



Научно-издательский центр «Социосфера»
Пензенская государственная технологическая академия
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге
Научно-производственное предприятие «Гарант-Сервис»

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Материалы международной научно-практической
конференции 15–16 сентября 2011 года

Пенза – Прага
2011

УДК 33
ББК 65

Н 76 Новые подходы в экономике и управлении: материалы международной научно-практической конференции 15–16 сентября 2011 года. – Пенза – Прага: Научно-издательский центр «Социосфера», 2011. – 203 с.

Редакционная коллегия:

Кашпарова Е., доктор философии, научный сотрудник Высшей школы экономики в Праге.

Найдёнова Л. И., доктор социологических наук, профессор Пензенской государственной технологической академии.

В сборнике представлены научные статьи соискателей, аспирантов, преподавателей вузов и практических работников, в которых рассматриваются тенденции развития мировой экономики, политика государств и международных организаций в экономической и социальной сферах, особенности организации и ведения бизнеса в различных отраслях экономики. Освещен ряд проблем управления предприятием и кадрами, подготовки персонала, вопросы инновационной деятельности, ее стимулирования и обеспечения.

ISBN 978-5-91990-032-0

УДК 33
ББК 65

© Научно-издательский
центр «Социосфера», 2011.
© Коллектив авторов, 2011.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Солохина Е. Б. Роль МВФ в современной валютной системе.....	7
Курзанцева Е. Е. Отношения России с ведущими международными экономическими организациями (на примере МВФ и ВТО)	10
Магомаев Т. Р. Крупное предпринимательство и развитие структур российских кластеров.....	14
Стовба Е. В., Мухаметшина Г. С. Методические аспекты построения сценариев развития сельских территорий на уровне региона.....	20
Пинкевич И. К. Анализ бизнес-моделей организации производства хлебобулочной продукции в зарубежных странах и в России	22
Дубенюк В. Н. Предварительный квалификационный отбор подрядчиков как фактор обеспечения качества строительства	26
Мокеев В. А. Ценообразование на предпроектной стадии строительства	31
Иванова Е. А. Финансирование ипотечного кредитования Как метод государственного регулирования рынка жилья.....	33
Велединский В. Г. Сервисная ментальность и качество услуг: неявная взаимосвязь	34
Аверьянова Л. А., Ханнанова Т. Р. Информационная поддержка жилищно-коммунального хозяйства.....	38
Белобородова М. В. Факторы, препятствующие развитию рынка лизинга	40
Кретинина Т. В. Предпринимательская деятельность вузов как фактор инновационного развития регионов	42
Казаков М. Ю. Формирование региональной и субрегиональной политики социально-экономического развития на основе устранения экономических проблем местного самоуправления переходно-реформационного периода.....	48

Балакова Е. В. Перспективы развития экономики Оренбургской области.....	56
Школик О. А. Реструктуризация финансовых потоков в условиях стагнации региональной экономики (на примере Поволжского экономического района)	58
Школик О. А. Калининградский экономический район: изолированность как фактор финансовой неустойчивости	61
Савин В. В. Управление муниципальным здравоохранением в условиях реструктуризации (на примере Красноярского края)....	64

II. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИКИ И ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Щесняк К. Е. Принципы стратегического планирования финансовой деятельности предприятия.....	72
Злобин Б. Н. Логистика – необходимый элемент современных предприятий для обеспечения их устойчивого положения на конкурентном рынке	78
Скуматова О. А. Организация процесса планирования маркетинговой деятельности на предприятии	80
Полухина И. В. Особенности организации аналитической работы по управлению внутригрупповыми расчетами в холдинге	82
Смирнов Е. Б., Пинкевич И. К. Стратегические направления обеспечения устойчивости агрохолдинга в условиях макроэкономической нестабильности.....	93
Игнатьева О. И. Контроллинг на промышленном предприятии как залог его устойчивого развития	99
Остроухова Н. Г. Всесторонний анализ информации в процессе планирования ремонтов магистральных газопроводов как основа эффективного управления газотранспортным предприятием	101
Забродин А. Ю. Корпоративная стандартизация в инвестиционно-строительных компаниях: эффекты и риски.....	105

Высочин И. В. Модель заинтересованных сторон в управлении товарооборотом предприятия розничной торговли.....	111
Громик А. В. Значение мерчандайзинга в организациях розничной торговли ...	115
Хабибуллин Р. Г., Макарова И. В., Мухаметдинова Л. М., Шакирова Д. Ю. Оценка рисков предприятий сферы автосервиса на основе системы сбалансированных показателей	118
Галлямова А. Ф. Вопросы организации и стратегии риск-менеджмента банка	121

III. УПРАВЛЕНИЕ – КАДРЫ – КАЧЕСТВО: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Белова С. Н. Управление налогами в России с XVI по начало XIX века.....	123
Горшкова Е. В. Проблемы профессиональной подготовки государственных гражданских служащих.....	126
Петров С. В. Среда предпринимательской структуры, ориентированная на инвестиции в групповые человеческие ресурсы.....	129
Петрова Ю. О. Командообразование как явление в управлении промышленным предприятием	135
Оболенский В. К. Оценка человеческого капитала логистической компании	139
Аитов А. А. Учет и анализ управленческих затрат, связанных с качеством	146
Салимова А. В. Применение статистических методов в эволюционной динамике технологических структур	148
Манджиева Д. А. Стратегия как инструмент управления будущим	150
Цюпак И. Г. Технократическое управление производством и его гуманистическая перспектива в глобализационных условиях современности.....	153
Бабичева А. Х. Теории управления о роли человека в организации.....	154

Логинова И. В.	
Особенности трансформации бюрократической организации в условиях становления информационного общества	156
Семенова Е. Л.	
Управленческие иллюзии	159
Данилова И. Б., Ханнанова Т. Р.	
Состояние информационных технологий в социальном управлении	162
Гончарова Т. В.	
Некоторые аспекты информатизации деятельности органов государственного управления в Украине	164
Марюхина С. В.	
Инновации менеджмента.....	167
Далакова Л. М.	
Определение задач малого инновационного предпринимательства	169
Султангужина Э. С.	
Финансирование инновационной деятельности в Российской Федерации	175
Лавриченко О. В.	
Реализация инновационной стратегии – основа максимизации рыночной стоимости предприятия.....	179
Письменников Д. Н.	
Научно-техническая база как основа инновационной политики нефтяных предприятий	184
Бурых К. М.	
Современные проблемы государственного стимулирования инновационной деятельности в биотопливном секторе промышленности России	187
План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Белоруссии, Казахстана, Ирана и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2011–2012 гг.	191
Информация о журнале «Социосфера».....	195
Программа поддержки учебных заведений России компанией «Гарант»	200

I. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

РОЛЬ МВФ В СОВРЕМЕННОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ

Е. Б. Солохина

Хабаровская государственная академия экономики
и права, г. Хабаровск, Россия

Summary. This article discusses how the IMF's role changed following the global economic crisis. The article shows the advanced credit facilities in the IMF. Author reflected the changes in the structure of the Fund's resources.

Key words: IMF; global economic crisis; credit facilities; the SDRs; the IMF financial resources.

МВФ является ведущей организацией в сфере международного сотрудничества в валютной сфере. Данная организация в настоящее время включает 187 государств-членов с общим объемом квот в 237,9 млрд SDR и совокупным количеством голосов 2 517 592 единицы [2].

Главная цель деятельности МВФ состоит в сохранении стабильности международной валютной системы – системы обменных курсов и международных платежей, позволяющей странам покупать друг у друга товары и услуги. Если в момент учреждения МВФ он рассматривался как элемент послевоенной валютной системы, необходимый для восстановления мировой экономики и роста мирового товарооборота, то в настоящее время Фонд значительно изменил приоритеты своей деятельности. Важнейшей уставной функцией МВФ при его создании была определена финансовая помощь странам-членам в целях ликвидации возникающих дефицитов платежных балансов. В современных условиях на первый план выдвинулись программы поддержки структурных преобразований отдельных национальных экономик, необходимых для обеспечения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения [1].

Смену приоритетов в деятельности МВФ в значительной мере отражает развитие кредитных механизмов, используемых Фондом. В числе механизмов, введенных МВФ в конце XX – начале XXI века следует отметить так называемые механизмы для государств-членов с низким уровнем доходов. К ним относятся:

1. Механизм финансирования на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту (введен в 1999 г.). Механизм представляет собой более долгосрочную помощь в преодолении глубоко укоренившихся проблем платежного баланса структурного характера и направлен на достижение устойчивого роста, способствующего сокращению бедности.

2. Механизм финансирования для преодоления внешних шоков (введен в 2006 г.). Данный механизм представляет собой краткосрочную помощь на преодоление краткосрочных проблем платежного баланса, возникших вследствие внешних шоков.

Расширение перечня кредитных механизмов МВФ неизбежно повлекло за собой пересмотр механизма формирования ресурсов Фонда. Так, буквально накануне мирового экономического кризиса, в апреле 2008 г., Исполнительным советом МВФ была принята новая модель доходов с целью перевода финансов МВФ на прочную долгосрочную основу. Центральным компонентом новой модели доходов является прибыль от продажи строго ограниченной части золота, принадлежащего Фонду.

Золото играло центральную роль в международной валютной системе до распада Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов в 1970-е годы. С тех пор роль золота как элемента валютной системы постепенно снижается. Тем не менее, оно по-прежнему остается важным активом в резервах ряда стран, а МВФ остается одним из крупнейших официальных держателей золота в мире. По данным Всемирного совета по золоту, объем золотых резервов МВФ на начало 2011 г. составил 2 827,2 тонн, что соответствует третьему месту в мировом рейтинге. Для сравнения: запасы США составляют 8 133,5 тонн (первое место), Германии – 3 401,8 тонн (второе место) [3].

Продажи золота Фондом строго ограничены так называемым Соглашением центральных банков о золоте (Central Bank Gold Agreement, CBGA), которое было впервые принято в сентябре 1999 г. и впоследствии дважды возобновлялось. В августе 2009 г. лимит продаж золота Фондом был определен в 403 тонны золота на период 5 лет. Ресурсы, связанные с этими продажами золота, будут способствовать повышению объемов льготного кредитования Фонда.

Существенное влияние на деятельность МВФ оказал глобальный экономический кризис 2008 г. Очевидной и первоочередной задачей Фонда в условиях кризиса стала финансовая и методологическая помощь странам-членам в преодолении кризисных явлений. В период, когда влияние кризиса распространилось на торговлю, объемы производства, занятость в странах-членах, МВФ определил следующие приоритеты своей деятельности:

1. Оздоровление балансов финансового сектора путем рекапитализации банков и очистки их балансов от «плохих» активов.

2. Поддержка денежно-кредитной политики стран-членов в зависимости от оценки внутренних условий.

3. Использование бюджетных источников для стимулирования внутреннего спроса в 2009 и 2010 гг.

4. Значительное увеличение международного финансирования по линии МВФ за счет увеличения кредитного потенциала

Фонда до 750 млрд долл. США на основе соглашения со странами Группы 20 [2].

Посткризисное развитие мировой экономики связано, прежде всего, с упреждением новых кризисов и преодолением негативных последствий кризиса 2008 г. При этом роль МВФ как главного института мировой валютной системы сложно переоценить. При подведении уроков кризиса Фондом были определены четыре кардинальных сферы деятельности для предупреждения кризисов в будущем:

1. Совершенствование финансового регулирования и надзора. МВФ не играет ведущей роли в данной области, но проблемы, вызванные деятельностью агентств кредитных рейтингов, негативно отразились на международных финансовых рынках. В связи с этим МВФ рекомендует укреплять инфраструктуру основных финансовых рынков.

2. Адаптация механизмов финансирования к потребностям стран-членов.

3. Усовершенствование надзора со стороны МВФ на двусторонней основе в целях повышения интеграции в области макроэкономики и финансового сектора.

4. Укрепление международного сотрудничества и международного надзора на многосторонней основе, что предполагает более широкое вовлечение стран с формирующимися рынками и стран с низкими доходами в работу организации [2].

Таким образом, функции МВФ в современной валютной системе не ограничиваются предоставлением ресурсов для уравнивания платежных балансов стран-членов. Собственно, сама концепция равновесия платежного баланса не рассматривается как ключевая цель межгосударственного валютного регулирования. Гораздо важнее создать благоприятные макроэкономические условия для стран-членов МВФ через различные формы поддержки их экономик.

Библиографический список

1. Хмыз О. В. Международный рынок капиталов: монография. – М.: Приор, 2002. – 464 с.
2. International Monetary Fund [сайт]. – URL: www.imf.org (дата обращения : 23.08.2011).
3. World Gold Council [сайт]. – URL: www.wgc.org (дата обращения: 23.08.2011).

ОТНОШЕНИЯ РОССИИ С ВЕДУЩИМИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ (НА ПРИМЕРЕ МВФ И ВТО)

Е. Е. Курзанцева

Российский государственный торгово-экономический
университет (Кемеровский филиал), г. Кемерово, Россия

Summary. This article tells us about relationships between Russia and international economic organizations, particularly with IMF and WTO. Some examples of such relations are given. The text also shows us Russian role in IMF and consider advantages and disadvantages of WTO joining.

Key words: Russia; IMF; WTO; international relationships; credits; financial assistance; international trade.

Экономические процессы всегда в определенной мере связаны с политическими, но когда речь идет о *международных* экономических отношениях, роль политического фактора резко возрастает. Усложнение таких процессов приводит современных экономистов и политиков к необходимости сохранения баланса интересов в мировом сообществе.

Роль своеобразного регулятора отношений в мировой экономике принадлежит международным экономическим организациям (далее МЭО). Их основная функция – способствовать достижению компромиссов и сохранению баланса. Однако на практике ситуация выглядит так, что часто страны, не входящие в состав МЭО, испытывают определенную экономическую дискриминацию со стороны стран, в нее входящих. Именно поэтому участие в МЭО сегодня особенно важно – оно позволяет создать наиболее благоприятные условия для экспортеров и субъектов мировой экономики.

Россия осознает необходимость участия в МЭО и проводит активную деятельность в этой сфере. Однако так ли велика та роль, которую Россия играет в этих МЭО? Чтобы ответить на этот вопрос, мы обратимся к взаимоотношениям России с двумя наиболее значимыми МЭО: с Международным валютным фондом (далее МВФ) и со Всемирной торговой организацией (далее ВТО).

2 июня 1992 г. Россия стала 165-м членом МВФ [1]. Несомненно, это было правильным внешнеполитическим шагом, однако на практике отношения, сложившиеся между МВФ и Россией, нельзя назвать особо удачными. Краткая характеристика кредитных отношений России и МВФ представлена в таблице 1. Она охватывает период 1992–1998 гг. (после дефолта 1998 г. МВФ не кредитовал Россию). Все задолженности перед МВФ были погашены в 2003 г. [2]

При вступлении в МВФ каждое государство выплачивает взнос по подписке, называемый «квотой». Фактически в Фонд вносятся 25 % квоты, остальную часть он может потребовать в любое время. Кво-

та определяет сумму, которую государство может заимствовать у МВФ, и его право голоса при принятии различных решений внутри организации [2]. Самую большую квоту в МВФ имеют США – 17,09 %, что фактически позволяет им регулировать деятельность Фонда (для принятия решения в МВФ необходимо 85 % голосов; наложение вето со стороны США автоматически блокирует принятие любого решения). Политика последних лет в МВФ связана с увеличением квот развивающихся стран за счет планируемого уменьшения квот Европы и России [3]. В результате начавшегося в 2008 г. перераспределения страновых квот доля голосов России снизилась с 2,73 % до 2,39 %. Однако по итогам саммитов «Большой двадцатки» летом 2010 г. было принято решение, что в ходе второй стадии реформы МВФ осуществится дополнительный пересмотр квот голосов, по которому квота России не уменьшится. На сегодняшний день, фактически, Россия вынуждена была согласиться с уменьшением своей квоты, чтобы первая стадия реформы считалась завершенной [4].

Таблица 1

Сведения о займах МВФ, предоставленных России

Дата	Размер	Примечания
05.08. 1992 г.	\$1 млрд	Цель – пополнение валютных резервов, осуществление платежей по внешнему долгу
Август 1992 г.	\$5 млрд	отказ в связи с уклонением российского правительства от выполнения согласованной с МВФ стабилизационной программы
Июнь 1993 г.	\$3 млрд	19.09.1993 г. приостановление передачи в связи с неспособностью Правительства сдержать инфляцию и провести сокращение бюджетных затрат
1994 г.	\$1,5 млрд	Кредит в поддержку системных преобразований
Апрель 1995 г.	\$6,8 млрд	Резервный стабилизационный кредит
1998 г.	–	Вопрос о предоставлении кредита снят в связи с неизбежностью дефолта

Источник: [2]

19 октября 2010 г. в Государственной Думе рассматривался закон об изменении порядка участия России в деятельности МВФ. Это было обусловлено тем, что МВФ запросило привлечь до 100 % квоты России – порядка \$ 9,5 млрд в связи с нехваткой средств, которые требуются для оказания помощи Греции и Исландии. Также

речь шла о том, что в дальнейшем квота России может быть повышена. В общей сложности участие России в деятельности Фонда в ближайшие год-полтора может достигнуть \$ 20–25 млрд. Несомненно, повышение квоты – благоприятный фактор, однако очевидно, что в ближайшие 2–3 года Россия не сможет вернуть в бюджет и 20 % предполагаемой суммы. Законопроект пока находится на стадии обсуждения [5].

Не менее сложными остаются отношения России с ВТО. Вступление России в ВТО стало предметом длительных и тяжелых переговоров, начавшихся в 1995 г. Самыми сложными стали переговоры с ЕС, США и Китаем, завершившиеся к 2006 г. (на сегодняшний день Грузия остается единственной страной, выступающей против вступления России в ВТО, но не может в одностороннем порядке заблокировать его). Однако вступление России в ВТО было отложено на неопределенный срок в августе 2008 г. в связи с обострением ситуации на Кавказе. Осложнил вступление в ВТО и начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис.

7 декабря 2010 г. накануне саммита Россия – ЕС в Брюсселе был подписан меморандум о завершении переговоров по вступлению России в ВТО. Однако в июне 2009 г. на заседании межгосударственного совета ЕвразЭС было объявлено о прекращении индивидуальных переговоров по присоединению России к ВТО и начале переговоров по вступлению в ВТО Единого Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, что приостановило фактическое вступление России [6]. В таблице 2 представлены возможные последствия вступления России в ВТО.

Таблица 2

Основные преимущества и недостатки вступления России в ВТО

Преимущества	Недостатки
1. Ослабление дискриминации	1. Рост конкуренции
2. Доступ к новым рынкам	2. Рост цен
3. Приход новых технологий	3. Усиление сырьевой специализации
4. Рост производства	4. Отток капиталов
5. Рост уровня жизни	5. Ухудшение платежного баланса
6. Рост деловой активности	6. Угроза малому бизнесу
7. Снижение коррупции	7. Угроза ряду отраслей

Источник: [7].

Подводя итог, можно заключить, что Россия старается налаживать и поддерживать благоприятные отношения с МЭО – это можно проследить на примерах МВФ и ВТО. Это стремление обу-

словлено осознанием того, что МЭО играют огромную роль и в экономике, и в политике. Отказ от участия в МЭО ставит страну в невыгодное, а зачастую и явно дискриминационное положение по отношению к другим странам, пользующимся преимуществом членства в МЭО. Однако активность России не означает, что она обладает большим влиянием на деятельность этих организаций. К сожалению, позиции России в МЭО достаточно слабы, а если сравнивать их с позициями ведущих развитых стран, то даже совместно с другими развивающимися странами (например, в рамках БРИК – Бразилия, Россия, Индия, Китай) влияние России на большинство принимаемых решений незначительно.

Библиографический список

1. 2 Июня Россия вступила в МВФ – организацию финансовой стабильности. – <http://www.effecton.net/366.html>.
2. Бородин Е. Международный валютный фонд. МВФ и Россия. – http://www.ebrc.ru/library/74190/109592/109594/109622?i_109621=110160.
3. МВФ глушит голос России. – [<http://www.rusbnk.ru/news17.html>].
4. Квота голосов России в МВФ на время сократилась до 2,39 процента. – <http://www.rg.ru/2010/07/14/kvota-anons.html>.
5. Мир перевернулся: МВФ идет в Россию с протянутой рукой. – <http://kprf.ru/dep/83784.html>.
6. Всемирная торговая организация. – http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F#.Do.Ao.Do.BE.D1.81.D1.81.Do.B8.D1.8F_.Do.B8_.Do.92.Do.A2.Do.9E.
7. Вступление России в ВТО. – <http://surin.marketolog.biz/vto.htm#13>.

КРУПНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ СТРУКТУР РОССИЙСКИХ КЛАСТЕРОВ

Т. Р. Магомаев

**Грозненский государственный нефтяной университет
им. акад. М. Д. Миллионщикова,
г. Грозный, Чеченская Республика, Россия**

Summary. The modern economy is knowledge based on network interactions between business entities. The joint activities of different types of innovative enterprises – small, medium and large carried out in the structure of the innovation cluster. Feature of Russian development facility is determined by the innovation economy's significant role in the formation of big business and the functioning of the cluster.

Key words: business; small and large enterprises; entrepreneurship; innovation; cluster.

Исследование теорий и зарубежного опыта развития взаимодействия, малых и крупных предприятий позволяют утверждать, что сегодня невозможно обеспечить сбалансированный рост экономики без взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Теоретические исследования, проведенный научный обзор отечественной и зарубежной литературы и современная практика позволили автору определить наличие взаимодействия малых и крупных предприятий в России.

Автором предлагается таблица 1, в которой сгруппирован положительный эффект от совместной деятельности для малого и крупного предприятий на основе анализа деятельности малых и крупных предприятий при их взаимодействии.

Таблица 1

Положительный эффект от совместной деятельности для малого и крупного предприятий

Положительный эффект от взаимодействия для малого предприятия	Положительный эффект от взаимодействия для крупного предприятия
1. Крупные предприятия вносят элемент стабильности и плановости в работу малого предприятия, являясь постоянным заказчиком. 2. Малые предприятия выполняют часть функций крупных фирм, особенно в сфере сбыта и снабжения, а также в разработке и внедрении инноваций и	1. У малых фирм более низкие издержки производства. 2. Малые предприятия способствуют проникновению на рынок с малыми партиями товара без затрат на создание сбытовых сетей. 3. Малые предприятия выполняют заказы при перегруженности и временной нехватке про-

<p>повышении качества продукции. Это позволяет им наладить собственное производство.</p> <p>3. Малая фирма получает оборудование и недвижимость от крупного предприятия безвозмездно или на льготных условиях.</p> <p>4. Малое предприятие использует торговую марку крупной компании, что помогает ему преодолеть отсутствие информированности потребителей.</p> <p>5. Повышается доступность финансовых ресурсов для малых предприятий через сотрудничество с крупным предприятием, имеющим успешный опыт работы с финансовыми институтами. Сама крупная компания может выступать гарантом при кредитовании малого бизнеса.</p> <p>6. Возможность расширения бизнеса и выход на новые рынки.</p> <p>7. Малые фирмы могут иметь доступ к технологическим и коммерческим «ноу-хау» крупных предприятий.</p> <p>8. Серийное производство и коммерциализация продукции под силу крупным предприятиям, так как требует значительных финансовых вложений</p>	<p>изводственных мощностей на крупной фирме, а также при производстве специализированных изделий и недостаточном объеме заказа для большой фирмы.</p> <p>4. Партнер из малого бизнеса придает мобильность и гибкость крупному предприятию за счет оперативного принятия решений и быстрой реакции на изменения рыночной конъюнктуры.</p> <p>5. Нередко у крупного предприятия существуют инновационные идеи, на реализацию которых не хватает человеческих и предпринимательских ресурсов, тогда идея может реализоваться с помощью малой фирмы. В данной ситуации риски также делятся между партнерами.</p> <p>6. В сфере НИОКР – возможность быстрого получения результатов, требующих минимальной доработки, и снижение риска при проведении собственной аналогичной разработки.</p> <p>7. Малые предприятия более склонны к нововведениям и способствуют внедрению новшеств на крупном предприятии. Они быстрее переключаются на разработку, апробацию и производство новой продукции</p>
--	---

В условиях экономики, основанной на знаниях, формируются новые формы сотрудничества. Происходит поиск оптимальных структур, новых более эффективных форм организации бизнеса. По мнению автора, наиболее эффективной формой взаимодействия малых и крупных предприятий, способной ответить современным требованиям хозяйствования является кластер.

В условиях рынка мировая практика выделяет четыре основные формы интеграции крупных и малых предприятий (франчай-

зинг, субподрядная система отношений, лизинг и венчурное финансирование), автор относит к ним также: аутсорсинг, факторинг и кластеры. Основная причина интеграции предприятий заключается в стремлении достичь и усилить синергетический эффект, когда эффект от совместной деятельности превышает сумму эффектов от обособленной деятельности каждого субъекта по отдельности [2].

Многие развитые страны активно используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Так, в США более половины всех предприятий участвует в кластерах, а задача формирования и укрепления инновационных кластеров была поставлена в число важнейших национальных приоритетов США в докладе Совета по конкурентоспособности 2001 года.

Применение кластерного подхода позволяет достичь ряда преимуществ: кластеры базируются на прогрессивной системе распространения новых технологий и знаний, которая позволяет достичь свободного трансферта идеи, знаний и опыта, что приводит к уменьшению издержек на НИОКР, к достижению технологического лидерства в сфере компетенции кластера [1].

Формирование кластера способствует развитию малого бизнеса, повышению его гибкости и устойчивости посредством кооперации с крупными промышленными предприятиями (например, на основе договора субподряда или аутсорсинга). Модель «малый бизнес+крупные предприятия» позволяет комбинировать конкурентные стратегии эффективной специализации и экономии масштаба, что обеспечивает повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Через кластеры формируются центры инновационного развития страны, что стимулирует формирование нового бизнеса, облегчает прогнозирование технологических тенденций, способствует созданию условий для появления ранее не существовавших квалификаций и приводит к расширению инноваций.

В рамках политики кластерного развития большое внимание уделяется комплексу взаимосвязей между участниками процесса производства товаров и услуг и субъектами инновационной деятельности. Территориальные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного предпринимательства – малого, среднего и крупного.

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями [3]:

- наличием крупного предприятия-лидера, определяющего договорную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;

- устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.

Роль бизнеса в развитии кластера – достичь экономического эффекта от синергии крупных и малых предприятий.

Роль крупных компаний (особенно на этапе формирования кластера), состоит в том, чтобы «связать» потенциальных участников кластера: компании из поддерживающих и родственных отраслей, научно-исследовательские и финансовые институты, организации по сотрудничеству.

Наиболее очевидный эффект использования организационных резервов участников кластера достигается, как правило, в ходе интеграции его научных, образовательных и промышленных организаций с предприятиями малого бизнеса. Для реализации возможных преимуществ этой интеграции на первом этапе формирования кластера может быть использована практика размещения малого бизнеса на крупных или средних его предприятиях. Применение данной практики дает несомненный выигрыш для всех участников этой кооперации – предприятий крупного (среднего) и малого бизнеса.

Основными преимуществами размещения организаций малого бизнеса на крупных или средних предприятиях являются [5]:

- сохранение рабочих мест на этих предприятиях;
- решение в значительной мере проблемы занятости населения;
- сохранение приемлемого уровня использования производственных мощностей во многих, в том числе в бюджетобразующих, отраслях промышленности кластера.

При этом упрощается порядок организации арендных платежей за занимаемые малыми предприятиями площади, оптимизируется размер этих платежей. Крупные (средние) предприятия, разместившие на своих площадях организации малого бизнеса, могут использовать часть этих платежей для покрытия своих расходов.

Одновременно данная практика позволяет повысить мобильность в производственной деятельности всех участников этой кооперации и интеграции, расширить возможности каждой из сторон в оперативном решении множества задач и непредвиденных ситуаций, возникающих в ходе производства у любой из них. Кроме того, эффективность такого взаимодействия качественно отражается на повышении кадрового потенциала участников и уровня его использования.

Малое предприятие получает возможность оперативной и интенсивной подготовки, а также повышения квалификации своих

кадров на основе рационального использования материально-технической базы крупного (среднего) предприятия, производственных инструкторов и высококвалифицированных наставников из числа рабочих и специалистов этого предприятия.

Компании-поставщики, представленные малыми и средними компаниями, являются основой конкурентоспособности кластера [4].

В соответствии с вышеперечисленными направлениями интеграции автор разработал модели сотрудничества малого и крупного предпринимательства в инновационном кластере. На рисунке 1 представлена одна из моделей, характеризующая взаимодействие в процессе производства и реализации инновационной идеи.



Рис. 1. Модели взаимодействия в процессе производства и реализации инновационной идеи

По мнению автора, процессы интегрирования малого и крупного предприятий в кластере целесообразно проводить по следующим направлениям взаимодействия: на этапе появления идеи, при формировании материально-технической, финансовой и интеллектуальной базы, взаимодействие в процессе производства и реализации инновационной идеи.

Выводы по статье:

- невозможно обеспечить сбалансированный рост экономики без взаимодействия малого и крупного бизнеса, в котором велика роль крупных предпринимательских структур, особенно на этапе формирования кластера;

- для эффективного функционирования кластера, необходимо связать потенциальных участников кластера: компании из поддерживающих и родственных отраслей, научно-исследовательские и финансовые институты, организации по сотрудничеству;

- процессы интегрирования малого и крупного предприятий в кластере целесообразно проводить по следующим направлениям:

- взаимодействие на этапе появления идеи;
- взаимодействие при формировании материально-технической, финансовой и интеллектуальной базы;

- взаимодействие в процессе производства и реализации инновационной идеи: осуществление разработок;

- изготовление и испытание опытного образца;

- участие в производственном процессе;

- передача опытного образца в серийное производство;

- проведение маркетинговых мероприятий и организация распределительного процесса и сбыта;

- техническое обслуживание и в случае необходимости совершенствование опытного образца;

- утилизация по окончании срока эксплуатации;

- кластеры, состоящие исключительно из малых и средних предприятий, в условиях рыночной экономики практически не имеют шансов на эффективное развитие из-за отсутствия доступа к значительным финансовым средствам, что приводит к необходимости обеспечить вхождение в состав кластера крупного бизнеса, который должен выступать и в качестве инвестора, привлекающего субподрядчиков в свои программы, и в качестве заказчика на интеллектуальные разработки малым предпринимательством, обеспечивая тем самым сетевое взаимодействие.

Библиографический список

1. Баранов А. М. Новые информационные алгоритмы кластеризации экономики: перспективы для России и Беларуси // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 31–38

2. Мыльцева О. П. Разработка эффективного механизма взаимодействия предприятий в инновационной сфере деятельности: автореф. дис. ... канд. наук: 08.00.05. – М., 2009. – 23 с.
3. Принципы и механизмы интеграции малого и крупного бизнеса // Компас промышленной реструктуризации. – 2003. – № 5. – С. 5–9.
4. Рябченюк Ю. В. Кластерные технологии-эффективный инструмент сотрудничества органов власти, крупного и малого бизнеса в целях реализации стратегии развития региона // Челябинск VIII Южно-уральский экономический форум. – 3 апреля 2007 года. – 25 с.
5. Уразов В. А. Организационные резервы кластера // Русский инженер. – 2010. – № 1 (24). – С. 58–60.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА УРОВНЕ РЕГИОНА ¹

Е. В. Стомба, Г. С. Мухаметшина

**Бирская государственная социально-педагогическая
академия, г. Бирск, Россия**

Summary. In this article you can observe methods of agroeconomical research, that are used in working out programmes of development the rural areas. The complex usage of the offered methods allows modelling the development of agricultural economy.

Key words: rural territories; modeling; development scenarios; social sphere.

В настоящее время разработка прогнозных сценариев социально-экономического развития сельских территорий на региональном уровне, определение приоритетных отраслей сельскохозяйственного производства и оптимальных параметров социальной сферы является важнейшей проблемой аграрной экономической науки. Данная проблематика обуславливает особую роль в применении современных методов прогнозирования и экономико-математического моделирования производственно-социальной сферы сельской экономики.

Так, при расчете интегрального (синтетического) показателя ряда составляющих социальной сферы сельских поселений эффективно используется индексный метод. При оценке обобщающих показателей качества и уровня жизни сельского населения успешно применяется метод экспертных или балльных оценок (метод Дельфи). Определение потенциала развития сельских поселений эффективно при реализации SWOT-анализа, а их сравнение – при помощи компаративного анализа. Использование таких эконометрических методов, как корреляционно-регрессионного анализа (КРА), алго-

¹ Исследования выполнены при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Моделирование сценариев социально-экономического развития сельских территорий Республики Башкортостан», проект № 11-12-02017 а/У.

ритма CART (Classification and Regression Trees), помогает выявить взаимосвязи между социальными параметрами и производственно-экономическими показателями развития сельских поселений. Данный метод в сочетании с использованием методов кластерного анализа, «плавающего» признака, позволяет осуществить комплексную оценку социального развития сельских территорий, сформировать социальные кластеры и определить «точки роста».

Применение методов моделирования при оптимизации структуры сельскохозяйственного производства определяет оптимальные размеры отраслей растениеводства и животноводства и выявляет потенциальные возможности увеличения прибыли от реализации продукции.

Важно подчеркнуть, что рассчитываемый интегральный показатель уровня развития сельских территорий должен включать как социальную, так и экономическую оценку. Социальная оценка реализуется при использовании нормативно-ресурсного метода, который позволяет учитывать стандарты и нормативы, характеризующие обеспеченность сельского населения элементами социальной инфраструктуры. Экономическая оценка должна соответствовать решению задачи оптимизации структуры сельскохозяйственного производства агроорганизаций. Использование моделей скользящего среднего (ARIMA-model), экспоненциального сглаживания, КРА, построение трендовых моделей помогает формировать объединенный, комбинированный прогноз и проектировать траектории развития сельских территорий с учетом сценарного подхода.

Таким образом, комплексное использование вышеперечисленных методов определяет эффективную разработку сценариев развития сельских территорий на региональном уровне. Практическая апробация агроэкономических исследований, проведенных нами на примере сельских территорий Республики Башкортостан, позволяет сделать вывод о возможности применения данных методических приемов для построения сценариев развития воспроизводственного процесса сельских территорий Нечерноземной зоны Российской Федерации.

АНАЛИЗ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И В РОССИИ

И. К. Пинкевич

ОАО «Зерновая компания «Настюша», г. Москва, Россия

Summary. The article analyses and compares two models of production of bakery products in Russia and in the developed foreign countries: small bake houses and bread baking plants. The author concludes that bakery in Russia will develop in the way of mixing the two models with predomination of large scale automated baking plants.

Key words: development model; bake houses; bread baking plants.

В настоящее время можно выделить две основных модели, в соответствии с которыми функционируют рынки хлебобулочных изделий в развитых странах:

- 1) модель с преобладанием малых производств в виде специализированных пекарен и пекарен при торговых центрах;
- 2) модель с преобладанием массового промышленного производства хлеба.

Первая модель преобладает в большинстве европейских стран. Например, во Франции, по данным федерации пекарей [1], доля пекарен в общем объеме реализации хлебобулочных изделий составляет 68 %, в Австрии – 80 %, в Италии – 90 %. В Германии на долю пекарен приходится 65 % продаваемого хлеба. Превалирование мелких пекарен связано с традициями хлебопечения и историческим развитием отрасли.

Наиболее ярким примером промышленной модели является Великобритания, в которой более 80 % объема выпускаемого хлеба, Дания и Нидерланды, где на крупные производства приходится более 70 % рынка. Индустриальная модель также преобладает в таких странах, как США, Канада, странах Латинской Америки [1].

Несмотря на то, что в большинстве европейских стран до сих пор превалирует модель пекарен, на всех рынках прослеживается тенденция к консолидации и постепенному укрупнению производства. Основными факторами, обуславливающими этот процесс, являются:

- высокие издержки производства мелких пекарен вследствие высокой оплаты ручного труда, малых объемов реализации, что, в свою очередь, определяет высокую стоимость хлеба;
- изменения в потребительском поведении и модели совершения покупок, где доминирующим способом совершения покупок является посещение крупных торговых точек, торгующих всем спектром необходимых товаров, а специализированные продовольственные магазины занимают все более узкие ниши;

– доминирование крупных торговых точек приводит к изменениям в требованиях к логистике, объемам и характеристикам (срок годности, упаковка) поставляемого товара.

– кадровый кризис, связанный с тем, что занятость в секторе мелких пекарен (которая, в виду технологических особенностей производства, предполагает продолжительные смены и меньшую автоматизацию труда) становится все менее и менее привлекательной для молодых людей.

Темпы сокращения числа пекарен в европейских странах постоянно ускоряются. В Германии с рынка ежегодно уходит 600–800 пекарен. Ожидается, что в ближайшие пять лет их число сократится вдвое. При этом все больше возрастает доля специализированных пекарен и пекарен при крупных торговых точках, использующих замороженные полуфабрикаты, изготавливаемых на крупных заводах.

В настоящий момент ряд крупнейших хлебопекарных компаний укрепляют свои позиции не только в своих странах, но и за пределами национальных рынков. К числу мировых лидеров в сфере хлебопекарной промышленности относятся такие компании, как Warburtons Ltd., Associated British Foods Pic, Allied Bakeries, Sara Lee Corporation Fine Lady Bakeries, и др.

В качестве примера успешной деятельности компании, специализирующейся исключительно на хлебобулочных изделиях, можно рассмотреть крупнейшую Британскую компанию Warburtons Ltd., занимающую в настоящий момент почти 40 % национального рынка (порядка 1,3 млн тонн и более 2 млрд американских долларов в стоимостной оценке) [1]. Компания обладает широкой сетью, состоящей из двадцати двух крупных хлебобулочных производств по всей Британии.

В России подавляющая часть хлебопекарной продукции вырабатывается крупными специализированными предприятиями. В стране насчитывается свыше 1,5 тыс. крупных хлебозаводов общей мощностью 50 тыс. т изделий в сутки [2]. Это означает, что преобладающей моделью производства хлебобулочных изделий в России в настоящее время остается вторая модель. Статистические данные по Москве, подтверждающие указанный вывод, приведены на рисунке 1.

Однако определенный объем изделий вырабатывается и в системе общественного питания. Потребители в крупных городах проявляют интерес к новым современным нишевым продуктам, имеющим более высокую цену и производящимся мелкими партиями в небольших пекарнях, в то время как жители малых городов по-прежнему отдают предпочтение традиционным продуктам низких или средних ценовых сегментов, производящихся промышленным способом.

Рис. 1. Производство хлеба в г. Москве



Проблема с реализацией второй производственной модели в Российской Федерации заключается в стремительном устаревании основных фондов крупных предприятий, специализирующихся на производстве хлебобулочных изделий. Так, у десяти из двадцати крупнейших хлебокомбинатов в Москве физический износ оборудования и сооружений составляет более 60 %. В Московской области моральный и физический износ оборудования и сооружений хлебозаводов еще более значительный, чем в Москве. Из двадцати двух работающих в области хлебозаводов девятнадцать предприятий имеют износ более 60 %, а четырнадцать из них более 80 %.

Следует отметить, что модернизация действующих предприятий в большинстве случаев не возможна: заводы, введенные в строй в 20–50 годы прошлого века, настолько изношены и устарели морально, что затраты на их реконструкцию не дадут никакого эффекта. В большинстве случаев реконструкция просто не возможна: детали, узлы и агрегаты, используемые на этих предприятиях, сняты с производства. Замене могут подлежать только цельные участки производства. Например, могут быть установлены линии по упаковке хлеба, так как в первоначальных проектах хлебозаводов такие линии просто не были предусмотрены. На существующих площадях в 1,5–2 га в городской черте и зданиях, построенных более полувека назад, невозможно разместить современное оборудование, оптимизировать все затраты, наладить логистику.

Таким образом, ключевым решением проблемы функционирования доминирующей второй производственной модели является замена имеющихся производств на современные высокотехнологичные предприятия, способные на новом уровне качества и технологий удовлетворить потребность жителей региона в хлебе и хлебобулочных изделиях.

Новые мощности должны представлять собой современные мукомольно-хлебопекарные комплексы, в которых реализована идея вертикальной интеграции на этапах от хранения и переработки зерна до производства и реализации муки, хлебобулочных изделий и другой продукции из зерна, предназначенной для конечного потребителя. Аналогичные заводы вводятся в эксплуатацию в Германии и Великобритании. Мукомольно-хлебопекарный центр (иногда его называют еще «завод-трансформер») является многопрофильным производственным предприятием с высокоразвитой инфраструктурой. Такой производственный центр может включать:

- элеватор с возможностью единовременного хранения до 100 000 тонн зерна;
- мукомольный хлебокомбинат;
- хлебозавод с высококачественными автоматизированными техническими линиями по производству батонов, формового хлеба и кондитерских изделий;
- завод по пакетированию муки;
- завод по производству мучных смесей;
- завод по грануляции отрубей;
- автоматизированный склад готовой продукции;
- автотранспортное предприятие (логистический центр).

Так как завод полностью автоматизирован и укомплектован современным оборудованием, он позволит с минимальными издержками производить широкий ассортимент продукции: батоны – 10–12 видов, формовой хлеб 10–12 видов, кондитерские изделия, пшеничную и ржаную муку, манную крупу, мучные смеси и другие виды продукции.

По расчетам снижение издержек на производство единицы продукции составляет 25–30 %, при этом производительность труда на одного человека возрастет в 3–3,5 раза по сравнению с текущим уровнем в среднем по отрасли [1].

Реализация второй производственной модели на новой технологической базе не противоречит расширению применения первой модели, но позволит обеспечить устойчивость рынка хлебобулочных изделий и укрепит продовольственную безопасность крупных промышленных центров и страны в целом.

Библиографический список

1. Рынок хлебобулочных изделий и муки. Аналитический обзор компании «Аберкейд консалтинг». – Москва, 2010.
2. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_P/DEM.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР ПОДРЯДЧИКОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА

В. Н. Дубенюк

Управление капитального строительства
службы обеспечения деятельности ФСБ РФ,
г. Санкт-Петербург, Россия

Summary. The article focuses on the prequalification as one of the key instruments of obtaining high quality of building including building in public sector. The author analysis the current law and proposes two ways of prequalification for small and big projects.

Key words: prequalification; construction; building.

Предварительный квалификационный отбор (предварительная квалификация, предквалификация) – это процедура, широко применяемая при закупках работ, услуг и товаров, позволяющая снизить контрактные риски за счет предварительного отсева поставщиков на этапе до проведения конкурса. Содержание процедуры заключается в том, что потенциальные поставщики заполняют специальные анкеты, предоставляя госзаказчику общую информацию о компании, которая включает данные о финансовой активности, опыте выполнения работы или оказания услуги и квалификации фирмы. В итоге заказчик отбирает нескольких наиболее квалифицированных поставщиков, которые получают приглашения к участию в торгах.

Основными целями предварительного квалификационного отбора специалисты [2, 3] называют:

- отсечение от участия в торгах фирм-однодневок или фирм с недостаточным опытом, что позволит избежать срыва поставок;
- возможность отобрать для участия в конкурсе компании, готовые предоставить товар или услугу с лучшим соотношением цены и качества, и тем самым предотвратить демпинг, при этом значимость такого отбора повышается в случае сложного предмета контракта;

Мы хотим отметить еще две цели предварительной квалификации:

- изучение рынка поставщиков с целью подтверждения интереса к предмету планирующегося конкурса;
- снижение трудоемкости и стоимости конкурсной процедуры за счет ограничения количества участников торгов по итогам предквалификации «коротким списком» из четырех – восьми претендентов.

Особенно важной процедура предварительного квалификационного отбора представляется при закупках подрядных работ. Подрядные работы имеют существенные особенности, связанные с содержанием, согласованием и исполнением контракта, длительный

период подготовительных этапов закупки, в течение которых устанавливаются основные условия контракта, критерии заказа (сложность, важность, сроки реализации), требования к поставщику и результатам работ. Качество выполнения работ можно оценить только по факту их завершения, в связи с чем риски контракта наиболее высоки и демпфируются в первую очередь репутацией поставщика и финансовым обеспечением контракта, причем и тем и другим одновременно. При проведении такого вида закупок необходимо документальное подтверждение качества выполненных ранее аналогичных работ, экспертиза производственных мощностей компаний подрядчиков, при допуске основными становятся критерии репутации (подтверждаемые допусками, лицензиями, актами выполненных аналогичных контрактов, сравнимых по объему и срокам исполнения с заказом). В связи с этим большинство специалистов сходится во мнении, что при закупках подрядных работ предварительная квалификация должна стать обязательным элементом процедуры закупки, в том числе и государственной.

Используемый в соответствии с действующим российским законодательством механизм отбора поставщиков при реализации поставок для государственных нужд не в полной мере учитывает особенности подрядных работ. Подрядные работы не включены в список сложных работ и фактически приравнены к товарам.

При закупках подрядных работ высокого уровня сложности через процедуру торгов законом [4] не предусматривается проведение предварительной квалификации, что увеличивает риск прихода неквалифицированных подрядчиков и усложняет процедуру проведения конкурсов и оценки заявок. Запрос квалификационных данных поставщиков в ходе проведения торгов не может заменить полноценного квалификационного отбора, так как запрашиваемые данные не отличаются полнотой, и процедура снятия поставщика по признаку недостатка квалификации сложна и недостаточно проработана.

Используемый механизм выбора поставщиков применительно к строительству для государственных нужд не в полной мере согласуется с международными нормами, применяемыми ведущими финансовыми агентствами, такими как Всемирный банк (МБРР) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). В связи с этим при заключении контрактов на строительство уникальных высокотехнологичных объектов (например, Комплекс защитных сооружений в Санкт-Петербурге), в финансировании которых участвуют иностранные инвесторы, применяется международное законодательство и тендерные процедуры ФИДИК и Всемирного банка, что создает коллизию в правовых нормах и усложняет юридическое и профессиональное взаимодействие между государственным заказчиком и другими участниками проекта.

При проведении подрядных торгов в системе государственного заказа Санкт-Петербурга применяются три критерия оценки оферты [1]:

- цена контракта (с уровнем значимости около 40 %).
- срок исполнения работ (с уровнем значимости от 10 до 20 %).
- квалификация участников конкурса (с уровнем значимости от 20 % до 40 %).

Квалификация участников конкурса, строго говоря, не должна являться критерием оценки конкурсных заявок, так как эта характеристика носит «отсекающий» характер (квалифицирован – неквалифицирован) и должна оцениваться в ходе предварительной или последующей квалификации претендентов, при этом претенденты, не прошедшие квалификационный отбор, не допускаются к участию в конкурсе. Данный критерий включен в список ввиду того, что действующим законодательством не предусматривается предварительной квалификации участников подрядных торгов, и это следует рассматривать как компромиссное решение.

Положительное влияние предварительного квалификационного отбора на качество строительства объектов не подвергается сомнению. Однако, как отмечают некоторые исследователи [2], предквалификация удлиняет цикл выбора подрядчиков, что не всегда бывает приемлемо в тех случаях, когда предметом подрядных торгов являются относительно простые, типовые или повторяющиеся работы (например, работы по капитальному ремонту зданий, ремонту кровель, фасадов и т. д.). Для учета специфики объекта и требований заказчика предквалификационный отбор может проводиться в разной форме.

Для закупок простых, типовых или повторяющихся (сезонных) работ, финансирующихся за счет муниципальных средств, средств субъектов Федерации или непосредственными владельцами зданий с частичным субсидированием, наиболее приемлемой формой квалификационного отбора следует считать добровольную или обязательную регистрацию компаний-участников государственного (муниципального) заказа по тем или иным видам работ. Регистрационные формы должны включать подробные данные о компании, сравнимые по объему информации с опросными листами, используемыми при проведении обычной предварительной квалификации. Сведения в регистре обновляются один раз в год, однако при подаче конкурсной заявки претендент обязан включить в состав документации сведения об изменениях, произошедших в компании со времени регистрации (своеобразная «последующая квалификация»).

Процедура подрядных торгов на новое строительство, а также на капитальный ремонт крупных и сложных объектов должны предусматривать полноценную предварительную квалификацию пре-

тендентов. Мы считаем предварительную квалификацию обязательной в следующих случаях:

- если объект является крупным, сложным и/или уникальным для данного региона и/или сегмента строительного рынка;
- если на местном рынке строительных работ действует большое количество компаний и существует высокий уровень конкуренции;
- если к конкурсу планируется привлечь претендентов из различных регионов страны;
- если конкурс является международным.

Преимущества полноценной предварительной квалификации очевидны:

- возможность на ранней стадии оценить привлекательность конкурса для потенциальных оферентов;
- привлечение к участию в конкурсе ограниченного числа выбранных компаний, имеющих надлежащий опыт и ресурсы;
- получение более реалистичных и профессионально составленных оферт;
- сокращение объема работы и затрат в ходе проведения конкурса.

Решение о том, должны ли подрядные торги проводиться с предварительным квалификационным отбором или без него, принимается заказчиком с учетом требований действующего законодательства особенностей предмета торгов, ограничений по времени и предполагаемого состава участников конкурса.

Состав документации организатора торгов при проведении предварительной квалификации должен включать:

1. Приглашение к участию в квалификационном отборе (два варианта: один для конкурса на строительство крупного объекта, второй – для пакета ремонтно-строительных работ);

2. Уведомление о прохождении предварительной квалификации – приглашение к участию в конкурсе (для тех, кто прошел отбор);

3. Квалификационная документация в составе следующих документов:

3.1. Информация для участников предварительного квалификационного отбора;

3.2. Инструкция участникам предварительного квалификационного отбора;

3.3. Форма письма-заявки претендента;

3.4. Формы анкет для заполнения претендентами.

В качестве главных критериев квалификационного отбора следует рассматривать следующие:

1. Опыт

Претендент должен иметь опыт успешного выполнения строительных проектов аналогичного типа, объема и сложности.

2. Возможность предоставить обеспечение исполнения контракта

Претендент должен иметь возможность предоставить обеспечение исполнения контракта в формах, указанных заказчиком.

3. Ресурсы

Претендент должен иметь возможность предоставить необходимые материальные, людские, финансовые и прочие ресурсы, необходимые для выполнения проекта.

4. Репутация (результаты судебных тяжб и разбирательств в органах арбитража, в которых участвовал претендент)

5. Дееспособность

Претендент не должен быть банкротом или неплатежеспособным, вести свой бизнес под руководством внешнего управляющего или ликвидатора.

В настоящее время Министерством регионального развития РФ подготовлен проект Закона о федеральной контрактной системе, в котором предусматривается применение процедуры предварительного квалификационного отбора, в том числе и при закупках строительных работ. В случае принятия закона в представленном варианте, следует ожидать снижения сроков и стоимости строительства сложных, высокотехнологичных объектов, а значит и повышения эффективности расходования государственных средств.

Библиографический список

1. Государственный заказ Санкт-Петербурга – главная страница. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gz-spb.ru/pls/ceip/main.html>.
2. Коцеев В. А. Зарубежный опыт заказов для государственных нужд. Теория и практика государственных закупок. – М.: 2011. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.itcp.ru/>.
3. Панибратов Ю. П., Барановская Н. И., Бородина И. Б. Повышение эффективности проведения подрядных торгов в строительстве // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 3(25).
4. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 № 94-ФЗ. Информационно-справочная система «Гарант».

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

В. А. Мокеев

**Институт повышения квалификации руководящих
работников и специалистов, г. Нижний Новгород, Россия**

Summary. The article discusses a new method of pricing and valuation of the proposed construction of real estate.

Key words: pricing; property; construction.

В современной системе ценообразования проектно-строительных работ активно функционирует затратный механизм формирования цен, в большинстве своем не отражающий реальное соотношение показателей «цена-качество» на проектно-строительную продукцию. В свою очередь, рыночный характер деловых отношений между участниками инвестиционного процесса требует перехода от использования массива государственных норм и расценок к поиску и реализации новых научных подходов к ценообразованию в строительстве с их ориентацией на учет влияния факторов внутренней и внешней среды на стоимость проектно-сметной документации. Это весьма важно при ведении переговоров с инвесторами, решившими вложить свои денежные средства в строительство объектов земельно-имущественных комплексов.

Как показывает практика, в условиях нестабильной рыночной среды, активная фаза переговорного процесса между заказчиком и девелоперской компанией на этапе формирования и предварительного согласования стоимости инвестиционного замысла не должна превышать 1 – 2 рабочих недель. Однако при использовании преобладающих сегодня калькуляционных методов ценообразования процесс формирования стоимости проектов строительства затягивается и составляет, по нашим оценкам, от 4 до 7 рабочих недель, что не всегда устраивает заказчиков. При этом, погрешность таких расчетов, по нашим данным, может составлять и 20 и 30 % в ту или другую сторону.

Интересующая заказчика погрешность в 10–15 % в реальной обстановке может быть получена не ранее формирования приближенного сметно-финансового расчета на стадии ТЭО или, что еще позднее – при разработке рабочей документации проекта. В результате, участвуя в процессе начальных переговоров с потенциальными заказчиками на ранней предпроектной стадии, ни заказчик, ни проектно-строительная организация (девелопер) не имеют возможности оперативно и с допустимой степенью точности оценить стоимость застройки земельно-имущественного комплекса девелопером.

Мы предлагаем использовать для этих целей другой инновационный подход, базирующийся на методах экспертной оценки

ключевых факторов влияния на стоимость проектов, выявляемых в результате обобщения уже выполненных ранее проектов строительства земельно-имущественных комплексов. Суть предлагаемого инновационного подхода заключается в следующем.

Эксперты девелоперской компании, используя имеющуюся информацию по реальной стоимости введенных ранее в строй аналогичных земельно-имущественных комплексов, выявляют перечень ключевых рыночных факторов, оказавших существенное влияние на стоимость выполненных проектов застройки. Выявленные таким образом факторы влияния образуют массив информации, позволяющий смоделировать ряд типичных групп проектов, имеющих разный диапазон рыночной стоимости строительства земельно-имущественных комплексов. Для каждой из таких групп проектов формируются регрессионные модели зависимостей рыночной стоимости проектов от ключевых факторов влияния. Очевидно, что эти ключевые факторы уже учли в себе весь конъюнктурный спектр рыночного влияния на стоимость проектов земельно-имущественных комплексов и в сочетании с факторами внутренней среды компании застройщика (девелопера). Поэтому за специалистами проектно-строительной фирмы остается работа только по подбору соответствующей аналитической зависимости для конкретного диапазона проектов заказчика и рассчитать для него диапазон приемлемых вариантов рыночной стоимости проекта застройки конкретного земельно-имущественного комплекса.

Таким образом, уже на ранней стадии предпроектных проработок руководители проектно-строительной фирмы, а также девелоперской компании могут получить всю необходимую информацию для ведения переговоров с заказчиками о будущей стоимости того или иного инвестиционного проекта застройки земельно-имущественных комплексов.

Предварительные расчеты, выполненные нами по предложенному механизму обоснования рыночной стоимости инвестиционных проектов застройки земельно-имущественных комплексов в Приволжском федеральном округе, показали их высокую сходимость с реально выполненными проектами застройки, допустимый уровень оперативности в получении необходимой информации для ведения переговорных процессов и гарантированное получение запланированной нормы прибыли девелопером.

Библиографический список

1. Пермичев Н. Ф., Крутина М. В. Формирование механизма рыночной стоимости проекта на стадии предпроектных проработок // Приволжский научный журнал. – Н. Новгород: ННГАСУ. – 2007. – № 1. – С. 116–122.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Е. А. Иванова
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия

Summary. Mortgage contributes to the development of the real estate market. Mortgage includes public finance. Funding is necessary for the development of the economy of the state.

Key words: mortgage; the real estate market; public finance.

Государственное управление – это самостоятельный вид государственной деятельности, которая носит подзаконный, исполнительно-распорядительный характер органов (должностных лиц) для практической реализации функций и задач государства в процессе регулирования экономической, социально-культурной и административно-политической сфер.

Эффективность государственного управления означает достижение максимальных результатов при минимальном использовании материальных, трудовых, финансовых и других средств [1].

Ипотечное кредитование как финансовый механизм является одной из составляющих социально-экономического развития государства, обеспечивающих вливание финансовых инвестиций в реальный сектор экономики (в сферу материального производства).

Одним из основных условий создания стабильной и эффективной системы ипотечного кредитования в России является проведение государством взвешенной, последовательной политики в данной сфере. Цель такой политики – обеспечение системной стабильности и создание необходимых условий для развития рынка ипотечного кредитования в условиях здоровой конкуренции [2].

Для выполнения задач по формированию и развитию системы ипотечного жилищного кредитования в России в рамках федеральной целевой программы "Свой дом" в 1997 году было создано Открытое акционерное общество "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию". 100 % акций общества принадлежат государству в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом [3].

Обществом создана система двухуровневого рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (займов), участниками которой являются банки – первичные кредиторы, региональные операторы и сервисные агенты.



Рис. 1. Финансирование ипотечного кредитования

Таким образом, ипотечное кредитование, являясь механизмом регулирования экономики, выступает механизмом государственного управления финансами, направленным на ускорение оборота денежных средств на рынке жилой недвижимости.

Библиографический список

1. Понятие и сущность государственного управления. – <http://www.uapravo.ru/ponyatie-i-sushchnost-gosudarstvennogo-upravleniya>.
2. Иванова Е. А., Печенкина В. В. Анализ цикличности рынка жилой недвижимости // Экономический анализ. Теория и практика. – 2011. – № 5(212).
3. Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». – <http://ahml.ru>.

СЕРВИСНАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО УСЛУГ: НЕЯВНАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ

В. Г. Велединский

**Санкт-Петербургский государственный университет
сервиса и экономики, г. Санкт-Петербург, Россия**

Summary. In article the concept «service mentality» is considered. On the basis of theoretical positions the interrelation of quality of services and service mentality is designated. Possibilities of change of service mentality, a direction of updating and technology of influence in realization in Russia large international projects of various character are discussed.

Key words: service mentality; quality of services; corporate culture.

Цель. Обозначить сервисную ментальность как один из значительных факторов, влияющих на качество предоставляемых потребителям услуг.

Движение научной мысли, осмысление опыта, поиск улучшений нередко приводят к появлению и употреблению новых понятий.

Одним из них применительно к сервису можно считать понятие «сервисная ментальность».

Ментальность (от позднелат. *mentalis* – умственный), определенный образ мыслей, совокупность умственных навыков и духовных установок, присущих отдельному человеку или общественной группе. В традиционном понимании выражает характер, стиль, способ группового мышления, восприятие социальной жизни, влияет на состояние умонастроений и устойчивых ориентаций членов социума, характер их отношений, поведения и деятельности [1].

Этот термин стремительно ворвался в лексикон обывденной жизни и многих гуманитарных наук, с его помощью пытаются объяснить многие виды человеческого поведения, в том числе и взаимодействие исполнителя и потребителя услуги. В этом случае говорят о сервисной ментальности.

Сервисная ментальность – это совокупность устойчивых, пространственных в сервисной среде интеллектуально-психологических установок и представлений, выражающих особое, своеобразное видение сервисной реальности и ориентирующих сервисное поведение индивида.

Сервисная ментальность – результат и форма осознания окружающего мира, общества в сервисном аспекте; формируется в ходе осмысления опыта сервисной деятельности индивидуальным и коллективным сознанием; выражает актуальные для данного общества ценности; активно влияет на общественные отношения и связи в процессе сервиса. Такое понимание сервисной ментальности дает основание задуматься о воздействии сервисной ментальности на качественные характеристики предоставляемых услуг.

Не раз было прямо заявлено, что качественный клиентский сервис – самое узкое место российского сервиса. «Облизывать» клиента, – слова известного российского бизнес-консультанта, – в нашей стране не очень принято, это рассматривается как нечто унижительное» [2]. Иностранцы туристы часто жалуются, что представители персонала наших отелей, например, улыбаются гостям в процессе обслуживания, но улыбки натянутые, неискренние, что обязательно чувствуется и производит негативное впечатление. Вообще проблема улыбок в сфере российского сервиса настолько волнует наших иностранных партнеров, что Всемирная ассоциация провайдеров услуг (MSPA) подготовила даже «Отчет по улыбкам». На основе докладов представителей этой организации, которые неофициально, под видом рядовых потребителей посещают сервисные организации в различных частях мира, наблюдают процесс обслуживания и делают сравнительные выводы, выяснилось, что в России принято улыбаться примерно через раз – в 60 % сервисных контактов. По этому показателю мы оказались на 50-м месте из 64-х «изу-

ченных» стран (данные 2009 г.) [3]. Что ж, видимо, действительно такова наша сервисная ментальность.

Работники отделов персонала сервисных организаций склонны считать, что большинство ошибок и сбоев в качественном обслуживании основано на причинах, которые вполне устранимы. О качественном сервисе говорят на собеседованиях, во время тестирования, проведения программ ориентации для новых сотрудников, делают все, чтобы новички с самого начала правильно понимали, чего от них ожидают. Корпоративные кодексы, подобные правилам корпорации Ritz-Carlton Hotel Company, можно встретить почти в каждой сервисной организации. Даже работникам службы безопасности, как правило, вменяется в обязанность не только охранять от потенциальных преступников, но и помогать посетителям, быть приветливыми, отвечать на вопросы об услугах. Но если причина неудовлетворенности сервисом коренится в сервисной ментальности, дело обстоит гораздо сложнее.

Сервисная ментальность – глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий и бессознательное. Ментальное сознание складывается, начиная с рождения человека, и формируется всю жизнь. Это достаточно консервативная, устойчивая структура. Вот пример: формально мы высоко ценим сервис, но на самом деле общественное мнение свысока смотрит на тех, кто его предоставляет. Работу в сфере услуг у нас часто считают временным занятием для подростков, студентов, планирующих на самом деле другую, более значимую карьеру. Сервис часто несправедлив по отношению к исполнителю услуги. Посетители, гости нередко грубят и придираются, а топ-менеджеры твердят: «Клиент всегда прав!». Для потребителей услуг делается все возможное, а они порой просто не замечают этого, принимая как должное. Пока западная традиция концентрации на клиенте вступает в известное противоречие со сложившейся в России сервисной ментальностью.

В переходных обществах, подобных современному российскому, ментальность неустойчива: старые ценностные ориентации латентно продолжают действовать, а новые находятся в стадии становления либо иллюзорны. Представляется, что есть два пути дальнейшего движения: использовать позитивное содержание существующей в России сервисной ментальности, не стремясь в одночасье уподобиться до поры чуждым, хотя и привлекательным образцам, и использовать существующие возможности изменения сервисной ментальности.

Вновь обращаясь в качестве примера к сфере гостиничного сервиса, отметим, что для традиционного русского гостеприимства свойственны приветливость, контактность, теплота, дружелюбие, доброжелательность, предполагающие вместе с тем определенную дистанцию. Улыбка возникает при этом искренне и естественно, ко-

гда есть к тому повод или причина. Чувство внутреннего достоинства не исключает при этом предвосхищения пожеланий гостя и постоянного внимания к нему. Удовлетворенность гостей обслуживанием определяется не только улыбками, но всем комплексом основных, дополнительных и сопутствующих услуг. Чтобы добиться удовлетворенности и лояльности гостя, можно использовать приносящие удовлетворение и сюрпризные элементы обслуживания [4].

По мере развития общества и его структур, а также влияния различных факторов (в том числе и международных) в ментальности могут происходить качественные изменения, которые по-разному модифицируют господствующую ментальность. Возможности изменения сервисной ментальности существуют: важно определиться с направлениями модификации и технологиями воздействия.

Наблюдения и публикации свидетельствуют о приоритетности тренингов в повышении квалификации персонала. Отрабатываются порой до автоматизма технологические моменты сервисного взаимодействия. Однако обратим внимание и на мировоззрение персонала сервисной организации. Эта своеобразная корпоративная философия представляет собой совокупность представлений, которыми руководствуется в своей деятельности каждый сотрудник. Сложный комплекс, задающий общие рамки поведения и принимаемый большинством сотрудников, коллективное представление о целях и способах деятельности сервисного предприятия – все это элементы сервисной ментальности, без которых технология остается неодоумотворенной формой. Изменению ментальности будет способствовать и справедливая, достаточно высокая оплата труда. Достойная заработная плата работника сервисной организации позволяет видеть в сервисной деятельности не «обслужу», не прислуживание, а эффективное действие, приумножающее способности и обуславливающее баланс компонентов системы исполнитель услуги – потребитель.

Основная идея – не обучать выполнению простых команд и следить за исполнением, а развивать потенциал работника и стремиться извлечь максимум пользы из его ума и сердца, а не только рук. Когда-то Генри Форд заметил: «Зачем мне покупать всего сотрудника, когда мне нужны только его руки?». Это возможно и так при работе на конвейере, но совершенно иначе в сервисе. Здесь сам процесс требует глубокой личной вовлеченности работника в то, что он делает. Тесное и конструктивное взаимодействие между людьми, обеспечивающее качество услуг и удовлетворенность их использованием, не описывается никакими служебными инструкциями и не достигается только тренингами, а является интегральным результатом проявления сервисной ментальности.

Сейчас Россия готовится к осуществлению крупных международных проектов различного характера. Концепции этих проектов в

области сервиса исключительно важны. Прежде всего, это замечательная возможность повлиять на сервисную ментальность, опираясь на наши традиции и международный опыт. Нет сомнений, что будущий успех нашей страны в качественном осуществлении этих проектов будет связан с культурой, экономикой и технологиями сферы услуг.

Библиографический список

1. Словарь-справочник по социологии / авт.-сост. А. А. Акмалова, В. М. Капицын, А. В. Миронов, В. К. Мокшин. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011. – С. 126–127.
2. Берлин Е. «Строить» персонал, «облизывать» клиента // Expert Online – 2011. – 28 мар. – expert.ru/2011/03/28/stroit-personal/
3. Малышева Н. В. В России предлагают услуги чаще, чем улыбаются // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 5.
4. Велединский В. Г. Сервисная деятельность: учебник. – М.: КноРус, 2010. – С. 107–108.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Л. А. Аверьянова, Т. Р. Ханнанова
Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Россия

Summary. The article discusses the state of information and communication technologies used in housing and communal services.

Key words: housing and communal services; information and communication technologies; information and communication technologies.

Реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и объективные потребности этой отрасли обусловили спрос на современные информационные технологии. Готовность этой сферы к преобразованиям определили массовая приватизация жилищного фонда и создание негосударственных жилищно-эксплуатационных и ремонтно-строительных организаций. Необходимость автоматизации расчетов в жилищно-коммунальном хозяйстве давно стала очевидной. Для ЖКХ характерны обработка больших массивов информации в ограниченные сроки и наличие объемной справочной документации. Причем информация постоянно корректируется, так как меняются состав и категории населения, законодательство, льготы, виды услуг, цены, тарифы и алгоритмы расчета. Меняются также и структуры управления в отрасли [1].

Создание современных информационных систем для ЖКХ – является актуальной задачей, внедрение автоматизации расчетов – достаточно сложный и трудоемкий процесс, который в конечном

итоге позволяет осуществлять не только начисление и сбор коммунальных платежей, но и достичь нового качественного уровня управления предприятиями ЖКХ с оперативным информационным обслуживанием.

Переход к широкому использованию информационных технологий в ЖКХ, приводящий к облегчению процедур оплаты и переходу к выплатам за потребленные, а не отпущенные ресурсы оказывает и значительный социальный эффект. Даже простое информирование участников рынка о самой реформе ЖКХ и экономии средств на текущих платежах благодаря применению новых технологий учета потребления может положительно влиять на отношение участников рынка к реформе ЖКХ.

Опыт развития жилищно-коммунальной отрасли в современных условиях убедительно показывает, что наряду с необходимостью инвестиционной поддержки предприятий этой сферы все большее значение приобретает обеспечение предприятий жилищно-коммунального хозяйства необходимыми информационными ресурсами для работы в новых условиях хозяйствования и в перспективе – перехода на самофинансирование. Решение данной проблемы возможно только при наличии комплексной системы создания и распространения нормативно-правовой, общеэкономической и деловой информации. В эту систему должны быть интегрированы все существующие элементы инфраструктуры поддержки жилищно-коммунальной отрасли, а также доступные информационные ресурсы.

Необходимость получения актуальной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ настоятельно требует внедрения новых информационных технологий, которое не сводится только к установке вычислительной техники на предприятиях. Требуется решить достаточно сложные вопросы нормативно-правового обеспечения системы и обмена данными с другими внешними системами.

Организация и развитие информационной поддержки предусматривают решение следующих задач:

- создание единого информационного поля для жилищно-коммунальной отрасли с использованием передового опыта организаций, работающих на рынке информационных услуг;
- расширение сферы применения современных информационных технологий в практике жилищно-коммунальной отрасли;
- использование возможностей сетей деловой информации и СМИ.

Только системная организация мониторинга сектора ЖКХ в экономике может способствовать целенаправленной минимизации и последующей ликвидации существующих противоречий между административными и рыночными регуляторами жилищной реформы, что особенно важно для отслеживания процессов, связан-

ных с последствиями мер по демонополизации и антимонопольному регулированию, с целью обеспечения возможности внесения необходимых корректировок.

Следовательно, системный мониторинг может обеспечить необходимую информационную базу для адекватного анализа процессов, происходящих в жилищном секторе, выбора административных и рыночных инструментов регулирования, их рациональному сочетанию, отвечающему целям и задачам жилищно-коммунальной реформы.

Библиографический список

1. Нефедов Б. Н. Моделирование и разработка региональной автоматизированной информационной платежной системы в жилищно-коммунальном хозяйстве: автореферат дисс. канд. тех. наук: 05.25.05. – Красноярск, 2007. – 23 с.

ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ РЫНКА ЛИЗИНГА

М. В. Белобородова

**Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Россия**

Summary. In the article a leasing market condition is described after a world financial crisis. Problems and factors of development of leasings companies are examined in modern terms.

Key words: leasing; factors; leasings companies; leasing market.

На протяжении почти двадцати лет лизинговые проекты в России финансировались за счет кредитов, займов, собственных средств лизингодателей. После финансового кризиса, который затронул интересы многих лизинговых компаний мира и России, некоторые компании сообщили о росте своего бизнеса, но все же у большинства лизинговых компаний ситуация складывается далеко не лучшим образом.

Лизинг пострадал в период кризиса сильнее других сегментов финансового рынка [1]. Результаты работы лизинговых компаний в первом полугодии 2009 г. были просто шокирующими. Объемы сделок лизинговых компаний снизились почти в пять раз [3]. В первые месяцы 2009 г. около 70 % лизинговых компаний остановили финансирование новых сделок. В числе таких компаний – крупнейшие игроки рынка; 25 % компаний продолжили финансирование новых клиентов, существенно ужесточив условия договоров и уменьшив продуктивное предложение [2]. Тем не менее в настоящий момент, по оценкам экспертов, рынок лизинга начал восстанавливаться после кризиса [1]. Почти половина опрошенных топ-

менеджеров (45 %) лизинговых компаний считают, что рынок в 2011 году вырастет на 20–40%.

Несмотря на бурное развитие лизинга, лизинговая деятельность в России сдерживается рядом факторов, преодоление которых позволит повысить эффективность и результативность лизинговых отношений. Одним из таких факторов является несовершенство налогового и лизингового законодательства. Недоработки в законодательстве препятствуют развитию отдельных сегментов (оперативный лизинг, лизинг недвижимости) [1].

Отдельным направлением дальнейшей активации рынка лизинга является регулирование возврата НДС [2]. По весьма и весьма примерным оценкам, у налоговиков осело около 27 млрд рублей (1 млрд долл.), возмещения которых лизинговые компании уже ждут от полугода до нескольких лет.

За прошедшие два года отечественные лизинговые компании пережили весьма сложный период. Было резко ограничено финансирование, существенно возросли ставки по кредитным договорам со стороны банков, упал клиентский поток. Тем примечательнее на этом фоне становится скорость восстановления в 2010 году этой отрасли и темпы роста оборотов, которые констатируют эксперты. Выстоявшие после кризиса компании переориентируют свое стратегическое развитие в сторону повышения эффективности деятельности и оптимизации бизнес-процессов.

Библиографический список

1. Сичинава А. Ш. Факторы, препятствующие развитию рынка лизинга // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3(1). – С. 160–165.
2. Самвелян Р. В. Перспективы развития рынка лизинга, пути повышения эффективности лизинговой деятельности в России // Финансы и кредит. – 2011. – №3. – С. 72–77.
3. Велиева И. С., Самиев П. А. Прогноз развития рынка лизинга на 2010 год // Аудитор. – 2010. – № 2. – С. 35–38.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Т. В. Кретинина
Институт открытого образования,
г. Шахты, Россия

Summary. This article gives reasons for the necessity of intensive development of innovative business in the Institutes of Higher Education and Scientific Research Institutes. The author analyzes the reasons for low efficiency of regional venture funds activity and describes the main directions for improving the process of organization and activity of small innovative enterprises as a factor in accelerating the economic growth of regions.

Key words: innovative development; growth factors; business; venture financing; intellectual property.

В последние годы Россия активно пытается перейти к инновационной модели развития, осознавая, что лишь при условии диверсификации экономики на базе развития современных высокотехнологичных отраслей страна может достойно ответить на вызовы новейшего времени, повысить конкурентоспособность экономики и в условиях глобализирующегося мира включиться на равных в процессы экономической и технологической интеграции и кооперации. И хотя основной статьей экспорта для страны пока еще остаются газ и энергоносители, для России пришло понимание того, что инновации – это вопрос ее стратегического выживания [1, с. 6].

Стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике в существенной мере зависит от инновационной активности региональных экономик. В современном мире обеспечить региону достойное место на внутреннем и внешнем рынках может лишь инновационная экономика, основанная на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологической продукции с очень высокой добавленной стоимостью. В этом убеждает практика последних лет, которая показала, что существующие подходы к обеспечению жизнедеятельности регионов, основанные на получении дотаций из федерального бюджета, использовании природных ресурсов и имеющегося промышленного потенциала, не могут обеспечить комплексного социально-экономического развития территорий и повышения качества жизни населения. Как отмечают многие ученые, для решения данных проблем необходимо использовать инновационные механизмы развития экономики региона [2, 3, 4].

В экономической литературе подробно рассматриваются факторы, которые оказывают влияние на уровень инновационного развития регионов. Чаще всего в их состав включаются: наличие при-

родных ресурсов; материально-техническая база; степень износа оборудования; квалификация и численность управленческого персонала; законодательная база, финансовое положение и специализация региона [5, с. 90]. Эту классификацию, на наш взгляд, следует дополнить таким фактором, как уровень развития инновационного вузовского предпринимательства.

Долгие годы предпринимательская деятельность вузов сводилась только к оказанию платных дополнительных образовательных услуг и сдаче помещений в аренду. Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» создал правовую базу для такого вида предпринимательской деятельности, как создание хозяйственных обществ [6]. При этом в уставный капитал вновь создаваемой предпринимательской структуры разрешено вносить денежные средства, оборудование и иное имущество, находящееся в оперативном управлении учреждения, а также право использования результатов интеллектуальной собственности. Исключительное право на результаты интеллектуальной собственности сохраняется за учреждением. При создании компании совместно с другими лицами доля учреждения в уставном капитале должна составлять более 25 % (для акционерных обществ) и 1/3 (для обществ с ограниченной ответственностью). Распоряжаться долями (акциями) учреждение вправе только с согласия собственника его имущества. Полученная от создания хозяйственных обществ прибыль поступает в самостоятельное распоряжение учреждения и учитывается на отдельном балансе. Она может использоваться только на правовую охрану результатов интеллектуальной собственности, выплату вознаграждения их авторам и ведение уставной деятельности учреждения. С момента принятия закона в России организовано более 900 компаний при государственных вузах и НИИ. Основная их масса открыта при вузах (98 процентов), остальные – при научных институтах [7].

Созданные вузами и НИИ хозяйственные общества в большинстве представляют собой малые инновационные предприятия. По сути инновационное предпринимательство – это процесс создания и коммерческого использования технологических нововведений. Малые инновационные предприятия при вузах являются тем звеном, которое соединяет воедино науку и промышленность. Они готовы взять на себя риск превращения идеи в создание опытных образцов изделий. Без этого невозможно оценить, насколько перспективной окажется на рынке данная научная разработка и стоит ли заниматься ее коммерциализацией. Именно из-за инновационного риска на этой стадии многие крупные компании не делают

масштабных инвестиционных вложений, ведь им нужны хотя бы какие-то гарантии успеха.

Практическая реализация нового вида предпринимательской деятельности вузов позволила выявить ряд системных проблем, подлежащих решению как на федеральном и региональном уровнях, так и самими вузами. К наиболее значимым из них относятся:

- большинство патентов, проектных идей, лежащих в основе создания малых предприятий, формируется не на основе объективно существующих потребностей реальных предприятий, а на базе существующего научного опыта и результатов прошлой научно-технической деятельности. В результате при подготовке и реализации проектов осуществляется поиск рынков сбыта вместо того, чтобы под имеющиеся рынки сбыта осуществлять поиск исполнительских коллективов и создание конкретных видов инновационной продукции;

- отсутствие четких рекомендаций и специалистов по оценке объектов интеллектуальной собственности;

- громоздкая процедура создания предприятий, предполагающая внесение изменений в уставные документы и генеральную лицензию, касающихся внесения в уставный капитал денежных средств и оборудования вузов;

- слабая заинтересованность инвесторов в сотрудничестве с вузами;

- отсутствие квалифицированных кадров, владеющих технологиями создания и управления малыми инновационными предприятиями.

Но основная проблема развития нового вида предпринимательства вузов – это отсутствие финансирования, учитывающего специфику инновационных процессов.

Стартующие инновационные компании сталкиваются с проблемой поиска оптимального источника финансирования. Необходимо привлечь такой объем денежных средств, которого хватит на покрытие капитальных расходов, приобретение оборотных средств, а также для поддержания нормального функционирования предприятия. Естественно, что условно бесплатных источников финансирования не существует, чем больший объем средств будет привлечен, тем большую часть компании придется отдать инвестору. Оптимальен источник, который будет наименее дорогостоящим для компании, но при этом достаточно успешным для старта.

На начальных этапах малые инновационные компании действуют в обстановке высокой неопределенности и риска, обладают преимущественно нематериальными активами и не могут предоставить залога. Все это делает их малопривлекательными для банковских инвестиций в форме коммерческого кредита. Поэтому основным моментом политики развития сектора малых инновационных

предприятий в вузах является преодоление «разрыва» между спросом и предложением в области финансирования инновационных компаний.

В преимущественно зарубежной и частично отечественной практике выработан вполне определенный подход к решению указанной проблемы, который заключается в использовании венчурного финансирования.

Венчурное инвестирование – это вложение капитала в обмен на долю в компании, находящейся на стадии start-up, в расчете на рост капитализации компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли через определенное время [8, с. 319].

Венчурный капитал является наиболее адекватным источником финансирования для малых инновационных фирм, поскольку в технологическом бизнесе конкурентный успех новых фирм, основанный на технологиях, определяется мощным финансовым толчком на ранней стадии развития, который для таких фирм невозможен при помощи реинвестирования нераспределенной прибыли и использования банковских кредитов.

Кратко процесс венчурного финансирования можно описать следующим образом: венчурный фонд выкупает часть акционерного капитала компании – объекта инвестирования. При этом юридическое лицо – управляющая компания фонда – пользуется финансовыми ресурсами одного или нескольких инвесторов. Используя эти средства, компания – объект развивается, увеличивая при этом свою стоимость. Через некоторое время управляющая компания осуществляет обратный процесс обмена приобретенных ею акций или долей в уставном фонде на денежные средства, фиксируя свою прибыль от данной инвестиционной сделки.

К сожалению, в настоящее время большинство региональных венчурных фондов – это почти исключительно финансовые институты с иностранным капиталом, где Европейский банк реконструкции и развития является 100-процентным инвестором.

Более перспективными с точки зрения рационального использования российского интеллектуального капитала являются венчурные фонды, сформированные и функционирующие на принципах государственно-частного партнерства. Такие региональные венчурные фонды действуют в качестве местных операторов ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»). Данная структура представляет собой государственный фонд венчурного финансирования Российской Федерации. Ее задача – служить источником сравнительно дешевого финансирования для инновационных компаний, находящихся на ранней стадии своего развития. Структура активов региональных венчурных фондов: 25 % – средства федерального бюджета, 25 % – средства бюджета региона и 50 % – вло-

жения частных инвесторов. Управляющие компании региональных венчурных фондов выбираются на конкурсной основе.

На конец 2010 года в России действовало 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных Минэкономразвития РФ совместно с администрацией регионов. Такие венчурные фонды функционируют в форме закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций, что предусматривает строгую отчетность перед ФСФР и контроль со стороны депозитария, регистратора, оценщика и аудитора.

Практика функционирования первых региональных венчурных фондов показала их низкую эффективность. В среднем каждым из региональных венчурных фондов было профинансировано 1–2 проекта. Такая ситуация свидетельствует о необходимости совершенствования государственно-частного партнерства в проектах региональных венчурных фондов.

Во-первых, в рамках каждого региона следует создать банки данных о проработанных инновационных проектах. Дело в том, что ОАО «РВК» осуществляет финансирование венчурных фондов исключительно по схеме комитента, т. е. выделения средств по мере необходимости в пределах заранее оговоренного объема.

Только предварительное рассмотрение проекта в ОАО «РВК» предусматривает наличие следующей информации: проблема, которую решает инновация; размер и условия привлекаемых инвестиций; ключевые финансовые показатели (URR; NRV; ROU, срок окупаемости); продукт проекта; описание и объем рынков сбыта; описание команды проекта. Еще более обширным является перечень материалов, обязательных к передаче при окончательном решении вопроса о выделении финансирования, включая бизнес-план и независимую оценку вносимых в проект нематериальных активов. В вузах такую работу могут выполнить только ведущие преподаватели экономических кафедр, прошедших обучение в региональных центрах ГЧП и получившие лицензию оценщика.

Как уже отмечалось, один из учредителей регионального венчурного фонда, создаваемого при участии ОАО «РВК» – это так называемые бизнес-ангелы. Исходя из международной практики ими могут быть: богатые люди, крупные корпорации, инвестиционные фирмы, пенсионные фонды. В России возможный состав бизнес-ангелов включает в себя богатых людей и крупные корпорации.

Единственный вопрос, волнующий бизнес-ангелов – будет ли достигнута большая, чем при использовании альтернативных финансовых инструментов, доходность вложений. Поскольку основной задачей инвестиционной сделки является рост капитализации компании-объекта, инвесторы предпочитают, чтобы компания реинвестировала свою прибыль, а не распределяла ее среди своих акцио-

неров, в число которых входит и фонд. Для привлечения бизнес-ангелов следует широко использовать средства массовой информации, связи с общественностью, встречи в торгово-промышленных палатах, конференции, выставки.

Решение указанных выше проблем развития вузовского предпринимательства позволит сделать его одним из эффективных факторов инновационного развития регионов России.

Библиографический список

1. Государственно-частное партнерство в инновационных системах / под общ. ред. С. Н. Силовестрова. – М.: издательство ЛКИ, 2008. – 312 с.
2. Гришин В. В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. – М.: издательство Дашков и К, 2010. – 368 с.
3. Семенова Т. Ю., Чекалин В. С. Социально-экономическое развитие регионов на основе инновационной деятельности. – СПб.: издательство ИНФО-да, 2008. – 242 с.
4. Корчагин Ю. А. Современная экономика России. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 544 с.
5. Управление инновационным развитием региона: монография / под ред. А. П. Егоршина. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 288 с.
6. О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»: Федеральный закон от 27.07.2009 г.
7. <http://www.c-mp.ru/Doc.aspx?DocId=436> (дата обращения 13.08.2011).
8. Каширин А. И., Семенов А. С. Венчурное инвестирование в России. – Москва: Вершина, 2007. – 320 с.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ И СУБРЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ УСТРАНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДНО-РЕФОРМАЦИОННОГО ПЕРИОДА

М. Ю. Казаков

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Россия

Summary. The paper considers the problem of forming the concept of territorial development with the economic problems local government. Particular attention is paid to problems during the Reformation changes in the system of municipal management. The paper is arranged on a synthesis of research in the author's 39 municipalities in three regions of Russia.

Key words: area; local government; economic problems; reform.

Проблема экономического развития территорий муниципальных образований, функционирующих и управляемых в соответствии с положениями законодательства, вводящими территориальную модель самоуправления, возникла в связи с необходимостью проведения автономной и взвешенной политики общественных местных преобразований, ориентированных на выравнивание социально-экономической дифференциации поселений на основе создания условий для дальнейшего прорывного развития рыночных отношений, совершенствования инфраструктурной среды и гармоничного «встраивания» муниципалитетов в вектор генезиса единого мезоэкономического пространства.

Организационно-экономические аспекты решения данной проблемы являются предметом перманентного совершенствования и постоянной «донастройки» в быстроизменяющихся условиях муниципального уровня на основе применения системно-комплексного подхода. Доминантная роль в развитии новой саморазвивающейся экономики муниципальных образований отводится органам местного самоуправления, а также населению соответствующих локалитетов. Вместе с тем ситуация осложняется наличием экономических проблем, как детерминируемых институциональной системой организации местного самоуправления, так и сложностями переходного периода.

Перспективы развития конкретных типов муниципальных образований осложняются комплексом нерешенных вопросов, связанных с реализацией переходных положений нормативных документов. Прежде всего, ощущается дефицит собственных источников наполнения бюджетов для целей эффективного и согласованного социально-экономического развития, поддержки местного производства. Ощу-

тимы трудности вхождения производственных секторов муниципальных образований и в рыночную экономику, что обусловлено значительным влиянием природных факторов, которые вносят в производственный процесс существенный элемент стохастичности.

Институциональное и экономическое реформирование должны в условиях резкой асимметричности муниципалитетов по целому комплексу критериев представлять собой научно обоснованную, согласованную единую систему экономических, юридических, организационных, технологических, идеологических и социальных мер, базирующихся на цельной концепции имплантации общественного и хозяйственного преобразования.

Как показывают результаты исследований, в результате допущенных ошибок система местного самоуправления оказалось в еще более глубоком кризисе, который усугублялся множеством факторов социально-экономического и политического характера. Эскалации депрессивных тенденций во многом способствовала нерациональная и несправедливая политика бюджетного федерализма, когда центр выполняет функции аккумулятора и распределителя налоговых поступлений, а также перегруженность исполнением делегированных государственных полномочий, с непропорциональным финансированием переданных федеральных и региональных мандатов.

Несмотря на это, развитие местного самоуправления должно рассматриваться в качестве одного из системоформирующих преобразовательных процессов. При его должном функционировании реализуется многообразие возможностей и предпосылок инициативного экономического и социально-политического развития территорий, формируются условия для демократизации общества и поддержки социально значимых экономических инициатив местного населения и субъектов муниципальной экономики.

Решение многоплановых и разноаспектных вопросов территориального развития органами местной власти должно следовать определенным приоритетам и детерминантам. В их ряду целесообразно выделить несколько направлений, на наш взгляд, обладающих первостепенной значимостью для системы муниципального менеджмента.

Прежде всего, муниципальные нормативные и исполнительные решения должны быть направлены на реализацию разработанной и утвержденной структурной политики. В рамках ее реализации органы местной власти:

- диагностируют наиболее существенные, сложившиеся и прогнозируемые в будущем, структурные диспропорции в экономике подведомственной территории;
- формулируют стратегические ориентиры и установки, а также в количественном аспекте устанавливают цели совершенствования структуры экономики;

- проводят селекцию и обоснование эффективных, адаптированных к условиям конкретного муниципального образования, направлений структурных преобразований;
- формируют и способствуют функционированию организационно-экономического механизма муниципального регулирования и стимулирования процессов структурных преобразований в местной экономике.

Неотъемлемым элементом комплексной муниципальной политики регулирования процессов территориальной эскалации следует также считать проведение инвестиционной политики посредством решения следующих взаимосвязанных задач:

- идентификация приоритетных с позиций социального, экономического и экологического развития проблем, препятствующих полноценному обеспечению жизнедеятельности муниципального образования;

- выбор и обоснование элементов муниципальной инвестиционной политики на основе разработки системы местных стратегических и тактических целей инвестирования, определение эффективных путей их реализации;

- разработка программ и мероприятий, направленных на «вхождение» инвесторов на территорию местного самоуправления с целью реализации масштабных проектов, значимых в социально-экономическом плане, посредством чего будет достигаться реализация целей более высокого порядка по укреплению финансово-экономической базы территориального местного самоуправления, решения проблем занятости, инфраструктурной обеспеченности и прочих проблем обеспечения жизнедеятельности местного сообщества;

- обязательное согласование в необходимых случаях местной инвестиционной политики с региональными и федеральными структурами управления, а также с аналогичными программами и проектами, инициированными ими ранее;

- создание действенной системы обратной связи и контроля за ходом реализации намеченных мер по привлечению инвестиционных ресурсов в муниципальные образования.

В то же время, решение вышеприведенных задач осложняется существующим комплексом проблем организационного, экономического, институционального, ведомственного, лично-компетентностного и финансового характера.

Мы считаем необходимым остановиться более подробно на этом моменте в исследовании и уточнить экономические проблемы МСУ, детерминируемые не только институциональными особенностями территориального уровня власти, но условиями, которые создаются посредством реализации переходных положений. Далее мы дадим характеристику специфических экономических проблем МСУ, которая является обобщением не только публикаций по ис-

следуемой проблематике, но и систематизацией фактолого-эмпирических данных, полученных автором в процессе экспедиционных наблюдений методами углубленного интервьюирования и экспресс-опроса 32 муниципальных служащих различного ранга в различных муниципальных образованиях Волгоградской области, Ставропольского края и Республики Калмыкия.

Прежде всего, требует выделения общая проблема высокой дотационности местных бюджетов, следствием которой является зависимость от федеральных и региональных трансфертов. Данная проблема является системной, а ее решение лежит в большей степени в области политических амбиций различных уровней власти. Существующая модель межбюджетных отношений, построенная на принципах социальной справедливости, способствует проявлению иждивенческих тенденций, что является следствием изъятия территориального объема собираемых налоговых поступлений в пользу вышестоящих уровней бюджетной системы.

Здесь следует отметить, что дуализм существующих причин высокой дотационности муниципальных бюджетов складывается из двух основных составляющих. Первое – слабая налоговая база муниципалитета, второе – увеличивающиеся расходные обязательства, связанные с расширением объемов полномочий и функций, а также с необходимостью финансирования все более ветшающей муниципальной инфраструктуры и собственности.

Постепенное сокращение диверсификации источников доходов местных бюджетов – проблема общая для муниципальной экономики. Набивший оскомину тезис о необходимости стимулирования местных товаропроизводителей реального сектора экономики территорий на практике реализуется по большей части лишь декларативно. Сокращение объемов производств и оборота сферы торговли и услуг, нежелание декларировать налогооблагаемую базу в полном объеме сказываются на объемах исполнения доходной части соответствующих бюджетов. Секвестрование налогооблагаемой базы – явление перманентного характера, складывающееся в том числе и по объективным причинам – уменьшение кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения, сокращение фонда оплаты труда, выбытие и обесценение основных фондов, увеличение издержек для целей налогообложения, рост тарифов на услуги естественных монополий и ряд других.

Здесь также целесообразно учитывать и преимущественно убыточный характер функционирования муниципальных унитарных предприятий, которые выполняют в большинстве своем функции предоставления социально-ориентированных услуг местному населению, а значит, вопросы извлечения прибыли уходят на второй план.

На муниципальном уровне становится перманентным явление слабой налоговой дисциплины. Неуплата штрафов, причитающихся местному бюджету, юридическими и физическими лицами, неуплата домохозяйствами самообложения стали явлениями, неотделимыми от муниципального уровня. Уплата населением самообложения подвергается самими налогоплательщиками жесткой критике. И здесь дело не столько в размерах самого налога, сколько в неприятии самим населением его сущности.

Вообще, зависимость уровня развития муниципальной экономики во многом зависит от населения, а точнее от его экономической активности. В существенной же доле муниципальных образований, особенно сельских, отмечается экономическая инертность населения, характеризующаяся низким уровнем проявления инициативы, предприимчивости, что, по нашему мнению, объясняется остаточным влиянием последствий экономики социалистического типа, когда частная экономическая инициатива, в частности, свободное предпринимательство, была уголовно наказуемым явлением. Наряду с этим, среди следствий социалистического периода развития местной экономики, следует отметить так называемые последствия «экономики дефицита». Население, получив доступ к товарам и услугам, стремится удовлетворить свои потребительские запросы, в большинстве своем расходуя финансы домохозяйств на текущие нужды и приобретение товаров длительного пользования. Вкладывать же деньги в развитие собственной инициативной экономической деятельности для многих видится неоправданно рискованным. Во многом этим, с учетом общей инвестиционной непривлекательности муниципальных образований, и объясняется неразвитость предпринимательства на данном уровне.

Рассматривая проблему инвестиционной деятельности территорий, следует отметить, что поиск «входных ворот» в муниципальную экономику для сторонних инвесторов должен осуществляться на постоянной основе. Кроме того, существенная доля муниципальных образований обладает стартовыми возможностями для реализации инвестиционных инициатив и проектов, но камнем преткновения является брендовая «нераскрученность» и безвестность территории, коррумпированность местных чиновников, их нежелание транслировать конкурентные преимущества и продукцию муниципалитета во внешнюю среду, а также лимитированность финансовой базы для решения подобных вопросов.

Проблемы слабости налоговой базы, дефицитности местных бюджетов являются спусковым механизмом цепной реакции недофинансирования содействия процессам реструктуризации селообразующих предприятий-банкротов, удовлетворения повышенных расходных обязательств на содержание постоянно увеличивающегося пласта изношенной морально и физически муниципальной соб-

ственности и инфраструктуры. Хронической является проблема отсутствия внебюджетных средств на внеплановое (расширенное) финансирование программ, направленных на развитие местного хозяйства, повышение инвестиционной привлекательности и бизнес-активности.

Таким образом, возникает «порочный круг»: слабость налоговой базы ведет к секвестрованию программ территориального социально-экономического развития, а недофинансированный реальный сектор экономики сокращает свою долю в валовом территориальном продукте и в налоговых поступлениях. Именно это является доминирующей тенденцией муниципального уровня управления, его главным оппортунизмом.

Вместе с тем, рассмотренные нами выше проблемы, детерминированные доктринальными положениями организации и функционирования муниципального уровня управления, осложняются наличием еще одного типа экономических проблем, обусловленного особенностями переходного периода, характеризующего смену поселенческой модели местного самоуправления на территориальную.

Реализация переходных положений трансформационного периода характеризовалась двумя ярко выраженными процессами – передачей государственных полномочий и объектов государственной собственности в муниципальное ведение. В связи с этим возникли проблемы невосполнимости избыточных расходов, связанных реализацией переходных положений законодательства, а именно, недостаточная бюджетная обеспеченность исполнения переданных государственных полномочий, усугубляющаяся необходимостью нести расходы, связанные с принятием в муниципальное ведение государственной собственности, оформлением земли, установлением границ муниципальных образований.

Поясняя данный тезис, резонно отметить, что масштабные институциональные изменения в системе муниципального хозяйства остались за гранью бюджетного планирования. Процессы передачи прав и полномочий, инициированные «сверху», не были подкреплены соответствующим финансовым обеспечением, поэтому органам МСУ приходилось изыскивать требуемые средства, осуществляя горизонтальное перемещение расходных обязательств. А поскольку поквартальное, ежемесячное и покосовое (в рамках бюджетной классификации) движение бюджетных средств осуществляется только в пределах годовых лимитов расходных обязательств, следовательно, было урезано финансирование других статей.

Для понимания механизмов инициирования отрицательного трансфертного движения между муниципальным уровнем, и, к примеру, региональным, следует принимать во внимание фактор хронологической неравномерности предоставления бюджетных ассигнований. Как показали проведенные исследования, в течение

бюджетного года расходные обязательства, разбитые в поквартальном разрезе, привязаны к исполнению доходной части местного бюджета, основная масса собственных налоговых поступлений которого приходится на третий и четвертый кварталы. Это легко объясняется календарными сроками уплаты земельного налога и налога на имущество, являющихся главными «наполнителями» местной бюджетной системы. К аналогичным срокам привязаны региональные и федеральные трансферты, которые зачастую местными бюджетополучателями не успевают израсходоваться. Это связано, к примеру, со сроками выполнения работ по благоустройству территорий муниципалитетов и документальным оформлением соответствующих счетов и актов выполненных работ. В результате органы местного самоуправления не в состоянии справиться с массой расходных обязательств.

Решение данной проблемы на федеральном уровне виделось в нормативном закреплении перехода неизрасходованных лимитов бюджетных обязательств на следующий финансовый год, но их непосредственная кассовая доступность открывалась только после утверждения отчета об исполнении местного бюджета, в результате чего опять образовывался расходный временной лаг и кассовые разрывы в исполнении расходной части местных бюджетов.

Ряд экономических проблем местного самоуправления пореформенного периода связаны с внедрением территориальной модели организации народовластия. Прежде всего, возникли дополнительные расходы, связанные с реализацией полномочий и функций МСУ с учетом фактора географической удаленности объектов муниципального управления – муниципальных образований. В условиях действия поселенческой модели, как мы уже отмечали ранее, административные районы входили в систему государственного управления. Изменив статус на муниципальный, они стали являться «центрами притяжения», консолидируя в себе все управленческие функции районного уровня. Их реализация требует непосредственного ознакомления с ситуацией в конкретных территориальных образованиях, а значит, возрастают, прежде всего, транспортные и иные коммуникационные расходы.

Кроме того, дополнительной нагрузкой на местные бюджеты явилось финансирование деятельности представительной ветви власти, которой на районном уровне ранее не было.

Возвращаясь к имущественным аспектам экономической базы местного самоуправления, нельзя не остановиться на арендной не востребованности муниципальной собственности. Тезис о возможности получения существенного объема дополнительных бюджетных ресурсов за счет продажи и в особенности сдачи в аренду муниципального имущества в большинстве муниципалитетов является несостоятельным по причине общей экономической аморфности

местной экономики. Реальному сектору не нужны помещения, консервированные производственные мощности, акцент делается преимущественно на мелкой торговле и предоставлении социально-бытовых услуг.

Существенной отрицательной доминантой пореформенного периода развития МСУ является необходимость самостоятельного финансирования текущих расходов на содержание социально-экономических благ и объектов, учреждаемых за счет других бюджетов. В настоящее время регионами и федеральным центром для эскалации темпов территориального развития инициировано значительное количество программ и проектов. Создаваемые в рамках их исполнения инфраструктурные объекты, являющиеся муниципальной собственностью, и блага требуют поддержания своего нормального функционирования, что вменяется в обязанности органам муниципальной власти и ложится дополнительной нагрузкой на местные бюджеты.

Таким образом, подводя итог исследованию, можно резюмировать, что существующие экономические проблемы местного самоуправления в основном объясняются сущностно-специфическими особенностями самого властного института, спецификой существующего бюджетного федерализма и казначейской системы его исполнения.

Выделенные отрицательные доминанты экономического характера, уточненные с учетом особенностей пореформенного периода и нормативных положений, регламентирующих организацию территориального общественного самоуправления, целесообразно использовать при совершенствовании управления региональными социально-экономическими системами на муниципальном уровне, решении проблем выравнивания территориальной дифференциации и асимметричности развития.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. В. Балакова

Технологический институт ВТУ, г. Оренбург, Россия

Summary. Modernization of the economy should include the formation of a new investment image of the Orenburg region, the development of the agro-industrial complex, industry, construction of housing and roads. The key directions, which will lead to systemic changes in the economy and socio-political life of the region, it is, actual direction, increasing the efficiency and openness of public authorities, work on improving the effectiveness of budget expenditures, and, most importantly – the development of human capital and the creation of an enabling environment. The increase of investments in human capital and maintain them at a high level is a necessary condition for stable development in the long run.

Key words: modernization of the economy; investment form; budget; human capital; state and municipal finance; and investments.

Согласно Стратегии развития до 2030 года главной целью является неуклонное повышение уровня и качества жизни оренбуржцев. Период до 2015 – первый этап достижения этой цели.

Посткризисный 2010 г. стал экзаменом на умение руководителей власти и бизнеса принимать оптимальные решения в сложных условиях. С начала 2011 г. наблюдается устойчивая тенденция восстановления региональной экономики. Индекс промышленного производства в 2011 г. по сравнению с прошлым годом увеличился на 0,6 %. Отмечен рост оборота розничной торговли и объема платных услуг населению на 9,1% и 6,0 % соответственно. Повышению объема промышленного производства способствовали результаты по основным видам экономической деятельности: добыче полезных ископаемых и производству и распределению электроэнергии, газа и воды, где рост составил 3,8 % и 4,8 % по каждому виду. Выработка электро- и теплоэнергии выросла на 6,7 % и 0,7 % соответственно.

Однако село претерпело ряд испытаний – засуха, пожары. Природные аномалии 2010 г. привели к гибели посевов на площади около 1,8 миллионов гектаров, но в сложнейших условиях намолочено 740 тысяч тонн зерна, заготовлены корма для зимовки скота, не допущено снижения производства животноводческой продукции. Область обеспечена необходимыми продуктами питания. Это стало возможным благодаря своевременной поддержке пострадавшим от засухи хозяйствам со стороны области и федерального центра. На эти цели область взяла бюджетный кредит на общую сумму почти 3 миллиарда рублей и направила его пострадавшим хозяйствам в качестве безвозмездной помощи. В целях наращивания объемов выпуска сельхозпродукции в текущем году Оренбургским региональным филиалом ОАО «Россельхозбанк» выдано 4 909,5 млн рублей кредитных ресурсов. На проведение весенне-полевых работ – 3 361,3

млн руб. На развитие крестьянских (фермерских) хозяйств – 495,3 млн руб. На приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования – 306,2 млн руб. На ведение личных подсобных хозяйств – 215,5 млн руб.[2].

Ключевые направления, которые приведут к системным изменениям в экономике и общественно-политической жизни области – это актуальное направление, повышение эффективности и открытости власти, экономическое развитие области, и, самое главное, – развитие человеческого капитала.

Первая важная задача – работать над повышением эффективности бюджетных расходов. Бюджетные деньги должны использоваться только для достижения конкретных результатов. Цель – наладить максимально эффективное управление государственными и муниципальными финансами. Средства должны идти на финансирование предоставляемых услуг. Необходимо пресекать потребительское отношение к бюджетным деньгам.

Модернизация экономики должна включать формирование нового инвестиционного облика Оренбургской области, развитие АПК, промышленности, строительство жилья и дорог.

И, самое главное, – развитие человеческого капитала и создание благоприятной окружающей среды. Увеличение инвестиций в человеческий капитал и поддержание их на высоком уровне являются стратегически необходимым условием стабильного развития в долгосрочном периоде. Реальной отдачей от инвестиций в человеческий капитал являются высокая производительность труда, ноу-хау, новые собственные технологии, инновации [1].

В настоящее время необходимо существенное содействие государства в становлении современной экономики, общественно-политической жизни области и, особенно в развитии человеческого капитала.

Библиографический список

1. Орлова Л. Новый подход к проблеме инновационного развития // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 2. – С. 25–32.
2. Пресс-служба Губернатора и Правительства Оренбургской области. – <http://orinfo.ru/n/48961>. Дата обращения: 15.08.2011 г.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПОВОЛЖСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА)

О. А. Школик

Уральский институт фондового рынка,
г. Екатеринбург, Россия

Summary. In article the regional economy and degree of its raw dependence is considered. Social, economic and budgetary indicators of Volga economic region are analyzed.

Key words: raw economy; economic region; regional budget.

В состав Поволжского экономического района включены Астраханская, Волгоградская, Пензенская, Самарская, Саратовская и Ульяновская области, а также республики Татарстан и Калмыкия [1]. Ему характерно удачное местоположение, способствующее установлению прочных экономических связей не только с соседними развитыми экономическими районами, но и с ближним зарубежьем.

Основу его промышленной специализации составляет транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, нефтяная, газодобывающая, химическая и пищевая промышленность, электроэнергетика.

По своему экономическому развитию из общей массы особенно выделяется Республика Татарстан. Во-первых, среди остальных регионов Поволжского района по социальным показателям она занимает второе место, а по экономическим – первое. Во-вторых, она не относится к депрессивным территориям, куда относится большинство субъектов РФ, образованных по национальному принципу.

С уверенностью можно говорить, что экономическое положение региона обусловлено сложной индустриально-сырьевой экономикой. Здесь не только развито обрабатывающее и промышленное производство, но и есть серьезный сырьевой базис. Так, например, на территории Татарстана располагается Ромашкинское нефтяное месторождение – одно из крупнейших в России [2].

На современном этапе развития отечественного нефтегазового комплекса Республика Татарстан, наряду с Башкортостаном, Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским автономными округами, относится к наиболее значимым субъектам. Ресурсная емкость и уровень работанности месторождений этих субъектов обеспечивают порядка 60 % всех топливно-энергетических ресурсов данной категории [3].

Республике свойственен высокий уровень плотности населения, составляющий 55,4 чел./км², при этом население сосредоточено преимущественно в городах – уровень урбанизации составляет 74,9 %. В то же время имеется и негативный момент, он заключается

в том, что региону свойственна крайне невысокая доля экономически активного населения, лишь 53 %. На этом фоне поразительно низкий уровень безработицы, составляющий всего 4,9 %, кажется слишком большим [4].

Величина валового регионального продукта составляет около 800 млрд рублей. Величина прибыли превышает 150 млрд рублей. Объем основных фондов 1,5 трлн рублей [4].

Теоретически рассматриваемый регион обладает всеми социально-экономическими предпосылками, которые должны обеспечить ему высокий финансовый потенциал – основу регионального развития. Однако практика последних лет показала существенную стагнацию в региональной экономике этой республики. Наиболее наглядно это прослеживается на примере бюджетных показателей. За период 2005–2008 годов в сфере региональных финансов наблюдался стабильный рост, поскольку объем бюджета увеличивался от года к году. Однако в 2009 году наметилась серьезная стагнация (рис. 1).

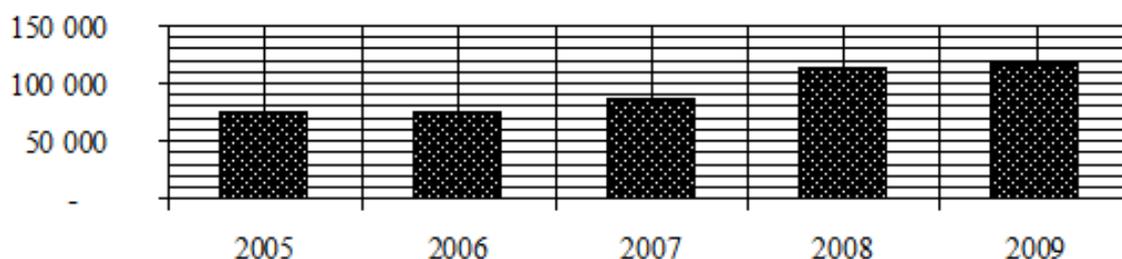


Рисунок 1. Объем бюджета Республики Татарстан в 2005-2009 гг. (млн. рублей)

Причем данная стагнация выразилась не только в том, что рост объемов бюджета серьезно затормозился, но и в том, что произошла его серьезная реструктуризация (рис. 2).

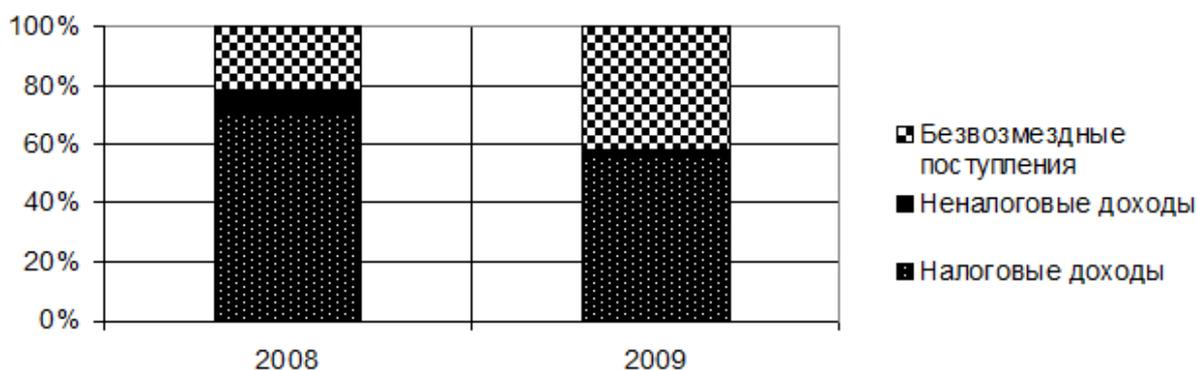


Рисунок 2. Структура бюджета Республики Татарстан в 2008-2009 гг. (%)

Этим изменениям есть свое объяснение. Добывающие регионы наиболее подвержены изменениям мировой рыночной конъюнктуры. Начавшийся в 2008 году мировой финансовый кризис сопровождался существенным падением цен на различные виды сырья. Хотя Республика Татарстан представляется самым устойчивым добы-

вающим регионом. Ведь в структуре ее промышленного производства ощутимая доля приходится на производственные предприятия различных отраслей, в том числе машиностроения, приборостроения, оборонно-промышленного комплекса, химической промышленности, авиастроительной отрасли, агропромышленного комплекса и т. д., причем некоторые из них являются предприятиями федерального значения. В результате того, что эти предприятия выпускают самостоятельный готовый продукт, в экономике этого региона нет такого явного «сырьевого перекоса», который является насущной проблемой не только для России, но и для других государств, образовавшихся на постсоветском пространстве, в частности для Казахстана [5]. Но все же, по итогам 2009 года, положительная динамика бюджетного роста на уровне 2 %, была обеспечена целиком и полностью за счет федерального центра.

Это говорит о том, что сырьевой базис региональной экономики обеспечивает сверхдинамичное развитие в период стабильности на мировых рынках сырья, а в период дестабилизации показывает отрицательную динамику. Что в очередной раз подтверждает необходимость переориентации не только национальной экономики, но и субнациональной с сырьевого направления на производственное.

Библиографический список

1. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95 // Постановление Госстандарта РФ от 27.12.1995 N 640 (ред. от 31.03.2010).
2. Не идут в разведку // Коммерсант Business Guide. – 2010. – № 47(47).
3. Подольский Ю. В. Возможное развитие нефтегазового комплекса России до 2030 года // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2008. – № 3.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010.
5. Медведев и Назарбаев отказываются от сырьевой иглы // Независимая газета. – Выпуск от 08.09.2010.

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЙОН: ИЗОЛИРОВАННОСТЬ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

О. А. Школик
Уральский институт фондового рынка,
г. Екатеринбург, Россия

Summary. Article is devoted consideration of questions of influence of the isolated position of the Kaliningrad economic region on degree of its financial independence. Social, economic and budgetary indicators of this area are analyzed.

Key words: economic region; regional budget; financial independence.

В силу своего сложного территориального положения Калининградская область имеет особые геополитические условия. Представляя собой полуэксклав, данная территория не имеет общей границы с территорией РФ. В связи с чем экономика данного региона в большей степени интегрирована в экономику республик бывшего СССР и стран бывшего социалистического лагеря, нежели увязана с национальным хозяйством России.

В советское время территория области включалась в состав Прибалтийского экономического района. Современные реалии, выразившиеся в территориальной удаленности, экономической оторванности области и слабых внешнеполитических позициях государства, а также в том, что район формируется на основе территориально-хозяйственного единства и комплексности входящих в него территорий, их относительного сходства по природным и экономическим условиям и особенностям, не позволили включить ее в состав экономических районов, компактно сформированных на территории бывшего РСФСР [1]. По этой причине она была выделена в отдельный экономический район – Калининградский.

Основу промышленной специализации района составляют пищевая и деревообрабатывающая промышленности, целлюлозно-бумажное производство, машиностроение и транспорт, а также добыча ископаемых, что обусловлено рядом факторов.

Во-первых, мягкий климат и выход к Балтийскому морю способствуют развитию сельского хозяйства, рыбной и рыбоперерабатывающей промышленности.

Во-вторых, наличие больших лесных фондов вкупе с экспортно-транспортной спецификой региона, обуславливающей высокую долю ввоза российской древесины из других регионов, способствуют развитию обработки и переработки древесного сырья.

В-третьих, наличие крупнейшего мирового месторождения янтаря, а также выявленные запасы нефти, газа, угля, соли и других ископаемых способствуют развитию добывающей промышленности.

В-четвертых, круглогодичный выход к морю обуславливает не только развитие транспортной инфраструктуры, но и развитие машиностроения.

Однако несмотря на некоторые преимущества, экономическая ситуация в данном регионе на протяжении последних лет существенно ухудшается [2]. Большею частью это связано с тем, что в своих потребностях регион почти на 80 % зависим от импорта из стран Прибалтики, Скандинавии, и Центральной Европы. Факторами, усугубляющими положение региона, являются демонстрируемые на протяжении последних двух десятков лет нестабильность российской экономики и неустойчивость российской валюты.

В целом району свойственны средние социально-экономические показатели. Доля экономически активного населения составляет 57 %, при этом уровень безработицы составляет порядка 8 %. В основном население сосредоточено в городе – уровень урбанизации составляет 77 %.

Валовой региональный продукт превышает 145 млрд рублей. Объем основных фондов в промышленности превышает 250 млрд рублей. Объем прибыли в частном секторе превышает 15 млрд рублей.

Вкупе все обозначенные выше факторы напрямую отражаются на устойчивости региональных финансов. Анализ бюджетных показателей Калининградской области указывает на то, что основным доходным источником бюджета являются безвозмездные поступления, на долю остальных источников приходится менее половины бюджета [3]. Это говорит о финансовой зависимости региональной власти от федерального центра, поскольку в этой ситуации регион не может профинансировать и половины необходимых ему расходов (рис. 1).

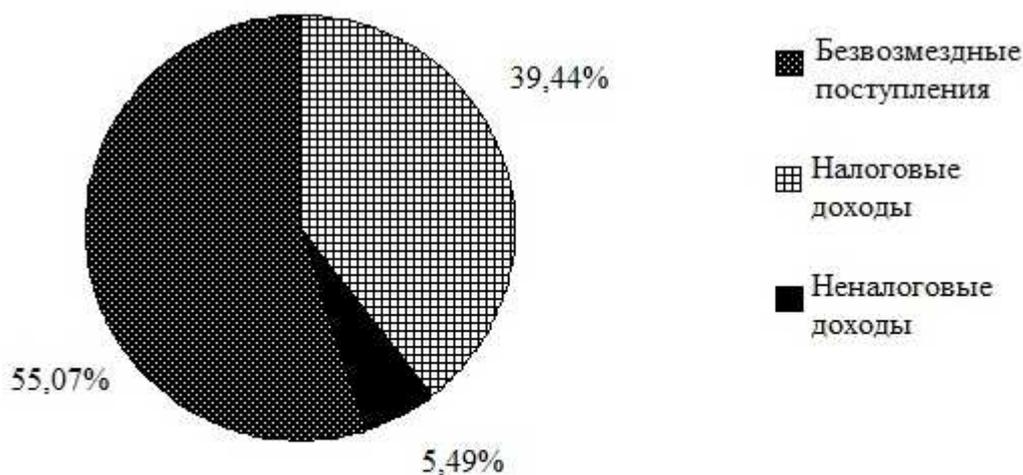


Рисунок 1. Структура доходов бюджета Калининградской области

Доля налоговых поступлений, составляет всего 9,44 % от региональных налогов и сборов, и всего 30 % от федеральных налогов и сборов [3].

Таким образом, полномочия органов государственной власти субъекта РФ не позволяют им выстраивать эффективную бюджетную политику. В то же время имеющаяся совокупность всех географических и экономических факторов никогда не позволят стать Калининградской области самодостаточным регионом, а значит, он будет нуждаться в постоянной федеральной поддержке.

Для того чтобы найти выход из этой ситуации, нужно действовать в двух направлениях. Первым направлением должен стать существенный пересмотр налоговых полномочий региона, чтобы максимально исключить встречные финансовые потоки между данным регионом и федерацией. Обстоятельства таковы, что часть налоговых поступлений по федеральным налогам и сборам, с территории поступает в Федеральный бюджет, а после возвращается, но уже в виде безвозмездных поступлений.

Вторым направлением должен стать существенный пересмотр региональной политики, поскольку имеющийся индивидуальный подход, выразившейся в формировании на территории региона Особой экономической зоны, не имеет существенного реакционного действия [4].

Библиографический список

1. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95 // Постановление Госстандарта РФ от 27.12.1995 № 640 (ред. от 31.03.2010).
2. Бабурин С. Н. Территория государства. Правовые и геополитические проблемы. – М.: Изд-во МГУ, 1997. – С. 394.
3. Закон Калининградской области от 10.06.2010 № 462 «Об исполнении областного бюджета за 2009 год» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Федеральный закон от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

В. В. Савин

**Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова, г. Москва, Россия**

Summary. Management of municipal restructuring in health care is a topical issue at the present stage of its development. The author developed criteria for effective performance of local governments and suggestions for their implementation.

Key words: health care; municipal government; prevention of health loss.

Трансформация общественных отношений в современной России затронула все отрасли социальной сферы, в т. ч. систему здравоохранения. Изменения федерального законодательства привели к перераспределению ответственности и компетенции органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Условия жизни, укрепление и охрана здоровья, образование, рекреация и досуг, транспортная доступность объектов социальной инфраструктуры и другие аспекты, касающиеся жизнеобеспечения населения и влияющие на продолжительность и качество жизни людей, в значительной мере оказались в ведении органов местного самоуправления [1]. Таким образом, перераспределение полномочий на уровень местного самоуправления в вопросах развития человеческого потенциала является универсальным процессом. Появилась необходимость разработки адекватных методологических подходов и инструментария для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, в том числе в сфере здравоохранения.

Муниципальное управление – относительно новое явление в современной России – находится в стадии становления. В силу этого законодательная база пока несовершенна и во многом противоречива. Сам процесс становления местного самоуправления в стране сталкивается со многими проблемами. В таких непростых, постоянно меняющихся условиях функционирует муниципальное здравоохранение. Являясь основной составляющей национальной системы охраны здоровья, наряду с государственным, оно находится в постоянном реформировании. При этом ни один этап этого процесса нельзя считать завершенным [2].

Современный этап реформы нацелен, прежде всего, на обеспечение эффективности и качества медицинской помощи при тех финансовых средствах, которые в настоящее время может выделить государство. Реализация проводимых реформ здравоохранения происходит на фоне изменения полномочий местных органов власти на

всех уровнях, что не могло не отразиться и на управлении муниципальным здравоохранением [3].

Потребность в нахождении адекватного ответа на существующие проблемы позволяет предложить выход в использовании критериев здоровья населения в качестве комплексных индикаторов для оценки деятельности органов местного самоуправления. Действительно, состояние здоровья населения является многофакторным феноменом, интегрирующим воздействие условий жизни, образа жизни населения и деятельность институтов, имеющих отношение к укреплению здоровья в рамках парадигмы межсекторальной ответственности (здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, охраны окружающей среды и т. д.). Таким образом, именно в показателях здоровья населения может найти адекватное отражение деятельность органов местного самоуправления.

Нами поставлена цель – разработать критерии эффективной деятельности органов местного самоуправления в сфере охраны здоровья на территории Красноярского края на основе методики оценки предотвратимых потерь здоровья.

Нами исследована роль муниципального уровня управления в решении медико-социальных задач в контексте реформ государственной власти; определены факторы условий жизни и особенности социального состава населения муниципальных образований, влияющие на формирование здоровья населения; изучены и охарактеризованы медико-демографические показатели в муниципальных образованиях Красноярского края. На этой основе разработаны критерии эффективной деятельности системы охраны здоровья в муниципальных образованиях.

В процессе рассмотрения развития местного самоуправления в дореволюционной России можно выделить основные принципы, которые являются особенностью российской муниципальной школы: 1) принцип многообразия форм организации местного самоуправления, что связано с особенностями социально-экономического развития территории Российской империи, с существенными различиями культурно-национальных и религиозных традиций; 2) принцип неучастия (запрета) органов местного самоуправления в активной политической жизни, т. к. считалось, что главной задачей органов местной власти являлось удовлетворение первоочередных потребностей населения и государство строго следило за тем, чтобы органы местного самоуправления не выходили за эти границы; 3) принцип разграничения предметов ведения и ресурсов между уровнями власти (разграничения строились не по принципу достаточности, а по принципу наивысшей эффективности использования их данным уровнем); 4) принцип передачи органам местного самоуправления относительно широких прав в экономической и хозяйственной сфере (естественно, при сохранении властных

полномочий центра). Причин для этого было несколько: и огромные территории империи; и быстрое развитие во второй половине XIX и начале XX в. городского и земского образования, здравоохранения, культуры.

К сожалению, накопленный до революции опыт местного управления, в первую очередь земского, фактически был отброшен, забыт. После Октябрьской революции 1917 г. в стране сложилась такая система власти, по которой все представительные органы (сверху донизу) входили в единую систему государственной власти. Предпринятые в период «перестройки» меры по демократизации деятельности Советов способствовали их «оживлению», создав, таким образом, предпосылки для решающего рывка в деле формирования местного самоуправления.

Современные проблемы развития местного самоуправления и пути их решения содержатся в ФЗ-131, принятом в 2003 г., срок введения, в действие которого был отложен до 1 января 2009 г. в связи с необходимостью дополнения законодательной и нормативной базы, а также осуществления организационных процедур для решения следующих проблем: 1) несоответствие объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовым ресурсам; 2) недостаточная проработанность процедур взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти, гражданами и хозяйствующими субъектами; 3) недостаточная проработанность процедур обеспечения ответственности и контроля, как со стороны граждан, так и со стороны государства, за деятельностью органов местного самоуправления; 4) неясность процедур осуществления властных и хозяйственных полномочий органов местного самоуправления.

В связи с развитием местного самоуправления появилась необходимость разработки адекватных методологических подходов и инструментария для оценки эффективности деятельности муниципальных органов власти и управления.

Указом Президента РФ № 607 от 28 апреля 2008 г. определяется перечень из 30 показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления. Их условно можно разделить на несколько групп: 1) некоторые показатели здоровья населения, зависящие от деятельности здравоохранения, оснащенность медицинских учреждений и внедрение современных организационных технологий в их деятельность; 2) некоторые показатели образования населения и внедрение новых организационных технологий в деятельность муниципальных общеобразовательных учреждений; 3) некоторые показатели развития транспортной инфраструктуры и доступности; 4) некоторые показатели обеспеченности жильем, жилищного строительства и развития сферы жилищно-коммунального хозяйства; 5) некоторые показатели освоения и раз-

вития ресурсов муниципальной собственности; 6) удовлетворенность населения отдельными сторонами деятельности органов местного самоуправления. Таким образом, можно отметить, что в перечне, представленном Президентом, даны показатели, отражающие функционирование социальной инфраструктуры, а также источники устойчивого развития муниципального образования.

В исполнение Указа Президента Правительством РФ 11 сентября 2008 г. издано распоряжение № 1313, в котором представлен перечень из 31 дополнительных показателей, а также методика для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Так, для характеристики ситуации, связанной с охраной здоровья населения выделены три группы показателей. Первая группа, по мнению авторов методики, характеризует степень внедрения в муниципальном образовании современных организационно-экономических и финансовых моделей управления здравоохранением, мотивирующих учреждения на сокращение неэффективных расходов, повышение качества и объема предоставляемых услуг (4 показателя). Вторая группа показателей являются индикаторами уровня социально-экономического развития муниципального образования и благополучия населения и характеризуют здоровье населения, а также доступность и качество предоставляемой медицинской помощи. К ним относятся показатели первой группы, а также 2 индикатора смертности населения. Третья группа показателей характеризуют эффективность использования кадровых, материально-технических и финансовых ресурсов в системе здравоохранения муниципального образования и отражают сбалансированность объемов и стоимость оказываемой медицинской помощи (11 показателей).

Из приведенного распределения видно, что наименее информативной является вторая группа показателей, среди которых нет индикаторов социально-экономического развития муниципального образования и тем более благополучия населения. Что касается характеристики здоровья, то по двум показателям смертности на дому или в первые сутки в стационаре судить о здоровье населения крайне сложно. Таким образом, заявленный содержательный смысл блока индикаторов в действительности не подкреплен конкретными показателями.

Подводя итог, можно отметить две основные проблемы. Во-первых, среди значительного числа частных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления нет комплексных показателей, ориентированных на результат деятельности. Между тем, судить о достигнутых уровнях и тем более о динамике по набору из более чем шести десятков индикаторов, имеющих разнонаправленные тенденции, довольно сложно. Во-вторых, исходный уровень социально-экономической состоятельности муниципальных образований и их возможности для развития

принципиально различаются, даже если рассмотрение в принятых документах ограничивается городскими округами и муниципальными районами. Таким образом, сравнивать возможно не полученные результаты или их динамику, а достижимые уровни, т. е. те, которые могут быть в принципе получены при исходных условиях, при наличии соответствующего потенциала.

По итогам переписи, около трети трудоспособного населения края (и почти половина сельских жительниц) выпадают из экономической жизни региона. При этом на разного рода пособия (кроме стипендии) проживает чуть больше 10 % трудоспособного населения. Таким образом, каждый пятый трудоспособный житель края оказался и вне экономики и вне помощи социальных служб. Между тем, именно неработающие оказываются основной группой риска как повышенной смертности в целом, так и рисков экзогенной, предотвратимой силами здравоохранения патологии, в частности.

В проблеме изучения заболеваемости выделены несколько аспектов: тенденции и возрастные особенности заболеваемости от основных причин в Красноярском крае на общероссийском фоне; проблема социально значимых болезней и ее территориальные аспекты; оценка недовыявления патологии по данным опроса населения и выявление социально-демографического профиля недоучета заболеваемости по данным обращаемости.

В результате отмеченных тенденций отрыв в уровнях общей заболеваемости взрослого населения, который существовал в крае в 1993 г., к 2009 г. остался практически прежним: краевые уровни составляют 75–80 % среднероссийских.

Ключевой проблемой содержательной интерпретации закономерностей здоровья населения, полученных на базе сложившейся системы медицинской статистики является оценка качества этой статистики, в частности оценка полноты учета данных о заболеваниях населения.

В период реформ на рубеже 1990-х годов Красноярский край вступил с худшими, чем в среднем по стране, показателями продолжительности жизни. Однако уже в 1992–1993 г. уровни продолжительности жизни выровнялись, а к 1998 г. они на 1,0–0,5 года были выше, чем в целом по стране. К периоду активного роста продолжительности жизни в 2006–2007 г. Красноярский край подошел с преимуществом в 2,5–1,5 года на общероссийском фоне. Таким образом, проведенная оценка особенностей здоровья населения в Красноярском крае свидетельствует, что существуют значительные резервы снижения потерь здоровья населения, прежде всего, за счет действий органов управления здравоохранения, а сокращение смертности должно быть главным направлением деятельности.

Изучение предотвратимой смертности в России характеризует эффективность данного подхода, его аналитическую и прогностиче-

скую ценность. Были выявлены основные проблемы, которые требуют своего решения. Во-первых, данное направление требует дальнейшего развития и совершенствования, поскольку потери здоровья не исчерпываются лишь преждевременной смертностью. Во-вторых, сокращение потерь здоровья населения страны не может решаться только на уровне муниципального образования, а должно быть общей проблемой всех уровней власти: федерального, регионального и муниципального.

Предотвратимость потерь здоровья за счет заболеваемости и смертности в населении трудоспособного возраста на муниципальном уровне составляет, по мнению экспертов – врачей муниципального здравоохранения – около 30 %. Это, как и следовало ожидать, меньше, чем общая вероятная предотвратимость летальных исходов без разделения на ответственность муниципального, регионального и федерального уровней, которая составляет от 22 до 70 % от общего числа случаев смерти при отдельных причинах.

В соответствии с европейским подходом, среди направлений предупреждения заболеваний практически во всех случаях доминирует профилактика поведенческих факторов риска. По мнению экспертов, акцент на это направление деятельности поможет предупредить от 30 до 70 % случаев заболеваний и травм в зависимости от вида патологии. По мнению экспертов 45–55 % вероятной предотвратимости смертности определяется адекватностью и качеством медицинской помощи.

В целом исходя из российского подхода, на долю здравоохранения приходится 30–40 % предотвращения заболеваемости и 60–75 % предотвращения смертности. Таким образом, и в соответствии с российским, и в соответствии с европейскими подходами здравоохранению принадлежит ведущая роль в предотвращении потерь здоровья на муниципальном уровне. Эти результаты согласуются с оценками известных российских ученых, в соответствии с которыми роль здравоохранения в формировании здоровья населения существенно недооценена.

Анализируя роль системы здравоохранения, можно отметить акцент экспертов не столько на доступность медицинской помощи, сколько на ее качество. Лишь при оценке предотвратимости заболеваемости соотношение этих факторов равное (по 15–20 %), тогда как при предотвратимости смертности возрастает роль факторов качества оказания медицинской помощи до 30–40 % и 37–47 % соответственно.

Проведенное исследование показало:

– существующее в России местное самоуправление повторяет перераспределение полномочий и ответственности между различными уровнями власти, характерное для всех европейских стран. Однако, не смотря на разработанные показатели эффективности деятельности местного самоуправления, отсутствуют показатели,

ориентированные на результат деятельности: продолжительность и качество жизни населения.

– по смертности в Красноярском крае можно отметить преимущество в 2,5–1,5 года соответственно для мужчин и женщин по сравнению с общероссийскими показателями. За исследуемый период продолжительность жизни мужчин различалась в муниципальных образованиях края на 9,6 года от 54,4–57,4 лет до 63,2–64,0 лет; у женщин различия были несколько меньше – 6,7 года – от 69,0–70,0 лет до 75,0–75,8 лет.

– предотвратимость потерь здоровья за счет заболеваемости и смертности в населении трудоспособного возраста на муниципальном уровне составляет, по мнению экспертов, – врачей муниципального здравоохранения – около трети. На долю здравоохранения, как основополагающего фактора приходится 30–40 % предотвращения заболеваемости и 60–75 % предотвращения смертности на муниципальном уровне.

– экспертная оценка показала, что доступность медицинской помощи играет меньшую роль, чем ее качество, и это противоречит мнению пациентов о доступности медицинской помощи. При оценке предотвратимости заболеваемости соотношение этих факторов равное (по 15–20 %), при предотвратимости смертности фактор качества оказания медицинской помощи возрастает до 30–40 % и 37–47 % .

Предложено:

1. Министерству здравоохранения и социального развития Красноярского края:

– Использовать в качестве индикаторов оценки деятельности муниципальных органов здравоохранения показатели, характеризующие предотвратимые потери здоровья от заболеваемости и смертности.

– Провести анализ существующих целевых муниципальных программ, направленных на повышение качества и доступности медицинской помощи и по возможности включить разработанные индикаторы в перечень критериев эффективности органов местного самоуправления.

2. Руководителям органов местного самоуправления:

– Определить роль муниципального уровня управления в решении задач, по повышению качества и доступности медицинской помощи.

– Установить мониторинг социального статуса населения муниципального образования как существенного фактора, влияющего на состояние здоровья населения.

– Оценивать в динамике влияние сокращения потерь здоровья населения как фактор, определяющий эффективное функционирование органов местного самоуправления.

Библиографический список

1. Вялков А. И., Кривелевич Е. Б., Приходько В. Н. О роли профессиональных медицинских ассоциаций в повышении эффективности управления региональным здравоохранением // Проблемы управления здравоохранением. – 2001. – № 1 (1). – С. 35–38.
2. Стародубов В. И., Тихомиров А. В. Управление деятельностью учреждений здравоохранения: правовая характеристика // Главврач. – 2003. – № 5. – С. 32–38.
3. Щепин В. О., Петручук О. Е. Профилактика в условиях реформирования Российского здравоохранения // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. – 2004. – № 2. – С. 29–33.

II. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИКИ И ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. Е. Щесняк

**Российский университет дружбы народов,
г. Москва, Россия**

Summary. The article explores common principles of the corporate strategic planning as the specific type of management activity, and reveals specific principles forming the basis of the corporate financial activities.

Key words: principles; strategic planning; financial activities; corporate.

Содержание понятия принцип – (от лат. *principium* – начало, основа) подразумевает основное исходное положение какой-либо теории, учения, науки [2]. Исследование принципов стратегического планирования финансовой деятельности предприятия должно, с точки зрения дедуктивного способа познания, опираться на рассмотрение в первую очередь общих принципов стратегического планирования как вида управленческой деятельности, а уже на их основе необходимо выявлять самостоятельные, специфические принципы, характерные именно для финансовой деятельности предприятия.

Стратегическое планирование – управленческий процесс создания, поддержания соответствия между целями компании и ее потенциальными возможностями. Следовательно, принципы стратегического планирования отражают исходные положения, характер и содержание деятельности по стратегическому планированию в организации. Правильное соблюдение этих принципов создает предпосылки для эффективной работы компании и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования.

Еще А. Файоль определил четыре основных принципа стратегического планирования, назвав их общими чертами хорошей программы действия. Это: единство, непрерывность, гибкость, точность [3]. Р. Акофф гораздо позже обосновал еще один ключевой принцип стратегического планирования – принцип участия.

1. *Принцип единства* предполагает, что планирование в организации должно иметь системный характер.

Элементами планирования в организации являются отдельные подразделения, входящие в нее, и отдельные части процесса планирования. Взаимосвязь между подразделениями осуществляется на основе координации на горизонтальном уровне, то есть на

уровне функциональных подразделений (отдела маркетинга, производственного отдела, финансового отдела). Единое направление плановой деятельности, общность целей всех элементов организации становятся возможными в рамках вертикального единства подразделений (т. е. единства в рамках управленческой иерархии), их интеграции.

2. Принцип непрерывности.

Смысл принципа непрерывности заключен в том, что:

- процесс планирования на предприятиях должен осуществляться постоянно, в рамках установления цикла;

- разработанные планы должны непрерывно приходить на смену друг другу исходя из следующих важных предпосылок:

- неопределенность внешней среды и наличие непредусмотренных изменений делают необходимой постоянную корректировку ожиданий компании относительно внешних условий и соответствующее исправление и уточнение планов;

- изменяются не только фактические предпосылки, но и представления компании о своих внутренних ценностях и возможностях. Если компания не будет учитывать такие изменения, запланированный и полученный результат может оказаться никому не нужным.

И, наконец, непрерывный процесс планирования позволяет обеспечивать постоянную вовлеченность работников компании в плановую деятельность.

3. Принцип гибкости взаимосвязан с принципом непрерывности и заключается в придании планам и процессу планирования способности менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств.

С финансовой точки зрения обеспечение принципа гибкости нуждается в дополнительных затратах, причем уровень затрат должен соотноситься с вероятным будущим риском. Например, компания должна быть готова выделить дополнительные затраты на приобретение оборудования, если по ее прогнозам выпуск новых видов изделий потребует переналадки такого оборудования.

Придание гибкости планам при помощи дополнительных затрат также имеет свои ограничения. Затраты могут оказаться настолько высокими, что гибкость плана и связанные с ней преимущества не окупят их.

4. Принцип точности.

Всякий план должен быть составлен с такой степенью точности, какая только совместима с нависшей над судьбой компании неизвестностью. Другими словами, планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности компании.

Наряду с рассмотренными важнейшими принципами планирования большое значение в рыночной экономике имеют принци-

пы участия и холизма в разработанном Р. Л. Акоффом новом методе интерактивного планирования [1].

5. *Принцип участия* тесно связан с принципом единства и означает, что каждый член организации становится участником плановой деятельности, независимо от должности и выполняемой им функции. То есть процесс стратегического планирования должен привлекать к себе всех, кого он непосредственно затрагивает. Принцип предполагает, что никто не может планировать эффективно для кого-то другого. Стратегическое планирование, основанное на принципе участия, называют партисипативным [5].

Партисипативное планирование объединяет две функции менеджмента, которые часто вступают в противоречие друг с другом, – оперативное руководство и планирование. Планы перестают быть чем-то внешним для руководителей. Руководители сами привлекаются к их составлению.

Если компания невелика, система участия в процессе планирования может быть основана на непосредственных контактах между ее руководством, плановиками (если они есть) и работниками.

В крупных компаниях для организации партисипативного планирования могут быть рекомендованы более жесткие, вертикально построенные структуры, некоторые позволят осуществлять прямую и обратную связь между всеми уровнями организации.

6. *Принцип холизма* состоит из двух частей: координация и интеграция.

Координация устанавливает, что деятельность ни одной части предприятия нельзя планировать эффективно, если ее выполнять независимо от остальных объектов данного уровня, а возникшие проблемы необходимо решать совместно.

Интеграция определяет, что планирование, осуществляемое независимо на каждом уровне, не может быть столь же эффективным без взаимосвязи планов на всех уровнях. Поэтому для ее решения необходимо изменение стратегии другого уровня.

Сочетание принципов координации и интеграции дает известный принцип холизма. Согласно ему, чем больше элементов и уровней в системе, тем выгодней планировать одновременно и во взаимозависимости. Эта концепция планирования «сразу всеми» противостоит последовательному планированию как сверху вниз, так и снизу вверх.

Все принципы должны быть объединены в единую систему, способную обеспечить стратегическую устойчивость корпорации.

Однако функционирование в современной экономике основано на покрытии всех потребностей развития предприятия за счет собственных финансовых ресурсов, а текущих затрат – выручкой от реализации продукции. Таким образом, рациональная организация финансов предприятия должна основываться на соблюдении *спе-*

цифических принципов, которые уже исследованы в литературе [4]. С нашей точки зрения, в данном перечне содержатся как принципы, дублирующие рассмотренные выше общие принципы стратегического управления, так и принципы, учитывающие специфику финансового стратегического планирования.

К первой группе мы относим следующие принципы:

принцип единства, который предполагает единство методологии разработки финансовых планов и расчетов финансовых показателей, целей и задач развития;

принцип системности, который объединяет в себе сочетание и систему между: совокупностью подразделений; координации действий;

принцип научности, состоящий в том, что в процессе финансового планирования необходимо сочетание действия экономических законов и влияния законодательных и нормативных документов на деятельность, обеспечение методологической базы расчетов;

принцип участия, когда все участники процесса планирования взаимозависимы и ответственны за результаты;

принцип непрерывности заключается в том, что планирование осуществляется в рамках единого производственного цикла; финансовые планы должны разрабатываться непрерывно и сменять один другого с учетом изменяющихся внутренних и внешних условий;

принцип гибкости (маневренности) состоит в придании процессам планирования и финансовым планам возможности изменять направления использования ресурсов и резервов в связи с возникновением новых обстоятельств;

принцип точности предполагает детализацию и конкретизацию целей, задач и показателей;

принцип единоначалия предполагает решающее слово собственника в вариантах решения конкретных задач с учетом его интересов;

принцип коммерческой тайны заключается в том, что любая информация, связанная с разработкой финансовых планов и показателей, сами величины показателей представляют коммерческий интерес для других субъектов хозяйствования с целью изменения положения на рынке;

принцип эффективности заключается в необходимости обеспечения результативности планирования, приоритете рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов при планировании деятельности компании.

Ко второй группе принципов (специфическим) целесообразно, на наш взгляд, отнести:

принцип самофинансирования предполагает необходимость преимущественного использования собственных финансовых ресурсов и средств по сравнению с заемными;

принцип самокупаемости предполагает полное возмещение всех затрат на производство товаров, работ и услуг выручкой от их реализации;

принцип платежеспособности предусматривает, что планирование движения денежных средств должно обеспечивать поддержание платежеспособности предприятия в любое конкретное время, то есть обеспечение расчетов с бюджетом, фондами, кредиторами и т. п.;

принцип соответствия сроков расчетов, то есть учет времени поступления и использования денежных и других финансовых средств (соответствия сроков получения и использования денежных средств);

принцип сбалансированности рисков предопределяет сочетание в финансовом планировании направленности развития и величины рисков;

принцип концентрации, который предполагает выделение ключевых областей деятельности, требующих приоритетной концентрации финансовых ресурсов для достижения стратегических целей.

Кроме того, в рамках стратегического финансового планирования компании стремятся обеспечить синергический эффект, т. е. значительное повышение эффективности работы предприятия за счет комплексирования ряда элементов. Синергию в финансах называют финансовым рычагом или леведреджем. Финансовый рычаг – это инструмент повышения эффективности работы предприятия за счет привлечения внешних кредитов. Поэтому в основе финансового стратегического планирования должен, по нашему мнению, лежать также *принцип синергии*.

Разработка финансового плана не является простым арифметическим пересчетом показателей производства в финансовые показатели, эта деятельность должна быть основана на творческом подходе к показателям производственного плана, обеспечивать выявление и использование не учтенных внутрихозяйственных резервов, находить методы более эффективного использования производственного потенциала компании, более рационального расходования материальных и денежных ресурсов, повышения потребительских свойств выпускаемой продукции и т. д. Таким образом, очевиден *принцип творческого подхода* к финансовому стратегическому планированию.

Финансовое планирование, как и любое другое, может быть: краткосрочным (до 1 года); среднесрочным (до 5 лет); долгосрочным (свыше 5 лет).

Краткосрочный финансовый план входит в качестве одного из разделов в бизнес-план предприятия. Долгосрочное финансовое планирование имеет свои отличия. При разработке стратегического финансового плана исключаются детали, осуществляется агрегирование инвестиций по нескольким (близким) товарам. Например, в начале

процедуры планирования каждое производственное подразделение разрабатывает несколько альтернативных бизнес-планов (обычно сроком на 5 лет):

- план агрессивного роста, предусматривающий большой объем капиталовложений, в том числе в разработку новых товаров, увеличение доли на рынке или выход на новый рынок;

- план нормального роста, согласно которому объемы производства будут расти вместе с рынком, но не за счет вытеснения конкурентов;

- план постепенного сворачивания операций, который предлагает минимальные инвестиции, имея в виду постепенное сокращение операций и дальнейшую ликвидацию подразделения;

- план изъятия капиталовложений, предусматривающий продажу или ликвидацию подразделения.

В этом случае каждый из четырех альтернативных бизнес-планов будет иметь свой план движения денежных средств, и они могут рассматриваться как четыре исключаящие друг друга проекта. Тем не менее стратегическое финансовое планирование не должно подразумевать планирование инвестиций в отдельные проекты, но должно оценивать в целом инвестиционные возможности предприятия. Таким образом, стратегическое финансовое планирование основывается и на *принципе целостного подхода*.

Рассмотренные выше принципы, которые должны служить основой процесса стратегического планирования финансовой деятельности компании, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Принципы стратегического планирования финансовой деятельности компании

Общие принципы стратегического планирования	Специфические принципы стратегического планирования финансовой деятельности компании
1. Единства (системности)	Самофинансирования
2. Непрерывности	Самокупаемости
3. Гибкости	Платежеспособности
4. Точности	Сбалансированности рисков
5. Участия	Соответствия сроков расчетов
6. Холизма (координация и интеграция)	Концентрации
7. Научности	Синергии
8. Системности	Творческого подхода
9. Единоначалия	Целостного подхода
10. Эффективности	

Библиографический список

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: издательство «Сирин», 2002.
2. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб.: Норинт, 1999.
3. Влияние концепции бюджетного управления на финансовое планирование: Электронный ресурс: /<http://ugolok-studenta.ru/>
4. Литовченко В. В., Булавенко О. А. Проектирование стратегий в структурах предпринимательского типа: монография. – Владивосток: изд-во ДВГТУ, 2005.
5. Управление организацией: учебник / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 2001.

ЛОГИСТИКА – НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ УСТОЙЧИВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Б. Н. Злобин

Ульба-Транспорт, г. Усть-Каменогорск, Казахстан

Summary. Nowadays Kazakhstan takes in the lead positions among the countries of the Central Asia in economic, and as in industrial and logistical sphere. The logistics possesses the active integrating potential, capable to connect together and to improve interaction between such base firm functional spheres, as supply, manufacture, marketing, the organization of sales. It promotes reduction of the general expenses, reduction of price of the goods and as a result to improvement of strategic positions of firm in the market.

Key words: logistics; management; expenses; competitiveness; potential.

На сегодняшний день практически никакая деятельность не обходится без использования систем логистики. С научной точки зрения логистика – это бизнес-концепция, базирующаяся на вовлечении отдельных взаимосвязанных элементов в общий процесс с целью предотвращения нерационального расходования ресурсов компании. Логистика рассматривается как один из инструментов бизнеса, позволяющий рационально использовать ресурсы компании.

Говоря о роли логистики в современной фирме, необходимо подчеркнуть ее интегральный и оптимизационный характер. Использование логистических концепций и систем позволяет фирмам значительно сократить все виды запасов продукции в производстве, снабжении и сбыте, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить себестоимость производства, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сервиса.

Уже сегодня потребители требуют от рынка логистики качественного комплекса услуг, так как компании желают минимизиро-

вать свои проблемы с перевозкой груза и предпочитают, чтобы логистический оператор брал эти заботы на себя.

Потенциал логистики позволяет повысить организационно-экономическую устойчивость фирмы на рынке. Это связано с интегральным эффектом логистического менеджмента, позволяющим объединить усилия управляющего персонала фирмы, ее структурных подразделений и логистических партнеров в сквозном управлении материальными и сопутствующими (информационными, сервисными, финансовыми) потоками в полной логистической цепи.

Однако современное состояние логистики в современной фирме характеризуется рядом противоречивых моментов. С одной стороны, на фоне значительного роста интереса к логистике как со стороны фирм, так и отдельных правительственных институтов объективно существует и недостаточное восприятие ее в целом в обществе. Многие руководители компаний весьма смутно представляют себе потенциальные возможности логистики в плане улучшения бизнеса, повышения конкурентоспособности казахстанских фирм, решения макроэкономических и социальных задач.

Между тем опыт развитых зарубежных стран показывает, что логистике принадлежит стратегически важная роль. С логистическими системами связано получение 20–30 % валового национального продукта ведущих промышленно развитых стран. Как показывает зарубежный опыт, сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно почти 10 %-ному увеличению объема продаж фирмы. В настоящее время в западных фирмах традиционные сферы приложения логистики слились воедино, образовав стратегическую инновационную систему [1].

Поэтому основным приоритетом развития Казахстана на сегодняшний день является формирование логистических производственных, торговых, транспортных и информационных систем, развитие индустриальных зон, на территории которых производители могли бы расположить свои объекты и в полной мере пользоваться целым рядом преимуществ. Именно инфраструктурная составляющая должна стать определяющим фактором успеха проекта.

Так, уже сегодня в нашей стране действует центр «DAMU – Logistics» с полным спектром услуг на уровне международных стандартов, созданный с использованием лучших европейских логистических технологий и оборудования. Задачей компании является предоставление промышленных площадок на территории индустриально логистических оптово-распределительных парков в регионах Казахстана.

«DAMU – Logistics» обеспечивает основные факторы для раскрытия всего потенциала трансконтинентального коридора – это создание единых стандартов на всем пути следования грузов и формирование логистической инфраструктуры.

Логистическая схема, частью которой станет центр, призвана быть одной из опор развития транспортно-логистического кластера в республике, инициировать активизацию хозяйственной деятельности предприятий Казахстана за счет качественного изменения обслуживания зарубежных, межрегиональных и внутрирегиональных грузопотоков.

Внедрение современных логистических концепций и систем является одним из стратегических путей повышения конкурентоспособности не только отечественных организаций бизнеса, но и всей экономики страны.

Библиографический список

1. Журнал «Транспорт и логистика Казахстана». – URL: www.tlk.kz
2. Ламберт Д., Сток Дж. Стратегическое управление логистикой / пер с 4-го изд. – М: ИНФРА-М, 2005.
3. Панасенко Е. В. Логистика: персонал, технологии, практика. – М.: Инфра-Инженерия, 2011.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

О. А. Скуматова

**Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск, Беларусь**

Summary. The article is devoted to the actual topic of planning marketing activities. In article the essence of concept marketing planning, the factors influencing process of planning is considered, the approach to the organization of planning of marketing activity at the enterprise in market conditions is offered.

Key words: marketing; marketing plan; planning of marketing activity.

В условиях современной динамично развивающейся экономики одной из главных задач для предприятий является идеальным образом совместить потребности покупателей и собственные производственные возможности. Достигнуть этого можно с помощью тщательного планирования маркетинговой деятельности, в результате которого составляется план маркетинга.

Планирование маркетинговой деятельности – это процесс, связанный с установлением целей, задач, разработкой стратегий маркетинга, составлением плана маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товаров, удовлетворения потребностей покупателей и максимизацию прибыли предприятия.

На процесс планирования маркетинга могут влиять *факторы*: установленные цели маркетинговой деятельности, производственные возможности предприятия, ситуация на рынке, обеспеченность

финансовыми и информационными ресурсами, размер предприятия, наличие профессиональных маркетологов, личность руководителя и т. д.

На основе изучения отечественной, зарубежной научной литературы и собственных исследований был сформирован следующий подход к организации процесса планирования маркетинговой деятельности на предприятии. Он состоит из четырех последовательно реализуемых этапов. Рассмотрим более подробно их содержание.

Подготовительный этап: определяется круг специалистов, которые будут заниматься анализом и планированием маркетинга; устанавливаются сроки разработки плана маркетинга; осуществляется обеспечение специалистов необходимой маркетинговой информацией; проводится анализ состояния маркетинговой деятельности предприятия; формулируются выводы о состоянии маркетинга на предприятии.

Основной этап: устанавливаются ключевые цели маркетинговой деятельности на будущий период; осуществляется прогнозирование развития целевых рынков (сегментов), динамики внешней и внутренней среды маркетинга, а также ресурсных возможностей предприятия; определяется стратегия, тактика маркетинга; составляется план маркетинга по определенной предприятием методике.

Заключительный этап: анализ осуществимости плана маркетинга; определение ожидаемых качественных и количественных результатов; оформление плана маркетинга и информирование всех специалистов, ответственных за его реализацию.

Контрольный этап предполагает контроль реализации плана маркетинга (по установленным периодам и направлениям).

Таким образом, своевременное и качественное планирование маркетинговой деятельности позволит руководству предприятия принять оптимальные управленческие решения относительно реализации маркетинговой деятельности, определить своего потребителя, рынки сбыта, основные направления развития маркетинговой деятельности, получить конкурентные преимущества и выжить в жесткой конкурентной борьбе.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВНУТРИГРУППОВЫМИ РАСЧЕТАМИ В ХОЛДИНГЕ

И. В. Полухина
Воронежский государственный университет,
г. Воронеж, Россия

Summary. In article results of scientific research of organizational aspects of an estimation of intragroup calculations of the company are presented. The author allocates features of the maintenance of the analysis of intragroup debts, directions of interaction of separate blocks of the complex analysis of intragroup calculations are reflected, stages and structure of analytical work on management of intragroup calculations of the integrated organization are characterized.

The special attention is given disclosing of features of the organization of intragroup and intraeconomic settlement relations as elements of the economic analysis for increase of management efficiency by organization economic activities.

Organizational stages of management of intragroup calculations, directions of interaction of separate blocks of the complex analysis of intragroup calculations, an estimation of movement of internal operations, users of the information, the integrated company.

Key words: economic analysis; intragroup calculations; holding company.

Экономические и политические процессы, происходящие в России и мире, изменившиеся условия бизнеса и международные интеграционные процессы потребовали пристального внимания к проблемам анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов. В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими структурными подразделениями, контрагентами, бюджетом, налоговыми органами и другими дебиторами и кредиторами.

Чтобы принимать оптимальные управленческие решения, связанные с движением денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных средств и иных активов, для достижения наилучшего эффекта хозяйственной деятельности руководству организации нужна постоянная осведомленность о состоянии расчетов и эффективности взаимодействия группы взаимосвязанных компаний, что требует эффективной координации аналитической работы оценки эффективности движения расчетов по внутригрупповым операциям компании.

Целью исследования является раскрытие структурных взаимосвязей организации аналитической работы для повышения эффективности управления внутригрупповыми обязательствами и расчетами.

Вопросы, связанные с аналитическим обоснованием потребности формирования внутригрупповой задолженности, находились в центре внимания небольшого числа ученых-экономистов. Значи-

тельный вклад в изучение этих проблем внесли Д. А. Ендовицкий, В. А. Ельшин, О. В. Ефимова, В. Ф. Палий, Т. А. Пожидаева, В. Е. Соболева, И. О. Сорокина, Ю. А. Щербанин, А. Д. Шеремет, А. Е. Шевелев, В. Е. Шевелева [1, 2, 3]. Однако научные изыскания по исследуемой проблеме носят исключительно разрозненный характер, не дают комплексного представления по актуальной проблеме. Экономическому анализу внутригрупповых расчетов уделялось незначительное внимание, в связи с чем нами предпринята попытка восполнить существующий пробел в этом блоке экономического анализа, выявить сущность и содержание анализа внутригрупповой задолженности.

В представленной табл. 1 на основании разработанных нами классификационных признаков (задачи, объекты, субъекты, организация, информационная база, потребители информации, измерители информации, использование методов анализа, виды, доступность информации, использование систем учета, степень надежности и место принятия решений по результатам анализа) автором предпринята попытка сформулировать характерные (отличительные) черты анализа внутригрупповой задолженности.

Таблица 1

**Особенности содержания анализа
внутригрупповой задолженности**

Классификационные признаки	Внутренняя задолженность группы компаний
1	2
Задачи анализа	<p>Оценить состав и структуру внутригрупповой задолженности интегрированной организации.</p> <p>Определить динамику и качество внутригрупповой задолженности.</p> <p>Обосновать управленческие решения по оформлению участником группы внутренней дебиторской и кредиторской задолженности.</p> <p>Рассчитать оборачиваемость задолженности и оценить ее влияние на результаты деятельности конкретной организации, входящей в группу компаний.</p> <p>Осуществить оперативный мониторинг инструментов погашения задолженности.</p> <p>Оценить внутригрупповое финансовое состояние и спрогнозировать риск невозврата денежных средств и неденежных активов.</p> <p>Разработать аналитические рекомендации по улучшению управления и ускорению внутригрупповых расчетов</p>

<p>Объекты анализа</p>	<p>Организационно-правовые и финансовые аспекты процессов, связанных с движением денежных и неденежных средств, оборачиваемостью внутригрупповой задолженности. Платежеспособность и финансовое состояние участников группы</p>
<p>Субъекты анализа</p>	<p>Различные интегрированные компании: вертикальной, горизонтальной, диагональной, комбинированной, аррьергардной, внутриотраслевой и межотраслевой интеграции. Группы взаимосвязанных организаций: головная организация, ее дочерние и зависимые общества. Анализ деятельности структурных подразделений интегрированной организации (филиалы, представительства и другие обособленные подразделения). Структурные подразделения хозяйствующего субъекта: финансовый и планово-экономический отделы, бухгалтерия, службы маркетинга, отдел снабжения, юридический отдел. Транснациональные компании. Холдинги. Финансовые менеджеры промышленных, финансовых и финансово-промышленных групп, страховые компании. Аудиторские и консалтинговые фирмы. Государственные контрольные органы</p>
<p>Организация анализа</p>	<p>Проводится по мере необходимости при совершении внутригрупповых расчетных операций, ежеквартально в рамках встречи руководства интегрированной организации с собственниками и работниками. При представлении бухгалтерской отчетности в контрольные органы (в пояснениях). Периодичность не реже одного раза в год</p>

Информационная база анализа	Законодательные и нормативные акты, данные первичного бухгалтерского и оперативного учета, книга учета внутригрупповой задолженности, инструкция по внутригрупповым расчетам, приказ об учетной политике, учредительные документы, консолидированная бухгалтерская отчетность, заключения аудиторских и консалтинговых фирм, справочная информация (о ставке рефинансирования), аналитические обзоры в периодических изданиях (Коммерсантъ, Деловой мир), международной компьютерной сети INTERNET, отраслевой анализ специализированных агентств, оценка предприятий-конкурентов, аналитические обзоры и сводки по состоянию нормативно-законодательным аспектов расчетов по обязательствам
Потребители информации	Собственники компании и ее администрация, менеджеры среднего уровня управления экономических и бухгалтерских служб, служба внутреннего аудита, наблюдательные советы и исполнительная дирекция головной и всех других участников группы компаний. Инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, частные инвесторы, банки, кредиторы, поставщики и покупатели. Специалисты финансовых организаций, работающих на рынке капиталов, аудиторские и консалтинговые фирмы. Государственные контрольные органы. Органы исполнительной власти, выступающие гарантом при выдаче кредитов
Измерители информации	Преимущественно стоимостные, реже натуральные
Использование методов анализа	Сравнительный, структурный, динамический, коэффициентный, простых и сложных процентов, дисконтирования, факторного анализа. Конкретно-аналитические приемы исследования: расчет абсолютных и средних величин, детализация показателей на составляющие, группировки
Вид анализа	Внешний, внутренний, оперативный, текущий, комплексный, ретроспективный, перспективный

Доступность информации	Представляет коммерческую тайну, используется для внутрихозяйственного управления. Если формируется по данным бухгалтерской отчетности (показывается в пояснениях к годовому отчету по российским и международным стандартам) – открыта для пользователей
Использование систем учета	Используются данные бухгалтерского оперативного и статистического учета, любые другие показатели, пригодные для информационного обеспечения экономического анализа
Степень надежности	Зависит от целей проведения, в процессе анализа используются наиболее достоверные данные первичного учета
Место принятия решений по результатам анализа	Внутри хозяйствующего субъекта – администрацией, менеджерами и руководителями структурных подразделений. За пределами деятельности хозяйствующего субъекта – потенциальными контрагентами

Используя системный подход, представим анализ внутригрупповой задолженности не только как часть системы более высокого уровня, но и как самостоятельную целостную систему, объединяющую в себе логически взаимосвязанные между собой и направленные на достижение единой цели составные элементы (блоки). Разработанная нами схема представлена на рис. 1. Через определение целей и задач использования внутригрупповых расчетов, согласующихся с общими стратегическими направлениями развития хозяйствующего субъекта, осуществляется обоснование потребности в формировании внутренней задолженности группы (блок 1). Анализ потребности необходимо проводить по видам и срокам задолженности.

Аналитику необходимо реально оценить необходимость привлечения дополнительных внутренних источников финансирования [1]. В составе внутренней дебиторской задолженности необходимо не только обосновать ее величину, но и условия предоставления кредита организациям группы, согласованность с внутригрупповыми стандартами. Одновременно с проблемой анализа состава и структуры внутригрупповой задолженности (блок 2), аналитик сравнивает отдельные ее составляющие по величине финансовых издержек, связанных с обслуживанием привлеченных средств. Для этого используются данные бухгалтерского учета, финансовой и управленческой отчетности. В рамках анализа внутригрупповой задолженности целесообразно оценить привлекательность дополнительных источников финансирования путем проведения анализа цены кредитования (финансирования) (блок 3). Анализ движения внутригрупповой задолженности рекомендуется проводить с исполь-

зованием коэффициентного анализа. В аналитической практике существуют коэффициенты, которые можно выделить в группу оценки движения капитала и обязательств. Использование показателей данной группы удобно для различных пользователей информации: менеджеров, акционеров, инвесторов, кредиторов. Мы предлагаем рассчитать коэффициенты возникновения задолженности, погашения задолженности, интенсивности погашения задолженности. Показатели рассчитываются по задолженности за несколько анализируемых периодов, что позволит выявить динамику процессов движения задолженности (блок 4). Существенное влияние на сроки погашения задолженности оказывает ее движение.

Анализ задолженности по срокам погашения рекомендуем проводить с выделением краткосрочной, долгосрочной и просроченной задолженности в составе внутригрупповых расчетов, в том числе и детального представления сроков погашения задолженности. Для обобщения могут быть составлены аналитические таблицы и сводные кубы данных, включающие информацию о сложившихся сроках погашения задолженности. Данные сведения о сроках погашения внутренней задолженности позволят получить информацию о платежной дисциплине группы компаний (блок 5). Анализ возрастной структуры задолженности формирует четкую картину состояния внутригрупповых расчетов и позволяет выявить просроченную задолженность. Анализ в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов с внутренними дебиторами, что позволит выявить дебиторов, в отношении которых необходимо ужесточить требования по возврату долга, повысить требования по оценке надежности дебиторов. Существенное внимание следует уделить равномерности погашения задолженности [2]. Для этого рекомендуется использовать следующие коэффициенты: коэффициент равномерности, коэффициент вариации, коэффициент неравномерности, удельный вес погашения задолженности за каждую декаду к объему внутригрупповых обязательств за месяц, удельный вес погашения задолженности за каждый месяц к квартальному объему обязательств группы, удельный вес погашения задолженности за каждый квартал к годовому объему внутригрупповых обязательств, доля внутригрупповой задолженности в общем объеме обязательств интегрированной организации. Управление сроками погашения задолженности, в том числе путем ее равномерного погашения за отчетный период позволит улучшить состояние расчетов, составить прогноз поступления средств или их расходования (блок 6). Ускорение оборачиваемости расчетов и сокращение времени оборота задолженности позволит увеличить приток активов организации и обеспечит погашение внутренней кредиторской задолженности (блок 10), что откроет дополнительные источники и все это соответственно тесно взаимосвязано с показателями анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта (блок 7 – блок 11).

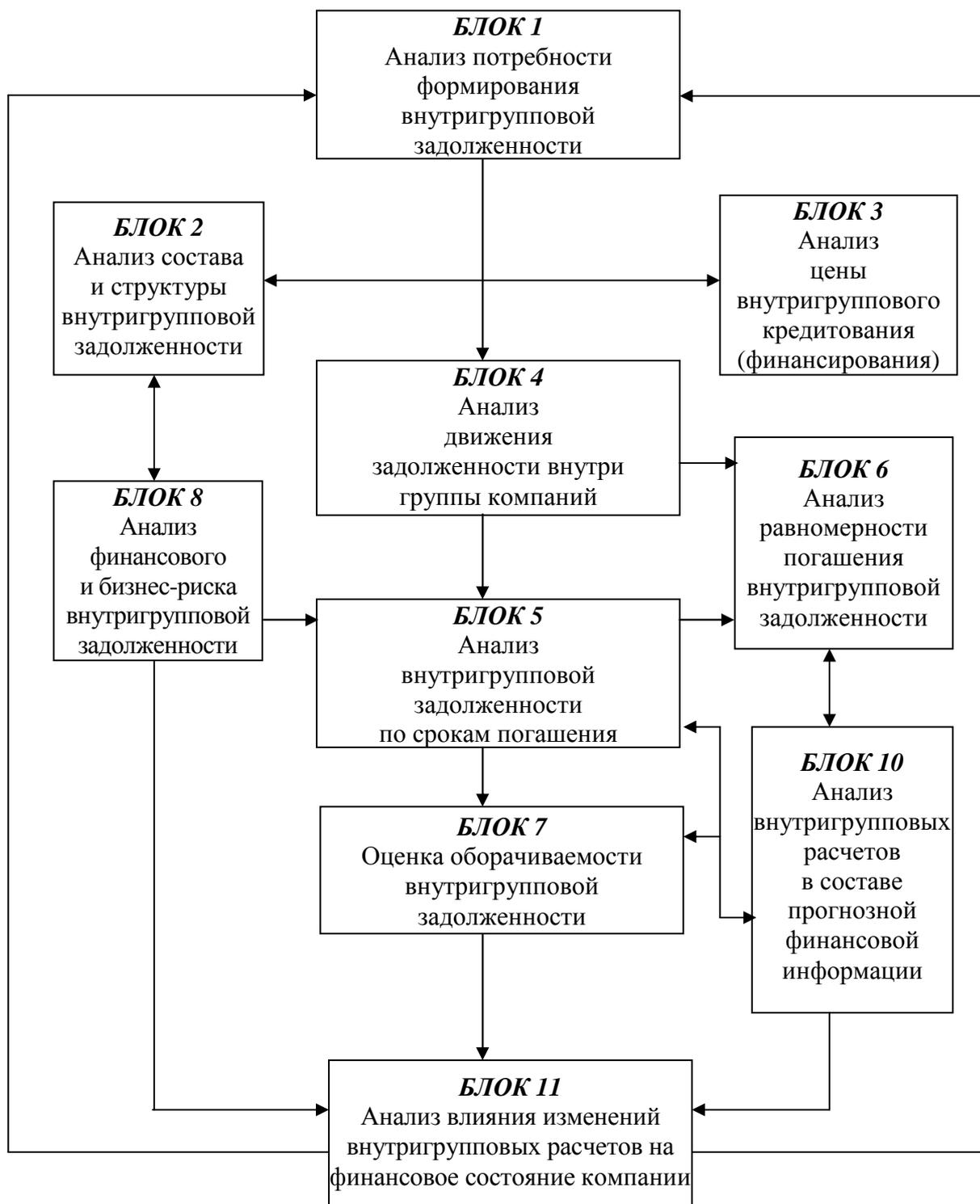


Рис. 1. Схема взаимодействия отдельных блоков комплексного анализа внутригрупповых расчетов

Проблемы, связанные с идентификацией факторов риска и неопределенности, регулированием требуемого уровня рентабельности, количественной оценкой и контролем уровня риска, остаются особенно актуальными на этапах оценки состава и структуры внутригрупповой задолженности, срокам ее погашения (блок 8). Инвестирование

деятельности хозяйствующего субъекта за счет использования внутренних ресурсов требует серьезного изучения соответствующей степени рискованности, бесперебойности работы отдельных сегментов деятельности и возможности привлечения денежных ресурсов из альтернативных источников финансирования (блок 9 – блок 3).

Определив последовательность аналитических мероприятий исследования внутригрупповых расчетов, представим схему взаимодействия различных структурных подразделений (рис. 2).

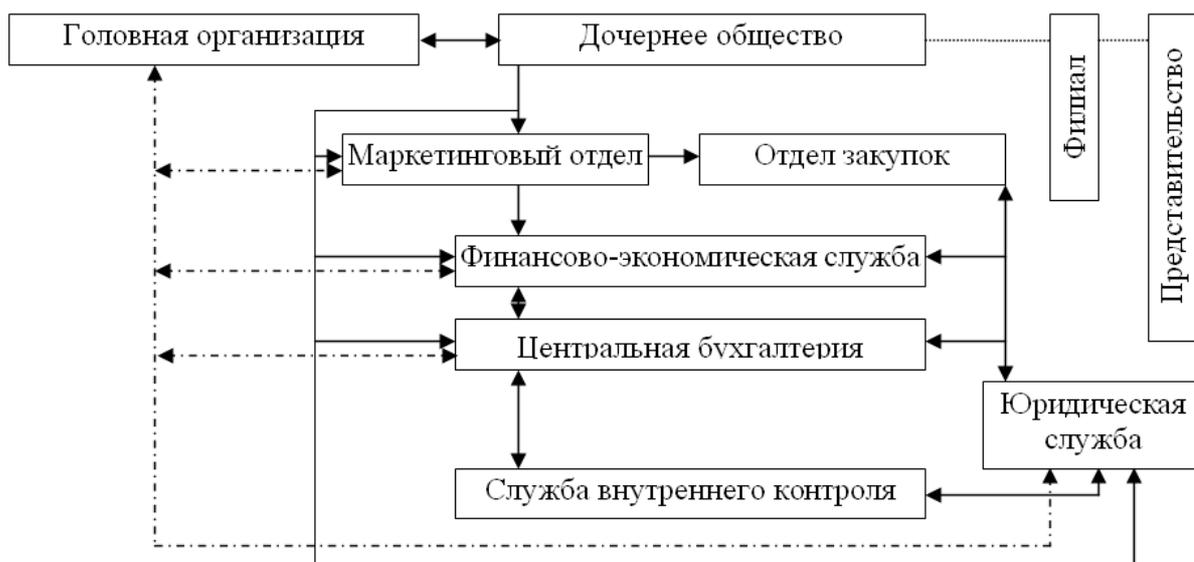


Рис. 2. Координация служб в процессе анализа внутригрупповых расчетов

Анализ схемы позволяет охарактеризовать наиболее распространенные связи через определение функциональных особенностей участника внутригрупповых расчетов.

Анализ и оценка внутригрупповых расчетов осуществляется в четыре этапа.

Организационный этап. Составляется детальный план проведения экономического анализа, где определяется тематика анализа, цель, задачи, четкие сроки и основные аспекты исследования и оценки внутригрупповых расчетов интегрированной организации. Исходя из всех заданий и сроков, определяют количество исполнителей и действия каждого, устанавливаются контрольные сроки проверки результатов анализа по отдельным направлениям и сроки подготовки итогового аналитического заключения, перечень используемых методических приемов, вид документа, в форме которого будет представлен отчет.

Информационный этап. Определяется круг информации, которая будет привлекаться для анализа. Кроме того, на этом этапе осуществляется проверка достоверности данных и информационных источников: по методике и на юридическую ответственность. Полученная информация структурируется и группируется в виде

блок-схем, диаграмм, динамических графиков, производится составление сводных таблиц и заполнение их исходной информацией.

Расчетно-аналитический этап. Делаются дополнительные расчеты и сверки, дается предварительная оценка работы группы компаний (факторный анализ, коэффициентный и ситуационный анализ, выделяют основные резервы улучшения ситуации и предпосылки оптимизации внутригрупповых расчетов).

Обобщение результатов анализа. На данном этапе проводится подробное описание всех причин, которые влияли положительно и отрицательно, даются основные предложения и рекомендации по устранению или локализации действия негативных причин, а также по усилению или стабилизации положительных факторов. Все оформляется документально, обсуждается с руководством (как организаций членов группы, так и головной компании) и (или) менеджерами структурных подразделений (в отдельных ситуациях – с членами трудового коллектива). В процессе обсуждения происходит доработка материалов, определяют, какие мероприятия и в какие сроки необходимо дополнительно сделать по данным анализа.

Круг пользователей полученной в ходе анализа денежных средств информации включает внешних и внутренних пользователей. Отдельные аспекты могут раскрываться в пояснениях к бухгалтерской отчетности, что могут увидеть внешние заинтересованные пользователи. Тем не менее определенная информация представляет коммерческую тайну и доступна лишь внутренним пользователям анализа внутригрупповых расчетов (характеристика представлена на рис. 3.).

Периодичность проведения анализа – ежемесячно и поквартально. Ежемесячно рекомендуется проведение экспресс-анализа состояния внутригрупповых расчетов, более подробную оценку эффективности управления внутригрупповой задолженностью – по результатам квартала. Тем не менее не снижается значимость исследования по итогам года, проведение которого дает всестороннюю комплексную оценку внешней и внутригрупповой задолженности, равномерности и эффективности расчетов интегрированных компаний.

В организации анализа инициатива принадлежит руководителю организации и структурных подразделений, экономическим службам. Исполнитель – экономические службы организации. Степень надежности анализа зависит от целей проведения, достоверности первичных данных. Анализируемая информация представляет собой коммерческую тайну хозяйствующего субъекта, используется для внутрихозяйственного управления организацией.

По результатам анализа обобщается глубоко обоснованная информация, составленная на базе выверенных объективных данных, и используемая для управления анализируемым хозяйствующим субъектом менеджерами, руководителями подразделений и директорами коммерческих организаций.

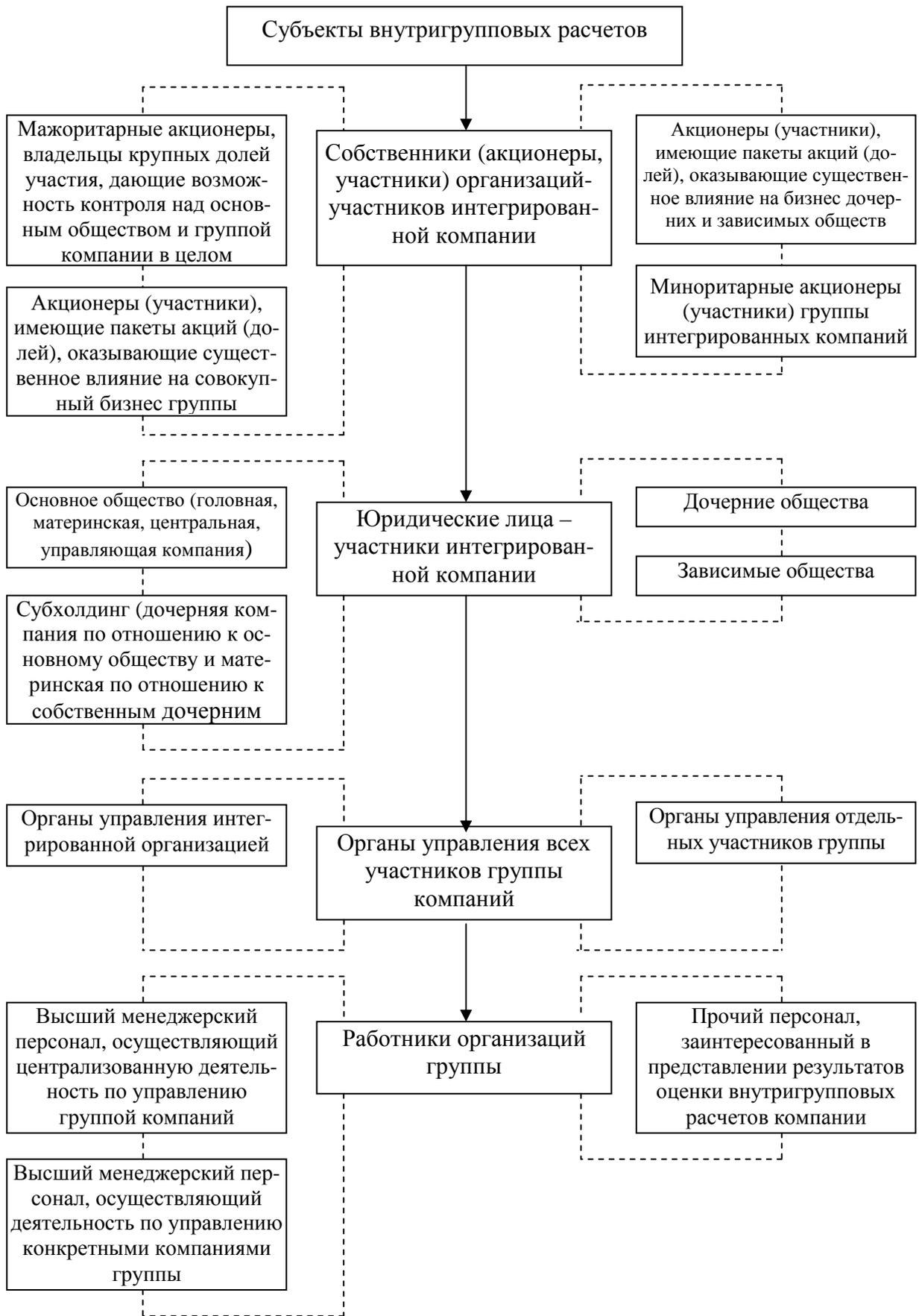


Рис. 3. Внутренние пользователи информации анализа внутригрупповых расчетов интегрированной компании

Исследование схемы 3 показывает, что основой взаимодействия внутренних пользователей выступает потребность информационного обеспечения управленческих и иных решений. Оценка равномерности и эффективности внутригрупповых расчетов, коэффициентный анализ требуют привлечения помимо бухгалтерской отчетности внутренней корпоративной информации об оборотах по счетам бухгалтерского учета денежных средств и иных активов, других данных. Внутренние пользователи (администрация организации, финансовые менеджеры) – используют полученную информацию для принятия управленческих решений и эффективного управления внутригрупповыми расчетами. Внешние пользователи информации: собственники (акционеры) – могут более обоснованно подойти к разработке политики распределения и использования прибыли; поставщики – оценить платежеспособность, ликвидность организации; кредиторы, инвесторы – сделать вывод о способности организации рассчитываться по ранее полученным краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам, в том числе внутригрупповым.

Таким образом, в данном исследовании нами были раскрыты особенности содержания анализа внутригрупповой задолженности, отражены направления взаимодействия отдельных блоков комплексного анализа внутригрупповых расчетов, охарактеризованы этапы аналитической работы по управлению внутригрупповыми расчетами интегрированной организации.

Библиографический список

1. Ендовицкий Д. А., Соболева В. Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание. – М. : КНОРУС, 2010. – 446 с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. – М.: Омега-Л, 2009. – 350 с.
3. Шеремет А. Д. , Ионова А. Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 479 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОХОЛДИНГА В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Е. Б. Смирнов, И. К. Пинкевич

ОАО «Зерновая компания «Настюша», г. Москва, Россия

Summary. The article describes the strategic ways of development of an agrarian holding company aimed at obtaining stability in the conditions of macroeconomic fluctuations and crisis conditions. The key instruments are vertical integration in combination with diversification of business.

Key words: stability; vertical integration; diversification.

За годы рыночных преобразований в АПК Российской Федерации произошли кардинальные структурные изменения: сложилась многоукладная экономическая система, включающая как независимых мелких и средних предпринимателей в сфере производства зерна и конечной продукции, так и крупные вертикально-интегрированные компании, играющие важную роль в формировании и функционировании современных рынков агропромышленного комплекса. При этом доля и роль интегрированных структур в зерновом комплексе АПК страны в последние годы непрерывно возрастает, и этот рост не в последнюю очередь связан с высоким стабилизирующим потенциалом интеграции в условиях макроэкономической нестабильности.

Под интеграцией (от лат. integer – целый) в экономической теории понимается объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними [3]. Наибольшим потенциалом с точки зрения достижения устойчивости бизнеса и повышения его конкурентоспособности в нестабильных макроэкономических условиях в Российской Федерации показала себя вертикальная интеграция, которая и кладется в основу стратегии развития компаний аграрного сектора.

Под вертикальной интеграцией мы понимаем производственное и организационное объединение предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже и потреблении единого конечного продукта. Сущность вертикальной интеграции заключается в следующем: в результате вертикальной интеграции возникает такая фирма, которая передает из одного своего отдела в другой товар или услугу, который мог бы быть продан на рынке. Это означает, что вертикальная интеграция показывает степень, в которой одна бизнес-единица включена в последовательные стадии производства и реализации продукции другой бизнес-единицы [5].

В зерновом секторе агропромышленного комплекса России вертикальная интеграция в значительной степени осуществляется в форме аграрных холдингов (АХ).

Исследователи [2, 4, 6, 7] отмечают, что вертикальная интеграция обладает высоким антикризисным потенциалом и может способствовать снижению макроэкономических рисков, другими словами – достижению устойчивости бизнеса в неблагоприятных макроэкономических условиях (в условиях кризиса).

Рыночные интеграционные процессы в российском АПК начали формироваться в 90-е годы, когда появился экономический интерес к организации производства и переработки продукции сельского хозяйства в рамках объединенных организационных структур. Интеграционные процессы инициировались:

- государством (создание финансово-промышленных групп);
- местными властями;
- участниками сельскохозяйственного рынка;
- крупными несельскохозяйственными компаниями.

Нам представляется крайне важным подчеркнуть стратегический аспект вертикальной интеграции. Если рассматривать вертикальную интеграцию как стратегию, то ее можно определить как стратегию внутриотраслевого роста путем объединения технологически связанных направлений деятельности, дополняющих основной бизнес вверх и вниз по цепочке создания прибавочной стоимости продукта.

В качестве негативных последствий вертикальной интеграции в сельскохозяйственной отрасли исследователи называют:

- создание барьеров для входа на рынок; снижение фактической и потенциальной конкуренции на рынках как промежуточной, так и конечной продукции;
- увеличение капиталовложений в отрасль, где уже функционируют другие компании, когда можно было бы направить инвестиции в более доходные сферы деятельности;
- «замораживание» технологий в отрасли [4,6,7].

В качестве примера снижения рисков, достигаемого в результате вертикальной интеграции в зерновом секторе АПК, можно привести сглаживание сезонных колебаний в производстве зерна путем приобретения трейдинговыми компаниями элеваторных мощностей (интеграция процессов производства, хранения и продажи зерна).

В практике устойчивого развития вертикально-интегрированных структур, действующих в АПК, интеграционные процессы, как правило, сопровождаются диверсификацией деятельности компаний, как в пределах АПК, так и в других (смежных) отраслях [1].

Агрохолдинги, входящие в первую десятку российского рынка зерна, придерживаются различных антикризисных стратегий и стратегий посткризисного развития, в том числе:

- ориентация на поглощение конкурентов, особенно пострадавших в период кризиса;
- выкуп по сниженным ценам земельных угодий;
- частичное или полное объединение бизнеса крупных компаний с целью создания синергетического эффекта;
- дальнейшая интеграция бизнеса в зерновом секторе и смежных секторах АПК;
- диверсификация бизнеса, в том числе за пределы АПК.

Два последних стратегических направления входят в повестку дня всех крупнейших компаний и представляются нам наиболее перспективными с точки зрения обеспечения устойчивости бизнеса и его способности эффективно функционировать в условиях макроэкономической нестабильности.

Комбинация стратегий вертикальной интеграции и диверсификации бизнеса показала высокую эффективность в условиях макроэкономической стагнации 2008–2009 гг. В условиях кризиса и неурожая мировые и внутренние цены на зерно характеризовались крайней нестабильностью, полностью прекратился доступ к дешевым кредитным ресурсам и одновременно снизились доходы от продаж, в том числе по причине резкого сокращения покупательной способности населения, основного потребителя хлебобулочных изделий – конечной продукции переработки зерна.

Характеристика процессов вертикальной интеграции и диверсификации бизнеса в зерновом комплексе российского АПК (на примере одного из крупнейших агрохолдингов Российской Федерации ОАО «Зерновой компании «Настюша») представлена в таблицах 1 и 2.

В условиях экономического кризиса 2008–2009 гг. важнейшим стабилизирующим фактором явилась региональная и продуктовая диверсификация деятельности агрохолдинга «Зерновая компания «Настюша». Расширение регионального охвата поставок хлеба и другой продукции из зерна позволило избежать обвала объемов продаж. Расширение продуктового ассортимента позволило снизить зависимость от одной группы потребителей.

Таблица 1

**Характеристика вертикальной интеграции
в зерновом секторе АПК
(на примере зерновой компании «Настюша»)**

№ n n	Характери- стика	Содержание
1	Цели интеграции	Снижение рисков в связи с сезонностью производства зерна, ритмичностью и качеством поставок. Расширение рыночного влияния в секторе. Снижение макроэкономических рисков
2	Способы интеграции	Покупка элеваторных мощностей. Покупка сельхозугодий. Участие в капитале компаний по производству муки и хлеба. Создание «смежных» производств. Создание собственной транспортной инфраструктуры
3	Глубина интеграции	Полная (имущественная) интеграция
4	Интегрированная структура	Холдинг
5	Направления стратегии	Дальнейшее увеличение рыночной доли компании в секторе. Повышение эффективности производства. Развитие вспомогательных прибыльных производств. Расширение собственных возможностей по перевозке и складированию зерна
6	Конкурентные преимущества в результате интеграции	Высокая эффективность производства. Полный цикл от выращивания зерна до производства хлеба. Круглогодичная поставка зерна на внешний и внутренний рынки. Повышение качества зерна
7	Антикризисное значение интеграции	Обеспечение устойчивости холдинга в неблагоприятных макроэкономических условиях. Субсидирование временно убыточных предприятий за счет прибыльных. Сохранение квалифицированного персонала. Социальная поддержка работников

**Характеристика диверсификации бизнеса
в зерновом секторе АПК
(на примере зерновой компании «Настюша»)**

<i>№п n</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Содержание</i>
1	Цели диверсификации	Расширение рыночного влияния в основной отрасли и в смежных отраслях. Снижение макроэкономических рисков. Обеспечение устойчивости бизнеса
2	Направления диверсификации	Расширение географии деятельности. Расширение продуктовой линейки. Открытие смежных (обеспечивающих) производств. Выход на новые рынки, не связанные непосредственно с сельским хозяйством (девелопмент, строительство). Создание собственной транспортной инфраструктуры
6	Конкурентные преимущества в результате диверсификации	Более высокая доля компании на рынках АПК и других рынках. Более высокая устойчивость компании
7	Антикризисное значение диверсификации	Обеспечение устойчивости холдинга в неблагоприятных макроэкономических условиях. Субсидирование временно убыточных предприятий за счет прибыльных. Сохранение квалифицированного персонала. Социальная поддержка работников

Другим важным фактором стабилизации финансового положения бизнеса явилась диверсификация за пределы агропромышленного комплекса, а именно в коммерческое и жилищное строительство, которое оказалось первой отраслью, вышедшей из кризиса и во многом обусловившей выход из кризиса других отраслей.

Направления интеграции и диверсификации бизнеса агрохолдинга «Зерновая компания «Настюша», обеспечившие устойчивость компании в условиях макроэкономической нестабильности, представлены на рис. 1.

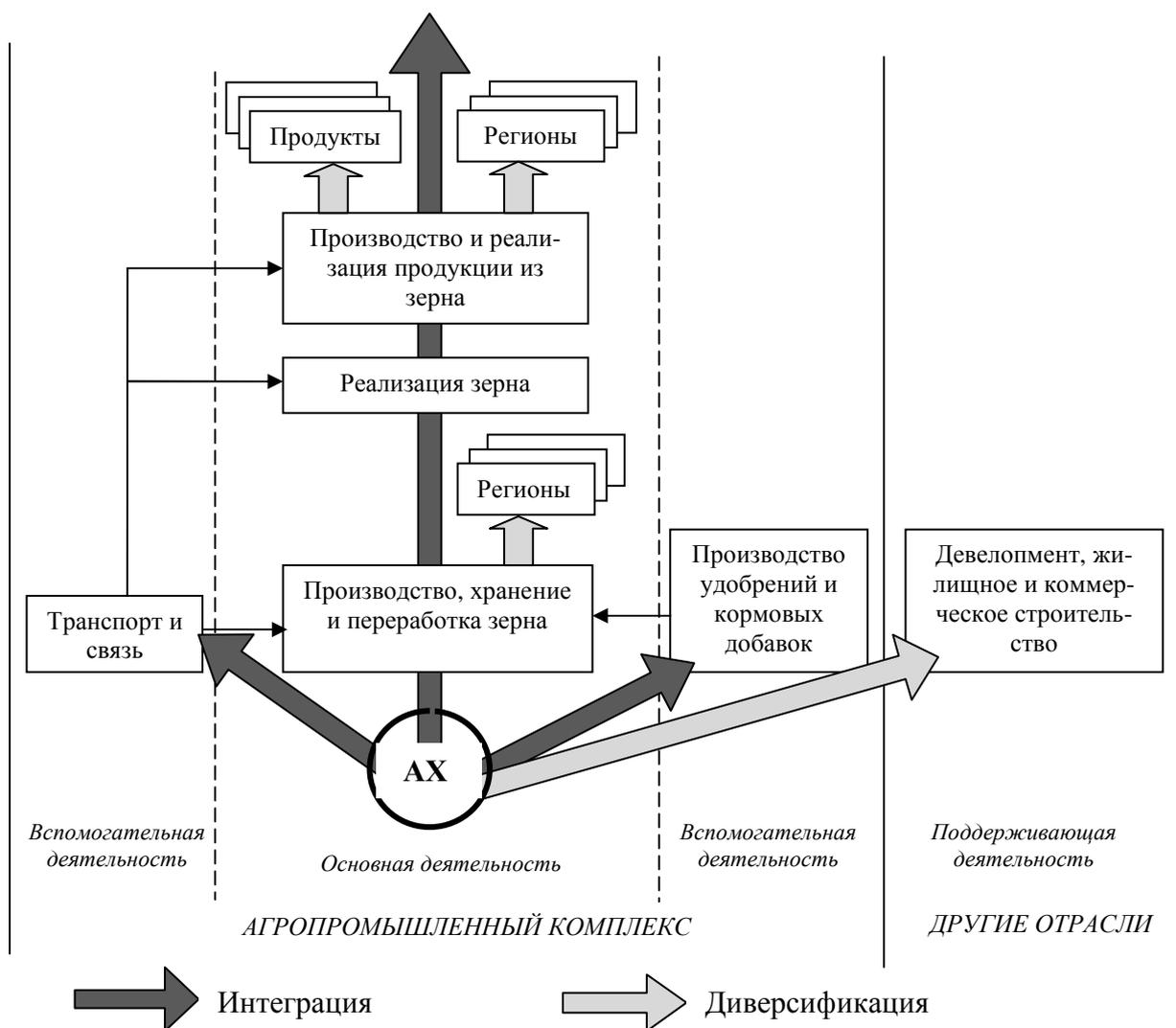


Рис. 1. Направления интеграции и диверсификации бизнеса агрохолдинга «Настюша»

Таким образом, комбинация двух стратегических направлений развития современного агрохолдинга – интеграции и диверсификации позволяет достичь синергетического эффекта с точки зрения обеспечения устойчивости бизнеса в условиях макроэкономической нестабильности и способствует созданию такой бизнес структуры, которая способна не только обеспечить высокие уровни текущей конкурентоспособности бизнеса и максимизацию прибыли, но и гарантировать стабильное положение на рынке, устойчивость и поступательное развитие производственно-хозяйственной деятельности компании в долгосрочной перспективе и в любых макроэкономических условиях.

Библиографический список

1. Магическая цепь: семена – зерно – мука – хлеб // Конкуренция и рынок. – № 26. – 2006.

2. Осипов А. Н., Алтухов А. И., Силаева Л. П. и др. Состояние и тенденции развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2007.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд. испр. – М., 1999.
4. Слепнева Л. Р., Новаковская О. А. Интеграционные процессы в агропромышленном комплексе России в современных условиях: монография. – Улан-Удэ: изд-во ВСГТУ, 2006.
5. Столярова Е. В. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению // Журнал международного права и международных отношений. – № 1. – 2007.
6. Уильямсон З. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы: сборник. – Спб., 1995.
7. Храмова И. К., Верхайм П. М. Рыночные структуры продовольственного комплекса России в условиях переходной экономики // Вопросы экономики. – № 8. – 1997.

КОНТРОЛЛИНГ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ КАК ЗАЛОГ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

О. И. Игнатьева

Бугурусланский филиал Оренбургского государственного
университета, г. Бугуруслан, Россия

Summary. This article discusses one possible enterprise management systems through controlling. The reasons of controlling and various interpretations of its nature. Presents an effective basis for the functioning of the control system.

Key words: controlling; controlling system.

В период экономических преобразований, нестабильности каждое предприятие за чередой проблем, изменений в экономике зачастую не рассматривают вариант внедрения новых инновационных систем управления предприятием, что позволило бы вывести предприятие на новый более успешный уровень развития, при правильной организации.

На сегодняшний день существует достаточно альтернатив традиционным системам управления промышленными предприятиями. Особый интерес вызывает система контроллинга.

Исследователь системы контроллинга С. Г. Фалько считает, что он в современном смысле возник в США более полувека назад из потребностей практики хозяйственно-экономической деятельности [1]. Он быстро распространился через Германию на развитые страны Европы; с 1990-х годов началось его внедрение в России.

В последние годы все чаще среди российских ученых и практиков в области экономики и управления используется термин «контроллинг». Каждый трактует его по-своему. Некоторые говорят, что контроллинг – это внутренний контроль, другие же счита-

ют, что контроллинг сродни аудиту. Специалисты в области автоматизированных систем управления предприятиями (АСУП) полагают, что контроллинг – это практически то же самое, что и АСУП, но лишь с учетом новых условий хозяйствования. Контроллинг сравнивают также с системой программно-целевого планирования. Чаще всего контроллинг отождествляют частично или полностью с управленческим учетом.

Продуктивность контроллинга достигается при правильном конструировании на практике его организационно-методического контура, когда реализуются и методологические, и организационно-юридические принципы контроллинга. Правильность конструирования такого механизма означает его адекватность требованиям рыночной экономики.

Рекомендуется тщательно взвешивать необходимость внедрения того или иного инструмента. При внедрении контроллинга необходимо тщательно оценивать те инструменты, которые будут внедряться, и сопоставлять сложность внедрения, необходимость получаемой информации и соответствие получаемой модели предприятия действительности [2].

Как справедливо считает С. А. Торозян, контроллинг выступает стержнем, вокруг которого объединяются все основные элементы организации и управления деятельностью современного предприятия, а именно: все бизнес-процессы и связанные с ними затраты; центры ответственности предприятия; системы планирования и бюджетирования; системы управленческого учета и стратегического управления; информационные потоки (документооборот); и ряд других позволяющие оперативно фиксировать текущее состояние выполнения бюджетов центров ответственности, мониторинг и анализ результатов хозяйственной деятельности предприятия, выявление причин отклонений и формирование управляющих воздействий в рамках центров ответственности [3].

Ю. В. Кутаниным обоснована необходимость постановки управленческого учета в качестве информационной базы контроллинга. По его мнению, управленческий учет является фундаментом, без которого невозможно построить и поддерживать систему контроллинга, активно использовать все его достоинства в целях постоянного повышения эффективности бизнеса, решения возникающих проблем [4].

Контроллинг ближайшего будущего, по мнению автора, будет переориентирован в сторону основных источников эффективности – разработка новых продуктов, технологий и методов организации труда и производства во всех функциональных сферах деятельности предприятия. Тогда мы можем надеяться на то, что контроллеры станут не привычными сегодня специалистами по учету и анализу, а реально востребованными помощниками руководителей предпри-

ятий различных отраслей народного хозяйства, в том числе промышленных предприятий, и форм собственности.

Библиографический список

1. Фалько С. Г. Предмет контроллинга как самостоятельной научной дисциплины / Контроллинг. – 2005. – № 13. – С. 2–6.
2. Писчасов Ф., Попов Е. Инструментарий контроллинга предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 5. – С. 92–98.
3. Торозян С. А. Контроллинг как инструмент управления промышленным предприятием: диссертация канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2007.
4. Кутанин Ю. В. Механизмы организации контроллинга на промышленном предприятии: диссертация канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2010.

ВСЕСТОРОННИЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕМОНТОВ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОПРОВОДОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГАЗОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Н. Г. Остроухова

Сызранский филиал Самарского государственного технического университета, г. Сызрань, Россия

Summary. A large number of accidents on gas pipelines, is due to wear of pipes and reduces the efficiency of the gas transportation company. In the current situation must be rationally allocate resources allocated for the repair based on comprehensive analysis of information on the status of pipelines. The current method of planning of repairs is limited to considering only the technical characteristics. The article deals with factors to consider for rational decision-making in the planning of repairs of gas mains.

Key words: long-distance pipelines; planning maintenance pipelines; management efficiency.

Большое количество аварий на магистральных газопроводах происходит по причине износа труб и связано со значительными убытками для газотранспортного предприятия, что в итоге снижает эффективность его деятельности. Ресурсы, выделяемые на ремонт, ограничены, а количество объектов, требующих ремонта, велико. Отремонтировать все трубопроводы сразу невозможно, поэтому необходимо составить план ремонтных работ на основе всестороннего анализа информации о состоянии участков газопроводов.

Факторы неопределенности затрудняют реализацию такой функции управления, как планирование. В отношении планирования очередности проведения ремонта участков магистральных газопроводов факторами неопределенности являются вероятность возникновения аварии в результате износа трубопровода; изменение технических норм и требований в сфере транспорта газа (уже-

сточение требований к безопасности и надежности транспортировки газа); заключение новых договоров о поставке газа, изменение состояния объектов ГТС с течением времени и т. д.

В настоящее время разработан многоцелевой программный комплекс – пакет прикладных программ «Ремонт магистральных газопроводов» (ППП РМГ), который позволяет выполнять количественную оценку приоритетов объектов по техническому состоянию при планировании ремонтно-строительных работ. Результатом работы ППП РМГ являются графики ремонтных работ.

Рассмотренная методика планирования ремонтов и принятия решений об очередности вывода в ремонт объектов ЛЧМГ имеет ряд преимуществ:

- 1) использование количественных методов оценки рисков, связанных с эксплуатацией объектов ЕСГ;
- 2) использование данных информационных систем поддержки принятия решений;
- 3) всесторонний анализ технического состояния магистральных газопроводов;
- 4) подготовка отчетов по техническому состоянию газопроводов;
- 5) формирование планов ремонтных работ.

Однако данная программа имеет ряд недостатков, открывающих возможности для дальнейших исследований и разработок в этой области:

- 1) учитываются только факторы, связанные с техническим состоянием, то есть разрабатывается техническое, а не управленческое решение;
- 2) экономические факторы (поступившие заказы на транспортировку определенного объема газа, строительство и ввод в эксплуатацию новых объектов единой системы газоснабжения, изменяющееся экологическое законодательство, предшествующие аварии и ущерб от них, штрафы за невыполнение контрактных обязательств и т. д.) в процессе использования ППП РМГ не учитываются;
- 3) вышеперечисленные недостатки вызывают необходимость согласования и корректировки разработанных в программе планов ремонтных работ с отделом сбыта, строительства и ремонтной службой предприятий. Это значительно удлиняет процесс принятия решений по выводу в ремонт участков газопроводов, увеличивает объем информации, который необходимо обработать менеджеру, как следствие, приводит к принятию запоздалых, неактуальных управленческих решений;
- 4) не учитывается изменение состояния объектов ЕСГ с течением времени;
- 5) нет возможности оценить последствия принимаемых решений по ремонту того или иного участка газопровода, в то время как ошибка в выборе объекта ремонта связана со значительными

расходами для предприятия. Удовлетворительное техническое состояние трубопровода на момент принятия решений может перейти в критическое с течением времени, например, через год и, при отсутствии ремонтных работ, произойдет авария.

Таким образом, необходимо разработать процедуру планирования очередности вывода в ремонт участков магистральных газопроводов, в которой отмеченные недостатки были бы устранены.

Также при планировании очередности капитальных ремонтов необходимо учитывать возможную величину ущерба от аварий на магистральных газопроводах по причине износа труб, в случае, если газопровод вовремя не отремонтируют.

Анализ существующей процедуры планирования ремонтов магистральных газопроводов, а также составляющих ущерба от аварий на газопроводах, позволил выделить следующие группы факторов, которые необходимо учитывать при планировании очередности вывода в ремонт участков магистральных газопроводов:

1. Технические факторы:

- 1) протяженность и сечение трубопровода;
- 2) возраст трубопровода;
- 3) климатические и производственные условия эксплуатации трубопровода;
- 4) имеющиеся дефекты трубопровода, обнаруженные различными диагностическими методами, и степень их опасности с точки зрения аварии;
- 5) вероятность возникновения аварии на различных участках газопровода;

2. Экономические факторы:

- 1) стоимость восстановительного ремонта при возникновении аварийной ситуации;
- 2) величина экологических штрафов в случае аварии на магистральном газопроводе;
- 3) размер штрафных выплат при невыполнении газотранспортной компанией обязательств по договору о поставке;
- 4) размер компенсаций пострадавшим при аварии и семьям погибших;
- 5) планируемый объем поставки газа по различным участкам магистральных газопроводов.

3. Организационные:

- 1) загруженность различных участков газопроводов во времени и возможность их отключения на время ремонта;
- 2) проводимые и планируемые к проведению ремонтные работы;
- 3) планируемые к вводу в эксплуатацию вновь построенные или реконструированные магистральные газопроводы.

4. Юридические:

1) изменение технических норм и стандартов транспортировки газа;

2) изменения в административном, трудовом и уголовном кодексах.

5. Экологические:

1) изменения условий начисления выплат за загрязнения окружающей среды;

2) условия и размеры выплат штрафов в случае аварии.

6. Временные:

1) изменение технического состояния магистральных газопроводов с течением времени;

2) изменения состояния всех объектов ГТС с течением времени в случае ремонта того или иного участка магистральных газопроводов.

В существующей системе планово-предупредительных ремонтов все эти факторы учитываются при планировании очередности капитальных ремонтов, однако это происходит дополнительно к использованию ППП РМГ, после составления графиков ремонтов на основе технического состояния. Таким образом, изначально разрабатывается техническое решение, а на его основе путем анализа дополнительной информации, формулируется управленческое решение.

В данной работе предлагается учитывать все эти факторы одновременно с техническими в качестве ограничений на возможные варианты очередности проведения ремонтов. Это позволит реализовать системный подход в управлении предприятием и тем самым повысить эффективность его деятельности. Кроме того, всесторонний анализ информации является основой проактивного управления.

Ремонт газопроводов может рассматриваться и осуществляться с двух позиций: как средство устранения негативных последствий от аварий и как средство предупреждения аварий. В первом случае ремонт является методом реактивного управления, во втором – проактивного.

Понятие «система планово-предупредительных ремонтов» проактивно по своей сути: все виды работ, выполняемые в рамках этой системы, направлены на предупреждение аварий, а не на устранение их последствий.

Однако эффективной система планово-предупредительных ремонтов будет только в случае наличия большого количества качественной и разнообразной информации об объекте управления (магистральных газопроводах).

Систематизация и постоянное обновление информации по предложенным выше факторам обеспечат менеджера, принимающего решения об очередности ремонта газопроводов всей необходимой информацией.

Реализовать данную идею для работы с таким большим объемом информации возможно благодаря компьютерным программам и базам данных по каждой группе факторов.

Проактивный контроль позволяет в данном случае определить величину возможного ущерба от аварии, а не нанесенного, как реактивный. Также на основе информации, полученной в результате проактивного контроля, удастся рассчитать вероятность прорыва на том или ином газопроводе. Предметом контроля являются количество аварий по причине износа и суммарный ущерб от них.

Обработав и проанализировав информацию, полученную в результате такого контроля, удастся принять решение об инвестировании средств в ремонт именно того газопровода, который нуждается в этом ремонте более других, и тем самым предотвратить аварию. Таким образом, проактивный контроль является основой поиска и обоснования рациональных управленческих решений.

Использование проактивного управления в транспорте газа является экономически обоснованным, так как практика показывает, что затраты на устранение последствий от аварий на газопроводах превышают затраты на ремонт и реконструкцию этих же газопроводов.

КОРПОРАТИВНАЯ СТАНДАРТИЗАЦИЯ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ: ЭФФЕКТЫ И РИСКИ

А. Ю. Забродин

Глобалстрой-Инжиниринг, г. Москва, Россия

Summary. Corporate standardization realizes modern technologies of management of the companies and is a resource of their development. Corporate standards provide: maintenance and development of business processes at standard level; growth of controllability by the company; duplicating within the limits of the company of effective schemes of the organization of activity. Risks of creation of inefficient system of corporate standards in the company can be broken on two groups: risks of inexpedient application of rational corporate system of standardization; risks of formation of irrational corporate system of standardization.

Key words: corporate standardization; management of the company; efficiency, risk.

Федеральный закон «О техническом регулировании» [1] определил в качестве одного из новых элементов системы отечественной стандартизации стандарты организаций (называемые также корпоративными стандартами), которые представляю собой внутренние нормативные документы организации, устанавливающие правила осуществления деятельности, требования к продукции и пр. Корпоративные стандарты разрабатываются с целью совершенствования

управления и производства в компаниях, обеспечения качества продукции, выполнения работ, оказания услуг, для распространения и использования полученных в определенной области знаний результатов исследований, измерений и разработок.

Идея внутренних нормативных документов – в современном понимании корпоративных стандартов – не нова, однако до настоящего времени использовалась в основном для сферы производства (технологические карты, сборочные чертежи, спецификации). Между тем назрела необходимость реализации в этих документах и организационно-управленческих функций, рационализирующих деятельность компании.

Использование корпоративной стандартизации [2, с. 110] является ресурсом развития компаний и обеспечивает:

- поддержание и развитие бизнес-процессов на определенном «стандартном» уровне;
- повышение управляемости за счет повышения определенности в регламентах взаимодействия персонала и подразделений компании;
- распространение (тиражирование) в рамках компании эффективных схем организации деятельности.

Корпоративные стандарты компании должны разрабатываться на бизнес-процессы и оказываемые в ней услуги, а также на продукцию, создаваемую и поставляемую данной компанией на внутренний и внешний рынок, на работы, выполняемые данной компанией на стороне, и оказываемые ею на стороне услуги в соответствии с заключенными договорами (контрактами).

Основное требование к корпоративной системе стандартизации – это то, что стандарты компании не должны противоречить требованиям технических регламентов, а также национальных стандартов, разработанных для содействия соблюдению требований технических регламентов.

Следует подчеркнуть, что требования корпоративного стандарта подлежат обязательному соблюдению в компании, утвердившей данный стандарт, и ее структурных подразделениях (в случае корпоративной или ведомственной подчиненности) с момента (даты) введения стандарта в действие. Требования корпоративных стандартов компании к продукции, процессам, работам и услугам подлежат соблюдению другими субъектами хозяйственной деятельности и приобретателями в случае, если эти стандарты указаны в сопроводительной технической документации изготовителя (поставщика) продукции, исполнителя работ и услуг или в договоре (контракте).

В самом общем виде эффекты от развития корпоративной стандартизации в инвестиционно-строительных компаниях можно классифицировать следующим образом [3, с. 158].

1. *Экономическая эффективность* системы стандартизации (ЭЭСС) определяется как разность величины *экономии*, т. е. суммарного уменьшения затрат (в тыс. руб.), связанных с применением системы стандартов в компании, и величины *расходов*, т. е. величины суммарного увеличения затрат (в тыс. руб.), связанных с их разработкой и внедрением:

- если $ЭЭСС > 0$, т. е. экономия больше расходов, то внедрение корпоративной системы стандартизации можно считать эффективным;
- если $ЭЭСС < 0$, то внедрение корпоративной системы стандартизации следует считать неэффективным.

2. *Организационно-управленческая эффективность* работ по стандартизации, которая выражается в упорядочивании деятельности по процессам управления в компании, в результате чего сокращается время принятия решений, повышается управляемость компанией и проектами, сокращаются транзакционные издержки взаимодействия в компании, повышается согласованность совместных действий участников инвестиционно-строительной деятельности и пр.

3. *Техническая эффективность* работ по стандартизации, которая может выражаться в относительных показателях технических эффектов, получаемых в результате применения стандарта, в том числе, например, повышение надежности строительства, снижение энергоемкости и пр.

4. *Информационная эффективность* работ по стандартизации, которая выражается в достижении единства представления и восприятия информации по процессам инвестиционно-строительной деятельности и процессам управления компанией.

5. *Социальная эффективность*, которая определяется положительным влиянием на специалистов, участвующих в реализации бизнес-процессов в компании, системы четкой регламентации их деятельности.

В то же время создание и развитие корпоративной стандартизации может быть неэффективным и риски создания неэффективной корпоративной системы в компании [3, с. 437] можно разбить на две группы:

- риски нецелесообразного применения рациональной корпоративной системы стандартизации;
- риски формирования нерациональной корпоративной системы стандартизации.

Понятие «риск» в рассматриваемом контексте трактуется в широком смысле, как появление обстоятельств, обуславливающих невозможность получения ожидаемых результатов от действий, направленных на достижение поставленной цели, т. е. неполучение эффекта от работ по стандартизации в аспектах, изложенных выше.

К первой группе рисков (нецелесообразного применения рациональной корпоративной системы стандартизации) относятся риски:

- несоответствия организационно-управленческой структуры стандартизированным процессам, что создает проблемы правильного применения созданных стандартов;
- существенных изменений в деятельности компании, в том числе организационных, которые делают невозможным эффективное использование стандартов, например, существенное изменение распределения функций между подразделениями, появление новых, ранее не стандартизированных процессов и пр.;
- неэффективного использования корпоративной системы стандартизации, например, частичное использование стандартов и пр.;
- изменения внешних условий ведения процессов инвестиционно-строительной деятельности, например, изменения законодательства, установление иных (по сравнению с стандартами компании) правил ведения отдельных процессов и пр.;
- некомпетентности персонала, осуществляющего стандартизированные процессы, что может быть связано с недостаточно эффективной системой обучения, низким уровнем квалификации персонала и пр.;
- появления вне корпоративной системы стандартизации документов, идущих вразрез с принятыми правилами стандартов;
- нецелесообразной по времени и последовательности разработки и внедрения взаимоувязанной системы стандартов по управлению в компании, начиная от высшего уровня управления, которая должна обеспечивать планомерный рост эффективности развития системы стандартизации;
- недостаточности или отсутствия надлежащего контроля за применением стандартов, в т. ч. мониторинга внедрения корпоративной системы стандартизации и реального использования стандартов, своевременного совершенствования процессов управления и соответствующей адаптации корпоративной системы к изменяющимся условиям.

Ко второй группе рисков (формирования нерациональной корпоративной системы стандартизации) относятся риски:

- неполноты и непредставительности исходных данных для создания корпоративной системы стандартизации в целом и отдельных стандартов системы, например, неполноты или неадекватности исходного представления о функциональных обязанностях подразделений компании и отдельных сотрудников;
- неполноты, неверности и несистемности представленной в стандартах иерархии процессов, подпроцессов и операций управления компанией и проектами;

- неадекватной структуризации организационно-управленческой деятельности по процессам и подпроцессам;
- неоптимального определения исполнителей по процессам управления в компании, в том числе несоответствие диапазонов ответственности и полномочий по каждому процессу, подпроцессу, операции реальным функциям подразделений;
- неполноты или отсутствия ожидаемых показателей (результатов, которые должны быть обеспечены) получены по окончании выполнения каждого процесса, подпроцесса, операции;
- несоответствия корпоративной системы стандартизации законодательной и нормативно-методической документации России.

Экспертный анализ значимости приведенных выше двух групп рисков, проведенный автором настоящего доклада, разработки и внедрения корпоративных стандартов в области инвестиционно-строительной деятельности, показал, что:

- риски нецелесообразного применения рациональной корпоративной системы стандартизации составляют величину порядка 70 %;
- риски формирования нерациональной корпоративной системы стандартизации составляют величину порядка 30 %.

Такое распределение значимости эксперты объясняют тем фактом, что руководство, даже заинтересованное во внедрении системы стандартизации, уделяет мало внимания вопросам внедрения стандартов (в том числе регламентации внедрения, установлению ответственности за результаты внедрения и пр.), обучению персонала, контролю за реальным использованием системы стандартизации, организации программно-информационной поддержки, системному развитию системы стандартизации с учетом внешней и внутренней среды и пр.

Для того, чтобы снизить или исключить влияние указанных выше рисков, необходимо:

- обеспечить полноту и представительность исходных данных для создания корпоративной системы стандартизации;
- сформировать функционально полную системную унифицированную иерархию процессов, подпроцессов и операций управления компанией и проектами, адекватную структуризации организационно-управленческой деятельности по процессам;
- оптимизировать организационно-управленческую структуру, состав исполнителей процессов и диапазоны их ответственности и полномочий по каждому процессу, подпроцессу, операции в соответствии с реальными функциями подразделений;
- определить систему показателей (результатов, которые должны быть обеспечены) получены по окончании выполнения каждого процесса, подпроцесса, операции;

- обеспечить соответствие создаваемой корпоративной системы стандартизации законодательной и нормативно-методической документации России;
- исключить возможность частичного/неполного использования созданной системы стандартизации, нецелесообразной по времени и последовательности разработки и внедрения взаимосвязанной системы стандартов по процессам;
- обеспечить надлежащий контроль за применением стандартов, в т. ч. мониторинг внедрения системы стандартизации, своевременного совершенствования процессов управления и соответствующей адаптации системы стандартизации;
- проводить мониторинг существенных изменений в деятельности компании для своевременной адаптации системы стандартизации, а также изменения внешних условий ведения процессов инвестиционно-строительной деятельности;
- обеспечить постоянное повышение компетентности персонала, осуществляющего стандартизированные процессы управления компанией и проектами;
- вести мониторинг появления в компании вне корпоративной системы стандартизации документов, идущих вразрез с принятыми правилами стандартов.

Указанные меры позволяют создать и использовать на практике эффективную систему корпоративной стандартизации в компаниях инвестиционно-строительной сферы.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 184-ФЗ от 27.12.2002 г. «О техническом регулировании».
2. Забродин А. Ю. Базовые принципы развития корпоративной системы стандартизации в инвестиционно-строительной компании // сб. трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной экономики: теория и практика» (31 мая 2011 г.) – в 2-х частях – ч.1 / отв. ред. Л. А. Тягунова. – Саратов: издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2011. – С. 109–113.
3. Корпоративная стандартизация бизнеса: справочное пособие / Забродин А. Ю. и др.; под общ. ред. А. В. Цветкова и В. Д. Шапиро. – М.: издательство ДЕЛО, 2011. – 586 с.

МОДЕЛЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В УПРАВЛЕНИИ ТОВАРООБОРОТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

И. В. Высочин

**Киевский национальный торгово-экономический
университет, г. Киев, Украина**

Summary. Set the value of turnover at the level of the state and individual trading enterprise. Attention to market oriented management turnover retail. A model for the stakeholders in the management of retail trade turnover.

Key words: turnover; manage turnover retail; market orientation; stakeholder model in the management of retail trade turnover.

Количественная и качественная характеристики товарной массы, которая переходит из сферы производства в сферу потребления, согласно закону товарного обращения, находят свое отображение в показателях товарооборота. Измеримость результатов экономических процессов является одним из субстанциональных признаков экономической деятельности. Таким образом, торговая деятельность заключается в продвижении товаров от производителя к потребителю посредством реализации товаров за деньги, а на наличие торговой деятельности указывают продажи и товарооборот, который является мерой ее результативности.

Обобщая результаты исследований товарооборота отечественными и зарубежными учеными, определим его значение на уровне государства и конкретного предприятия.

На уровне государства значение показателя товарооборота состоит в следующем:

1. Товарооборот является одним из важных макроэкономических показателей социально-экономического развития страны, отдельного региона. Государственные статистические органы на разных уровнях управления осуществляют сбор и обработку данных о товарообороте с целью выявления общих закономерностей и тенденций, определения места отдельных субрынков, анализируют межрегиональный обмен, социальные и региональные отличия среднедушевого уровня товарооборота.

2. Товарооборот характеризует процессы, происходящие в сфере товарного обращения, и является показателем, через который происходит изменение формы стоимости потребительских товаров, созданной в процессе производства. В результате возмещаются затраты производства, создаются условия для дальнейшего развития производства и ускорения оборачиваемости капитала производственных предприятий.

3. Товарооборот влияет на состояние денежного обращения в стране, устойчивость национальной валюты, определяет масштабы

внешнеэкономической деятельности, бюджетных поступлений и другие макроэкономические показатели.

4. Товарооборот определяет тенденции формирования и перспективы развития спроса и предложения на рынке.

5. Товарооборот характеризует объемы привлечения денежных доходов потребителей, масштабы и уровень удовлетворения спроса потребителей на товары.

6. Товарооборот является одним из важных показателей уровня жизни, материального и культурного благополучия населения страны.

7. Товарооборот позволяет оценить характер распределения между участниками рыночного процесса, звенность и последовательность этапов товародвижения, связи производственной сферы и торговых посредников, уровни и длину каналов товародвижения. Товарооборот характеризует распределение реализации товаров по территориям и регионам страны, по конкретным субъектам хозяйствования, которые осуществляют торговую деятельность, по отдельным группам товаров.

На уровне отдельного предприятия товарооборот:

1. Определяет широту и глубину проникновения предприятия на потребительский рынок и его конкурентную позицию на этом рынке, общие возможности и темпы экономического развития в стратегической перспективе.

2. Выступает определяющим фактором формирования ресурсного потенциала предприятия и возмещения понесенных затрат.

3. Используется для характеристики эффективности использования ресурсов предприятия и общей суммы затрат. Товарооборот является показателем, который отображает важный конечный результат хозяйственной деятельности предприятия, поэтому его сопоставление с величиной понесенных затрат и затраченных ресурсов дает представление об эффективности их использования (показатели отдачи и емкости), поскольку в общем виде показатель эффективности представляет собой соотношение результата и затрат или ресурсов.

4. Создает экономические предпосылки для получения необходимого объема прибыли и создания ценности предприятия и имеет подчиненный характер по отношению к ним.

5. Дает возможность выявить фактическую потребность в товарах, уровень покупательной способности населения, требований покупателей к товарам, факторы преимущества при выборе товаров потребителями, а также перспективы изменения нужд, выраженные не только темпами изменения товарооборота, но и характеристикой жизненного цикла товара.

6. Связан с комплексом сервисных услуг, которые предоставляются потребителю в процессе торгового обслуживания.

Важное значение показателей товарооборота и отсутствие углубленных исследований данной проблематики в современных условиях, характеризующихся усилением конкурентной борьбы в связи с появлением разных типов торговых объектов, определяет необходимость разработки научно обоснованных основ управления товарооборотом предприятий розничной торговли.

Исходя из выше указанного, управление товарооборотом на макроуровне предусматривает рассмотрение всей совокупности предприятий розничной торговли с целью оценки общего макроэкономического значения показателей товарооборота в контексте характеристики состояния сферы товарного обращения. В свою очередь управление товарооборотом на микроуровне предусматривает исследование предприятия розничной торговли как конкретной экономической единицы с определением влияния товарооборота на целевые ориентиры деятельности предприятия (прибыль, чистый денежный поток, рыночная стоимость (ценность)).

С разной степенью силы на деятельность предприятия розничной торговли и объемы получаемого им товарооборота влияют такие субъекты, как потребители, поставщики, владельцы, работники, конкуренты, государственные органы и др.. Б. Мэнинг и К. Торн рассматривают понятие «экосистема», которая в рыночной экономике представляет собой сложную группу компаний и покупателей, поставщиков, конкурентов, дистрибьюторов, осуществляющих влияние на бизнес лиц и групп, а также партнеров, получающих взаимную выгоду друг от друга [1]. Разные участники рынка функционально связаны между собой информационными потоками, через влияние и экономические последствия для создания спроса (прямо или опосредованно) на товары и услуги. Партнерские отношения с покупателями и другими субъектами рынка в долгосрочной перспективе повышают экономическую эффективность деятельности предприятия розничной торговли и уровень его конкурентоспособности.

С целью формирования представления о роли товарооборота в удовлетворении субъектов, чьи интересы в той или другой мере связаны с данным показателем, нами разработана модель заинтересованных сторон в управлении товарооборотом предприятия розничной торговли (рис. 1).

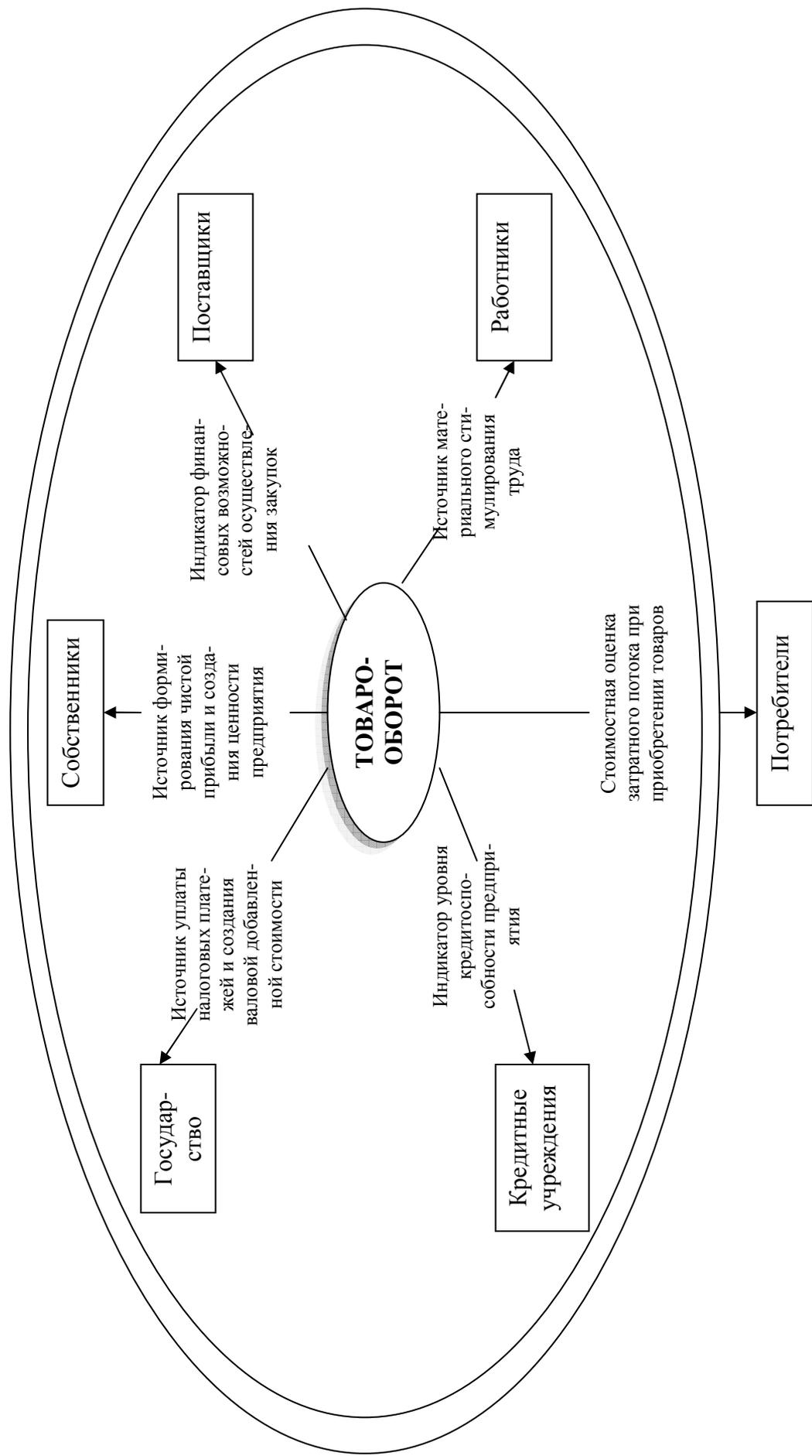


Рис. 1. Модель заинтересованных сторон в управлении товарооборотом предприятия розничной торговли

Отображенные в модели субъекты делают свой взнос в достижение запланированных объемов товарооборота предприятия розничной торговли и потому имеют право на определенную его часть. Потребители в данном случае не могут быть отнесены к заинтересованной стороне, поскольку, принимая решение о приобретении товара, они руководствуются принципом получения максимума пользы за собственные деньги [2, с. 19], а товароборот в таком случае представляет собой стоимостную оценку их затрат на приобретение товаров.

Итак, рыночная ориентированность процесса продаж и управления товарооборотом как его исходным результативным показателем предусматривает гармонизацию интересов и построение партнерских отношений со всеми субъектами, влияющими на деятельность предприятия розничной торговли, и согласованность действий всех его функциональных подразделений.

Библиографический список

1. Manning B. Demand Driven: 6 Steps to Building an Ecosystem of Demand for Your Business / B. Manning, C. Thorne. – New York : McGraw-Hill. - 2003. – 182 p.
2. Качество в XXI веке. Роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития / под ред. Т. Конти, Е. Кондо, Г. Ватсона; [пер. с англ. А. Раскина]. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. - 280 с. - (Серия «Практический менеджмент»).

ЗНАЧЕНИЕ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

А. В. Громик

**Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета,
г. Красноярск, Россия**

Summary. One of the most effective tools providing competitive advantage of the enterprise of retail trade and increase of profit, is merchandising. In this article, the author shows the main approaches to the comprehension of merchandising, considers its essence and importance in the retail trade organizations.

Key words: merchandising; marketing; retail trade.

В настоящее время проблеме разработки инструментов мерчандайзинга в организациях розничной торговли уделяется все большее внимание. Это обусловлено обострением конкуренции на потребительском рынке, связанным с ростом масштабов торговых сетей, проникновением в регионы федеральных и иностранных торговых сетей, повышением требований покупателей к организациям розничной торговли и изменением потребительских предпочтений.

В условиях усиления конкурентного давления, в особенности увеличения значимости неценовых факторов конкуренции, одновременно с возрастанием роли маркетинга увеличилась роль маркетинговых коммуникаций. Действительно, эффективные коммуникации с потребителями стали ключевыми факторами успеха большинства организаций. Вследствие этого увеличивается значение мерчандайзинга как средства маркетинговой коммуникации.

В российской практике розничной торговли мерчандайзинг еще в значительной степени недооценен, так как не все операторы в полной мере осознали, что четко разработанная система инструментов традиционного и инновационного мерчандайзинга в торговой сети может значительно усилить конкурентные позиции организации розничной торговли.

Что же такое мерчандайзинг в розничной торговле? Существует множество определений мерчандайзинга: это и совокупность средств и способов, помогающих товару быть проданным в торговой точке [1], и маркетинг в стенах магазина [2]; также мерчандайзинг – это комплекс мероприятий, производимых в торговом зале и направленных на продвижение того или иного товара, марки или упаковки, результатом которого всегда является стимулирование желания потребителей выбрать и купить продвигаемый товар [3].

Исследование сущности определений мерчандайзинга позволяет сделать вывод, что часть исследователей рассматривает мерчандайзинг в узком смысле, часть склоняется к более широкому. Ограничительный подход к мерчандайзингу включает в него комплекс мероприятий и действий по месторасположению товаров на торговом оборудовании, поддержание необходимого товарного запаса. Другие определения трактуют мерчандайзинг, как маркетинг внутри магазина или долю маркетинговых коммуникаций.

На самом деле два этих подхода к пониманию сущности мерчандайзинга не противоречат друг другу, поскольку характеризуют мерчандайзинг как одно из направлений маркетинга, определяя данную деятельность как многостороннюю и совмещающую в себе технологические, экономические, поведенческие, социальные и культурные аспекты.

Развитие маркетинга в целом, развитие розничной торговли и изменения в поведении потребителей обуславливают значимость понимания мерчандайзинга в широком смысле. Современные толкования понятия мерчандайзинга указывают на то, что это элемент маркетинга, представленный современными схемами организации продаж и продвижения продукции, предназначенными для совокупного выражения методов и форм продажи. Он классифицирует различные виды, стили и методы сбыта продукции в системе розничных продаж.

Исходя из вышесказанного целесообразно в область мерчандайзинга включать следующие мероприятия и действия:

- оптимальную планировку магазина и торгового зала, в частности: выявление конструктивных особенностей торгового оборудования и принципов его расположения в торговом зале, разработку тактики размещения товара на торговом оборудовании и на площади торгового зала, управление покупательскими потоками;
- формирование внешнего вида места продажи товара;
- привлекательную и удобную упаковку товара;
- рекламное оформление места продажи;
- контроль за своевременным пополнением товарных запасов и за наличием товара в торговом зале;
- качество обслуживания покупателей и учет их мнения на всех этапах осуществления покупки;
- создание определенной атмосферы магазина, влияющей на поведение потребителей;
- разработку методов стимулирования продаж товаров конкретных торговых марок.

Способствуя повышению качества и культуры обслуживания населения в предприятиях розничной торговли, мерчандайзинг обеспечивает повышение конкурентоспособности организаций розничной торговли и формирование их благоприятного имиджа на потребительском рынке, кроме того, использование мерчандайзинга способствует повышению эффективности организаций розничной торговли.

Библиографический список

1. Веллхофф А., Массой Э. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2004. – 280 с.
2. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – СПб.: Питер, 2000.
3. Батра Р., Майерс Д., Аакер Д. Рекламный менеджмент: пер. с англ. – 5-е изд. – М.: издательский дом «Вильямс», 2000.

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ АВТОСЕРВИСА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

**Р. Г. Хабибуллин, И. В. Макарова,
Л. М. Мухаметдинова, Д. Ю. Шакирова**

**Камская государственная инженерно-экономическая
академия, Набережные Челны, РФ**

Summary. The article considers the risk assessment service enterprises of firm automobile service, which should provide acceptance of the scientifically-proved decisions and to reduce to a minimum risk of all categories.

Key word: firm automobile service; risk of service enterprise; dealer-service network; Balanced Scorecard.

Конкуренция, в условиях которой действуют современные предприятия, диктует потребность в повышении эффективности каждого аспекта их деятельности. Одним из путей повышения конкурентоспособности продукции является развитие фирменной дилерско-сервисной сети (ДСС) и оптимизация управления ею. Создание клиентоориентированной и эффективной системы фирменного сервиса, обеспечивающей доведение сервисных услуг до потребителя и организацию послепродажного обслуживания в течение всего периода эксплуатации автомобиля, является главным направлением комплексной системной стратегии крупных автомобилестроительных корпораций. Конкурентное преимущество при этом достигается за счет поддержания требуемого уровня обслуживания потребителей при одновременном снижении затрат на его обеспечение [1].

Стратегия развития ДСС связана с оценкой рисков, которая должна обеспечить принятие научно-обоснованных решений и свести к минимуму риски всех категорий. Для этих целей необходима всесторонняя оценка, для чего может использоваться система сбалансированных показателей (ССП – Balanced Scorecard), разработанная Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом на основе исследований американских компаний, с использованием разработанной в 30-х годах во Франции концепции *tableau de bord* [2].

Balanced Scorecard разработана на основе четырехслойного графа, где каждому его слою соответствует своя перспектива: финансовых ожиданий; роста; процессов; клиента. При этом каждой перспективе СПП соответствует свой набор ключевых показателей эффективности (KPI – Key Performance Indicators). Все наборы KPI, объединенные в причинно-следственную сеть, и образуют счетную карту СПП (рис. 1). Основным принцип СПП, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления – управлять можно только тем, что можно измерить [3]. Таким образом, при построении стратегии достижения цели разрабатывают такую систему

показателей, которые поддаются измерению и на основании которых лица, принимающие решения (ЛПР), могут выбрать последовательность необходимых для достижения успеха действий, а также оценить правильность решений, принимаемых в данный момент.

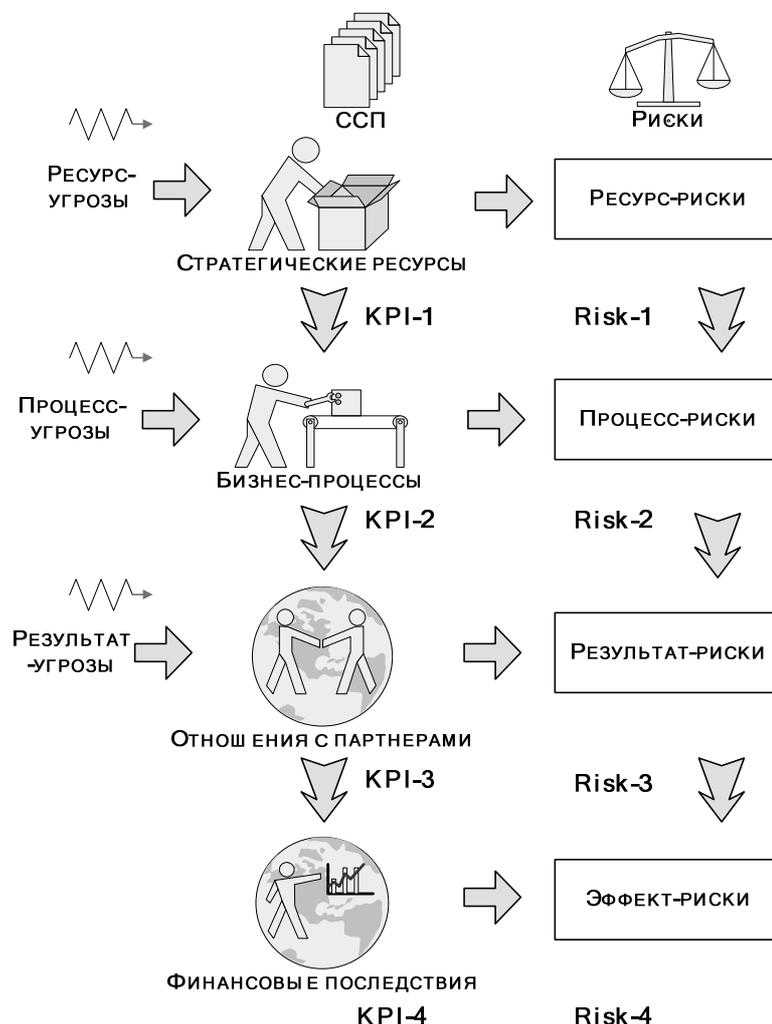


Рис. 1. Соответствие счетной карты ССП и параметров риск-карты

Именно модель ССП акцентирует свое внимание на качественных показателях эффективности. Говоря о рисках предприятия в рамках модели Нортон-Каплана, можно выделить следующий ряд угроз: ресурс-угрозы, процесс-угрозы и результат-угрозы [4]. Такая схема получается путем модернизации модели Нортон-Каплана и сопоставления ее с моделью SCORE [2] Роберта Дилтса [5], описывающего компанию по временной шкале перехода от имеющегося состояния к желаемому. При модернизации получается цепочка переходов вида: стратегические ресурсы → бизнес процессы → отношения с партнерами → финансовые последствия. В терминах модели SCORE отношения с партнерами рассматриваются как результат, стратегические ресурсы (в том числе финансовые) – это ресурс, бизнес-процессы являются эф-

эффективной деловой игрой, трансформирующей ресурсы в результаты, а финансовые последствия характеризуют полученные эффекты. В ходе разработки стратегии компании в рамках модели ССП определяется система взаимосвязанных нормативов для КРІ. Если КРІ выходит за пределы норматива, это свидетельствует о недостижении соответствующей цели в рамках ССП. Системе взаимосвязанных нормативов КРІ ставится в соответствие система рисков, причем каждый КРІ имеет свой риск, т. е. при возникновении определенного события соответствующий КРІ может выйти за свое нормативное значение КРІ_n.

При стратегическом планировании действий по повышению эффективности ДСС необходимо найти баланс между риском предприятия и риском клиента. Для ДСЦ, оказывающих услуги по продаже, техническому обслуживанию автомобилей риск, связанный с процессом оказания услуг по техническому обслуживанию и текущему ремонту – это величина, характеризующая вероятность или объем возможных потерь инвестиций, вложенных в создание, оснащение и содержание дополнительных постов при недозагрузке производственных мощностей или упущенной выгоде от потери клиентов при недостаточных производственных возможностях.

Система управления рисками должна обеспечить реализацию трех основных целей: идентификация рисков, измерение рисков, оптимизация рисков (рис. 2).



Рис. 2. Схема последовательности действий по управлению рисками

Для снижения влияния риска необходимо выполнение комплекса мероприятий, направленных на устранение причин или последствий его возникновения. Особое внимание необходимо уделить оптимизации системы планирования и обеспечения производства, стратегии развития ДСС и продвижения на рынок новой продукции.

Библиографический список

1. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Логистика: обслуживание потребителей. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 190.
2. Aguilar F. Scanning the Business Environment. – New York: Macmillan, 2006.
3. Недосекин А. О., Павлов К. Е., Абдулаева З. И. Стратегический подход к управлению рисками Корпорации // Стратегический менеджмент. – № 4, 2008.
4. Абдулаева З. И., Недосекин А. О. Анализ рисков предприятия на основе методов нечеткой логики. – URL: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=57>.
5. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. – СПб: издательский дом «Питер», 2000.

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

А. Ф. Галлямова

**Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Россия**

Summary. The article describes the approaches of the forming bank's risk-management strategy, gives the banks practice of the organization of risk-management, proposes recommendations of the consolidation risk-management's goals of the bank.

Key words: risk-management; banks' strategic management; business-process.

В российской банковской практике существуют различные подходы к организации риск-менеджмента. Выделяют риск-менеджмент с чистыми функциями бэк-офиса, где интеграция с фронт-офисом отсутствует. Этот вариант наиболее типичен для небольших банков. Риск-менеджмент частично выполняет функции бэк-офиса и мидл-офиса, отношения с фронт-офисом строятся на контроле поведенческих характеристик открытых рискованных позиций. Этот вариант наиболее распространен среди большинства российских банков. Риск-менеджмент выполняет функции мидл-офиса и частично фронт-офиса, деятельность фронт-офиса интегрирована с риск-менеджментом банка на всех этапах функционирования. Этот вариант построения риск-менеджмента оптимален для конкурентоспособного прогрессивного банка [1].

Один из ключевых вопросов выработки стратегических целей банковского риск-менеджмента заключается в том, должен ли риск-менеджмент банка предметно воплощаться в его финансовых результатах? Для того чтобы ответить на этот вопрос, руководители банка ставят диагноз собственной организации. Высокий уровень развития банка будет, если ответ положительный. Если отрицательный, то это свидетельствует об отсутствии налаженной процессной модели.

Главным моментом, обуславливающим выбор стратегии банка, является определение места риск-менеджмента в модели бизнес-процессов банка. Стратегия любого банка предусматривает серьезные изменения в стандартах управления и технологическом уровне.

Специалисты Risk Rating Group являются ведущими разработчиками в области кредитного риск-менеджмента, известными в России специалистами по комплексному внедрению систем управления рисками. Разработчики уникальных подходов и методологии построения системы управления рисками в соответствии с общепризнанными мировыми технологиями риск-менеджмента [2].

Во главе риск-менеджмента лежит целенаправленный поиск работы по уменьшению степени риска. Финальные цели риск-менеджмента соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в достижении максимальной выгоды при минимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении риска и прибыли [3].

Для внедрения новейших методов и средств риск-менеджмента в банке должна существовать необходимая инфраструктура, выраженная в технологической и нормативной базе, а также должен быть полностью решен вопрос с комплектацией кадров, материально-техническим и программным обеспечением.

Библиографический список

1. Ковалев П. П. Риск-менеджмент банка: некоторые вопросы стратегии и организации // Деньги и кредит. – 2010. – №4. – С. 60–62.
2. Помазанова М. Окупаемость инвестиций в повышение качества внутренней рейтинговой системы банка // Мир связи. – 2010. – № 9. – Режим доступа: <http://info.rrgr.ru/dailypblshow.cfm=2010>. – 26.05.2011.
3. Лукашов А. Концепция и первые методики вычисления рискованности – Режим доступа: <http://www.riskmanage.ru/=2010>. – 26.05.2011.

III. УПРАВЛЕНИЕ – КАДРЫ – КАЧЕСТВО: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГАМИ В РОССИИ С XVI ПО НАЧАЛО XIX ВЕКА

С. Н. Белова

Академия управления МВД России, г. Москва, Россия

Summary. This article describes one of the stages of budget management income in Russia (from the XVI and the beginning of the nineteenth century). The author notes that the tax policy of the Russian state during the study period were sent to search for new sources of revenue to cover the budget deficit, which is very important in today's Russia.

Key words: budget revenues; taxes and tax administration.

Взимание налогов – древнейшая функция и одно из основных условий возникновения и развития государства. Наиболее интересен для исследования период развития управления налогами с XVI по начало XIX века, а в первой половине XVIII века произошло зарождение науки о налогах и формирование налоговой системы России.

При Иване IV Грозном сбором разного вида податей занимались чети – центральные правительственные учреждения в русском государстве. Пошлинные люди (знатные люди, бравшие на откуп дань ханам), оставшиеся со времен Золотой Орды, состояли при наместниках и собирали с городов и окружных жителей разного рода пошлины [1].

В XVI веке дворяне избирали городских приказчиков, в обязанности которых входило распределение и сбор податей. Городовой приказчик контролировал деятельность наместника, а также занимался ведением текущих дел.

К эпохе царствования Ивана Грозного относится появление одного из древнейших в русской истории проектов по совершенствованию налоговой системы, выдвинутого писателем – публицистом И. С. Пересветовым. Он предложил навести порядок в финансовых делах государства, требуя централизации доходов, разработал ряд мер для обеспечения их роста [2].

С 1556 года проводятся реформы государственного и местного управления, результатом которых явилась ликвидация кормлений. В ходе реформ упразднена власть наместников и волостелей. На их месте появились губные и земские учреждения – земские избы во главе с земскими старостами.

В 1573 году учрежден Приказ Большого Прихода. Впервые в России создан государственный орган, объединивший под своим управлением сбор основных государственных доходов [3]. В конце

XVI века землевладелец становится посредником между собственными крестьянами и казной. Соборное Уложение 1649 года обязало землевладельца собирать казенные подати со своих крестьян. В этот период развивается приказная система управления. В 1653 году утвержден первый Торговый устав. Впервые в едином документе сведены общие правила сбора и правила исчисления торговых пошлин, который стал прообразом налогового кодекса.

Итогом налоговой реформы XVII века явился переход от пошного обложения к подворному. Появились писцовые книги, имеющие, прежде всего, фискальное значение – на их основании проводился учет плательщиков податей. Доходы отдавались на откуп, либо на веру, взимание денежных сборов было поручено головам и целовальникам, которых избирало тягловое население [4]. Смертная казнь применялась по закону к головам и целовальникам, совершившим воровство или преследующим корыстные цели. Основное требование, предъявляемое к ним, заключалось в сборе больших доходов по сравнению с прошедшим годом, тем самым применялись элементы современного планирования доходной части бюджета государства.

Существовало огромное количество сборов и податей. Таможенные и торговые пошлины, взимаемые с ввозимых и вывозимых товаров, повышали цену товаров, создавая неудобства купцам и населению. Единый орган, ведавший финансами государства, в этот временной период отсутствовал, притом, что в каждом приказе существовала самостоятельная система доходов и расходов.

В 1679 – 1681 годах, в период царствование Федора Алексеевича, проводится реформа финансовых учреждений Российского государства – основным органом, контролирующим сбор пошлин и податей, становится приказ Большой казны, а Правительство стало осуществлять жесткий надзор в отношении налоговых поступлений. В 1699 году учреждена Бурмистерская палата и ее отделения на местах, возглавляемых бурмистрами. Впервые создан прообраз современного налогового ведомства – с единым центральным органом и подразделениями на местах.

Для вывода страны из критического финансового положения Петр I ввел подушную подать. Существовавшая финансовая система была очень архаичной, налоговыми органами ведали одновременно несколько приказов. Это привело к основанию системы местного самоуправления и местных налогов и сборов. Существенным коррективом подвергается приказная система: создаются новые приказы, изменяются сферы деятельности старых приказов, появляются прибыльщики и вымышленники, в обязанности которых входило изобретение новых источников доходов [5]. Широкое развитие получает система взимания налогов через откупщиков [6]. Серьезным

недостатком подушевой системы обложения являлось то, что она не учитывала имущественного состояния плательщиков.

Указом от 22.02.1711 года учреждается Сенат – постоянно действующий высший орган государственного управления, в функции которого входил контроль в сфере государственных доходов и расходов. В 1718 году учреждена Камер-Коллегия, ведающая государственными доходами.

Анна Иоановна для снижения недоимок издала ряд указов об усилении борьбы с недоимщиками, учредив специально для этих целей Доимочную комиссию. Однако ее деятельность была малоэффективной, а в 1731 году полки были возвращены в уезды и обязанность по сбору подушной подати вновь была передана армии [8].

Экспедиция государственных доходов, казенных палат в губерниях и уездных казначеев, учрежденная в 1780 г. Екатериной II, позволила выделить управление финансами в самостоятельную структуру государственной власти. Впервые создано единое финансовое ведомство, объединяющее в себе управление государственными доходами, расходами и контрольные функции [9].

В годы царствования Павла I восстанавливается деятельность Петровских коллегий, ликвидированных Екатериной II.

Тяжелое финансовое наследие досталось России после царствования Екатерины II и Павла I [10]. Значительная часть бюджета (30–40 %) тратилась на содержание армии и флота, 10 % шло на содержание разросшегося царского двора. Большие затраты уходили на содержание восьми министерств. Александр I провел в 1802 – 1811 гг. министерскую реформу, упразднив старые коллегии и заменив их министерствами. Для совместного обсуждения дел был учрежден Комитет министров, Государственный Совет, Государственная Канцелярия, сформировано Министерство финансов.

Наблюдение за поступлением выкупных платежей в то время возлагалось на мировых посредников, а уездная полиция самостоятельно решала вопрос о взносе недоимки и разрешала продавать движимое имущество для ее погашения. Финансовыми органами с 1775 года в губерниях являлись казенные палаты и акцизные управления. До середины XIX века сбором акцизов занимались откупщики и полиция.

Таким образом, налоговая политика России в исследуемый период была направлена на поиски новых источников доходов для покрытия дефицита государственного бюджета. Расходы часто, особенно в военные годы, превышали доходы. Доходная часть, не менявшаяся десятилетиями, складывалась из правительственных займов, заимствований кредитных учреждений, но главным образом взимания подушной подати и «питейных денег». Доходы бюджета формировались в основном фискальными мерами, а не поступлениями от развития промышленности, торговли, сельского хозяйст-

ва. Высокий уровень доли косвенных налогов сочетался с ростом прямых налогов, тяжесть которых целиком ложилась на плечи податных сословий. В этот период возникает сеть государственных учреждений, с их помощью государство берет часть функций в области налогообложения на себя.

Библиографический список

1. Тимошенко В. А. История Российского налогообложения. – Саратов: Саттелит, 2003. – С.145.
2. Пересветов И. С. Сочинения. – М.; Л., 1956. – С. 175.
3. Основные этапы становления налоговой службы Российской Федерации. Историческая хроника. – <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 10.04.2011).
4. Развитие налоговой системы Российской Федерации. Историческая хроника. <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 10.04.2011).
5. Тимошенко В.А. История Российского налогообложения. Саратов: Саттелит, 2003. – С. 198.
6. См.: Буланже М. Податная политика Петра Великого // Налоговый вестник. – 1997. – № 11. – С. 63.
7. См.: Буланже М. Пороки подушной подати // Налоговый вестник. – 1998. – № 3. – С. 143–146.
8. Основные этапы становления налоговой службы Российской Федерации. Историческая хроника. – <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 10.04.2011).
9. Муравьева Л. А. Государственный бюджет России в первой половине XIX века // Финансы и кредит. – 2010. № 38 (422). – С. 76.
10. Толокушин А. В. История налогов в России. – М.: Юрист, 2001. – С. 70.

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Е. В. Горшкова

**Институт повышения квалификации
государственных служащих, г. Москва, Россия**

Summary. For qualitative execution of the state duties to state employees, including certain qualifying demands are made to formation. Now 90 % of state employees have the higher vocational training and 5,3 % scientific degrees of candidates and doctors of sciences. Complexity of administrative work constantly increases, therefore it is not enough base knowledge, the official is obliged to study all labor life.

Key words: civil servants; education; professional level; guarantees.

Подготовка квалифицированных кадров для государственного аппарата, качественный состав гражданских служащих, их профессиональное мастерство обуславливают эффективность функционирования всей системы государственного управления. Потребность в подготовке кадров, владеющих современными профессиональными знаниями, постоянно возрастает в связи с усложнением управленческого труда, повышением нервно-психических нагрузок, расшире-

нием сферы применения информационных технологий. Резкие изменения институциональной среды требуют от госслужащих не только качественного базового образования, но и перманентного повышения квалификации.

Государственные служащие, претендующие на замещение определенных должностей, должны удовлетворять формальным признакам, отраженным в должностных регламентах. К обязательным условиям должностного регламента, по которому осуществляется профессиональная служебная деятельность государственного гражданского служащего, относятся: квалификационные требования к уровню и характеру знаний и навыков, предъявляемые к гражданскому служащему, замещающему соответствующую должность гражданской службы, а также к образованию, стажу гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу (опыту) работы по специальности.

Квалификационные требования к образованию различных категорий госслужащих определены статьей 12 ч.ч. 3, 4 Федерального закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ [1].

Закон (ст. 12 ФЗ № 79) [1] устанавливает квалификационные требования к работникам по должностям гражданской службы в соответствии с категориями и группами должностей гражданской службы.

Для замещения должностей гражданской службы категорий «руководители», «помощники (советники)», «специалисты» всех групп должностей гражданской службы, а также категории «обеспечивающие специалисты» главной и ведущей групп должностей гражданской службы необходимо высшее профессиональное образование. В число квалификационных требований к должностям гражданской службы категории «обеспечивающие специалисты» старшей и младшей групп должностей гражданской службы входит наличие среднего профессионального образования, соответствующего направлению деятельности. Законодатель не дает строгой привязки профессионального образования к специализации должностей гражданской службы.

Для повышения своего профессионального уровня государственный служащий имеет право на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку в законодательно установленном порядке [2].

Это дополнительные гарантии, предусмотренные ст. 53 ФЗ № 79 [1]. На этот период за государственным служащим сохраняется замещаемая должность гражданской службы и денежное содержание.

Численность государственных гражданских служащих федерального уровня на начало 2010 года составила 29406 чел. [3]. Из них высшее профессиональное образование имели 26421 чел. (89,8 %),

среднее профессиональное образование – 2221 чел. (7,6 %), начальное и ниже – 764 чел. (2,6 %).

Кадровый состав федеральных органов исполнительной власти достаточно квалифицированный. Практически 90 % госслужащих имеют высшее образование, из них 5,3 % получили ученые степени кандидатов и докторов наук.

Дополнительное профессиональное образование в 2009 году получили 7445 чел. или 25,3 %, из них 201 чел. прошли обучение по программам профессиональной переподготовки и 7134 чел. повысили квалификацию. По направлениям наиболее востребованы организационно-экономические программы (24,9 %), управленческие (14,6 %), информационно-аналитические (13,1 %), правовые (8,6 %) и планово-финансовые (8,4 %) [4].

Обучение госслужащих зависит от занимаемой должности. Целью подготовки молодых специалистов является интеграция чиновника низшего звена в систему государственной службы. На этом этапе внимание уделяется знакомству с основными задачами госслужбы, с правами и полномочиями, обеспечивающими выполнение служебных обязанностей, обучающая программа ориентирована на формирование у слушателей навыков, способствующих налаживанию межличностных контактов, адаптации к административной среде. Обучение сотрудников с большим стажем работы, руководителей ориентировано на развитие системного мышления, коммуникабельности, умения работать в команде, управление персоналом. Таким образом, непрерывное образование – обязательное условие должностного продвижения в системе госслужбы.

Широкий спектр учебных программ позволяет обеспечивать повышение квалификации чиновника на протяжении всей его карьеры. Однако, несмотря на комплексность системы подготовки кадров для госслужбы, связь между результатами обучения и дальнейшим использованием специалистов недостаточно тесная. Принятие решения о должностном перемещении зависит от многих факторов, например, от личного решения вышестоящего руководства, поэтому мотивация госслужащих к повышению квалификации часто бывает достаточно низкой.

Для повышения эффективности работы госаппарата необходимо конкретизировать квалификационные требования к профессиональным знаниям по замещаемой должности, необходимые для исполнения конкретных обязанностей, и обеспечить условия для поддержания необходимого уровня квалификации госслужащих.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27.06.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

2. Указ Президента Российской Федерации «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации» от 28 декабря 2006 года № 1474.
3. <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2230005>.
4. http://www.gks.ru/free_doc/2010/dopobr/t11_10.xls.

СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ИНВЕСТИЦИИ В ГРУППОВЫЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

С. В. Петров

**Владимирский государственный университет имени Алек-
сандра Григорьевича и Николая Григорьевича Столето-
вых, г. Владимир, Россия**

Summary. The innovative susceptibility of the organization for formation of commands of management in the conditions of uncertainty of environment means ability of the organization to development by means of revealing of new individual capitals of the actors close to group interests.

Key words: investments; the group capital; the intellectual capital.

Инвестиции в групповой капитал пока не стали общепринятым термином, используемым в теории управления и в управленческой практике. Процедура инвестирования в интеллектуальный капитал не урегулирована в достаточной степени законодательством [1, с. 352].

Не все виды затрат в развитие интеллектуального капитала признаются в качестве инвестиций. Затраты на развитие информационных технологий могут быть квалифицированы как традиционные инвестиции. Однако инвестирование в человеческий капитал, которое, в соответствии с теорией человеческого капитала Г. Беккера, может быть выражено в виде затрат на образование, накопление производственного опыта, охрану здоровья, географическую мобильность, поиск информации, не вмещаются в рамки обычного представления об инвестициях. Поэтому необходимо расширить это понятие.

Инвестиции в групповой капитал, где все члены команды ориентированы на развитие сервисного сознания, представляют собой материальные (основные фонды, финансы) и нематериальные (признание, внимание, информация) вложения, которые направляются на увеличение знаний, опыта, на повышение квалификации, улучшение мотивации персонала, увеличение организационных возможностей, на развитие каналов коммуникации организации.

Инвестирование в групповой капитал требует несколько иного подхода к определению источников и форм, нежели традиционное понимание инвестиций. В качестве источников инвестиций в груп-

повой капитал выделяются: услуги, которые предлагаются на рынке (инжиниринговые, консалтинговые услуги); личные сбережения (на индивидуальном уровне) и прибыль (на корпоративном уровне); эмиссия ценных бумаг; интеллектуальная рента и ее разновидность квазирента, являющиеся результатом творческого труда; институты, представляющие нормы, правила поведения, традиции во взаимоотношениях, под воздействием которых осуществляется формирование и совершенствование общественно важных свойств и качеств человеческой личности.

Формы, в которых осуществляются инвестиции в групповой капитал, могут быть следующими: создание инвестиционных фирм венчурного капитала; установление размера заработной платы работникам в соответствии с результатами деятельности предприятия; введение гибкой системы дополнительного поощрения работников и социальных доплат, учитывающих их индивидуальные потребности; возможности повышения уровня образования в образовательных учреждениях как внутри страны, так и за рубежом; льготный режим работы; передача части акций предприятия работникам; учет мнения клиентов или их непосредственное участие в разработке новой продукции и т. д. [2, с. 143].

Особенности инвестиций в групповой капитал заключаются в следующем:

1. Объектами инвестиций в групповой капитал выступают знания, опыт, квалификация, мотивация персонала, организационные возможности, каналы коммуникации организации, в то время как объектами традиционных инвестиций являются вновь созданные и модернизированные основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

2. Кроме того, инвестиции в групповой капитал направляются на приобретение таких активов, которыми могут владеть отнюдь не те, кто их приобретает. Традиционные инвестиции направляются на приобретение элементов физического капитала, которые находятся в собственности тех, кто их приобрел, и используются в производственных целях с помощью наемных работников.

3. Особенности инвестирования в групповой капитал также связаны с эффектом сетевого взаимодействия.

В целом, в настоящее время актуальной является проблема приоритетности инвестиций в человеческий капитал по отношению к инвестициям в физический капитал или в какой-либо из элементов человеческого капитала (здоровье или образование и т. п.). Также инвестирование в человеческий капитал отличается высокой степенью риска. Связано это со следующими причинами: большая продолжительность инвестиционного периода; неликвидность че-

ловеческого капитала; последствия ухода работника к другому работодателю (потери инвестиционных средств).

При реализации стратегии инвестирования в групповой капитал целесообразно использовать следующие методы работы с персоналом: повышение квалификации работников (обучение в образовательных учреждениях и внутреннее бизнес-обучение); формирование неформальных рабочих групп: создание модели компетентности, организация доступа к необходимой информации (библиотеки, Интернет), признание права неформальных групп на существование; составление и заключение соглашения между руководителем и сотрудниками, отражающего ожидания обеих сторон; передача работникам компании части акций, участие работников в прибыли фирмы; вовлечение сотрудников в процесс принятия решений.

Для эффективного осуществления стратегии составляется план реализации, в котором представляются основные мероприятия и результаты, а также то, каким образом будет оцениваться эффективность реализации инвестиционной стратегии. При этом результатами стратегии являются: повышение квалификации работников; овладения навыками, которые смогут пригодиться на работе или в свободное время; взаимопонимание между руководителями и сотрудниками, прояснение ожиданий обеих сторон; развитие приверженности сотрудников; повышение их преданности общему делу [3, с. 67–68].

Организационный или структурный капитал создает условия для осознания того, как групповой капитал используется в организационных системах и принадлежит организации в целом. При этом к его элементам относятся информационные системы, базы данных, организационные структуры, авторские права, патенты, ноу-хау, лицензии, товарные знаки, культура организации. Долгосрочной целью инвестирования в организационный капитал является создание условий для быстрого обмена знаниями, их коллективного накопления, сокращения времени на овладение новыми знаниями, повышения производительности.

При этом в стратегию инвестирования в организационный капитал могут быть включены инвестиции в создание сетей коммуникаций и баз знаний; инвестиции в подготовку менеджеров знаний; в формирование и использование корпоративных информационных систем таких, как ERP, например; в создание прогрессивной организационной структуры, ориентированной на интенсивный обмен знаниями внутри организации (например, сетевой организации); в разработку и продвижение товарного знака, торговой марки.

Основой плана реализации инвестиционной стратегии является система взаимоувязанных мероприятий по инвестированию в организационный и групповой капиталы. При этом результатами данных инвестиций могут стать: экономия времени выполнения работы, быстрое подключение специалистов и базы знаний фирмы к

решению проблем в любом месте; автоматизация различных областей деятельности предприятий; организация эффективного сетевого взаимодействия между всеми участниками производственного процесса; привлечение внимания покупателей.

В рамках данной стратегии инвестирования целесообразно выделить следующие направления: формирование баз данных о потребителях и их предпочтениях; открытие доступа для потребителей к дополнительной информации компании; создание альянсов с конкурентами или потребителями для совместного проведения НИОКР; развитие партнерства с потребителями и взаимное изучение бизнеса (создание общей команды производителя и крупного заказчика, в которую войдут специалисты обеих сторон по материальной части, маркетингу, бухгалтерскому учету, конструированию и так далее); формирование эффективного бренда.

При составлении плана реализации инвестиционной стратегии целесообразно учесть все вышеперечисленные направления. При этом запланированными результатами инвестиций могут быть: совершенствование товаров и обслуживания; повышение конкурентоспособности компании; увеличение объема информации компании-производителя в области рынка; дополнительная информация о потребностях заказчика; создание и наращивание стоимости компании, укрепление доверия к ней покупателей, эффективное управление посредниками, осуществление внутрифирменного менеджмента; разработка инноваций.

В настоящее время при развитости сетевых предпринимательских структур сервисного типа целесообразно применение стратегии перекрестных инвестиций в другие элементы капитала. При инвестировании в одно из направлений наблюдается влияние на развитие другого. То есть все три вида капитала предпринимательской структуры сервисного типа находятся во взаимосвязи: организационный, групповой и потребительский капитал.

Таким образом, появляется эффект перекрестных инвестиций, которые, по нашему мнению, представляют собой инвестиции, вкладываемые в один из видов группового капитала, вызывающие при этом положительный эффект в развитии других видов капитала. Следовательно, цель стратегии перекрестного инвестирования в интеллектуальный капитал – создать условия для эффективного взаимодействия между человеческим, организационным и коммуникационным капиталом, так чтобы инвестиции, вкладываемые в их развитие, приносили максимальный эффект в каждом из них.

Целесообразно выделить направления, в которых могут быть осуществлены перекрестные инвестиции. Так, среди инвестиций в групповой капитал, оказывающих влияние на капитал предпринимательской структуры в целом, целесообразно выделить следующие:

- инвестиции в обучение сотрудников (обучение в образовательных учреждениях, внутреннее бизнес-образование), которые приводят к усовершенствованию подготовки маркетинговых материалов (презентаций, подробного описания услуг и реализации проектов, технических предложений и т. д.);
- инвестиции в повышение универсальности рабочих групп, приводящие к повышению производительности труда персонала;
- инвестиции в повышение удовлетворенности персонала (в создание благоприятного климата в коллективе, поощрение результатов работы сотрудников, доступность информации, подготовка и обучение, продвижение по службе, возможность участвовать в принятии решений, оборудование рабочего места, охрана труда и его безопасность), способствующие повышению производительности и совершенствованию методики выполнения договоров;
- Инвестиции в капитал структуры включают в себя следующие моменты, способствующие развитию потребительского капитала:
 - инвестиции в развитие маркетинговой деятельности, повышающие вероятность привлечения новых клиентов и приводящие к росту спроса на продукцию, услуги компании;
 - инвестиции в маркетинговую и инновационную деятельность, создающие условия для освоения новых направлений деятельности;
 - поддержание связи с клиентом и проявление заинтересованности в решении его проблем, приводящие к заключению повторных договоров со старыми клиентами;
 - сокращение времени выполнения заявок, отвечающее интересам заказчиков и, соответственно, повышающее их лояльность.
- В инвестициях в потребительский капитал, вызывающих положительный эффект в развитии группового капитала, целесообразно выделить такие аспекты как:
 - разработка инноваций совместно с потребителем, информационная открытость между компанией и ее потребителями, пополняющие объем знаний ее сотрудников;
 - привлечение новых клиентов и заключение повторных договоров со старыми заказчиками, достижения лояльности клиента, повышающие прибыль компании, что способствует увеличению инвестиций в человеческий капитал.
- Среди инвестиций в капитал структуры, создающих условия для развития групповой капитала, выделяются:
 - инвестиции в автоматизацию процессов сбора и распределения информации, значительно облегчающие труд персонала, повышающие степень ответственности исполнителей, а также качество индивидуального труда работников;

- создание сетей коммуникаций и базы знаний, подготовка менеджеров в области управления знаниями, являющиеся стимулом для образования и самообразования персонала.

- Инвестиции в потребительский капитал включают в себя следующие факторы, способствующие развитию капитала всей структуры:

- информационная открытость в отношениях с потребителем, углубление и расширение деловых контактов с постоянными клиентами, позволяющее улучшать маркетинговую деятельность;

- взаимное изучение партнерами бизнеса: возможность создания общих команд по материальной части, маркетингу, бухгалтерскому учету, конструированию, способствующее повышению производительности персонала, совершенствованию методики выполнения договоров (сокращению сроков и транзакционных издержек).

- В свою очередь, в инвестировании в развитие группового капитала целесообразно выделить следующие аспекты, влияющие на потребительский капитал:

- обучение персонала – материалы, подготовленные в процессе бизнес-обучения, могут послужить основой публикаций в СМИ, выступлений на конференциях и участия в круглых столах, что может привлечь новых клиентов;

- повышение удовлетворенности сотрудников (благоприятный климат в коллективе, поощрение результатов их работы), способствующее их большей заинтересованности в потребителях.

- Анализ всех аспектов перекрестных инвестиций проводится для того, чтобы окончательно принять план реализации на основе детализации и уточнения основных мероприятий и результатов, а также оценочных показателей и эффективности реализации инвестиционной стратегии. В завершении данный план целесообразно соотнести с имеющимися планами инвестирования в групповой, организационный капитал и капитал отношений.

Библиографический список

1. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Франчук В. И. Основы современной теории организации. – М., 1995.
3. Друкер П. Задачи менеджмента XXI века. – М., 2004.

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ КАК ЯВЛЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю. О. Петрова

Владимирский государственный университет имени Алек-
сандра Григорьевича и Николая Григорьевича Столето-
вых, г. Владимир, Россия

Summary. Each command should be created for the decision of quite certain problems. It can be realization of the ripened changes, either strategy development, or achievement of the new purposes of development, either overcoming of crises, or working out of a new product.

Key words: the industrial enterprise; teambuilding; management; working group.

Промышленное предприятие – это один из видов организа-
ции. По словам американских специалистов – профессора Государ-
ственного университета в штате Джорджия М. Мескона и сотрудни-
ка Мидлан Интернешенел Ф. Хедоури: «Организация – это процесс
создания структуры предприятия, которая дает возможность людям
эффективно работать вместе для достижения его целей...» [1, с. 308].
Отечественный специалист Э. А. Смирнов подходит к рассмотрению
данного термина более дифференцированно, а именно: он опреде-
ляет организацию как процесс и как явление: «Как процесс, органи-
зация – это совокупность действий, ведущих к образованию и со-
вершенствованию взаимосвязей между частями целого. Как явление
организация – это объединение элементов для реализации про-
граммы или цели, действующей на основании определенных правил
и процедур...» [2, с. 10].

Координация сотрудников организации происходит с помо-
щью управления. Профессор Г. Минцберг определяет три уровня
управления: управление непосредственным действием, управление
людьми и управление информацией [3, с. 53–54]. Все три уровня
являются важными для обеспечения организации управления про-
мышленным предприятием, которая пронизывает всю структуру
предприятия сверху донизу. Высшим органом управления промыш-
ленным предприятием являются собственники, которые, в свою
очередь, назначают руководителей следующего уровня – обычно
генерального директора или совет директоров. Данный руководя-
щий орган непосредственно управляет хозяйственной деятельно-
стью промышленного предприятия, и так далее, вниз по цепочке,
вплоть до рядовых исполнителей.

Если рассматривать орган управления, состоящий из несколь-
ких членов, то он будет называться рабочей группой. Самое общее
определение такого термина дают американские профессора М.
Мескон и другие: «Рабочая группа – группа, состоящая из лиц, ра-

ботающих вместе...» [4, с. 692]. Таким образом, преобразуя данное определение, можно сказать, что рабочая группа управления – это группа людей, работающих вместе с целью координировать действия подчиненных для достижения конечного результата.

Наша задача в данной статье рассмотреть, что представляет собой команда, какие преимущества она дает по сравнению с рабочей группой и как можно образовать команду управления промышленным предприятием.

А. Т. Зуб и М. В. Локтионов дают наиболее полное и подробное определение термина команда: «Команду можно определить как группу людей, имеющих высокую квалификацию в определенной области и максимально преданных общей цели деятельности своей организации, для достижения которой они действуют сообща, взаимно согласовывая свою работу...» [5, с. 452]. Также в данном исследовании подробно разъясняются отличия группы и команды, основные из них сведены в таблицу 1.

Рассмотрим указанные особенности более подробно.

1. Во-первых, в отличие от группы, где исполнение работы зависит от индивидуальной деятельности каждого участника, в команде результат работы зависит от личного вклада каждого члена команды ради достижения общей цели.

2. Во-вторых, в группе степени ответственности и вознаграждения распределяются пропорционально вкладу каждого ее члена, в командах же ответственность и вознаграждения распределяют как персонально, так и в совокупности от итогов совместной деятельности.

3. В-третьих, работа группы направлена на достижение определенной кем-то цели, командная деятельность характеризуется тем, что ее члены сначала анализируют поставленную цель, потом формулируют внутрикомандные цели, а затем сообща достигают ее.

Таблица 1

Сравнительные характеристики работы команд и групп

	Группа	Команда
Производительность зависит от...	индивидуального вклада в работу	индивидуального и группового вклада в работу
Оценка результатов труда:	индивидуальная	индивидуальная и групповая
Члены заинтересованы в...	достижении установленных целей	формулировании и достижении целей
Работа определяется...	целями, поставленными вышестоящими руководителями	общими целями и обязательствами

4. В-четвертых, важным является отличие, характеризующее связи с менеджментом: работу группы постоянно контролирует вышестоящее начальство, внося поправки и изменения, а работа команды основана на принципе самоуправления, однако нельзя утверждать, что команды абсолютно не управляемы извне. Суть в том, что работа определяется частично целями и обязательствами, поставленными внутри команды, а частично целями, поставленными руководством, которое проверяет их исполнение, например, сопоставляя их с установленными критериями.

Одно из главных преимуществ команды перед группой заключается в синергическом эффекте, который присущ только командной работе. Отечественный исследователь Н. Н. Смирнов, ссылаясь на работу И. Ансоффа, пишет: «Синергизм (синергия) ... есть комплекс преимуществ от соединения нескольких предприятий в единую групповую структуру – преимуществ, основанных на внутренней взаимосвязи и осмысленном взаимодействии (иначе говоря, это эффект взаимного усиления). Символом синергизма служит формула « $2 + 2 = 5$ » (единое целое больше суммы его частей)...» [6, с. 55].

Если рассмотреть факторы, говорящие о наличии синергии в организации, то представляет интерес работа Э. А. Смирнова, в которой он описывает ряд признаков, характеризующих наличие синергии:

- хорошее настроение в коллективе;
- снижение простудных и сердечно-сосудистых заболеваний;
- поддержка коллективной, а не сдельной оплаты труда;
- сокращение технологического цикла;
- использование замороженных ресурсов, в том числе находящихся в личном пользовании;
- частичный отказ от услуг сторонних организаций;
- рост числа предложений по совершенствованию производства и управления;
- усиление интереса работников к повышению профессионального образования;
- активное приобретение акций своей компании;
- выработка и поддержка традиций организации;
- усиление технологической и организационной дисциплины;
- усиление лояльности к своей организации и непосредственному руководству;
- сокращение количества оперативных (в том числе организационных) вопросов, включаемых в повестку совещаний и увеличение количества стратегических вопросов (продвижение товара на рынки и стимулирование сбыта, качество товаров и услуг, новые виды товаров и услуг) и др.
- Метод «конференции идей» стимулирует процесс мышления членов команды на уровне сознания, основные принципы данного метода:

- число участников от 4 до 12;
- запрещается критика любого предложения;
- для обсуждения ставятся одна – две обоюдно зависимые задачи;
- продолжительность конференции – от получаса до часа;
- ведется запись абсолютно всех сформулированных предложений, в том числе и абсурдных;
- проводится тщательный анализ всех предложений.

Метод «мозговой атаки» направлен на активизацию человеческого подсознания. Собирается группа аналитиков, перед которыми ставится определенная задача, и в результате бурных совместных обсуждений находится решение, которое удовлетворяет большинство членов команды. «Кейс-метод» характеризуется тем, что членам команды раздаются подробные описания проблемных ситуаций, затем, через некоторое время, они встречаются и обсуждают те варианты, которые предлагает каждый участник. В результате получается вариант решения задачи, близкий к идеальному.

Командообразование по своей сути – это процесс формирования команды. Прежде всего, каждая команда должна создаваться для решения вполне определенных задач. Это может быть осуществление назревших изменений, или выработка стратегии, или достижение новых целей развития, или преодоление кризисов, или разработка нового продукта, либо еще что-нибудь в таком роде...».

Не только вышеуказанные, но и многие другие ведущие ученые утверждают, что для такого серьезного действия, как формирование стратегии, необходима специально созданная команда. Процесс командообразования можно рассматривать с двух сторон: реорганизация существующей рабочей группы управления и формирование команды управления «с нуля». При анализе научной литературы выявилась следующая тенденция: процесс формирования команды управления «с нуля» также начинается с формирования рабочей группы, которая уже затем реорганизуется в полноценную команду управления. Однако процесс реорганизации является сложным и трудоемким. Одним из главных условий успешного функционирования команды управления является необходимость подбора оптимального количества членов команды.

Библиографический список

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
2. Смирнов Э. А. Основы теории организации: учеб. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
3. Минцберг Г. Профессия – Менеджер // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001.

4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
5. Зуб А. Т., Локтионов М. В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: Генезис, 2001.
6. Смирнов Н. Н. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2002. – С. 55.

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

В. К. Оболенский

Высшая школа экономики, г. Прага, Чехия

Summary. The application of methodology for assessing the human capital of the organization was illustrated in this paper on an example of the Czech logistics company. The weight criteria were added for qualifying employees. Estimated cost of human capital organization is a basis for forward-looking personnel management of the company.

Key words: intellectual капитал; human capital; evaluation of personnel.

Интеллектуальный капитал — это активы, представляющие собой знания (*tacit*), неотделимые от сотрудников, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и др). Выделяются три составляющих интеллектуального капитала: структурный, или организационный, капитал (*Structural capital*); клиентский капитал (*Capital Client*); человеческий капитал (*Human capital*).

Ряд активов, включаемых в интеллектуальный капитал, являются измеряемыми (*assessment*) и признаются как объект бухгалтерского учета в качестве нематериальных активов. Если ранжировать интеллектуальные активы по степени изученности их измерения, то представляется, что наилучшим образом разработаны методики оценки структурного капитала как совокупности нематериальных активов (структурный капитал), менее изучены подходы к оценке рыночных активов (клиентский капитал) и человеческих ресурсов компании (человеческий капитал).

Анализ различных подходов к оценке человеческого капитала [1–4] показывает, что с точки зрения менеджмента организации наиболее целесообразно использование экспертных методов оценки качественных показателей, характеризующих индивидуальные особенности конкретного работника. Качественные характеристики конкретных сотрудников составляют неотъемлемую часть интеллектуального капитала компании. Вклад персонала в общие результаты может в зависимости от занимаемой должности реализовываться как развитие новых научных направлений; увеличение доходов компании; развитие отношений с заказчиками; вклад в координа-

цию деятельности подразделений; вклад в успешное выполнение линейных функций.

В рамках экспертного подхода могут оцениваться как качественные характеристики конкретного работника, так и совокупность свойств человеческого (кадрового) потенциала компании.

В первую очередь необходимо сформировать систему показателей, идентифицирующих тот или иной вклад работника в деятельность компании; оценить вес каждого показателя в зависимости от приоритетов менеджмента компании; определить балльную шкалу для оценки каждого показателя. Анализ полученных результатов позволит не только получить сравнительные характеристики потенциала отдельных сотрудников, но и выявить наиболее перспективные направления повышения эффективности кадрового потенциала за счет проведения тренингов, психологических практикумов, курсов повышения квалификации и прочих мероприятий, предполагающих инвестирование средств в человеческий капитал компании.

Когда перед менеджментом организации встала задача сравнительной оценки качества вклада сотрудников в развитие отношений с заказчиками, в координацию деятельности подразделений, в выполнение линейных функций, мы обратились к целому ряду методик. Наиболее подходящей для решения стоящей перед нами задачи была признана методика оценки человеческого капитала предприятий Г. Н. Тугускиной [3]. Результаты применения данной методики мы и хотели представить в нашей статье.

В методике предлагается стоимость человеческого капитала работника предприятия определять как произведение выплачиваемой заработной платы на гудвилл человеческого капитала плюс инвестиции в человеческий капитал за период работы в организации:

$$S = ЗП * Г_{чк} + И * t, \text{ где} \quad (1)$$

S – оценочная стоимость работника;

$ЗП$ – предполагаемая или выплачиваемая заработная плата работнику;

$Г_{чк}$ – коэффициент (гудвилл человеческого капитала работника);

$И$ – инвестиции за один год;

t – период.

В связи с тем, что в компании нам не удалось вычленить вложения средств непосредственно в персонал, мы проводили анализ только по первой составляющей формулы (1). Таким образом, в центре нашего анализа был показатель «гудвилл человеческого капитала», в который мы ввели индекс прибыли человеческого капитала и коэффициент профессиональной перспективности без учета индекса стоимости расходов на персонал:

$$Г_{чк} = И_{приб} + К_{пп}, \text{ где} \quad (2)$$

$И_{приб}$ – индекс прибыли человеческого капитала;

$К_{пп}$ – коэффициент профессиональной перспективности.

В компании проводилась оценка потенциала 7 специалистов отделения логистики (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные сотрудников компании

Сотруд- ник	Образова- ние (О)	Стаж работы (С)	Воз- раст (В)	ФОТ Кₛ /мес.	Отработано месяцев за год	
					2009	2010
1	неок. выс- шее	5 меся- цев	22	19000	–	5
2	высшее	5 меся- цев	23	19000	–	5
3	неок. выс- шее	15 лет	33	45000	12	12
4	среднее	5 лет	25	24000	12	12
5	высшее	3 года	43	30000	12	12
6	среднее	5 лет	25	23000	12	12
7	неок. выс- шее	4 года	30	25000	–	9
				1 954 тыс. Кₛ/год		

Индекс прибыли человеческого капитала автор методики определяет как отношение прибыли за период к фонду рабочего времени сотрудника за этот же период. Расчеты по данным компании приведены в таблице 2.

Таблица 2

Расчет индекса прибыли человеческого капитала

№№	Показатель	2009	2010
1.	Прибыль (тыс. Кₛ)	9500	10200
2.	Фонд рабочего времени сотрудников (табл. 1)	7 480	10 460
3.	Отношение показателей 1 и 2	1,27	0,98
4.	Индекс прибыли человеческого капитала	–	0,77

Коэффициент профессиональной перспективности рассчитывается согласно методике исходя из данных об образовании работника, его стаже и возрасте по формуле:

$$K_{пп} = O * (1 + C/4 + B/18), \text{ где} \quad (3)$$

O – оценка уровня образования, которая обычно принимается 0,15 для лиц, имеющих незаконченное среднее образование; 0,60 – для лиц со средним образованием; 0,75 – для лиц со среднетехническим и незаконченным высшим образованием; 1,00 – для лиц с высшим образованием по специальности;

C – стаж работы по специальности. В соответствии с рекомендациями НИИ труда он делится на 4 (в связи с тем, что, как установлено, стаж в 4 раза меньше влияет на результативность труда, чем образование);

B – возраст. В соответствии с рекомендациями НИИ труда он делится на 18 (установлено, что влияние возраста на результативность труда в 18 раз меньше, чем влияние образования). При этом за верхний предел возраста для мужчин принимается 55 лет, а для женщин – 50 [3, с. 35].

Результаты расчетов коэффициентов профессиональной перспективности сотрудников компании приведены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет коэффициентов профессиональной перспективности сотрудников

Сотрудник	O	C/4	B/18	K _{пп}
1	0,75	0,125	1,22	1,76
2	1	0,125	1,28	2,40
3	0,75	3,75	1,83	4,94
4	0,6	1,25	1,39	2,18
5	1	0,75	2,39	4,14
6	0,6	1,25	1,39	2,18
7	0,75	1	1,67	2,75
Среднее значение	0,78	1,18	1,60	2,94

Коэффициент профессиональной перспективности коллектива сотрудников в целом составляет **2,94** ($0,78 * (1 + 1,18 + 1,60)$).

В целях получения более точного результата стоимости человеческого капитала, необходимо проведение ее *качественной оценки*. Автор методики рекомендует использовать при оценке сотрудника три группы компетенций, основанные на степени значимости:

– общекорпоративные ценности, приверженность которым обязательна для всех сотрудников;

– специфические навыки и знания, обусловленные данным рабочим местом (продавца, секретаря и т. д.);

– реальные результаты, которые сотруднику удалось достичь за отчетный период (выполненные задания, производственные показатели и т. д.).

На основе указанных компетенций выделены ряд критериев, по которым была проведена оценка качества сотрудников компании (табл. 4). В качестве уточнения методики нами были введены веса критериев в соответствии с приоритетами менеджмента организации.

Оценка производилась по пятибалльной системе. Полученные баллы суммировались, и осуществлялся перевод полученного показателя в индекс:

$$И\text{ кач} = (X - X_{\text{мин}})/(X_{\text{макс}} - X_{\text{мин}}) \quad (4)$$

Таблица 4

Расчет индексов качества сотрудников

Критерии	Вес критериев (100)	Балльная оценка сотрудника с учетом веса критерия						
		1	2	3	4	5	6	7
Качество работы	9	27	12	45	27	45	27	36
Объем работы	9	27	15	45	27	36	27	45
Производственная дисциплина	7	35	20	35	35	35	21	28
Лояльность к организации	6	30	20	30	30	30	18	24
Объем компетентности и самостоятельности	7	21	12	35	35	35	21	28
Предприимчивость	7	21	9	35	28	28	21	21
Объем ответственности	5	15	9	25	25	15	15	15
Творческий вклад в работу	1	1	5	1	1	1	1	1

Интеллектуальные способности	8	24	12	40	32	24	32	32
Лидерские способности	7	21	12	28	28	21	21	28
Энтузиазм	6	18	12	30	30	24	18	24
Изобретательность и находчивость	5	15	12	25	20	15	15	15
Ориентированность на потребности клиента	3	12	16	15	12	12	9	12
Способность к наставничеству	4	12	9	20	12	12	12	12
Умение создать команду	5	15	12	20	15	15	15	20
Соответствие ожиданиям	4	16	16	20	16	16	16	16
Навыки коммуникации	7	21	15	35	21	21	28	28
Итого	X	331	218	484	394	385	317	385
Индекс качества	И кач	0,44	0	1,04	0,69	0,65	0,39	0,65

На основании рассчитанных индексов качества можем перейти к оценке коэффициента профессиональной перспективности каждого сотрудника, скорректированного на оценку качества его как члена коллектива компании (табл. 5).

Анализ данных таблицы 5 уже интересен для менеджмента организации. Поскольку экспертные оценки таблицы 4 были собраны путем опроса руководителей организации и взаимных оценок сотрудников, ясно, что окончательные показатели перспективности сотрудников являются достаточно корректными для этой организации. Например, сотрудник 2 по первоначальной оценке профессиональной перспективности опережает сотрудников 4 и 6 за счет высшего образования. Но с учетом качественных оценок его уровень уже ста-

новится самым низким среди сотрудников, и сотрудники со средним образованием, но с большим стажем работы обходят его в общей оценке профессионального уровня. Это уже пища для дальнейших размышлений менеджера: в чем специфика работы данных сотрудников, является ли высшее образование залогом успешного выполнения сотрудником своих линейных функций или главным условием является практический опыт? Что является наиболее слабым местом данного сотрудника, на каком участке работы в компании было бы целесообразнее использовать его теоретические знания и т. д.

Таблица 5

Расчет коэффициента профессиональной перспективности сотрудников с учетом его качественной оценки

Сотрудник	Кпп	Икач	Кпп скорр.
1	1,76	0,44	0,77
2	2,40	0	0,00
3	4,94	1,04	5,14
4	2,18	0,69	1,50
5	4,14	0,65	2,69
6	2,18	0,39	0,85
7	2,75	0,65	1,79
В целом			12,74

Рассчитанные показатели дают возможность оценить стоимость человеческого капитала компании в 2010 году на основе формул (1) и (2) и данных таблиц 1 – 5.

Гудвилл человеческого капитала составляет

$$\text{Гчк} = \text{Иприб} + \text{Кпп скорр.} = 0,77 + 12,74 = 13,61.$$

Общая стоимость человеческого капитала логистической компании в 2010 году составляла расходы на оплату труда персонала, скорректированные на оценку потенциала коллектива сотрудников $S_{2010} = \text{ФОТ}_{\text{год}} * \text{Гчк} = 1\,954\,000 * 13,61 = 26\,593\,940$ Кч (чешских крон).

На наш взгляд, использованная в анализе методика дает интересные результаты. Показатель стоимости человеческого капитала, оцениваемый в динамике и применительно к подразделениям, отдельным должностям и работникам предоставляет разнообразные возможности менеджменту организации в выборе направлений оптимизации кадровой политики и повышения эффективности использования кадрового потенциала.

Библиографический список

1. Корчагин Ю. А. Эффективность национального человеческого капитала: методика измерения. – Воронеж.: ЦИРЭ, 2011, <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119>.
2. Соболева И. В. Парадоксы измерения человеческого капитала. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – С. 29
3. Тугускина Г. Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 2011. – С. 33–36.
4. Царев В. В., Евстратов А. Ю. Оценка индивидуальной стоимости работника коммерческого предприятия // Управление персоналом. – 2008. – № 24. – С. 34–39.

УЧЕТ И АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С КАЧЕСТВОМ

А. А. Аитов
Авиастар-СП, г. Ульяновск, Россия

Summary. This proposition tells about problems of management accounts and quality costs. Competitive advantage of modern organization is business-processes management based on standards ISO 9000 considered with economic aspects.

Key words: quality costs; management accounts; business process.

Проблема организации учета и анализа затрат, связанных с качеством, на отечественных предприятиях является в настоящее время одной из самых актуальных. Мировая практика убедительно свидетельствует, что только организационными мерами обеспечить конкурентоспособность продукции невозможно. В современных условиях жесткой конкуренции любое решение в области качества должно быть подкреплено экономическим обоснованием. Концепция экономической оценки затрат на качество, принятая в международном стандарте ИСО серии 9000, может рассматриваться как инструмент, который позволяет определить экономические последствия решений, принимаемых в области управления качеством, оценить убытки от возникновения дефектов и несоответствий, осуществить полный анализ затрат на качество.

Все затраты, связанные с качеством продукции, можно разделить на научно-технические, управленческие и производственные.

Научно-технические и управленческие затраты связаны с подготовкой, обеспечением и контролем условий производства качественной продукции, то есть они в определенном смысле определяют наличие и величину производственных затрат.

Затраты на предотвращение ошибок представляют собой инвестиции, направленные на то, чтобы не допустить несоответствия качества выпускаемой продукции и услуг необходимым техниче-

ским характеристикам или потребительским требованиям. Обычно такие инвестиции связаны с проектированием, разработкой, внедрением, поддержанием и аудитом системы качества или деятельности, направленной на предупреждение дефектов или несоответствий, а также на исключение отходов продукции. Затраты на предотвращение ошибок включают затраты на статистический контроль процессов, тренинги, связанные с вопросами менеджмента качества, аудиты системы качества, сертификацию поставщиков, анализ требований потребителя, совершенствование изделий.

Многие организации предпочитают более неформальные (недокументированные) периодические оценки затрат, связанных с качеством, на основе годовых или полугодовых отчетов по качеству. В основе такого подхода может лежать оценка стоимости одной типовой ошибки или целого ряда ошибок или дефектов. Другой способ измерения затрат заключается в том, что служащим вменяется в обязанность вести документированный учет своего рабочего времени. Оценку затрат на обеспечение качества отдельного бизнес-процесса можно выполнить путем последовательного анализа каждого из составляющих его подпроцессов, учитывая стоимость каждого подпроцесса в категориях предупреждения, оценки качества и несоответствий. Некоторые из выявленных в результате такого анализа подпроцессов могут вообще не создавать прибавленной стоимости и представлять собой чистые издержки. Исключение или комбинирование отдельных подпроцессов как правило дает возможность значительно сократить затраты на обеспечение качества.

Сложность учета управленческих затрат прежде всего обусловлена отсутствием однозначных показателей, которые отражают их эффективность.

Главная идея анализа затрат на качество заключается в том, что относительно небольшие вложения в деятельность по предупреждению производства некачественной продукции и услуг приводят к значительным сокращениям потерь от брака, как внутренних, так и внешних.

ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ЭВОЛЮЦИОННОЙ ДИНАМИКЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТРУКТУР

А. В. Салимова

Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия

Summary. The concept of technological structure is introduced. The regularities of functioning of technological structures are analysed using evolutionary dynamics methods. Both types of evolutionary dynamics are considered: temporal evolution dynamics and causal-probabilistic change dynamics in technological structures. The determination of these regularities enables, in the end, a more effective product quality management.

Key words: evolutionary dynamics; behavior regularities of technological structures; non-parametric estimation methods.

Проблемы качества в современном машиностроительном производстве имеют первостепенное значение. С целью более полного представления о технологии и современных производственных системах, вводится понятие «технологическая структура».

Технологической структурой является совокупность элементов, подсистем и систем, образующих производственную систему, а также взаимодействий, связывающих их в процессе производства и обуславливающих целенаправленное изменение качественного состояния объекта производства.

Ярким примером современных технологических структур являются гибкие производственные системы (ГПС), объединяющие все функции производства от материально-технического снабжения, до поставки готовой продукции потребителю.

Многообразие и стохастичность процессов производства делает актуальным разработку единого подхода к их изучению и моделированию, основанного на спектральных методах анализа временных рядов [1].

Предметом эволюционной динамики является изучение закономерностей процессов изменения состояния технологических структур в течение некоторого достаточно длительного времени их функционирования, например, все время эксплуатации станка.

Эволюция технологической структуры – есть закономерное изменение ее неравновесного состояния во времени функционирования, которое определяется двумя динамиками:

- динамика временной эволюции, описывающей закономерности изменения состояния технологической структуры (динамика А);
- динамика изменения причинно-вероятностных связей в технологических структурах (динамика Б).

С целью изучения закономерностей изменения состояния технологической структуры (динамика А) фиксируется временная последовательность получения какого-либо определяющего параметра, например, размер изделия. Для получения адекватного описания процесса, при выявлении причин, обуславливающих неустойчивость технологической структуры, реализация временного ряда такой последовательности должна составлять 60 и более значений.

В идеальном случае, реализация должна иметь стационарный вид, т. к. обеспечение стационарности процесса обработки является обязательным условием гарантии качества изделий. При постоянных режимах обработки, неизменности припуска и однородных свойствах обрабатываемого материала заготовок обеспечиваются постоянные усилия резания и минимальный износ режущего инструмента. Выполнение таких условий обеспечивает получение размеров и формы изделия в пределах установленных допусков – при соблюдении микрорельефов и необходимого уровня остаточного напряжения поверхностного слоя.

В этом случае для моделирования и описания неустойчивостей технологических структур используются непараметрические методы спектрального анализа. В связи с тем, что соседние элементы временного ряда коррелированы между собой, вычисляется его ковариационная функция, при нормировании которой получают автокорреляционную функцию, позволяющую установить вероятностную зависимость между «соседними» элементами временного ряда.

Однако чаще всего при моделировании динамики А имеют дело с нестационарным рядом. В этом случае необходимо отфильтровать присущую ряду нестационарность. Эта нестационарность может иметь различную форму (тренд), самая простая – линейная зависимость. Нестационарность оценивается полиномиальными и регрессионными моделями. Наиболее общими моделями являются модели авторегрессий проинтегрированного скользящего среднего [2].

Следует отметить, что технологическая структура, находящаяся в некотором стационарном состоянии, эволюционирует в другое состояние под воздействием комплекса причин (факторов), имеющих вероятностную природу. Такая эволюция может прослеживаться с помощью выборочных оценок автоспектра. При получении этих оценок возникают трудности с их статистической достоверностью, которые устраняются с помощью эмпирического подхода. При нем используется сглаживание спектральных оценок так называемым «окном».

Динамика Б по своему характеру определяется закономерностями когерентного поведения технологических структур. Эта когерентность вызвана определенными взаимоотношениями случайных фаз колебаний процессов, влияющих на технологическую структуру или присущих ей и процессов, характеризующих результативность

технологической структуры. С увеличением степени синхронизации этих фаз, появляются или даже резко возрастают по величине причинно-вероятностные связи в технологических структурах.

Когерентная закономерность поведения технологических структур говорит о гораздо более сложном характере взаимного влияния процессов в технологических структурах, чем следует из моделей этих связей, описывающих корреляционные отношения. Тем самым удастся значительно глубже проникнуть в механизм проявления технологической наследственности.

Библиографический список

1. Дженкинс Г., Ватс Д. Спектральный анализ и его приложения. – М.: Мир, 1971. – 314 с.
2. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов прогноз и управление (часть 1). – М.: Мир, 1974. – 405 с.

СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БУДУЩИМ

Д. А. Манджиева

Институт комплексных исследований
аридных территорий, г. Элиста, Россия

Summary. The article deals with two types of strategy: a strategy for forecasting and response strategy. Strategy forecasting the future as a management tool, as the sources of formation, and the type of implementation, based on the methodology of strategic planning. Response strategy is implemented in the new economy lies in the ability to respond to unexpected market conditions.

Key words: forecasting strategy; response strategy; future management; strategic planning.

1. С точки зрения отношения к будущему можно выделить два вида стратегии: стратегия прогнозирования и стратегия реагирования. *Стратегия прогнозирования* как инструмент управления будущим, как по источникам формирования, так и по типу реализации, опирается на методологию стратегического планирования, поскольку его основной задачей является прогнозирование будущих проблем и возможностей предприятия, а предпосылкой – допущение возможности и необходимости прогнозирования и планирования будущих состояний. Основные направления стратегического планирования и управления (распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация, выработка организационных стратегий) исходят из предпосылки наличия предсказуемой внешней среды.

С точки зрения содержания деятельности такая методология предполагает решение следующих задач: конкретизация целей (за-

дач) на основе прогнозирования параметров внешней и внутренней среды; стратегическое планирование ресурсов, процессов и способов на основе прогноза; формирование системы гибкости бизнеса, исходя из наиболее вероятных оценок будущих событий и «на всякий случай»; корректировка бизнеса на основе обратной связи. Результатом такой стратегии является продажа товара (услуги) потребителю – объекту продаж.

Стратегия как инструмент управления будущим является целевой, т. е. основанной на прогнозировании и стратегическом планировании.

Процесс подготовки и реализации стратегии как инструмента управления будущим предприятия подразумевает замкнутый цикл действий, а именно: исчисление измеримых количественно целей компании в целом; оценку и при необходимости изменение организационной структуры; распределение ресурсов по направлениям и подразделениям; формирование целей и системы управления в целом и для подразделений; делегирование полномочий и установление методов координации; определение критериев и методов измерения результатов деятельности; создание информационной системы для обеспечения мониторинга; формирование системы стимулирования; обучение руководителей и персонала в соответствии с новыми ценностями и стилем работы; оценка результатов, внесение корректив и обеспечение обратной связи.

Стратегическое управление будущим можно определить как процесс достижения целей на основе стратегического планирования, контроля или формирования внешней среды, проведения организационных преобразований, развития активов и ключевых компетенций.

2. *Стратегия реагирования* реализуется в новой экономике, где структура традиционной стратегической деятельности: 1) цель (прогнозирование, планирование); 2) способы деятельности (методы, процессы); 3) ресурсы (материальные, нематериальные) – подвергается критике и отвергается в основном за то, что в ней осуществляется подгонка имеющихся ресурсов под заданные извне необоснованные цели (планы, прогнозы). Прогнозы, долгосрочное планирование и основанные на них стратегии в современной экономике невозможны и бесполезны, поскольку глобальная экономика непредсказуема и управление осуществляется скоростью, гибкостью и нововведениями.

Планирование на основе традиционного прогнозирования в эпоху глобальной нестабильности, непредсказуемости, постоянных изменений уступает место непосредственным стратегическим действиям или планированию как гибкости, т. е. процесс формирования стратегии происходит в форме изменения практики. Гибкость и

адаптивность обеспечивает современная последовательность формирования стратегии ресурсы – средства – цели (результаты).

Резервы и направление изменений состоят не в том, чтобы искать средства под заданную извне цель (традиционное стратегическое планирование), а в том, чтобы искать адекватные цели для укрепления и расширения уже существующих основных мощностей, ключевых процессов, способности к получению новых знаний.

Применительно к конкретной деятельности предприятия для достижения устойчивого роста объемов, прибылей и инвестиций новая, условно ресурсная стратегия (ресурсы – способы – цели) реализуется как качественно иная последовательность действий, а именно:

- формирование технологической платформы неограниченного прибыльного отклика;
- переход от планирования как прогнозирования к планированию как гибкости;
- формирование бизнеса как системы реагирования на любые, а не только вероятные состояния будущего (что угодно, когда и где угодно);
- интеграция потребителя в производственный процесс.

Результатом такой деятельности является не просто продажа товара, а приобретение заказа у потребителя – поставщика заказов, что является качественно иным достижением.

Если традиционная стратегия предполагает этапы формулирования, формирования и реализации стратегии, то в новой стратегии отсутствует элемент формулирования, а формирование и реализация сливаются в процессе реагирования. Стратегия является непосредственно формируемой, т. е. складывающейся из отдельных решений. Любая методология, отделяющая идею от действия, план от его реализации, а формализацию от внедрения, в данном случае является неприемлемой, поскольку ограничивает скорость реагирования организации на изменения внешней среды. Стратегия целей преобразуется в стратегию действий.

Стратегия реагирования состоит в формировании способности реагирования на неожиданные ситуации на рынке. Это – место экспериментальной стратегии, поскольку способность реагирования обеспечивается системой непрерывной проверки вариантов реагирования. Управление на основе принципа реагирования предполагает непрерывный процесс (стратегию) экспериментирования.

ТЕХНОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ И ЕГО ГУМАНИСТИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА В ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ

И. Г. Цюпак
Киевский политехнический институт,
г. Киев, Украина

Summary. The main idea of the article – a constant struggle in today technocratic and humanistic types of controls that have an impact on culture, society, industrial relations, economics, values, psychology and physiology of man and his creative development, etc. The degeneration of civilization under the influence of technocracy and the attack on his position of humanism.

Key words: technocratic; humanism; globalization; management.

Современный мир уже несколько десятилетий находится в «водовороте» грандиозных социальных перемен, технических преобразований, культурных нововведений. Глобальное развитие, виртуализация мира, рост потенциала техники приводят к трансформации содержания труда, видов производства, формированию нового ценностного видения мира, происходят изменения моральных основ. Существенные преобразования происходят в культуре и современной цивилизации.

Развитие общества эволюционно привело нас к расширению и укреплению технократизма, где научно-техническая база стала объективной ступенью человеческого развития, необходимой формой отношений человека с миром. Наука и техника стали для человечества как огромным общественным благом, так и не меньшим общественным бедствием. Ничего хорошего мир не получит от новых возможностей техники, если будет постоянно оценивать ее только в рыночном и денежном измерениях.

Человек технотизированный становится отчужденным от прекрасного, он не получает вдохновение ни от работы, ни для создания чего-то нового, он не развивается творчески, не видит пользы в моральном, так как это бессмысленно для человека-организации. При технократическом подходе управленческие решения подчинены, прежде всего, интересам производства, численность и состав работников при этом определяются, исходя из техники, технологического и операционного разделения труда, заданного ритма производства и т. д. Диктуя новый способ существования, технократизм ведет цивилизацию к катастрофе.

В начале XXI века наблюдается наступление гуманизма на позиции технократизма. Опыт многих стран постсоветского пространства показывает актуальность гуманизации экономического развития. Гуманистическое управление включает создание таких условий труда и такое его содержание, которые позволили бы снизить сте-

пень отчуждения работника от его трудовой деятельности и от других работников, вследствие чего результативность работы улучшается, что показывает необходимость выхода управления решениями за грань чисто экономических решений и его концентрации на положениях социологии, физиологии и психологии труда.

Сегодня глобальные трансформации мировосприятия в направлении гуманизации отношений в интервале производственной деятельности человека привлекают все более пристальное внимание. Усилия владельцев капитала и менеджеров направлены на поддержание и развитие у работников их творческого потенциала путем создания "гуманизированных" производственных условий, конечной целью которых является получение прибавочной стоимости. В то же время человек начинает осознавать необходимость преодоления отношения к себе как к объекту манипулирования, что порождает появление новых личностных стратегий жизненного проекта.

ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ О РОЛИ ЧЕЛОВЕКА В ОРГАНИЗАЦИИ

А. Х. Бабичева

**Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**

Summary. The article compares the different approaches in studies of personnel management. Determined by the nature of the functioning of services of personnel management.

Key words: management; staff; personnel; human resources.

Формирование науки управления персоналом началось вместе с формированием теории управления как науки, которое произошло более ста лет назад, в самом начале периода промышленной революции. Тогда управление организацией и управление ее персоналом не различались. Кроме того, наиболее важные проблемы науки об управлении относились к управлению персоналом. Другими словами, теория и практика управления персоналом являлись основой управления как науки. В настоящее время научное направление «Управление персоналом» формируется на стыке теории и организации управления, психологии, социологии, конфликтологии, этики, экономики труда, трудового права, политики и ряда других наук [1].

В связи с тем, что теории управления персоналом (человеческими ресурсами) развивались вместе с различными школами управления, последние наложили отпечаток на название первых. За более чем столетие (период промышленной революции) роль человека в организации существенно менялась, поэтому развивались, уточнялись и теории управления персоналом. В настоящее время

различают три группы теорий: классические теории, теории человеческих отношений и теории человеческих ресурсов [2].

Видными представителями классических теорий являются: Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Л. Урвик, М. Вебер, Г. Форд, А. К. Гастев, П. М. Керженцев и др. [4]. Руководители организаций искали пути предупреждения, сглаживания и безболезненного разрешения конфликтов, налаживания партнерских отношений между администрацией и остальными работниками. В этой ситуации одни руководители уже не справлялись с задачами управления персоналом. Для нас интерес представляет понятие "управление персоналом (кадрами)", причем термины "кадры" и "персонал" мы употребляем как синонимы, хотя в ряде стран (например во Франции) к кадрам традиционно относят инженерно-технический или руководящий состав предприятия: управляющих высшего и среднего звена, специалистов, имеющих высшую профессиональную подготовку. Задача развития персонала, необходимость оценки целесообразности инвестиций предприятия в собственную рабочую силу требуют, естественно, иного подхода к принятию управленческих решений [3].

В настоящее время службы управления персоналом организаций решают сложные и многообразные задачи и представляют собой порой довольно крупные подразделения, включающие в свой состав 50 и более служащих. Они строят свою работу на основе стратегического планирования и мышления, расширении гарантий занятости трудовых ресурсов [5]. Эффективность управления персоналом, наиболее полная реализация поставленных целей во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом предприятия, познания механизма его функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми.

Библиографический список

1. Григорьев А. Е. Экономика труда. – М.: Госполитиздат, 1999.
2. Думлер С. А. Управление производством и кибернетика. – М.: Машиностроение, 1969.
3. Колосницына М. Г. Экономика труда: учеб. пособ. для студентов бакалавриата экон. вузов. – М.: ИЧП «Изд-во Магистр», 1998.
4. Менеджмент организации: учебное пособие. / Румянцева З. П., Саломатин Н. А., Акбердин Р. З. и др. – М: ИНФРА-М, 2002.
5. Оганесян И. А. Управление персоналом организации. – М.: Амалфея, 2000.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

И. В. Логинова

Казанский государственный технологический университет, г. Казань, Россия

Summary. The article carefully examines the phenomenon of bureaucratic structure in the information society and argues the necessity of preservation of this kind of organizational form for public sector in the process of administrative procedures reengineering.

Key words: bureaucratic organization; information society; informatization; reengineering.

Общественные трансформации, переход от индустриального к информационному общественному укладу предъявили новые требования к бюрократическим организациям. В настоящее время стало очевидным, что ее хваленая рациональность на практике показывает свою критичность: неповоротливая жесткая структура не позволяет быстро реагировать на возникающие проблемы, успешно адаптироваться к изменяющейся среде и эффективно выполнять свои функции. Прежде чем непосредственно перейти к исследованию бюрократической организации в современных условиях, следует дать краткий экскурс в историю вопроса.

Основоположителем «рациональной бюрократии» является представитель немецкой исторической школы политической экономики Макс Вебер. По мнению ученого, данная структура является специальной формой социальной организации, характеризующийся строгой иерархией и специализацией государственных служащих в административном механизме, функционирующем на основе формализации управленческой деятельности с помощью специальных правил и стандартных процедур, отличающихся техническим совершенством и направленных на эффективное решение стоящих перед организацией задач. «Точность, скорость, однозначность, знание дела, последовательность, такт, единство, строгая субординация, уменьшение трений, затрат материальных и людских ресурсов: все это достигает максимального развития в бюрократической системе»[1].

Эффективность бюрократии во многом заключается в ее организационной форме. Она спроектирована таким образом, что используемые средства помогают наилучшим образом добиться намеченных целей. Как сама структура, так и механизмы реализации функций не подвержены прихотям как руководителей, так и простых работников.

Рассматривая судьбу бюрократической организации в современных условиях, мы обратимся к трудам американского ученого Э. Тоффлера, оказавшего значительное влияние на исследование информационного общества. Так, по его мнению, сегодняшние перемены возникают в темпе, более быстром, чем тот, с которым может справиться бюрократическая организация. Подчеркивая неспособность бюрократии эффективно функционировать в изменяющихся условиях, Э. Тоффлер замечает, что данная структура по своей сути является гигантской, иерархической, неизменной, строго подчиненной сверху донизу, механистической организацией, хорошо спроектированной для производства одинаковых продуктов и однотипных решений в сравнительно стабильном индустриальном окружении. Поэтому, «когда возникают ситуации, которые нельзя с легкостью отнести к заранее спроектированному информационному «теплому местечку», хваленая «рациональность» бюрократии вылетает в окно» [2, с. 208]. Поэтому при ее реорганизации необходимо не просто переместить людей, снять «жир», объединить людей под началом «вице-президентов групп». Любая серьезная перестройка управления должна непосредственно атаковать организацию знаний [там же, с. 210]. Однако, рассматривая в своей работе «Метаморфозы власти» изменения в организации, связанные с переходом к обществу Третьей волны, американский ученый указывает на то, что любая попытка по-иному спроектировать структуру рождает взрывные столкновения сил. Поэтому, чем быстрее что-то меняется во внешнем мире, тем большему стрессу подвергается структура, лежащая в основе бюрократии, тем больше трений и стычек происходит» [там же, с. 207]. Значимой заслугой американского ученого является то, что он показал, что вместо основательной реструктуризации и реинжиниринга бизнес-процессов руководство организации стремится быстро построить электронные альтернативы старых бюрократических коммуникационных систем. То есть компании пытаются упорядочить информацию, проектируя компьютеризированные управленческие информационные системы. В большинстве случаев подобные информационные системы предназначены, чтобы служить опорой старой структуры. Поэтому компьютер и коммуникационные звенья применяются просто для расширения бюрократического аппарата: начальники вводят компьютеры и другие передовые технологии информационной эры, но пытаются сохранить старые рабочие правила и властные отношения. Однако Э. Тоффлер приходит к выводу, что там, где присутствует радикальная новая технология и старая рабочая система, технология, по-видимому, применяется неправильно, а ее преимущества тратятся впустую. Ибо по своему существу революционные ИКТ стремятся разрушить устаревшую структуру, заменить ее свободным потоком информации и сделать более открытой. При этом происходит изменение

трудового процесса, перераспределение груза знаний и груза решений, неквалифицированные и плохо образованные сотрудники вытесняются со своих рабочих мест, старая авторитарная руководящая структура заменяется коллегиальным стилем управления, трансформация моделей человеческих отношений на работе.

Итак, по мнению многих ученых, бюрократия не исчезнет, как не исчезнет и государство. Но условия среды, которые позволили бюрократиям расцвести и даже сделали их весьма эффективными механизмами, меняются настолько быстро и радикально, что бюрократии больше не могут выполнять функции, для которых были созданы [3, с.12].

Как отмечает А. Корделла, долгая история рационально-правовых систем, на которой основана деятельность бюрократических организаций, показывает, что они в большинстве своем были наиболее адекватными для организации административного аппарата и гаранта всеобщих ценностей равенства и беспристрастности, несмотря на их часто выделяемые и много обсуждаемые ограничения [4]. Такая система помогает гарантировать однородную реализацию государственной политики и беспристрастность в административной деятельности. А процессуальная природа государственного управления, таким образом, является следствием необходимости обеспечения беспристрастного исполнения государственной политики. По мнению А. Корделлы, не бюрократическая структура становится причиной многих проблем системы государственного управления, а возросшая сложность и информационная перегрузка в тех административных процедурах, которые необходимы для предоставления государственных услуг.

Поэтому на сегодняшний день остро встает вопрос о преобразовании самих бюрократических структур, ибо при замене бумажной технологии на информационную может происходить некоторое повышение эффективности работы бюрократической системы, но не трансформация всей системы в целом.

По справедливому замечанию В. В. Солодова, влияние информационных технологий на организационную структуру метафорически можно сравнить с бетоном, который заливается в существующую форму и намертво скрепляет ее. Именно поэтому внедрению информационных технологий должен предшествовать реинжиниринг административных процедур – их перевод в электронную форму зацементирует организационную структуру и для ее последующего реформирования очень многое придется просто разбивать и создавать заново [5].

Как мы увидели в данной статье, бюрократия до сих пор остается самой удачной формой для крупных организаций, и прежде всего для государственных учреждений. Однако современная бюрократическая форма во многом отличается от своей предшествующей структуры: она становится своеобразной «выжимкой» положитель-

ных черт веберовской бюрократии, а ее электронная форма позволяет автоматизировать рутинные задачи, сделать систему быстрее и эффективнее, а также обеспечить демократические принципы равенства, беспристрастности и честности в предоставлении государственных услуг. Для того, чтобы добиться подобного результата, необходимо провести глубокий реинжиниринг административных процедур в органах государственной власти и только после этого полноценно внедрять новые информационно-коммуникационные технологии и систему электронного правительства.

Библиографический список

1. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization. – New York: The Free Press., 1947.
2. Метаморфозы власти: [пер. с англ.] / Элвин Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2010. – 612 с.
3. Юрий Анохин «Электронное правительство: теория и практика» // Государственная служба.
4. Cordella A. E-government: towards the e-bureaucratic form? // Journal of Information Technology. – № 22. – 2007.
5. Солодов В. В. Электронная бюрократия: постбюрократия или сверхбюрократия? // Власть. – № 4. – 2007. – С. 41–45.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИЛЛЮЗИИ

Е. Л. Семенова

Урало-Сибирский институт бизнеса,
г. Екатеринбург, Россия

Summary. The article is devoted to managerial illusions and their vital importance in business sphere. The analysis covers its varieties such as the illusion of speed, preparation, audibility and rationality. The author gives necessary pieces of advice how to use these illusions in management of the company, human resources and the whole process.

Key words: managerial illusions; the illusion of speed; the illusion of preparation; the illusion of audibility; the illusion of rationality.

Хорошо, когда понимаешь, что происходит, знаешь, чего хочешь, и представляешь, как этого достичь. Предположим, это так.

– В какой парадигме вы работаете?

– В любой, свободной от иллюзий...

Но где он, этот сладкий плен иллюзий – то спасительный (кстати!), то коварный? Как не попасть в их сети, и как освободиться?

1. Иллюзия скорости

Горизонт планирования и стартовая скорость у руководителя и сотрудников всегда различны. Мало того, что руководитель смотрит дальше. Когда рожденные в одиночестве, осмысленные и перерабо-

тантные замыслы передаются сотрудникам, для руководителя уже «все понятно», а для персонала – отнюдь. Любое желание сотрудников тоже осмыслить, понять, прояснить воспринимается руководителем как медлительность и нерасторопность. Речь идет не о рядовом текущем указании, а о новой стратегической идее, изменении курса. Конечно, дело не ждет, и время в бизнесе – это деньги, но признайтесь, сколько раз попытка добиться чего-либо от сотрудников не давала должного результата либо, в итоге опять приходилось все делать самому. Персонал всегда будет чуть медленней, чем того бы хотелось руководителю, иначе они бы управляли вами, а не вы ими. Посеяли идею в головах сотрудников, дайте ей прорасти! Поливайте, удобряйте (то есть помогайте), но не дергайте за ростки, чтобы не выдернуть с корнями.

2. Иллюзия готовности

«Держитесь цели, а не намеченного маршрута» сказал кто-то, и был точен. Иными словами, уважаемый руководитель, позвольте сотруднику добиваться поставленной цели своими способами, если его должность это предполагает. Руководите в главном. Можно привести десятки примеров, когда желание директора внедрить новшество разбивалось о его же неспособность, например, перестать вмешиваться по мелочам и действительно отдавать полномочия. Еще более сложным является случай выхода собственника из оперативной системы управления бизнесом.

Идея: передать бизнес наемному управляющему.

Сложности воплощения:

- реально быть готовым передать бизнес (иметь собственное четкое представление о том, что должен представлять собой бизнес через значительный промежуток времени, сформировать основные стратегические показатели деятельности и пр.)
- найти подходящую кандидатуру, достаточной управленческой квалификации, способного быстро адаптироваться в бизнесе;
- сохранить преемственность идеологии бизнеса;
- соблюсти баланс самостоятельности и контроля.

Можно продолжать, но достаточно и того, чтобы задать вопрос: как вы узнаете, какой он рулевой, если не дадите ему порулить? Попадаем в свою собственную ловушку: переконтролируем, не дадим возможности достаточно проявиться, останемся недовольными. Вы не питаете иллюзий, что уже готовы, хотите этого и можете это действительно сделать?

3. Иллюзия внятности

«Мы не понимаем, что происходит, и что от нас хотят, нам недостаточно информации» – скажут сотрудники 80 % организаций. «Я тысячу раз говорил им об этом» – скажет их руководитель. И те, и другие говорят правду. Сказанное не есть услышанное, услышан-

ное не есть понятное. Если Вы хотите, чтобы ваш персонал обеспечивал воплощение ваших идей, придется потрудиться:

- Прежде всего, необходимо знакомить людей с этими идеями, так, чтобы сделать их заманчивыми. Обращайтесь при этом не только к рациональному (финансово-экономическим показателям и уровню заработной платы), но и эмоциональному пласту. Через способность интересно подать и время от времени подпитывать этот интерес можно сократить многие системные усилия.
- Давайте людям возможность высказать свои опасения от результатов внедрения идеи. Это снимет внутреннее напряжение и сократит последующее сопротивление внедрению.
- Ищите сторонников Ваших идей среди сотрудников. Спрашивайте их: что им необходимо, чтобы идею можно было внедрить. Ищите самых ярых противников, и поручайте им отвечать за проработку тех или иных проблем внедрения идеи.
- Выбирайте опору на успех. Планируйте действия по внедрению идеи так, чтобы на первом этапе можно было получить хотя бы один быстрый и яркий результат. Людям важно достижение. Вдохновить многолетним затягиванием поясов сложно.

4. Иллюзия рациональности

Нет, совсем не так рационален и прагматичен бизнес, как долгое время думали. Создайте вдохновение в своей организации, и Вы получите управленческую прибыль. Роль лидера, по большому счету, сводится к тому, чтобы создать гармонию между отдельными частями системы, которая обеспечивает действие всех организационных механизмов так, что нет ни единого лишнего движения, но делается все необходимое для эффективного достижения цели. Эта гармония позволяет членам организации чувствовать себя частью единого целого, где каждый имеет возможность достичь своей личной цели через достижение целей организации. Именно тогда рождается дополнительная свободная энергия внутри организации, которую можно направить на воплощение идей. Воспользоваться этой энергией – это значит запустить в ход процесс организационного развития. Это бесконечный путь поиска ответов. Поскольку не существует единственного правильно плана действий, гарантирующего успех, единственного и самого лучшего способа, развитие означает раскрытие, снятие слоя за слоем. Что окажется под каждым из них, никогда нельзя предугадать со стопроцентной уверенностью. Можно предположить следующий шаг, но он будет проверяться реальностью. Вот почему так важно постоянно понимать, что происходит. Вот почему так важно «быть вменяемым».

СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

И. Б. Данилова, Т. Р. Ханнанова
Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Россия

Summary. The article discusses the state of information and communication technologies in social management.

Key words: information-communication technologies; information.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества двадцать первого века. На сегодняшний день они являются неотъемлемой частью всех сфер жизнедеятельности человека, в том числе экономики и управления. В свете этого становится весьма актуальным изучение процесса интеграции ИКТ в структуру социального управления, а также степень влияния данного процесса не только на эффективность управления в целом, но и на жизнь отдельного индивида. Повсеместная информатизация оказывает влияние не только на производственные процессы, но также и на жизнь отдельно взятого человека, посредством возникновения новых форм трудовых отношений [1].

Суть стимулируемой ИКТ экономической и социальной трансформации заключается в ее способности содействовать людям и обществу в использовании знаний и идей. Внедрение ИКТ позволяет существенно понизить утомляемость работников, сокращая их психофизиологические нагрузки. Кроме того, ИКТ предоставили возможность минимизации использования человеческого труда в опасных производствах. Данный факт не только способствовал поднятию социального престижа многих профессий, но и повлек за собой повышение уважения к человеческой личности в обществе, а также увеличение ценности жизни человека, что с течением времени принципиально повышает качество жизни общества в целом. Но с другой стороны, при непродуманной политике внедрения информационных технологий и применении технократического подхода к управлению ИКТ, рутинная составляющая управленческого труда может многократно увеличиваться. Одним из важнейших факторов для результативного использования ИКТ, является повышение квалификации персонала и четкое соотнесение внедряемых ИКТ с целями бизнеса.

В связи с трансформацией управленческих процессов становятся необходимы новые методы их комплексной оценки, которые в первую очередь должны учитывать нематериальные активы компании: знания сотрудников, уникальные технологии управления, бренд, лояльность клиентов, отношения с некоммерческими струк-

турами и т. д. Сегодня способность компании развивать, сохранять и активно использовать нематериальные активы становится решающей предпосылкой успеха. Целесообразнее и эффективнее всего создавать такие оценочные системы на базе ИКТ. Кроме того, новые системы оценки в сочетании с адекватно реализуемой процедурой измерения представляют собой инновационный метод управления персоналом.

Повсеместное использование информационно-коммуникативных технологий вызвало появление принципиально новой формы трудовых отношений – удаленную работу. Этот вид деятельности не только требует развития новых подходов к работе как от работодателя, так и от работника, он также предоставляет им широкий спектр дополнительных возможностей [1].

Внедрение инновационных методов в практику отечественного управления при необходимой адаптации к российским условиям, ведет к однозначно положительным организационным изменениям, а у сотрудников, вовлеченных в управленческие процессы посредством ИКТ, наблюдаются изменения на мировоззренческом уровне, незамедлительно отражающиеся на повышении эффективности их деятельности. Применение ИКТ во всех сферах деятельности человека, в том числе и в управлении – неотъемлемая часть современного общества. Используемые должным образом информационные технологии способны в разы увеличить производительность как управленческих процессов в частности, так и всей организации в целом. При создании эффективной структуры организации информационные технологии являются обязательным и важнейшим элементом в ней как для управленцев высшего звена, так и для рядовых сотрудников.

Применение современных информационных технологий для проведения социологических исследований в рамках организации позволяет сделать выборку репрезентативной без привлечения значительных человеческих и материальных ресурсов, а сам опрос максимально персонифицированным. Кроме того, ИКТ дают возможность использования в исследованиях менее квалифицированных, чем это требуется, без технологий, специалистов. ИКТ позволяют значительно сократить сроки исследования и представить его результаты в удобной для использования форме.

Библиографический список

1. Гебриаль В. Н. Информационно-коммуникативные технологии в социальном управлении [Текст]: автореферат дис. канд. соц. наук: 22.00.08 / В. Н. Гебриаль. – М., 2009. – 23 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Т. В. Гончарова

Национальная академия государственного управления
при Президенте Украины, г. Киев, Украина

Summary. Several aspects of government bodies activity informatization in Ukraine are presented in this paper. Today a form of long-term public administration reform is the development of electronic interaction for direct interaction with citizens. Although the degree of informatization is growing every year, quality and accessibility of such services for some segments of the population of Ukraine and CIS countries is poor. So, while the development of electronic interaction is necessary to bear in mind the experience of European countries which have already such a system.

Key words: informatization; government bodies activity; electronic government.

Сегодня рядовому гражданину противопоставляется крайне запутанный механизм разрешения его наиболее важных вопросов. Государство достаточно часто работает само на себя, постоянно умножая количество органов власти и численность чиновничества, изыскивая дополнительные возможности для навязывания платных услуг и непрозрачных разрешительных процедур, которые под лозунгом их упрощения постоянно усложняются.

Такая незащищенность перед армией чиновников и хитроумный механизм обжалования решений сводят на нет всякое желание искать спасения в бесконечных коридорах власти.

Именно поэтому сегодня одной из признанных во всем мире форм перспективного реформирования государственного управления в условиях информатизации общества является построение электронного взаимодействия на основе технологий электронного управления, направленного на создание непосредственного взаимодействия правительства с гражданами, которое предоставляет возможность гражданам быстро и в удобной форме получать качественные услуги от правительства круглосуточно, семь дней в неделю.

Необходимо отметить, что главными проблемами внедрения ведущими странами мира систем электронного управления сегодня является вопрос электронной информационной безопасности, обеспечения неприкосновенности частной жизни и преодоление цифрового неравенства. И хотя степень информатизации многих сфер жизни людей с каждым годом растет, качество и доступность таких услуг для некоторых слоев населения Украины и стран СНГ оставляет желать лучшего.

Анализируя международный опыт, можно отметить, что мировая практика преодоления этих проблем предполагает следующие шаги [1]:

1. Признание политического влияния чиновников и, как результат, – поиск новых форм контроля над ними.

2. Уменьшение роли вертикальной иерархии, развитие функциональных порталов, создание целевых организаций для решения определенной совокупности проблем или задач по принципу «одного окна».

3. Воплощение принципов менеджмента, используемых в частном секторе экономики, в деятельность госаппарата, переход его части на рыночные принципы функционирования.

4. Децентрализация, удешевление и сокращение госаппарата, обеспечение непрерывности его деятельности с помощью современных бизнес-технологий, управленческих, информационно-коммуникационных технологий и технологий мобильной связи.

5. Обеспечение бюрократическим процедурам со стороны власти "прозрачности", решительный поворот бюрократии к гражданам.

При рассмотрении многих существующих в настоящее время моделей внедрения взаимодействия при разработке электронного управления можно выделить некоторые общие черты и особенности, анализируя которые можно сделать вывод о внедрении наиболее эффективной модели электронного управления для Украины. Прежде всего, необходимо создать условия для свободного доступа к информации о деятельности органов государственного управления, внедрять интеграцию в единое информационное пространство, а также создавать условия для предоставления электронных услуг равноправно, посредством любых информационно-коммуникационных каналов: Интернет, мобильная связь, социальные сети, цифровое телевидение, центры обслуживания вызовов, как это реализуется в континентально-европейской (Австрия, Германия) и англо-американской (США, Канада, Великобритания) моделях электронного управления. В это же время необходимо разрабатывать и постоянно совершенствовать жесткое законодательство, регулирующее информационные отношения [1].

Также не следует забывать ближайшего соседа и стратегического партнера Украины во многих сферах – Россию, и опираться на положительный опыт российской модели электронного управления. Эта модель представлена в целевой федеральной программе "Электронная Россия" на 2002–2010 годы [2]. Программа ориентирована на преодоление технологической отсталости и превращение страны из исходного поставщика в экспортера программных информационных продуктов. Основные цели программы направлены на повышение эффективности функционирования экономики, государственного управления и местного самоуправления, создание условий для реализации права граждан на свободный доступ к информации и получение необходимых услуг, касающихся регулирования жизни и деятельности в информационном обществе.

Переход на уровень электронного взаимодействия в государственном управлении сегодня вызывает огромный интерес во всем мире. Несмотря на довольно солидный перечень действующих законодательных и нормативно-правовых актов в Украине, соответствующее правовое поле является достаточно разрозненным и не унифицированным.

Также крайне важным вопросом является организация проведения соответствующего систематического обучения персонала. Обучение должно проводиться на постоянной основе в течение всего переходного процесса и быть направлено не только на доведение до персонала информации о порядке прохождения электронных документов, но и на решение различных системных проблем, возникающих в процессе перехода. Кроме того, во время обучения необходимо обязательно анонсировать следующие события, шаги и новшества, происходящие в процессе внедрения безбумажного документооборота.

Глядя в будущее, уже сегодня можно говорить, что только всеобъемлющий безбумажный документооборот, объединенный в единой системе органов власти и ведущийся по единым оптимальным правилам и регламентам, объединяет все типы документов, в том числе те, которые содержат информацию с ограниченным доступом, направляется единой общегосударственной справочной базой, актуальность которой постоянно поддерживается на должном уровне, и обеспечивает реальные возможности для изменения философии организации работы органов власти вследствие отхода от практики контроля формального исполнения документов и введения анализа степени достижения результата и качества конечного продукта [3].

Таким образом, информатизация всей системы взаимодействия органов государственного управления возможна и в Украине, для этого лишь необходимо принять волевое решение и сделать ряд важных шагов. При этом достигнутый эффект может даже превзойти достижения других стран, поскольку Украина имеет право пройти по уже проторенному пути, используя имеющийся положительный опыт.

Библиографический список

1. План модернизации государственного управления / [А. Вишневецкий (рук. авт. коллектива), В. Афанасьева, Р. Гекалюк и др.; под общ. ред. Т. Мотренка.] – К.: Центр адаптации государственной службы к стандартам Европейского Союза, 2010. – 396 с.
2. О Федеральной целевой программе "Электронная Россия (2002–2010 годы)" постановление Правительства РФ 28 января 2002 г. N 65 (нтцс).
3. Украина на пути к Европе. – К.: Феникс, 2001. – 343 с.

ИННОВАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

С. В. Марюхина
Пыть-Яхский индустриальный колледж –
филиал Югорского государственного университета,
г. Пыть-Ях, Россия

Summary. Innovations became a key to new sales market. Exactly innovation activity, its results are a main condition of success and efficiency. The main purpose of the planning of innovation policy is an association of all participants of project on performing the complex of the work for achievement of the final result. The participants of the market relations, first of all that, which concern with the production, for ensuring its current and perspective competitiveness are obliged by itself and goal-directed to form and realize the research policy.

Key words: innovations; management; market.

Инновации являются основным средством повышения прибылей, ключом к новым рынкам сбыта.

По словам профессора Кембриджского университета Грегори Дейнса, инновации стали новой религией, объединившей левых и правых политиков [2].

Инновации не просто нарушают существующие традиции, они также приносят гораздо больший доход, чем обычные рискованные деловые предприятия.

Инновации могут быть радикальными – и тогда они представляют собой существенное обновление бизнес-линий предприятия. Инновации могут быть также инкрементальными, то есть иметь характер лишь отдельных усовершенствований – тогда они выступают как частичное обновление бизнес-линий предприятия.

Еще в 1800 году Жан-Батист Сей, французский экономист, ввел в экономическую науку термин «антрепренер» – «человек, который находит более эффективный способ использования имеющихся в его распоряжении экономических ресурсов для увеличения продуктивности и получения большего количества конечного продукта». Два столетия спустя экономисты все еще пытаются постигнуть сущность этой наиболее загадочной части процесса создания новой стоимости [4].

Наиболее актуальные проблемы и задачи, которые должны рассматриваться и решаться в рамках менеджмента инноваций, это:

- исследование рынка для новых продуктов;
- прогнозирование деятельности, характера и стадий жизненного цикла нового продукта;
- определение способов продажи нового продукта;
- исследование конъюнктуры рынков ресурсов.

Думается, что для выживаемости в новых условиях рынка именно инновационная деятельность, ее результаты являются глав-

ным условием успеха и эффективности, что качество реализованных нововведений существенно зависит от того, как организован инновационный процесс.

Для успешного осуществления инноваций необходимы адаптация к требованиям рынка, технологическое превосходство товара, стремление к выпуску новых товаров, использование оценочных процедур, благоприятная конкурентная среда, соответствующие организационные структуры.

Негативное воздействие на инновации оказывают поверхностный анализ рынка, нехватка финансовых и материальных ресурсов, производственные и коммерческие проблемы.

Основная цель планирования инновационной политики – объединение всех участников проекта на выполнение комплекса работ для достижения конечного результата. Поскольку инновационная деятельность значительно отличается от серийного производства, традиционные приемы планирования не могут обеспечить корректных показателей за плановый и фактический периоды. Поэтому при планировании инновационной политики используют как общие подходы к планированию, так и специфичные для инновационной деятельности принципы.

Сегодняшний интеллектуальный потенциал России может стать основой ее возрождения, если наработки придут в промышленность и выйдут на рынок. Страна сможет получать за счет продажи лицензий, разработок, выполнения внешних заказов, реализации совместных международных инновационных проектов суммы, сопоставимые с бюджетом страны, а это – возрождение хозяйства, образование среднего класса, ликвидация безработицы.

Библиографический список

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций. – М.: Филин, 2007. – 516 с.
2. Коробейников О. П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 25–37.
3. Любимова Н. Г. Оптимизация распределения финансовых ресурсов в задаче перспективного развития производственно- технологического комплекса // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 78 – 87.
4. Сергеев И. В. Экономика предприятий: уч. пособие. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАЧ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Л. М. Далакова

Грозненский государственный нефтяной технический
университет имени академика М. Д. Миллионщикова,
г. Грозный, Россия

Summary. Small innovative business is an element of the innovative infrastructure, representing a basis of national innovative system. The small innovative enterprises despite all problems of their functioning in the Russian economy should solve a number of the major problems which define transformational national economy changes.

Key words: small innovative business; small enterprises; national innovative system.

Малое предпринимательство в современных условиях превращается в ключевой фактор трансформационных изменений национальной экономики.

Во-первых, малое предпринимательство выступает в качестве такой институциональной структуры, которая обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы в целом, способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на ускоренные темпы инновационного развития.

Во-вторых, благодаря современным информационным технологиям, которые существенным образом меняют саму модель функционирования различных структур, обеспечивается доступ малых предприятий к новым видам деятельности и увеличивается доля малого предпринимательства на мировом рынке товаров и услуг [1].

Это свидетельствует в пользу малого предпринимательства, становящегося важным фактором и обеспечивающим динамическое развитие предпринимательской деятельности, а также необходимым условием выполнения стратегии развития РФ в области науки и инноваций. При этом для государства стимулирование инновационной деятельности является наиболее приоритетным направлением экономической политики, так как именно уровень научно-технологического развития во многом определяет долгосрочные стратегические преимущества страны [2].

В современных российских условиях видится необходимым выстраивание системы государственных организаций, способной обеспечить «сквозную» поддержку малых наукоемких предприятий. При этом очевидно следует сконцентрировать внимание на координации деятельности уже существующих организаций, оказывающих содействие развитию инновационной деятельности. В отдельных

сегментах поддержки у инфраструктурных организаций различных типов наблюдается не располагающее к эффективной деятельности дублирование функций, в некоторых – взаимное дополнение, обуславливающее существование возможностей для координации и кооперации.

На каждом из этапов становления (которые можно условно выделить почти для каждого инновационного предприятия и сформулировать основные особенности развития на каждой из стадий) компании важно представлять, какие формы поддержки она может получить и какими видами услуг может воспользоваться. В этом смысле существенным является не только выстраивание такой структуры поддержки, при которой на любом из этапов жизненного цикла высокотехнологичной компании она может воспользоваться в той или иной форме поддержкой государства, но и повышение степени доступности информации об инфраструктуре, а также повышение прозрачности ее деятельности.

Основными задачами, стоящими перед инфраструктурой поддержки инновационного предпринимательства, в соответствии с основными проблемами этой сферы экономической активности, являются [2]:

- расширение спроса на высокотехнологичную продукцию со стороны потребителей;
- расширение круга потенциальных инвесторов за счет представителей рынка венчурного инвестирования, а также за счет среднего и крупного бизнеса;
- оказание финансовой поддержки на самых ранних стадиях становления инновационных проектов;
- помощь в поиске партнеров и оказание различного рода услуг по «сопровождению» реализации инновационных проектов;
- помощь в получении доступа к наиболее доступным офисным и производственным помещениям;
- информационная поддержка.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами малого бизнеса, является важным фактором повышения гибкости, мобильности рыночной экономики, поскольку обеспечивает быстрое перемещение трудовых, финансовых, материальных ресурсов в соответствии со спросом. В конечном счете, это способствует оптимизации структуры экономики, увеличению доходной части бюджета, повышению уровня занятости, снижению социальной напряженности, формированию среднего класса.

Роль малого предпринимательства определяется классическими задачами, которые решает малый бизнес в развитых странах [3]:

- сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством сбалансирования спроса и предложения;
- развитие здоровой конкурентной среды экономики;

- создание значительного количества новых рабочих мест, формирование важнейшей прослойки общества – среднего класса;
- ускорение инновационного развития экономики.

Малое предпринимательство является антимонопольным по своей сути в силу существующих жестко детерминированных ограничений критериев отнесения предприятий к типу малых предприятий. В этой особенности малого бизнеса реализуется его роль в поддержании конкурентной среды в условиях рыночной экономики.

Общеизвестно, что основными достоинствами малых предприятий являются [3]:

- функционирование на локальном рынке;
- быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры;
- непосредственная взаимосвязь с потребителем;
- узкая специализация на определенном рынке товаров и услуг;
- возможность начать бизнес с малым стартовым капиталом;
- высокая восприимчивость к инновациям;
- вовлечение широких масс населения в активную предпринимательскую деятельность, приобщение их к высоким нормам качества труда и к требованиям цивилизованных рыночных отношений.

Но наряду с достоинствами малое предпринимательство имеет и некоторые недостатки. Небольшой объем операций лимитирует возможности малого предприятия расширять свою деятельность, а также вести большие научные разработки.

Малое предпринимательство обеспечивает структурную перестройку монополизированной экономики, развитие обслуживающих отраслей, пополняет рынок труда рабочими местами и т. п. Утверждение и развитие частной собственности, свободы предпринимательской деятельности невозможны без малого и среднего бизнеса. Поэтому становление малого предпринимательства является одним из чрезвычайно важных и приоритетных направлений процесса реформирования любой развивающейся страны.

Однако в Российской Федерации сама структура экономики не способствует развитию малых предприятий и их эффективному взаимодействию с крупным бизнесом. Несмотря на позитивные изменения последних лет, российская экономика в целом остается «сырьевой», что по большому счету не формирует в стране устойчивый спрос на инновации.

Создание и развитие национальной инновационной системы (НИС) России требует активизации организационных и финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности на всех уровнях ее управления. Важнейшим элементом отечественной НИС являются субъекты малого предпринимательства, деятельность которых носит инновационный характер. Для управления развитием данного сектора НИС необходима действенная система мониторин-

га деятельности таких организаций, включающая механизмы их регистрации, учета и классификации [4].

Благодаря малым предприятиям в наибольшей степени стала возможной реализация основных целей НИС:

- формирование открытости экономики, создание конкурентной среды;

- создание дополнительных рабочих мест в научной и производственной сфере;

- рост конкурентоспособности отечественной продукции и удовлетворение, тем самым, запросов потребителей;

- расширение масштабов инновационного предпринимательства;

- вовлечение в этот процесс неиспользованных ресурсов и незадействованных территорий.

Учитывая, что институциональная структура НИС включает государство, формирующее инновационную политику страны, сферу НИОКР, отвечающую за создание новшеств, сферу производства, где инновации выпускаются сериями, и сферу потребления, где реализуются их качественные характеристики, можно представить ее элементы в виде схемы на рисунке 1.

Первый уровень НИС образуют государственные организации, Министерства, ведомства, финансовые структуры, фонды, занимающиеся разработкой национальной инновационной политики, осуществляющие координацию деятельности всех институтов рынка и их регулирование, поддерживающие процесс взаимодействия между всем комплексом экономических, социальных, политических и других факторов, определяющих создание инноваций [5].

Среда, производящая знания, – это совокупность научных, учебных и научно-производственных организаций, основная деятельность которых связана с разработкой фундаментальных исследований, проведением НИОКР по государственным заказам, а также вне зоны ответственности государства.

Передача новых знаний и технологий, обмен опытом и информацией в основном осуществляется через специальную литературу, на выставках, ярмарках, научных семинарах, конференциях, симпозиумах. Важное место в распространении новых технологий и видов продукции, экспорте и импорте инноваций имеет система контрактов между субъектами инновационной деятельности, а также приобретение патентов и лицензий.

Реализация механизма трансферта знаний невозможна без услуг, которые предоставляют различные консалтинговые и инжиниринговые фирмы, научные, производственные и маркетинговые подразделения организаций, включенных в инновационный процесс.

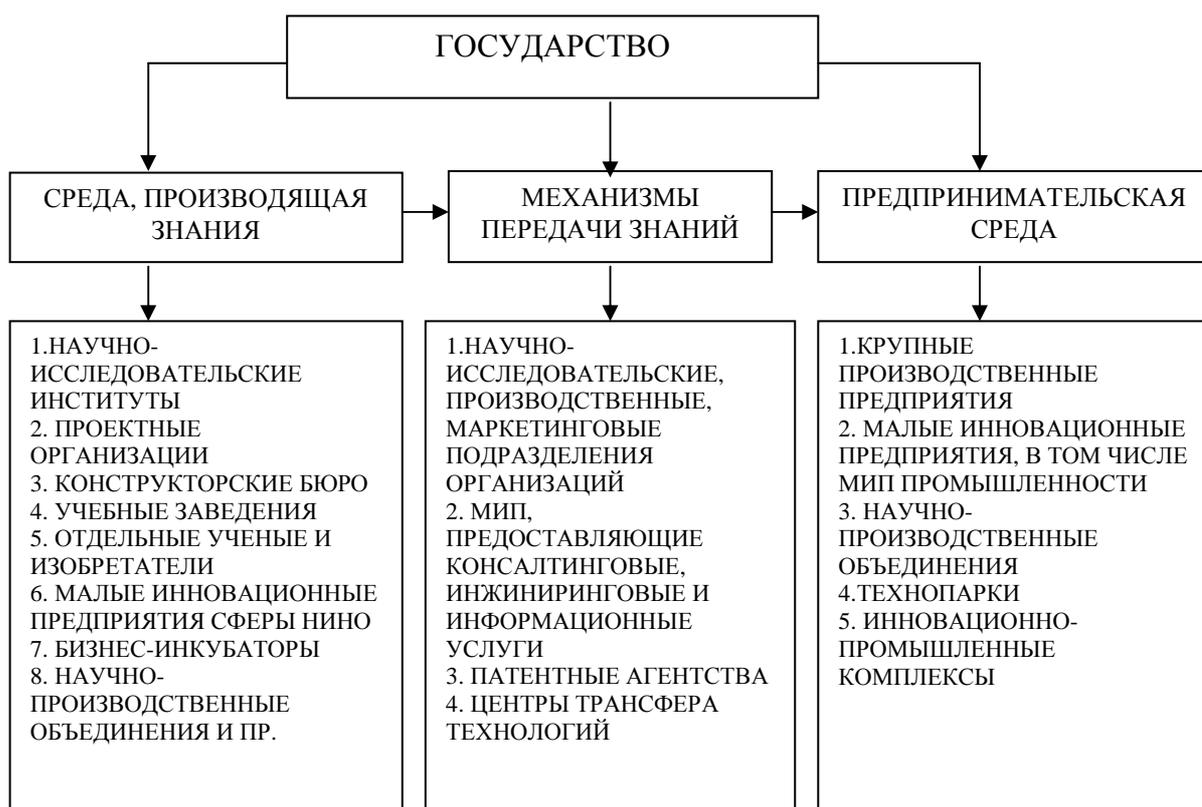


Рис. 1. Организационная структура НИС

Предпринимательская среда состоит как из сферы производства и коммерциализации инноваций, так и сферы их потребления. Поэтому здесь основными субъектами выступают предприятия различных видов деятельности и размерных классов.

В качестве важного звена НИС выступают малые инновационные предприятия. Они входят в структуру каждого блока, хотя и выполняют разные функции. На стадии производства знаний это малые предприятия, занимаются научными исследованиями и научным обслуживанием (НИНО). Они обладают высоким потенциалом работников, творческим духом и стимулами к сотрудничеству с государством и различными предпринимательскими структурами [6].

Внедрение инноваций в производство, налаживание их серийного выпуска, а также доведение новых технологий и продуктов до потребителя, т. е. коммерциализацию знаний осуществляют МИП промышленности.

Малые инновационные предприятия участвуют также в передаче знаний, обеспечивая взаимодействие всех элементов НИС, и организуют трансферт знаний из научной в предпринимательскую среду.

Роль и значение малого инновационного предпринимательства для эффективного функционирования НИС трудно переоценить, т. к. именно благодаря ему инновационная система является гибкой и динамично развивающейся структурой, которая мобильно реагирует на

изменение рыночного спроса на новую продукцию и технологии, а также влияет на характер прикладных исследований и разработок.

Малые инновационные предприятия придают НИС целостный характер и увязывают ее отдельные элементы в единую систему. С другой стороны, эффективное развитие национальной инновационной системы приводит к изменению модели функционирования различных структур, формированию новых видов деятельности и сфер производства, что создает условия для увеличения доли малого предпринимательства на рынке товаров, услуг, технологий и изменение положения этого сектора экономики.

Таким образом, малые инновационные предприятия влияют на качественные характеристики национальной инновационной системы, состояние и уровень развития которой, в свою очередь, определяет масштабы инновационного предпринимательства.

Библиографический список

1. Асаул А. Н., Капаров Б. М., Перевязкин В. Б., Старовойтов М. К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. – 608 с.
2. Шамрай А. А. Инфраструктура поддержки малого инновационного предпринимательства // НИСИПП, 2005 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_D419E7F6-1EE1-4934-A05C-7752DBDF3B69.html (дата обращения 12.07.2011).
3. Зоидов К. Х., Моргунов Е. В. Биджамова К. В. Особенности эволюции малого и среднего инновационного предпринимательства кризисной экономики в постсоветском пространстве. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 152 с.
4. Казанцев А. К., Леора С. Н., Никитина И. А., Фирсова С. А. Идентификация малых предприятий инновационного профиля // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2010. – № 4. – 46 с.
5. Голиченко О. Национальная инновационная система России и основные направления ее развития // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 26 – 36.
6. Нестеренко Ю. Н. Развитие малых инновационных предприятий промышленности России: автореф. дис. ... канд. наук: 08.00.05. – М., 2008. – 27 с.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Э. С. Султангужина

Башкирская академия государственной службы
и управления при Президенте Республики Башкортостан,
г. Уфа, Россия

Summary. Nowadays the role of innovation is greater than ever, developed economies are based on innovative activity. That's why the problem of innovation development is becoming topical. Under conditions of increasing competition intensification of innovative processes became more important for the Russian Federation. The aim of this article consists in analyzing the financing of innovation and in identifying some typical for Russia trends of this process.

Key words: innovation; innovative activity; innovative development; financing; technological innovation; research and development.

Внедрение новшеств всегда имело большое значение в развитии производства, в современной же экономике их роль значительно возрастает – инновация становится основополагающим фактором экономического роста. То есть уровень развитости экономики государства все в большей степени определяется ее инновационностью.

Для Российской Федерации вопрос развития экономики в инновационном русле стоит как никогда остро, связано это со значительным технологическим отставанием нашей страны по сравнению с остальным развитым миром. В последнее десятилетие XX века произошло значительное сокращение научно-технологического потенциала, обусловлено это тем, что в тот период развитие экономики России определялось фактически двумя группами факторов. Первую группу составляли факторы, обусловленные деформированной структурой российской экономики, ее ориентацией на экстенсивное использование ресурсов и сохранение высокой внеэкономической нагрузки; вторая группа факторов формировалась в ходе радикальной реформы по либерализации хозяйственной деятельности и реализации системы программных мероприятий по реструктуризации российской экономики.

Одним из инструментов, способствующих переходу от сырьевой экономики к инновационной, является национальная инновационная система, призванная обеспечить эффективное взаимодействие субъектов инновационной деятельности. Задачи формирования национальной инновационной системы Российской Федерации и перехода к инновационной экономике были поставлены в 2000-е

годы и зафиксированы в ряде правительственных документов. Федерального закона в этой сфере до сих пор нет.¹

Основными нормативными актами в сфере инноваций и научно-технического развития РФ на сегодняшний день являются:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 01.03.2011) «О науке и государственной научно-технической политике» (принят ГД ФС РФ 12.07.1996);
2. Распоряжение Правительства РФ от 11.12.2002 № 1764-р «Об основных направлениях государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий»;
3. Указ Президента РФ «О доктрине развития российской науки» от 13.06.1996 г. № 884;
4. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 (утв. письмом Правительства РФ от 05.08.2005 г. № 2473п-П7);
5. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (письмо Президента РФ от 30.03.2002 г. № Пр-576);
6. Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 года» (одобрена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике 15.02.2006 г.);
7. Протокол совместного заседания Совета Безопасности и президиума Государственного совета «О политике Российской Федерации в области национальной инновационной системы», 24 февраля 2004 г.;
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) и др.

Таким образом, за последние несколько лет Правительством РФ сделано немало в нормативно-правовом обеспечении активизации инновационных процессов, но эффект пока незначителен, так как эти процессы идут в основном стихийно. Первостепенной задачей в данном процессе является законодательное оформление понятийного аппарата. Но, к сожалению, на сегодняшний день нет единого законодательно оформленного определения понятий «инновация» и «инновационная деятельность», что затрудняет создание устойчивой экономической среды в инновационной сфере и регулирование инновационного процесса.

Анализируя затраты на технологические инновации в промышленном производстве в период с 2003 по 2009 гг. можно констатировать их рост в 3,4 раза. Однако абсолютный объем таких

¹ Федеральный закон «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике», принятый Государственной Думой 1 декабря 1999 года и одобренный Советом Федерации 23 декабря того же года, был отклонен исполняющим на тот момент обязанности Президента РФ В. В. Путиным.

инвестиций в 2009 году составил всего 358,9 млрд рублей (рис.1). Это почти в полтора раза меньше суммарных затрат на ИиР, что косвенно свидетельствует о низком уровне использования отечественного научного потенциала в интересах реального сектора экономики.

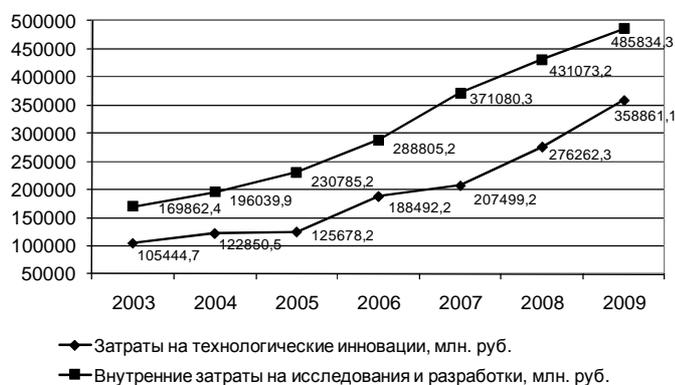


Рис. 1. Динамика затрат на исследования и разработки и технологические инновации [1]

Отчасти это может свидетельствовать и о недостатке внимания к проблеме финансирования технологических инноваций со стороны государства. Недостаток собственных денежных средств и финансовой поддержки со стороны государства обозначены в качестве основных факторов, препятствующих инновационной деятельности организаций промышленного производства.

Затраты на технологические инновации, согласно данным Росстата, покрываются на 74,0 % (по состоянию на 2009 год) за счет собственных средств организаций. Лишь 3,3 % затрат финансируются за счет средств федерального бюджета. Средства внебюджетных фондов и иностранные инвестиции при незначительном влиянии на финансирование данного сектора к тому же демонстрируют отрицательный рост, что еще больше снижает их влияние. Доля внебюджетных средств в период с 2003 по 2009 годы снизилась с уровня 0,2 % до 0,006 %. Доля иностранных инвестиций за период 2003–2008 гг. снизилась с 1,8 % до 0,1 %, однако уже в 2009 году резко возросла до уровня 3,5 %.

Если рассматривать направление расходования средств, то наибольшую долю в затратах организаций промышленного производства на инновации по данным за 2008 год составляло приобретение машин, оборудования, программных средств – 60,8 % (рис. 2).



* Данные по России приведены за 2008 г.

Рис. 2. Структура затрат на технологические инновации организаций промышленного производства по видам инновационной деятельности в 2006 г., % [2, 3]

В то же время на приобретение новых технологий расходовалось только 2,5 % всех средств, затрачиваемых на технологические инновации. На исследования и разработки пришлось лишь 15 %. В Германии, например, на ИиР в 2006 году приходилось 56,1 % всех средств, затрачиваемых на технологические инновации, то есть больше половины.

Таким образом, приоритеты инновационной деятельности промышленных предприятий неуклонно смещаются от интеллектуальной составляющей инновационного процесса в сторону его внедренческих стадий. Предприятия почти всех отраслей предпочитают закупки овеществленных технологий, что, как правило, связано со стремлением в кратчайшие сроки обновить материально-техническую базу, повысить технологический уровень производства, что, впрочем, оправдано самой природой инновационных процессов, требующих постоянной модернизации производственного процесса. Однако в долгосрочной перспективе это может привести к снижению качества и уровня нововведений и в конечном итоге к замедлению темпов инновационной активности. И как результат технический уровень предприятий консервируется на более низком в сравнении с развитыми странами уровне.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 813 с.
2. Россия и страны мира. 2008.: стат. сб. – М.: Росстат, 2008. – 361 с.
3. Россия и страны мира. 2010.: стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 372 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ – ОСНОВА МАКСИМИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. В. Лавриченко
Московский гуманитарный университет,
г. Москва, Россия

Summary. In article it is investigated realizations of innovative strategy of development of the industrial enterprise for the purpose of increase in its market cost.

Key words: innovation; innovative strategy; market cost of the industrial enterprise.

В концепции и прогнозе долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Для этого предполагается повысить показатели инновационной активности, в 2–3 раза поднять эффективность экономики, в десятки раз увеличить долю российских высокотехнологических продуктов на мировом рынке. Это позволит, согласно данной концепции, более чем втрое повысить заработную плату и вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития, захватив лидирующие позиции в ряде ключевых направлений роста глобальной экономики.

Значительные ресурсные возможности (кадровые, финансовые, организационные) должны быть в первую очередь сфокусированы на российских разработках, уровень которых превышает или соответствует мировому. По некоторым направлениям (авиация, ракетно-космическая техника, судостроение) уже сформирован ряд федеральных программ, бюджет которых составляет более 30 млрд долл. на период до 2025 г.

Мировая практика предлагает широкий спектр финансовых инструментов научно-технической, инновационной и промышленной политики, с помощью которых можно воздействовать на инновационные процессы на макро- и микроуровнях.

Представляется, что в настоящий момент наиболее универсальными инструментами экономического управления инновационными процессами для нашей страны является создание инновационной стратегии развития промышленных предприятий для цели максимизации их рыночной стоимости.

Основными предпосылками для создания данной стратегии в нашей стране с учетом уже накопленного опыта и обоснования необходимости внедрения их в рыночную практику предприятий, на наш взгляд являются:

1. Создание инновационной системы, интегрированной в национальную экономику.

Национальная инновационная система (НИС) – это совокупность, взаимосвязанных организаций (мелких и крупных компаний, государственных лабораторий, университетов, технопарков), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – это комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [1, с. 9].

Инновационная система формируется под влиянием множества объективных для данной страны факторов, к которым относятся количество и качество природных и трудовых ресурсов, размеры страны, особенности исторического развития государства, характерные формы предпринимательской деятельности. Национальные инновационные системы создают среду, в которой функционируют и развиваются ориентированные на новые технологии структуры.

Центральная роль в национальной инновационной системе принадлежит предприятиям. Наука может продуцировать знания и предлагать новые технологии, но только предприятия в состоянии осуществить практическую реализацию инноваций.

К сожалению, в настоящее время основные элементы национальной инновационной системы России – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – существуют изолированно, отдельные циклы инновационного производства разобщены, инструменты поддержки инноваций сегодня слабо увязаны друг с другом. Термин «российская инновационная система» используется довольно часто, однако, по сути, пока это не система, а набор близких, но еще достаточно разнородных элементов.

Поэтому уже созданные элементы инфраструктуры определяющей роли в продвижении инновационных проектов пока не имеют. Как результат – и масштаб, и сама отдача инновационной деятельности остаются весьма низкими. Технопарков такой суммы явно недостаточно [2, с. 1], но, тем не менее, ожидается, что к 2012 году число сотрудников технопарков достигнет 75 тысяч, а стоимость произведенной ими продукции услуг составит около 117 млрд рублей.

Большое значение для становления национальной инновационной системы в России в контексте обеспечения динамичного экономического роста имеет дальнейшее развитие науки и сферы НИОКР с учетом тенденции интернационализации. Для России необходимо, как минимум, двукратное увеличение затрат на исследования и разработки. Нужно учитывать, что развитые страны расходуют на исследования и техническое развитие не менее 2 % ВВП, а в

ряде стран этот показатель значительно выше (Швеция – 4 % ВВП, Финляндия – 3,6 %, Япония – 3 %, США – 2,8 % ВВП) [3, с. 16].

Еще один процесс, имеющий принципиальное значение для развития национальной инновационной системы, – формирование институциональной инфраструктуры, включающей региональные фонды поддержки инновационного предпринимательства, гарантийные фонды, лизинговые компании, консультационно-информационные центры, бизнес-школы и т. д.

2. Развитие инновационного предпринимательства и венчурных механизмов освоения нововведений.

Относительная невосприимчивость товаропроизводителей к новшествам, даже при наличии достаточных денежных средств, объясняется тем, что вложения в экстенсивное расширение и оптимизацию производства менее рискованные и менее проблемные, чем вложения в его обновление. Следовательно, между наукой и производством необходимо либо промежуточное звено, либо отлаженный механизм взаимодействия. Мировой опыт успешной деятельности инновационных фирм свидетельствует об эффективности такого промежуточного звена – малых инновационных предприятий (МИП). Их деятельность направлена на активную практическую реализацию инновационных проектов.

Главная проблема инновационных предприятий заключается в нехватке финансовых ресурсов. Малый инновационный бизнес не имеет ни достаточного первоначального капитала, ни залогового имущества, ни необходимого опыта менеджмента в реализации коммерческих проектов. Объективной необходимостью является концентрация капитала в венчурных фондах (компаниях), которые берут на себя значительную долю риска освоения нововведения путем прямых инвестиций и участия в управлении реализацией проекта при налоговой и иной поддержке со стороны государства [4, с. 4].

Следует отметить ряд особенностей, отличающих венчурный (рисковый) капитал от банковского или промышленного капитала:

- финансирование инновационных проектов имеет долгий инвестиционный горизонт: от трех до семи лет;
- финансирование осуществляется в условиях «одобренного и распределенного риска».

Создание венчурных фондов является действенным методом поддержки малых инновационных предприятий и способно сыграть роль рычага в повышении инновационной активности промышленности, особенно малого и среднего бизнеса, наиболее чутко реагирующего на инновации.

3. Повышение инвестиционной активности в сфере инновационной деятельности.

Внедрение научно-технических разработок и повышение уровня инновационной деятельности возможны только при активизи-

зации инвестиционного процесса. В соответствии с Концепцией долгосрочного развития России до 2020 года, расходы на НИОКР должны быть доведены до 3 % ВВП, при этом должна быть изменена структура капиталовложений за счет опережающего повышения инвестиций в машиностроение, доля которых должна быть увеличена не менее чем вдвое (с 2,5 % до 5 %) уже к 2011 году. Для этого темпы роста инвестиций в основной капитал инновационного сектора должны быть также удвоены – до 25 % в год [5, с. 6].

Возможность привлечения инвестиций является критической составляющей коммерциализации результатов инновационной деятельности. В зависимости от типа инвестора и условий финансирования способы привлечения капитала в инновационные компании могут быть различными: кредитование (банковский кредит – краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный); государственное финансирование (прямое кредитование, гранты и дотации, долевое участие, гарантии по кредитам); венчурные инвестиции; прямые инвестиции (средства инвестиционных фондов, иностранные инвестиции).

4. Государственные направления поддержки инновационной деятельности.

Государство может поддерживать инновационную деятельность двояко: прямым регулированием либо косвенным путем с помощью налоговых воздействий и других рычагов экономического характера.

Прямое регулирование включает в себя, прежде всего, бюджетное финансирование научно-технических проектов. В современных условиях оно может быть представлено заключением правительственных контрактов, субсидированием, предоставлением государственных гарантий банкам, долевым участием госструктур в инвестировании инновационных проектов.

Государство должно содействовать и созданию эффективных механизмов финансирования широкомасштабных инновационных проектов, основанных на долевом участии государственного, промышленного и банковского капитала. Основу такой модели должны составлять институты с мощным финансовым потенциалом. В первую очередь к ним относятся финансово-промышленные группы, деятельность которых особенно эффективна для поддержания и укороения научно-технического развития.

В субъектах Российской Федерации возможно формирование инновационных систем посредством различных проектов, разработанных исходя из инновационного потенциала регионов и, прежде всего, территориальной концентрации отраслей местной промышленности и способностей предприятий к осуществлению НИОКР, а также путем создания институциональных основ и среды для развития инноваций на локальном уровне. Кроме того, представляет интерес организация на местах ярмарок инноваций, способствующих

распространению и взаимобмену передовыми знаниями и идеями, становлению соответствующей культуры и деловой практики.

Расширение инновационного потенциала регионов может осуществляться путем усиления инновационной направленности и конкурентоспособности локальных вузов как источников кадровой базы производства, усиления контактов между промышленными предприятиями, вузами, НИИ как основными участниками инновационного процесса.

5. Развитие правового обеспечения инновационной деятельности.

Урегулирование прав на интеллектуальную собственность, создаваемую за счет бюджетных средств, особенно важно для развития связей между наукой и промышленностью, установления единой «инновационной цепочки». Для России решение этого вопроса особенно актуально.

С учетом указанных выше предпосылок считаем, что основная сущность инновационной стратегии промышленного предприятия должна заключаться в исследовании и анализе масштаба бизнеса, его облика и целей развития. При этом считаем, что масштаб, в первую очередь, задается через совершенно новый продукт и/или решение, воспринимаемое рынком как новое, и создает новые потребности клиентов или новую функциональность. Облик, как правило, нацелен на трансформацию восприятия потребителем продукта или решения, самой организации и пр.

В рамках внедрения основных задач инновационной стратегии, нами был разработан алгоритм ее практической реализации для промышленного предприятия, осуществляющего инновационную деятельность.

I этап. Оценка финансовой эффективности и устойчивости предприятия осуществляющего инновационную деятельность;

II этап. Разработка финансовой модели для оценки экономических показателей (количественных факторов) предприятия на этапе реализации инновационного проекта;

III этап. Оценка инвестиционного риска при реализации инновационного проекта с учетом факторов внешней и внутренней среды;

IV этап. Оценка качества инновационного проекта и возможностей по увеличению стоимости предприятия по результатам его реализации.

Таким образом, практическое применение инновационной стратегии на основе выявления финансовой эффективности и устойчивости промышленного предприятия, а также идентификации основных инвестиционных рисков будет способствовать минимизации потенциальных угроз в будущем функционировании и развитии предприятия и способствовать увеличению его рыночной стоимости по итогам реализации инновационных проектов.

Библиографический список

1. Косихина О. Н. Направление стимулирования инновационной деятельности в РФ // Экономическая наука и проблемы инновационного развития регионов. – Калуга: изд-во «Эйдос», 2009.
2. Фияксель Э. А., Бутрюмова Н. Н. Технопарки как элемент инновационной экономики // Инновации. – 2009. – № 1.
3. Бюскен Ф. Вместе мы сильнее // Европа. – 2003. – № 11.
4. Постановление Правительства РФ от 24.08.2006 г. «Об открытом акционерном обществе. Российская венчурная компания».
5. Глазьев С. Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. Научный доклад. – М.: Государственный университет управления, 2008.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НЕФТЯНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Д. Н. Письменников

**Пермский государственный национальный
исследовательский университет, г. Пермь, Россия**

Summary. The innovation development is the most significant priority of Russia in the XXI century. The same innovation policy is followed by Russian oil companies, which resort to scientific and technological support by founding its own research and design institutions.

Key words: innovation; innovation activity; innovation policy; oil industry; innovation capacity; innovation strategy.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам [1].

Значение инноваций постоянно растет, так как минерально-сырьевой комплекс, в частности нефтяная промышленность, подталкивает любое предприятие к применению современных технологий, модернизации оборудования и техники для рационализации использования ресурсов предприятия.

Следовательно, инновация является конечным результатом комплексного процесса «трансформации идей, исследований, разработок» [2], включающего разработку и создание, внедрение и использование, а также распространение нового технического, технологического и любого другого решения (нововведения, новшества, изменения), соответствующего инновационной политике и удовлетворяющего конкретную потребность предприятий нефтяной от-

расли. В ходе своего становления идея приобретает экономическое содержание и имеет место быть, тем самым выступая в качестве привлекательного объекта инвестирования на рынке.

«Сегодня инновационный путь развития в полной мере отвечает высшим приоритетам Российской Федерации» [3] – превращение ее любого субъекта «в динамично развивающийся конкурентоспособный регион с инновационной экономикой устойчивого развития и высоким уровнем качества жизни» [3] является основой как политики государства, так и политики нефтяных компаний в отношении социально-экономического развития.

Инновационная политика предприятий нефтяной отрасли – это одна из основополагающих сторон социально-экономического развития регионов, которая выражается в отношении нефтяных компаний к инновационной деятельности и определяет основные цели и направления развития.

В последнее время большое внимание уделяется «созданию комплексных концепций научно-технического развития» [4]: поддержка научных исследований, регулирование направлений научно-технического развития, повышение конкурентоспособности, совершенствование системы стимулирования научно-технического развития, поддержка регулирования (правовая, финансовая, техническая и т. п.), разработка критериев оценки результатов инновационной деятельности и ее оценка, совершенствование методов управления научно-техническим развитием.

При осуществлении инновационной стратегии берется во внимание современное технологическое состояние компании и ее приоритетные цели, а также определяется реальная разница между текущим и желаемым результатом инновационно-технологического потенциала. Впоследствии, эта разница за счет инновационной стратегии предприятия сводится к нулю путем достижения первоначально заданных целей. Для этого руководство нефтяных компаний обязано сосредоточить свое внимание на инновационном потенциале предприятия и решении вопросов, связанных с научно-техническим (технологическим) развитием.

Учитывая это, можно прийти к выводу, что одним из обязательных условий осуществления инновационной деятельности является наличие инновационного потенциала предприятия.

Инновационный потенциал предприятия – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т. е. получение инноваций [5]. Иными словами, это возможное количество ресурсов, которые предприятие может предоставить в сферу научно-технического развития предприятия при известном размере ресурсных ограничений и без влияния на выпуск конечной продукции.

Инновационный потенциал состоит из следующих основных частей:

- научно-техническая и технологическая база (наличие собственных научно-исследовательских и проектных институтов, научно-исследовательских центров);
- внешние и внутренние человеческие ресурсы (зарубежные и отечественные партнеры по бизнесу, квалифицированные кадры, молодые специалисты);
- уровень корпоративной культуры в отношении инновационной политики;
- состояние, возможность и готовность самого предприятия к внедрению инноваций (финансово-экономические ресурсы).

Одним из основных условий внедрения инноваций на производстве является наличие эффективной системы маркетинга, которая осуществляет постоянную и непрерывную оценку сырьевого рынка и является своего рода стимулом к росту и повышению конкурентоспособности нефтяных компаний. Также «необходимым условием эффективного управления инновационной деятельностью является осуществление функции контроля за выполнением каждого этапа инновационного процесса. Особенно это касается стадий внедрения и распространения инноваций, на которых определяется фактическая эффективность инновационного мероприятия» [6].

Для оптимизации производства, совершенствования основных технологических процессов, рационального использования времени, интеллектуальных и материальных ресурсов нефтяных компаний предлагается придерживаться следующих путей развития:

- создание современных научно-исследовательских и проектных институтов и центров;
- создание тактического и стратегического плана действий по рассмотрению, разработке и внедрению инноваций на производстве;
- увеличение информационных источников (локальные сети, аудио и видео трансляции, корпоративные газеты и журналы, стенды, объявления, собрания и т. д.) о внедряемых технологиях и доведение соответствующей информации до всего персонала компании;
- развитие сотрудничества, увеличение и укрепление партнерских контактов в отношении научно-технического развития;
- стимулирование, мотивация и привлечение молодых кадров в развитие научных разработок;
- продвижение корпоративной культуры в отношении инновационной политики «Инновации – наше будущее!».

Итак, главными целями инновационной политики в нефтяном бизнесе относительно научно-технического развития предприятий являются стимулирование инновационной деятельности, направленной на совершенствование, разработку, внедрение новых ресурсосберегающих технологий; развитие кадрового потенциала в науч-

но-исследовательской сфере; комплексная техническая модернизация минерально-сырьевого комплекса; инвестиционная привлекательность нефтяных предприятий и социально-экономическое развитие регионов России.

Библиографический список

1. Воробьев В. П., Платонов В. В., Рогова Е. М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – 2-е изд. / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. Ю. Шевченко. – СПб.: Издательство ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», 2005. – 115 с.
2. Ковалева А. Инновационные стратегии в нефтяных компаниях // Управление. – № 8. – август 1999 г.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько, В. П. Таров, Л. Н. Чайникова, О. И. Летунова. – М.: «Издательство «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
4. Чупахина С. А. Инновационная политика и оценка инновационного потенциала крупных предприятий нефтехимического комплекса // Портал международного конкурса Золотой резерв нефтегаза. – М. – июль 2010 г.
5. Сайт «Проект Russian Technology». – <http://www.russiantechology.ru/index.php?module=articles&articleid=39>.
6. Сайт «Экономика и развитие предприятия». – <http://www.kylbakov.ru/page70/page71/index.html>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БИОТОПЛИВНОМ СЕКТОРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

К. М. Бурых

**Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Россия**

Summary. The basic features and existing problems of the state stimulation of innovative activity in biofuel sector of the industry of Russia are considered. The primary goals of the state innovative policy on this direction are defined. The most perspective ways of the decision of the problems put before the state are resulted.

Key words: biofuel; the state stimulation; innovations.

Для обеспечения развития инновационной деятельности в промышленности необходима значительная концентрация материальных, интеллектуальных и технологических ресурсов. Их координация возможна лишь при условии направляющей роли государства. Эффективность реализации подобных программ существенно зависит от финансирования, которое должно быть достаточным и своевременным. В России биотопливная отрасль экономики пере-

живает этап становления. Массовое внедрение в энергетический баланс новых видов топлива потребуют серьезной политической и экономической поддержки со стороны государства.

В большинстве развитых стран регулирование и стимулирование инновационной деятельности происходит в основном через национальные исследовательские программы и различные уровни государственного участия. основополагающим критерием разработки программ является добровольное участие государства, корпораций и фирм. Эффективность развития инновационной деятельности определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования и налогообложения.

Перед государством стоят такие задачи, как организация комплексного научно-технического обеспечения развития биоэнергетики, проведение анализа научно-технических разработок и их внедрение в производство, координация работ по освоению новых технологий, производства оборудования для биоэнергетики, развитие международного сотрудничества в области биоэнергетики.

На пути развития биотопливной отрасли промышленности стоит такая значительная проблема, как отсутствие в Российской Федерации нормативно-правовой базы, которая обеспечит проведение государственной политики в области использования альтернативных видов топлива. Между производителями биологического сырья из растительной массы с переработчиками углеводородного сырья, производителями дизельного топлива и бензина необходимо обеспечить правовое регулирование построения взаимовыгодных отношений с обеспечением защиты интересов инвесторов. Немаловажно также обеспечить защиту отечественного производителя биотопливной продукции от недобросовестной конкуренции на внешних рынках, содействовать продвижению инновационного продукта.

Формирование мощностей для организации промышленного производства биотоплива находится в России на начальном этапе. Отсутствие серийного производства оборудования для биоэнергетических проектов потребует значительного времени для внедрения новейших технологий. Массовое устаревание основных производственных фондов диктует необходимость их ускоренного обновления. Задачами государственной инновационной политики на этом направлении должны стать финансовая поддержка машиностроительных предприятий в формах прямого и косвенного финансирования, привлечение в эту сферу частных инвестиций.

Отсутствие интереса частного бизнеса к инвестициям в биотопливную сферу промышленности также является немаловажной проблемой. Так, доля средств предпринимательского сектора в финансировании науки составляет сегодня в России менее 30 %, тогда как аналогичный показатель в таких ведущих странах, как США, Германия и Япония, превышает 65 %. Прежде всего необходимо ор-

ганизовать режим продвижения инновационной разработки от научной идеи до конечного продукта. Поэтому новые элементы инновационной инфраструктуры должны объединять предприятия, работающие на различных фазах инновационного цикла.

Отсутствие в налоговом законодательстве в части акцизного налогообложения дифференциации между пищевым и техническим видами этилового спирта, высокая налоговая нагрузка на производителей и поставщиков биоэтанола и топлива с его содержанием является серьезным барьером для развития биоэнергетики. Система мотивации инновационного поведения может быть реализована путем развития системы косвенного финансирования, налоговых льгот для инновационных компаний и промышленных предприятий, отмена пошлин на новейшие импортируемые оборудование и технологии, введения норм ускоренной амортизации оборудования, возмещение государством части процентных ставок по банковским кредитам, получаемым предприятиями для инвестиций.

В настоящее время для предприятий затруднен доступ к научным разработкам, созданным за счет государственных средств и находящихся в государственной собственности. В России отсутствует схема, при которой интеллектуальный продукт может принимать рыночную, товарную форму в виде патента, лицензии или промышленного образца. В стране должен быть налажен механизм финансирования поисковых работ и фундаментальных исследований, результат которых непредсказуем.

Эксплуатация современного технологического оборудования требует наличия высококвалифицированных кадров, что ставит задачу восстановления системы профессиональной подготовки. Помимо создания необходимых условий для привлечения профессионалов, таких как материальное обеспечение, медицинское обслуживание, важно особое внимание уделить факторам нематериального стимулирования. Это, прежде всего, вопрос социального престижа профессий ученого и инженера.

Сегодня в России делаются первые шаги в области повышения эффективности системы государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий. Разрабатываемый в настоящее время проект федерального закона «Об основах развития биоэнергетики в Российской Федерации», направленный на определение правовых, экономических, экологических и организационных принципов производства (добычи) и потребления биологических видов твердого, жидкого и газообразного видов топлива на основе использования источников возобновляемого сырья, позволит ликвидировать имеющиеся пробелы и другие недостатки в правовом регулировании общественных отношений в биоэнергетике.

В настоящее время важная роль в поддержке инновационного бизнеса отводится региональным и муниципальным органам вла-

стям, которые в связи с близостью к субъектам хозяйствования способны наиболее эффективно управлять, проводить текущий мониторинг, контролировать деятельность и оценивать вклад в социально-экономическое развитие региона.

Несомненно, комплексный подход к развитию биотопливной промышленности позволит России сохранить и упрочить свои позиции как мировой энергопроизводящей державы и в определенной мере качественно дополнить и изменить энергетическую матрицу страны. При решении поставленных задач Россия сможет выйти на качественно новый рубеж своего инновационного развития в мировом масштабе.

Библиографический список

1. Организация инновационного процесса [Электронный ресурс]. <http://institutiones.com/innovations/1049>.
2. Особенности инновационной деятельности [Электронный ресурс]. http://economics.wideworld.ru/economic_theory/organization_innovations/2/.
3. Российская биоэнергетика – начало [Электронный ресурс]. <http://www.gosrf.ru/journal/article/728>.

**План международных конференций, проводимых
вузами России, Азербайджана, Армении, Белоруссии,
Казахстана, Ирана и Чехии на базе НИЦ «Социосфера»
в 2011–2012 гг.**

15–16 октября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Личность, общество, государство, право. Проблемы соотношения и взаимодействия»** (К-34-10-11).

20–21 октября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Инновационный менеджмент в образовательном учреждении»** (К-35-10-11).

25–26 октября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов»** (К-36-10-11).

1–2 ноября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Религия – наука – общество: проблемы и перспективы взаимодействия»** (К-37-11-11).

5–6 ноября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Современные тенденции развития мировой социологии»** (К-38-11-11).

15–16 ноября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Научно-технический прогресс как фактор развития современной цивилизации»** (К-40-11-11).

20–21 ноября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель современного образования»** (К-41-11-11).

25–26 ноября 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«История и культура славянских народов: достижения, уроки, перспективы»** (К-42-11-11).

1–2 декабря 2011 г. Международная научно-практическая конференция **«Практика коммуникативного поведения в социально-гуманитарных исследованиях»** (К-43-11-11).

15–16 января 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Информатизация общества: социально-**

экономические, социокультурные и международные аспекты» (К-1-1-12).

20–21 января 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Социальная психология детства: ребенок в семье, институтах образования и группах сверстников» (К-2-1-12).**

25–26 января 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Региональные социогуманитарные исследования. История и современность» (К-3-1-12).**

1–2 февраля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Предотвращение межэтнических и межконфессиональных столкновений как одна из важнейших задач современной цивилизации» (К-4-2-12).**

5–6 февраля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Общество, культура, личность. Актуальные проблемы социально-гуманитарного знания» (К-5-2-12).**

10–11 февраля 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Профессионализация личности в образовательных институтах и практической деятельности: теоретические и прикладные проблемы социологии и психологии труда и профессионального образования» (К-6-2-12).**

15–16 февраля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Психология XXI века: теория, практика, перспективы» (К-7-2-12).**

20–21 февраля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Инновации и современные технологии в системе образования» (К-8-2-12).**

5–6 марта 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Символическое и архетипическое в культуре и социальных отношениях» (К-9-3-12).**

10-11 марта 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы современных политико-психологических феноменов: теоретико-методологические и прикладные аспекты» (К-10-3-12).**

15–16 марта 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность»** (К-11-3-12).

20–21 марта 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Гуманизация обучения и воспитания в системе образования: теория и практика»** (К-12-3-12).

25–26 марта 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы теории и практики филологических исследований»** (К-13-3-12).

1–2 апреля 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Игра и игрушки в истории и культуре, развитии и образовании»** (К-14-4-12).

5–6 апреля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Народы Евразии. История, культура и проблемы взаимодействия»** (К-15-4-12).

10–11 апреля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Проблемы и перспективы развития образования в XXI веке: профессиональное становление личности (философские и психолого-педагогические аспекты)»** (К-16-4-12).

15–16 апреля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Информационно-коммуникационное пространство и человек»** (К-17-4-12).

20–21 апреля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Социальные науки и общественное здоровье: теоретические подходы, эмпирические исследования, практические решения»** (К-18-4-12).

25–26 апреля 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Детство, отрочество и юность в контексте научного знания: материалы международной научно-практической конференции»** (К-19-4-12).

5–6 мая 2012 г. III международная научно-практическая конференция **«Теория и практика гендерных исследований в мировой науке»** (К-20-5-12).

10–11 мая 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Безопасность личности: состояние и возможности обеспечения»** (К-21-5-12).

15–16 мая 2012 г. III международная научно-практическая конференция **«Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия»** (К-22-5-12).

25–26 мая 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества»** (К-24-5-12).

1–2 июня 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Социально-экономические проблемы современного общества»** (К-25-6-12).

5–6 июня 2012 г. II международная научно-практическая конференция **«Права и свободы человека: проблемы реализации, обеспечения и защиты»** (К-26-6-12).

ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «СОЦИОСФЕРА»

Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера» публикует научные статьи и методические разработки занятий и дополнительных мероприятий по социально-гуманитарным дисциплинам для профессиональной и общеобразовательной школы. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем. Принимаются материалы по философии, социологии, истории, культурологии, искусствоведению, филологии, психологии, педагогике, праву, экономике и другим социально-гуманитарным направлениям. Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на русском и английском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера». Журнал «Социосфера» зарегистрирован Международным Центром ISSN (Париж), ему присвоен номер ISSN 2078-7081; а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals, что обеспечит нашим авторам возможность повысить свой индекс цитирования. **Индекс цитирования** – принятая в научном мире мера «значимости» трудов какого-либо ученого. Величина индекса определяется количеством ссылок на этот труд (или фамилию) в других источниках. В мировой практике индекс цитирования является не только желательным, но и необходимым критерием оценки профессионального уровня профессорско-преподавательского состава. Одним из способов оценки цитируемости является Индекс Хирша.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука
- В помощь учителю
- В помощь преподавателю
- В помощь соискателю

Объем журнала – 80–100 страниц.

Периодичность выпуска – 4 раза в год (март, июнь, сентябрь, декабрь).

Главный редактор – Борис Анатольевич Дорошин, кандидат исторических наук, доцент

Редакционная коллегия: Дорошина И. Г., кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов М. А., кандидат философских наук, Белолипецкий В. В., кандидат исторических наук, Ефимова Д. В., кандидат психологических наук, Саратовцева Н. В., кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Н., доктор экономики, доцент (София, Болгария), Большакова А. Ю., доктор филологических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой литературы им. А. М. Горького РАН (Москва, Россия), Берберян А. С., доктор психологических наук, доцент (Ереван, Арме-

ния), Волков С. Н., доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Кашпарова Е., доктор философии (Прага, Чехия), Сапик М., доктор философии, доцент (Колин, Чехия), Хрусталькова Н. А., доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия).

Требования к оформлению материалов

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphaera@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravochnikudc/; www.jscc.ru/informat/grnti/index.shtml). Формат страницы А4 (210 x 297 мм). Поля: верхнее, нижнее и правое – 2 см, левое – 3 см; интервал полуторный; отступ – 1,27; размер (кегель) – 14; тип – Times New Roman, стиль – Обычный. Название печатается прописными буквами, шрифт жирный, выравнивание по центру. На второй строчке печатаются инициалы и фамилия автора(ов), выравнивание по центру. На третьей строчке – полное название организации, город, страна, выравнивание по центру. В статьях методического характера следует указать дисциплину и специальность учащихся, для которых эти материалы разработаны. После пропущенной строки печатается название на английском языке. На следующей строке фамилия авторов на английском. Далее название организации, город и страна на английском языке. После пропущенной строки следует аннотация (3–4 предложения) и ключевые слова на английском языке. После пропущенной строки печатается текст статьи. Графики, рисунки, таблицы вставляются, как внедренный объект должны входить в общий объем тезисов. Номера библиографических ссылок в тексте даются в квадратных скобках, а их список – в конце текста со сплошной нумерацией. Ссылки расставляются вручную. Объем представляемого к публикации материала (сообщения, статьи) может составлять 2–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации. Имя файла, отправляемого по e-mail соответствует фамилии и инициалам первого автора, например: **Петров ИВ** или **German P**. Оплаченная квитанция присылается в отсканированном виде и должна называться, соответственно **Петров ИВ квитанция** или **German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word 2003, тщательно выверены и отредактированы. Допускается их архивация стандартным архиватором RAR или ZIP.

Выпуски журнала располагаются на сайте НИЦ «Социосфера» по адресу <http://sociosphaera.ucoz.ru> в PDF-формате.

УДК 94(470)"17/18"

**ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Г. СЕМИРЕЧЕНСКА В XVIII–XIX В.
В ОСВЕЩЕНИИ МЕСТНОЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ**

И. И. Иванов

**Семиреченский институт экономики и права,
г. Семиреченск, Республика Хакасия, Россия**

**MATTERS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF SEMIRECHENSKAYA IN XVIII–XIX C.
IN VIEW OF LOCAL PERIODICAL PRESS**

I. I. Ivanov

**Semirechensky Institute of Economics and Law,
Semirechensk, Republic of Khakassia, Russia**

Summary. This article observes the periodicals of Semirechensk as written historical sources for its socio-economical history. Complex of publications in these periodicals are systematized depending on the latitude coverage and depth of analysis is described in these problems.

Key words: local history; socio-economic history; periodicals.

Некоторые аспекты социально-экономического развития г. Семиреченска в XVIII–XIX вв. получили достаточно широкое освещение в местных периодических изданиях. В связи с этим представляется актуальным произвести обобщение и систематизацию всех сохранившихся в них публикаций по данной проблематике. Некоторую часть из них

включил в источниковую базу своего исследования Г. В. Нефедов [2, с. 7–8]. ...

Библиографический список

1. Богданов К. Ф. Из архивной старины. Материалы для истории местного края // Семиреченские ведомости. – 1911. – № 95.
2. Нефедов Г. В. Город-крепость Семиреченск. – М.: Издательство «Наука», 1979.
3. Рубанов А. Л. Очерки по истории Семиреченского края // История г. Семиреченска. – URL: <http://semirechensk-history.ru/ocherki>. – Дата обращения: 20.04.2011.
4. Семенихин Р. С. Семиреченск // Города России. Словарь-справочник. В 3-х т. / Гл. ред. Т. П. Петров – СПб.: Новая энциклопедия, 1991. – Т. 3. – С. 67–68.
5. Johnson P. Local history in the Russian Empire, the post-reform period. – New York.: H-Studies, 2001. – 230 p.

Сведения об авторе

Фамилия

Имя

Отчество

Ученая степень, специальность

Ученое звание

Место работы

Должность

Домашний адрес

Домашний или сотовый телефон

E-mail

Научные интересы

Согласен с публикацией статьи на сайте до выхода журнала из печати? **Да/нет** (оставить нужное)

Оплата публикации

Стоимость публикации составляет **150 рублей (3,5 €) за 1 страницу**. Выпущенная в свет статья предусматривает выдачу одного авторского экземпляра. Дополнительные экземпляры (в случае

соавторства) могут быть выкуплены в необходимом количестве из расчета 150 руб. за один экземпляр. **Оплата производится только после получения подтверждения о принятии статьи к публикации.**

Расчетный счет для перечисления денег

Получатель: ООО Научно – издательский центр «Социосфера»
р/с № 40702810000000002313 в ФАКБ «Инвестторгбанк»
(ОАО) «Пензенский» г. Пенза
ОГРН 1095837003239
ИНН 5837042277
КПП 583701001
БИК 045655722
к/с 30101810900000000722 в ГРКЦ г. Пензы ГУ Банка России
по Пензенской области
Основание платежа: **ФИО автора**

Контактный телефон (8412) 68-68-45,
генеральный директор НИЦ «Социосфера» Дорошина Илона
Геннадьевна,
главный редактор – Дорошин Борис Анатольевич.

Наш e-mail: sociosphaera@yandex.ru

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РОССИИ КОМПАНИЕЙ «ГАРАНТ»

Цель Программы – повышение правовой культуры и экономической грамотности студентов, аспирантов, специалистов различного уровня подготовки. Содействие формированию единого открытого информационного пространства Российской Федерации в области правовой и экономической информации, росту интеллектуального потенциала страны.

Программы. Применение системы ГАРАНТ, как базового средства при обучении технологиям работы с информацией, ведет, прежде всего, к повышению качества обучения. Вузы России и компания «Гарант» едины во мнении, что подготовка сегодняшних студентов должна осуществляться таким образом, чтобы в будущем, после получения диплома, они не оказались «несовременными», и, следовательно, невостребованными на рынке труда. Компания предлагает учебным заведениям организовать обучение на базе современной технологии работы с нормативно-правовой информацией.

Средства реализации Программы. Представляемая Программа осуществляется компанией «Гарант» и ее партнерами в регионах и координируется отделом образовательных технологий компании.

Программа предполагает:

- Поставку и сопровождение системы ГАРАНТ на льготных условиях для использования в учебном процессе, с предоставлением всех необходимых учебных материалов, консультаций, обучением преподавателей (возможно проведение занятий силами сотрудников компании «Гарант» или ее региональных партнеров)
- Взаимовыгодное сотрудничество в области правовой и экономической информации
- Сотрудничество в сфере обучения и подготовки специалистов, в разработке методик и других учебных материалов для работы пользователей с ресурсами правовой и экономической информации.
- Сотрудничество в разработке и создании информационных баз данных с использованием технологии ГАРАНТ
- Информационную поддержку системы дистанционного образования
- Поддержку студенческих юридических консультаций («юридических клиник»).

Участники Программы:

- Государственные вузы (Академии, университеты, институты);
- Негосударственные (коммерческие) вузы;

- Академические институты (системы РАН, и др.);
- Учебные центры подготовки и переподготовки кадров;
- Институты повышения квалификации.

Для учебного процесса предоставляется общая скидка на поставку и обновление системы ГАРАНТ. Компания «Гарант» и наши партнеры в регионах России оставляют за собой право решать в индивидуальном порядке вопрос о применении тех или иных условий льготной поставки в отдельные учебные заведения.

Историческая справка. В 1995 году компания «Гарант» предложила полномасштабную Программу сотрудничества с высшими учебными заведениями России. Уже несколько поколений студентов (по специальностям «Юриспруденция», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Международная экономика и право» и др.) активно используют систему ГАРАНТ в процессе учебы. Преподаватели вузов совместно с сотрудниками отдела образовательных технологий компании «Гарант», разработали учебные пособия и методические материалы, которые апробируются в ведущих московских вузах. В рамках программы с нами работают **более 100** ведущих вузов Москвы и **более 500** вузов по всей России. **Более 12000** студентов в год овладевают навыками работы с системой ГАРАНТ.

Дважды в год, в начале каждого семестра, выпускается компакт-диск из серии «Энциклопедия российского законодательства» для студентов юридических и экономических вузов.

Стипендии компании «Гарант». В феврале 2003 года компания «Гарант» учредила именные стипендии в качестве награды за выдающиеся успехи в учебной и научной деятельности. Стипендии выплачиваются на юридическом и экономическом факультетах РУДН. Кандидатуры претендентов выдвигаются преподавателями и руководством факультетов, утверждаются на Ученых советах и проректором университета.

Контакты

Более подробную информацию Вы можете получить в *отделе образовательных технологий* компании «Гарант»:

Тел: (495) 930-8607

E-Mail: edu@garant.ru

PsyJournals.ru
портал психологических изданий



ЖУРНАЛЫ по психологии **online**



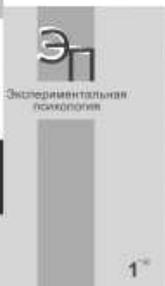
Психологическая наука и образование
Архив за 1996–2010 г.г.



Консультативная психология и психотерапия
Архив за 1992–2010 г.г.



Культурно-историческая психология
Архив за 2005–2010 г.г.



Экспериментальная психология
Архив за 2008–2010 г.г.

Все журналы
включены в Перечень ВАК

онлайн подписка это

- Удобно
- Выгодно
- Современно

ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ВУЗОВ И БИБЛИОТЕК:

- Годовая подписка на коллекции психологических журналов (архивы за 15 лет)
- Льготная подписка для постоянных печатных подписчиков
- Доступ к электронным архивам журналов со всех компьютеров организации
- Доступ к статистике обращений у журналам

Подробная информация

- Информация о подписке: (495) 608-16-27
- Заявка на тестовый доступ к журналам: test@psyjournals.ru
- Условия подписки: PsyJournals.ru/



ИЗДАТЕЛЬСТВО
МГППУ

Научно-издательский центр «Социосфера»
Пензенская государственная технологическая академия
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге
Научно-производственное предприятие «Гарант-Сервис»

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Материалы международной научно-практической
конференции 15–16 сентября 2011 года

Редактор Л. И. Дорошина
Корректор Ю. В. Анурова
Оригинал-макет И. Г. Балашовой

Подписано в печать 20.09.2011. Формат 60x84/16.
Бумага писчая белая. Учет.-изд. л. 10,50 п. л.
Усл.-печ. л. 9,76 п. л.
Тираж 100 экз. Заказ № 33/11.

ООО Научно-издательский центр «Социосфера»:
440046, г. Пенза, ул. Мира, д. 74, к. 14. (8412) 68-68-45,
web site: <http://sociosphaera.ucoz.ru>,
e-mail: sociosphaera@yandex.ru

Типография ИП Попова М. Г.: 440000, г. Пенза,
ул. Московская, д. 74, оф. 211. (8412)56-25-09