в сфере авионики – ОАО Корпорация «Аэрокосмическое оборудование».

ИННОВАЦИИ. ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС. ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ТРАНСФЕР ИННОВАЦИЙ.

Ерзылева А.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ.

Анализируется отечественный и зарубежный опыт в решении проблем развития общественного транспорта в соответствии с современными требованиями обеспечения городской мобильности и транспортной доступности, с учетом приоритетной роли региональных и муниципальных органов власти.

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ. ТРАНСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ.

Мармоза А.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.

Освещены проблемы энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве. Предложены система управления энергосбережением и система взаимодействия механизмов, направленная на повышение энергоэффективности в коммунальном секторе. Систематизирована структура барьеров, влияющих на развитие энергоэффективности ЖКХ.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ. СИСТЕМА ВОЗДЕЙСТВИЯ МЕХАНИЗМОВ.

Постнов А.Н. РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ).

Предложены инструменты контроллинга, позволяющие руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития персонала и избежать кризисной ситуации.

КОНТРОЛЛИНГ. ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ. СУДОСТРОЕНИЕ. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.

Смирнова И.В., Щесняк К.Е. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

Рассмотрены региональные социально-экономические факторы развития рынка жилой недвижимости. Выявлены зависимости средней стоимости жилья по регионам России от социально-экономических факторов.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ. ДИАГРАММЫ ЛИНЕЙНОЙ ЗАВИСИМОСТИ.

Ушанова Н.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ г. САМАРЫ).

Определен комплекс научно-технических мероприятий в области жилищного строительства, выявлены направления развития жилищного строительства с учетом требований платежеспособного населения, предложены параметры совершенствования объемно-планировочных решений жилых домов.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛЬЯ. НОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.

Журова Л.И., Андреева А.А. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Дано определение стратегии развития предприятия, выделены ее базовые элементы. Приведена классификация стратегий развития по дополнительным признакам. Обоснованы категория стратегической зоны хозяйствования и алгоритм формирования стратегии развития. Выделены критерии оценки эффективности реализации стратегии развития в зависимости от типа сегмента стратегической зоны хозяйствования компании.

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ. КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗОНА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ЦЕНТР.

Черкесова Э.Ю., Скобликов В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ НОВШЕСТВ (НА ПРИМЕРЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ).

Рассмотрены предложения по совершенствованию материального стимулирования персонала структурных подразделений угледобывающих организаций за внедрение научно-технических новшеств. Представлена рекомендуемая процедура оценки вклада структурных подразделений в модернизацию производства и инновационные процессы для дифференциации средств на оплату труда и материальное стимулирование в угледобывающей организации.

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ. ВНЕДРЕНИЕ НОВШЕСТВ. УГЛЕДОБЫВАЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА.

Вусик И.В. АДАПТАЦИЯ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

Рассмотрена роль маркетинга в ситуации экономического кризиса. Процесс адаптации продуктовой политики анализируется на примере компании, осуществляющей свою деятельность на рынке строительных материалов и в силу специфики рынка ориентирующейся как на потребительский сегмент DIY – «сделай сам», так и на сегмент B2B – профессионалов.

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ПРОДУКТОВАЯ ПОЛИТИКА. СЕГМЕНТ DIY. СЕГМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛОВ. СЕГМЕНТЫ B2C И B2B. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС.

Прохоров К.О. ОБОБЩЕННЫЙ АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.

Рассмотрены теоретические и методологические аспекты использования теории заинтересованных сторон в области управления стоимостью предприятия, позволяющие устранить недостатки традиционного подхода к осуществлению этой управленческой функции.

СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. УПРАВЛЕНИЕ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ. ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН. СТЕЙКХОЛДЕРЫ. СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА.

Харитонова В.Н. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рассмотрены процессы управления информацией и знаниями в организации. Показано, что внедрение комплексной системы управления знаниями представляет собой сложный процесс, требующий усилий всех сотрудников и изменения их видения своей деятельности.

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ. ЛЕСТНИЦА КОМПЕТЕНТНОСТИ.

Амелина П.Ю., Плотников В.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ.

Предложен подход к моделированию показателей проектов, позволяющий более точно оценивать риски их реализации.

ДЕВЕЛОПМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ.

Евсеева С.А. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ.

Рассмотрены проблемы влияния факторов внешней среды на формирование конкурентной стратегии промышленного предприятия. Предложены состав показателей и методика оценки влияния факторов внешней среды на конкурентную стратегию.

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ.

Бурдакова Г.И. ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ.

Рассмотрены вопросы реализации местной промышленной политики при стратегическом управлении городами – промышленными центрами. Приведен зарубежный и отечественный опыт.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦЕНТР.

Клачек П.М., Корягин С.И., Минкова Е.С. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

Представлены основы проблемно-структурной методологии создания инновационных моделей (решений) на основе региональных социально-ориентированных инновационных технологических платформ.

УПРАВЛЕНИЕ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ. ИННОВАЦИЯ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ. МОДЕЛИРОВАНИЕ.

Шматков В.В., Колбачев Е.Б., Переяслова И.Г. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.

Рассмотрены проблемы формирования экономического инструментария для управления инновационной деятельностью на предприятии. Предложен подход к разработке методик оценки и отбора проектов технологического развития на основе концепции технологических укладов.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ. ПРЕДПРИЯТИЕ. ИННОВАЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. МЕТОДЫ.

Долгих Ю.А., Степанова Н.Р., Хайнус И.В. МАТРИЧНЫЙ СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА.

Рассмотрены методологические вопросы формирования на предприятии системы дополнительного медицинского и пенсионного страхования персонала как формы социальной ответственности бизнеса. Предложена матрица, которая содержит различные комбинации вариантов финансирования дополнительного страхования в зависимости от стажа работника предприятия.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ. ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ. ОБЪЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ. ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. МАТРИЦА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.

Титов В.В., Жигульский Г.В. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассматривается технико-экономическое обоснование реализации инновационного технологического проекта на промышленном предприятии с учетом влияния налоговой системы на эффективность таких нововведений. Представлены возможные направления изменения налоговой системы.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА. ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ИННОВАЦИИ. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИЗМЕНЕНИЮ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ.

Шляго Н.Н. ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ.

Рассмотрены соотношения между управлением, менеджментом и контроллингом. Выявляется место инноваций в контроллинге. Дана характеристика роли инноваций с позиций системного подхода. Рассмотрены проблемы реализации принципа инновационности в современном контроллинге.

КОНТРОЛЛИНГ. ИННОВАЦИЯ. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД.

Шраер А.В. ИННОВАЦИИ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ: ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ.

Анализируются факторы, определяющие необходимость инновационного развития отраслей топливно-энергетического комплекса. В качестве базового элемента такого развития предлагается использование высокотехнологичных услуг в отраслях ТЭК, дается краткая характеристика таких услуг.

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ УСЛУГИ.

Гаджиев М.М., Макаров В.М. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Рассмотрены возможности и предложена методология системного анализа применительно к процессу управления и оценки эффективности производственных инноваций на промышленных предприятиях.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. ПРОЦЕСС. ЦЕЛЬ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ОТКРЫТАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.

Пивоваров И.С. ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ И ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ.

Описана история создания и функционирования венчурных и прямых фондов в США и Западной Европе как важных финансовых инструментов разработки и реализации инноваций. Подчеркнуто, что роль венчурных и прямых фондов в условиях модернизации становится особенно важной, ибо ее реализация во многом зависит от успешной работы таких фондов.

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ. ПРЯМЫЕ ФОНДЫ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ. ОГРАНИЧЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Давидовски В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИТ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА.

Рассмотрены проблемы инвестиционной оценки ИТ проектов в условиях риска. Изложены основы теории реальных опционов применительно к современным проектам в сфере информационных технологий.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА. РИСК. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ.

Парасоцкая Н.Н. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.

Рассмотрены особенности учета справедливой стоимости нематериальных активов, что особенно актуально в связи с переходом российских компаний на МСФО.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ. СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ. АКТИВНЫЙ РЫНОК. ПЕРЕОЦЕНКА. СЕБЕСТОИМОСТЬ.

Баранова С.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ).

Проанализирована роль государственного регулирования в функционировании предпринимательских структур туристской индустрии, выявлены проблемы взаимодействия частного и государственного секторов, предложены возможные пути их решения на региональном уровне.

ПРЯМОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА. КОСВЕННОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Комаров С.В., Суздалева Г.Р. ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ МАРКЕТИНГА НА ИННОВАЦИОННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы влияния взаимосвязи стратегического и оперативного маркетинга на инновационность предприятия. Сформулированы основные принципы взаимодействия уровней маркетинга и гипотезы, касающиеся характера и специфики влияния маркетинга на эффективность предприятия.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ОПЕРАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ. ПРИНЦИП. ИННОВАЦИОННОСТЬ. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ.

Цветков А.Н. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Проведен анализ критериев оценки конкурентоспособности строительных организаций. Ими могут служить конкурентоспособность производимой строительной продукции и конкурентоспособность самого подрядчика. Конкурентоспособность строительной продукции определяется ее внутренней ценой и качеством, а конкурентоспособность строительной организации – уровнем ее организационно-технологической надежности и скоростью строительства.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ОЦЕНКА. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ. НАДЕЖНОСТЬ. СКОРОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Надобников Е.В. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРОДУКТА ПО ЦЕНЕ.

Проведен анализ категорий «конкуренция», «конкурентоспособность». Предложены их определения и методика оценки конкурентоспособности инновационного продукта по цене.

КОНКУРЕНЦИЯ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. МЕТОДИКА. ИННОВАЦИИ. ЦЕНА. ПРОДУКТ.

Грибанов А.В. ИНТЕГРАЦИЯ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ.

Проведен теоретический обзор и обобщены современные методические положения по определению места и роли интеграционных и диверсификационных процессов в деятельности предпринимательских структур.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Кайгородцев А.А. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

Проведен системный анализ экономической безопасности. Предложена теоретическая модель системы экономической безопасности. Показаны пути решения проблемы обеспечения экономической безопасности страны.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

Овчаренко Н.А. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Предложена оригинальная имитационная экономико-математическая модель, позволяющая осуществлять прогнозирование в ситуациях текущей конъюнктуры рынка промышленной продукции, выхода на рынок нового предприятия, вывода на рынок инновационного товара.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ. КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА. РЫНОК ЛОЯЛЬНОГО СПРОСА. РЫНОК КОНКУРЕНТНОГО СПРОСА.

Климин А.И. ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ СЕРИИ РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ.

Рассмотрены подходы к выбору последовательности размещения рекламных объявлений во времени. Сформулированы принципы оптимальности при размещении рекламы во времени.

МАКСИМИЗАЦИЯ ОХВАТА. РЕКЛАМНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ. ВЕРОЯТНОСТЬ РЕКЛАМНОГО КОНТАКТА.

Шмидт А.В. ВЕРОЯТНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.

Рассмотрены современные теоретико-методологические подходы к оценке экономической устойчивости промышленных предприятий. Предлагается производить оценку экономической устойчивости целеориентированной экономической системы на основе вероятностно-статистических методов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ. МИНИЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ.

ANNOTATION
KEY WORDS

Prosalova V.S., Smolyaninova E.N. THEORETICAL APPROACHES THE FORMATION OF THE STRATEGY DEFINITIONS.

The paper analyzes the scientific approaches to the definition of «strategy», based on what was proposed by the author's formulation of this definition. Identified elements that make up the organization's strategy to the possibility of its realization.

STRATEGY. POLICY. FACTORS EMERGING STRATEGY. ELEMENTS OF THE STRATEGY.

Nagaslaeva I.O. TRANSFORMATIONS of SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF MODERN TRANSFORMATION.

In the article the evolution of looks is considered in relation to development of the socio-economic system. Development of the socio-economic systems conditioned by stability and multidimensionalness of properties of economic, technogenic factors and changeability, probability of spiritual nature of intellectual factors of production, realization and consumption.

SOCIO-ECONOMIC SYSTEM. MODERN TRANSFORMATION. TRANSFORMATION. DEVELOPMENT.

Saparova B.S. EVALUATION OF POTENTIAL SCALES OF USING IPO AS A SOURCE OF CAPITAL ATTRACTION.

The article formulates a purpose of effectiveness of IPO advantages to the other investment sources. Authors introduced an explanation of the term IPO. In the article it is made a brief analysis of IPO appliance in the world practice, stated it's purposes and influence for investment attraction. By the results of the research authors revealed effectiveness of IPO perspectives for the countries with transit economies: Russia, Kazakhstan, India, China, Brazil and Turkey.

IPO. INVESTMENT. COUNTRIES WITH TRANSIT ECONOMIES. EFFECTIVENESS. PERSPECTIVES.

Zakimatov G.V. TWO-SECTOR ECONOMY – MARKET ECONOMY WITH THE CENTRALIZED PLANNED MANAGEMENT.

In article principles of the organization of economy of new type – of the two-sector economy combining centralized administratively-planned management economy with market self-regulation are considered. The comparative analysis of properties of planned, market and two-sector economy is carried out.

PLANNED MARKET TWO-SECTOR ECONOMY. PUBLIC MONEY. PLANNED MARKET SECTOR.

Sarygulov A.I. RATIO BETWEEN THE QUALITY OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF GDP.

In the article are investigated the interrelation of quality industrial and technological structure of the economy and GDP growth, shown the presence among them a stable and strong correlation. It's proposed to determine the pattern of technological shifts.

RATABILITY. AVERAGE TECHNOLOGICAL LEVEL. TECHNOLOGY SHIFT. STRUCTURAL AND ECONOMIC DYNAMICS.

Aslanov D.I. ESSENTIALLY-SUBSTANTIAL CHARACTERISTIC OF THE CONCEPT OF «HUMAN CAPITAL».

The article considers the basic conceptual approaches to the definition of «human capital» and on the basis of the basic topological properties and attributes of human capital.

HUMAN CAPITAL. HUMAN RESERVES. INVESTMENTS IN PERSON. HUMANISTIC ECONOMY.

Botsman E.V. THE ANALYSIS OF SECTORAL STRUCTURE OF ECONOMY OF RUSSIA.

Questions of structural changes of economic system are considered. The estimation of dynamics of sectoral structure of economy of Russia is given from the moment of the beginning of market reforms and till now.

ECONOMIC SYSTEM. REAL SECTOR. SECTORAL STRUCTURE. THE ANALYSIS OF SECTORAL STRUCTURE.

Andreev V.N., Rokhchin V.E. FUNDAMENTAL CONDITIONS OF REGION'S ECONOMY DEVELOPMENT.

The article describes the basic conditions of the fundamental character, providing the desired development of the Russian region's economy in the current political and economic situation. It's proved that the leading condition of dynamic development of the Russian region's economy is in the active state regulation, based on the political will to change the current negative trends and support positive.

REGION. DEVELOPMENT. THE MECHANISM OF REGIONAL MANAGING. STATE REGULATION. STRATEGIC PRIORITIES OF REGION'S ECONOMY DEVELOPMENT.

Krasnyuk L.V. INDUSTRY IN REGION: SITUATIONAL-TRANSFORMATIONAL ANALYSIS AND MONITORING THE DEVELOPMENT.

As a result of studies of the branches of the regional economy were a studied leading indexes to economic activity. The estimation ресурсного potential was organized and financial-cost-performance of the operating the region. As a result of analysis to industry, in cut type to economic activity were made essential findings.

THE BRANCHES OF THE REGIONAL ECONOMY. INDUSTRY. RESURSNYY POTENTIAL. FINANCIAL-COST-PERFORMANCE.

Pustylnik P.N. INDUSTRIAL COMPLEXES: PRESENT STATE AND DEVELOPMENT FORECAST.

In this article is reviewed the evolution of the system management of regional industrial complexes, and is given the forecast of the development of industry based on wave theory of social development.

REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEX. STRATEGIC MANAGEMENT INDUSTRY. DIVIDEND.

Batueva T.G. FORMATION OF THE REGIONAL EDUCATIONAL POLICY.

In the article the questions of educational policy in the region, the principles of education, involving the analysis of economic and socio-cultural situation in the region are considered.

EDUCATION. INNOVATION. STRATEGY. INVESTMENT STRUCTURES. ECONOMY OF KNOWLEDGE.

Gordina Ju.V. TOOLS OF SMOOTHING OF SPATIAL POLARIZATION OF MUNICIPAL UNIONS OF THE IRKUTSK REGION.

In article the basic tools of smoothing of non-uniformity of development of municipal unions are considered. The basic problems of an estimation of efficiency of activity of municipal unions and city districts are stated.

SPATIAL POLARIZATION. EFFICIENCY OF DEVELOPMENT. MUNICIPAL UNIONS. SMOOTHING TOOLS.

Pshenichnikov V.V., Ruban G.A. REGIONAL MANAGEMENT PROBLEMS OF THE COMMODITY SAFETY IN THE FACILITIES ENTRANCE RF TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO).

In this article we gave a consideration to a management problem of the commodity safety in RF. Considering this entrance of RF in WTO, we've presented an economical verification of the government support necessity in agribusiness. Moreover, we tried to give a new recommendation for growth in government support.

MANAGEMENT. COMMODITY SAFETY. AGRIBUSINESS. GOVERNMENT SUPPORT. SUBSIDY ASSISTANCE.

Uzdenova F.M., Tekeeva H.E., Chomaeva R.A. ECONOMIC AND SOCIAL SITUATION OF THE NORTH CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT AND PROSPECT OF ITS DEVELOPMENT.

In article potential СКФО and ways of improvement of its economic and social situation are considered.

REGION. TOURISM. THE INDUSTRY. POWER. AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX. ECONOMIC AND SOCIAL SITUATION. SMALL ENTERPRISES. INFRASTRUCTURE. POTENTIAL.

Malinovskaya N.A. THE TECHNIQUE OF THE ESTIMATION OF THE INFRASTRUCTURAL COMPLEX OF REGION.

In article are considered an urgency of research of an infrastructure of region and the technique of an estimation of an infrastructural complex in social and economic system of region is offered.

TECHNIQUE. THE INFRASTRUCTURAL COMPLEX. REGION. THE INTEGRATED INDICATOR.

Nemets K.A. GOVERNMENT MANAGING AUTOMATION PROCESS AND FORMATION OF E-GOVERNMENT.

The article considers possible approaches to implementation and realization of e-government concept in Russia, existing obstacles. The question remains actual since the decision isn't taken.

E-GOVERNMENT.

Odinokov R.N. REGIONAL AND LOCAL BUDGETS: PROBLEMS AND SOLUTIONS.

In order for the modernization of Russia became possible, it is necessary that a number of conditions, the achievement of which is associated with improvement of the budgetary system of the country at regional and local levels. The paper considers the problems existing in this area, and proposed sending them to resolve.

MODERNIZATION. THE REGIONAL BUDGET. LOCAL BUDGET. FINANCIAL SYSTEM. BUDGET SYSTEM. THE FINANCIAL EQUALIZATION.

Mottaeva A.B. SIGNS OF CLASSIFICATION OF REGIONS ON RISK MANAGEMENT PRINCIPLES.

High degree of development of an infrastructure in region, availability of strategic resources to the basic economic activities of enterprise structures compensate or reduce probability of display of negative influences of risks-factors. The present article grows out of research of the given problem from the point of view of ways of a choice of regions for development enterprise.

REGIONAL ECONOMY. CLASSIFICATION OF REGIONS. RISK MANAGEMENT.

Ordjonykidze M.M. THE BASIC TENDENCIES AND STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURIST BRANCH.

In article the basic tendencies of development of tourism as abroad, and in the Russian Federation are considered. Conceptual features of development of internal and entrance tourism are considered. The basic strategic directions of development of regional tourist branch are defined.

REGIONAL TOURIST INDUSTRY. STRATEGIC MANAGEMENT BY INDUSTRY. DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF TOURISM. DEVELOPMENT TENDENCIES.

Pernikov S.G. MAIN DIRECTIONS OF INVESTMENT POLICY IN FUEL AND ENERGY COMPLEX.

In the article the main directions of development of investment policy in the energy sector in post-crisis economy. The basic trends and patterns of investment in fuel-energy complex.

INVESTMENTS. INVESTMENT POLICY. FUEL AND ENERGY COMPLEX. ENERGY. LOCAL FUELS.

Podkopaeva N.R., Karavajkov V.M. MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF THE HEAT SUPPLY OF THE ENTERPRISES OF TEXTILE BRANCH.

The overall objective of the mechanism of management by efficiency teplopotreblenija the textile enterprise is formulated. The decomposition of this purpose presented by «a tree of the purposes» – «the Organization of an effective utilisation of thermal energy» is spent. The algorithm and the mechanism of increase of efficiency of use of thermal energy is developed For its realisation.

POWER INPUTS. TEXTILE BRANCH. MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF THE HEAT SUPPLY.

Bodrunova A.S. BASE ELEMENTS OF THE ORGANIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE DEFENSIVE-INDUSTRIAL COMPLEX.

In clause is lead the analysis of methodological bases of base elements of the organization of innovative activity in a defensive-industrial complex of the country. Approaches to the organization of innovative activity in a defensive-industrial complex in view of influence of branch specificity are offered. Efficiency of their use in one of the largest holdings of the Russian Federation in sphere of avionics, – Public Limited Company "Aerospace equipment" Corporation" is shown.

INNOVATIONS. THE DEFENSIVE-INDUSTRIAL COMPLEX. INVESTMENTS. INNOVATIVE ACTIVITY. THE TRANSFER OF INNOVATIONS.

Erzyleva A.A. RESEARCH OF TENDENCIES IN PRACTICE OF REGIONAL GOVERNMENT BY PUBLIC TRANSPORT.

In article domestic and foreign experience in the decision of problems of development of public transport according to modern requirements of maintenance of city mobility and transport availability, taking into account a priority role of regional and municipal authorities is analyzed.

REGIONAL GOVERNMENT. PUBLIC TRANSPORT. FOREIGN EXPERIENCE. TRANSPORT STRATEGY.

Marmoza A.V. WAYS TO INCREASE ENERGY EFFICIENCY, A KEY FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES.

The paper highlights the problems of energy efficiency in housing and communal services. Proposed system power management, systematized structure of barriers affecting the development of energy utilities, and system interaction mechanisms aimed at improving energy efficiency in the municipal sector.

ENERGY EFFICIENCY. HOUSING AND COMMUNAL SERVICES. CONTROL SYSTEM. EXPOSURE SYSTEM MECHANISMS.

Postnov A.N. DEVELOPMENT OF TOOLKIT OF CONTROLLING AT THE SUDOSTROITELNO-SHIP-REPAIR ENTERPRISES.

It is necessary to notice that controlling tools are connected among themselves and introduction of system of budgeting will demand management of expenses and the administrative account. Thus, use described above controlling tools allows the head to estimate in advance efficiency of administrative decisions, in the optimum image to distribute resources between divisions, to plan ways of development of the personnel and to avoid a crisis situation.

CONTROLLING. APPROACHES TO MANAGEMENT. MANAGEMENT TOOLS. SHIPBUILDING. THE INDUSTRY.

Smirnova I.V., Shchesniak K.E. INFLUENCE OF SOCIAL ECONOMIC FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET.

The article deals with regional social economic factors of the residential real estate market and reveals dependence of the average cost of accommodation from the social economic factors in various regions of Russia.

REAL ESTATE MARKET. REGIONAL SOCIAL ECONOMIC FACTORS. DIAGRAM OF LINEAR DEPENDENCE.

Ushanova N.A. THE SOCIAL ECONOMIC FACTORS OF HOUSING CONSTRUCTION IN THE PRESENT-DAY CONDITIONS.

The article defines a complex of scientific and technical activities in the area of housing construction adjusted for solvent social demands and introduces some parameters to improve space-and-planning decisions for residential buildings.

HOUSING CONSTRUCTION. TRENDS OF HOUSING DEVELOPMENT. NEW CONSTRUCTION TECHNOLOGIES. PERFORMANCE INDICATORS.

Zhurova L.I., Andreeva A.A. STAGES OF FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY.

Within the article there is a definition of enterprise development strategy given, its basic elements are distinguished, development strategies are classified by their additional characteristics, the category of strategic area of management and algorithm of development strategy formation are substantiated, efficiency evaluation criteria in terms of development strategy realization depending upon the segment type of enterprise strategic area of management are introduced.

ENTERPRISE STRATEGY. DEVELOPMENT STRATEGY. CRITERIA OF STRATEGY SELECTION. STRATEGIC AREA OF MANAGEMENT. STRATEGIC ECONOMIC CENTRE.

Cherkesova E.Ju., Skoblikov V.V. MATERIAL INCENTIVE IMPROVEMENT OF INNOVATION INTRODUCED IN THE COAL-MINING ORGANIZATIONS.

The article considers proposal for material stimulus improvement of the personnel of structural divisions of the coal-mining organizations for scientific and technical innovation introduction. Recommended procedure of the contribution estimation of structural divisions to production modernization and innovative processes is presented to differentiate means for payment by results and material stimulation in the coal-mining organization.

MATERIAL INCENTIVES. INNOVATION INTRODUCTION. COAL MINING ORGANIZATION. PRODUCTION MODERNIZATION.

Vusik I.V. PRODUCTION FIRM'S PRODUCT LINE ADAPTATION TO CRISIS CONDITIONS ON CONSTRUCTION MATERIALS MARKET.

The article examines the role of marketing in the period of economic crisis. The adaptation process analysis is based on a company operating on construction materials market and as a result of the market specific character it has to aim both on consumer DIY (do-it-yourself) and professional B2B markets.

CONSTRUCTION MATERIALS MARKET. PRODUCT POLICY. DIY SEGMENT. PROFESSIONAL SEGMENT. B2C AND B2B SEGMENTS. ECONOMIC CRISIS.

Prokhorov K.O. ENTERPRISE VALUE MANAGEMENT ON BASIS OF STAKEHOLDER THEORY.

The article presents theoretical and methodological issues of application of stakeholder theory to value-based management, which enable us to eliminate weaknesses of the traditional approach to execution of this function.

ENTERPRISE VALUE. VALUE-BASED MANAGEMENT. STAKEHOLDER THEORY. STAKEHOLDERS. NETWORK BUSINESS ORGANIZATION.

Kharitonova V.N. CONTROL SYSTEM FORMATION BY CORPORATE KNOWLEDGE AS THE FACTOR OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION.

Managerial processes by the information and knowledge in the organization are considered. It is shown that introduction of a complex control system by knowledge represents the difficult process demanding efforts of all employees and change of their vision of the activity.

INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGIES. MANAGEMENT OF KNOWLEDGE. THE COMPETENCE LADDER.

Amelina P.Ju., Plotnikov V.A. APPROACHES TO RISK MANAGEMENT REAL ESTATE DEVELOPMENT PROJECTS.

In the post-crisis evaluation of projects in real estate is complicated. This is associated with long-term variability in their implementation and the business environment. This paper proposes an approach to modeling the performance of projects, allowing more accurate risk assessment of their implementation.

DEVELOPMENT. RISK MANAGEMENT. PROJECT MANAGEMENT. REAL ESTATE. FORECASTING. MODELING. PERFORMANCE EVALUATION.

Yevseyeva S.A. ASSESMENT OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE DEVELOPING A COMPETITIVE STRATEGY.

The article deals with the problem of the influence of environmental factors on the developing a competitive strategy of an industrial enterprise. A set of indicators and methods of assessing the impact of environmental factors on competitive strategy are stated.

COMPETITIVE STRATEGY. INDUSTRIAL ENTERPRISE. DEVELOPING STRATEGY.

Burdakova G.I. THE INNOVATION AND INDUSTRIAL POLICIES AS A TOOLKIT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF INDUSTRIAL CENTER.

This article contains information about the local industrial policies in the strategic management of the urban-industrial centers. Is foreign and domestic experience.

INDUSTRIAL POLICY. STRATEGIC MANAGEMENT. INDUSTRIAL CENTRE.

Klachek P.M., Koryagin S.I., Minkova E.S. TECHNOLOGICAL PLATFORM AS AN INSTRUMENT OF THE REGIONAL INNOVATION DEVELOPMENT IN RUSSIAN ECONOMY.

Presents the foundations of problem-structural methodology for the creation of innovative models-(decisions) based on regional socio-oriented innovative technology platforms.

MANAGEMENT TECHNOLOGICAL PLATFORMS. INNOVATION. INFORMATION SYSTEMS. SIMULATION.

Shmatkov V.V., Kolbachev E.B., Pereyaslova I.G. ECONOMY MODERNIZATION, TECHNOLOGICAL PLATFORMS AND DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL.

Some problems of economic instruments' working out for enterprises' innovative activities managing are examined. A way of valuation methods' elaboration and projects' selection, based on technological modes concept, is also presented.

TECHNOLOGICAL MODES. ENTERPRISE. INNOVATIONS. MANAGEMENT. MODELING. METHODS.

Dolgikh Ju.A., Stepanova N.R., Hajnus I.V. MATRIX WAY OF THE PERSONNEL ADDITIONAL INSURANCE SYSTEM FORMATION.

Methodological questions of the additional medical and pension insurance system formation at the enterprise are enumerated in the article. This system is the main form of social responsibility of business. The authors have developed the special distribution matrix. This matrix includes various combinations of additional insurance financing variants depending on the worker experience of the enterprise.

THE MOTIVATION OF THE PERSONNEL. ADDITIONAL MEDICAL INSURANCE. PENSION INSURANCE. FINANCING VOLUME. WAGES FUND. DISTRIBUTION MATRIX.

Titov V.V., Zhigulski G.V. TAX SYSTEM AS A FACTOR OF ECONOMIC STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

Technical economic verification of innovative technological project implementation on the industrial enterprise is presented in the paper. Influence of tax system on the effectiveness if such innovations is taken into account. Possible changes of tax system improvement are presented.

TAX SYSTEM. INDUSTRIAL ENTERPRISES. INNOVATIONS. SUGGESTIONS ON TAX SYSTEM IMPROVEMENT.

Shlyago N.N. PROBLEMS AND TASKS OF CONTROLLING OF THE ENTERPRISES FOCUSED ON INNOVATIVE DEVELOPMENT.

The links between leadership, management and controlling are analyzed. The place of innovation in controlling in described, as well as the role of innovations under the system approach. The problems of innovation principles implementation in the contemporaneous controlling is considered.

CONTROLLING. INNOVATION. SYSTEM APPROACH.

Shraer A.V. INNOVATIONS IN THE FUEL AND ENERGY COMPLEX: FACTORS AND DEVELOPMENT TOOLS.

In the article there are analyzed factors that determine a necessity for innovative development of the fuel and energy complex branches. A growth of high-techno-logical services in these branches is considered a key element of such development. The proposed high-technological services are shortly characterized.

ENERGY COMPLEX. INNOVATIVE DEVELOPMENT. HIGH-TECHNOLOGICAL SERVICES.

Gadjiev M.M., Makarov V.M. SYSTEM ANALYZE METHODOLOGY APPLICATION FOR CONTROL ENTERPRISE INNOVATION.

Possibilities are examined and is proposed the methodology of systems analysis in connection with to the control process and estimation of the effectiveness of production innovations in industrial enterprises.

SYSTEMS ANALYSIS. INNOVATION PROJECT. PROCESS. PURPOSE. ECONOMIC EFFECTIVENESS. OPEN SOCIAL-ECONOMYC SYSTEM.

Pivovarov I.S. VENTURE FUNDS AND VENTURE FINANCING IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION.

The article presents the historical view on creation and functioning in the USA and Western Europe of venture funds and direct investment funds being important financial vehicles for innovations development and implementation.

Important role of venture and direct investment funds is highlighted for the conditions of modernization which successful implementation depends on efficiency of such funds.

VENTURE FUNDS. DIRECT INVESTMENT FUNDS. INNOVATION. INVESTMENT. LIMITED PARTNERSHIP.

Davidovski V. APPLICATION OF REAL OPTIONS THEORY IN EVALUATION OF IT PROJECTS UNDER CONDITIONS OF RISK.

Problems in IT project investment evaluation under conditions of risk are presented. Bases of real options theory with application to modern projects in the area of information technologies are described.

INVESTMENT EVALUATON. RISK. INFORMATION TECHNOLOGIES. REAL OPTIONS.

Parasotskaya N.N. SINGULARITIES OF ACCOUNTING FAIR VALUE OF INTANGIBLE ASSETS.

Russian companies maintain records of intangible assets more and more often. This is due to the fact that business expands, new operating systems are introduced, new trademarks and "know-how" appear etc. Determination of fair value of intangible assets is the most difficult aspect of accounting. The problem of accounting fair value of intangible assets is particularly actual according to the fact that Russian companies are adopting IAS.

INTANGIBLE ASSETS. FAIR VALUE. ACTIVE MARKET. REVALUATION. COST VALUE.

Baranova S.A. TOURISM INDUSTRY BUSINESSES GOVERNMENTAL REGULATION ON REGIONAL LEVEL (EXAMPLE OF PSKOV REGION).

The article has a complex analysis of the role governmental regulation plays in tourism industry businesses development, reveals the main problems in cooperation between state and private structures, and suggests possible ways of this cooperation improvement on a regional level (Pskov region example).

DIRECT GOVERNMENTAL REGULATION OF TOURISM BUSINESSES. INFERENTIAL GOVERNMENTAL REGULATION OF TOURISM BUSINESSES. PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP.

Komarov S.V., Suzdaleva G.R. SOME PROBLEMS OF MARKETING INFLUENCE ON ENTERPRISE'S INNOVATIVENESS.

In the article the problem of correlation influence between strategic and active marketing on innovativeness of enterprise was examined. The main principles of interaction between marketing levels and hypothesisses concerning the character and specialization of the marketing influence on enterprise's effectiveness were formulated.

STRATEGIC AND ACTIVE MARKETING. PRINCIPLE. INNOVATIVENESS. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MODEL.

Zvetkov A.N. PROBLEMS OF EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS.

The article analyzes the criteria for assessing the competitiveness of construction companies. The author believes that they can serve as the competitiveness of its manufactured building products and the competitiveness of the contractor. In turn, the competitiveness of construction products is determined by its domestic price and quality, and competitiveness of construction companies – the level of its organizational and technological reliability and speed of construction.

CONSTRUCTION COMPANY. COMPETITIVENESS. EVALUATION. QUALITY OF PRODUCTION. RELIABILITY. SPEED OF CONSTRUCTION.

Nadobnikov E.V. EVALUATION OF COMPETITIVE HIGH-TECH PRODUCT AT A PRICE.

The article analyzes the categories of «competition», «competitiveness», offered their own definitions of these categories. The method of assessing the competitiveness of innovative product at a price based on the consideration of scientific literature.

COMPETITION. COMPETITIVENESS. METHODS. INNOVATION. PRICE. PRODUCT.

Gribanov A.V. INTEGRATION AND DIVERSIFICATION IN THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE BUSINESS STRUCTURE.

In this paper the theoretical review and summarized modern methodical guidelines for defining the place and role of integration and diversified processes in the activity of enterprise structures.

STRATEGIC PLANNING. ENTERPRISE ECONOMICS.

Kaigorodtsev A.A. THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMIC SAFETY.

In the present article the system analysis of economic safety is made. The article says about the varios aspects of the economic safety. The theoretical model of system of economic safety is offered. They are shown way of the decision of the problem of the provision to economic safety to the country.

ECONOMIC SECURITY. SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY.

Ovcharenko N.A. THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRY'S ENTERPRISES.

The article is devoted to increase of methodology of imitation simulation for competitiveness. It includes the simulation for competitiveness in markets of loyal and competition demand and assessment of its results. The authors had offered original imitating model of market, which permitted to receive the forecast in typical situation in competition's market.

ECONOMIC AND MATHEMATIC SIMULATION. IMITATING MODEL OF MARKET. COMPETITION. MARKET OF LOYAL DEMAND. MARKET OF COMPETITION DEMAND.

Klimin A.I. OPTIMIZATION OF PLACING OF A SERIES OF ADVER-TISEMENTS.

Approaches to a choice of sequence of placing of the series of advertisements in time are considered. As a result of the spent analysis, two principles of optimality are formulated at advertizing placing in time. Criteria of optimality – maximization of reach of target audience during each moment of time and achievement of the maximum reach by the set moment of time of an advertizing campaign.

REACH MAXIMIZATION. ADVERTISEMENTS. PROBABILITY OF ADVERTIZING CONTACT.

Shmidt A.V. A PROBABILITY OF STABLE FUNCTIONING OF AN ECONOMIC SYSTEM.

The article deals with the modern theoretical-methodological approaches to evaluate the economic sustainability of industrial enterprises. The evaluation of economic stability of the goal-directed economic environment is suggested to be made in terms of probabilistic-statistic methods.

ECONOMIC STABILITY. MINI-ECONOMIC SYSTEM. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГПУ

№ 4 (127)' 2011

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, И.А. Гарегина – редакторы

М.О. Давыденко – менеджер по работе с клиентами

И.А. Гарегина – 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 22.08.2011. Формат 60x84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 38,0. Уч.-изд. л. 38,0. Тираж 1000. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29.