

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СЕМЬДЕСЯТ ВОСЬМОЙ

МОСКВА
2006

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

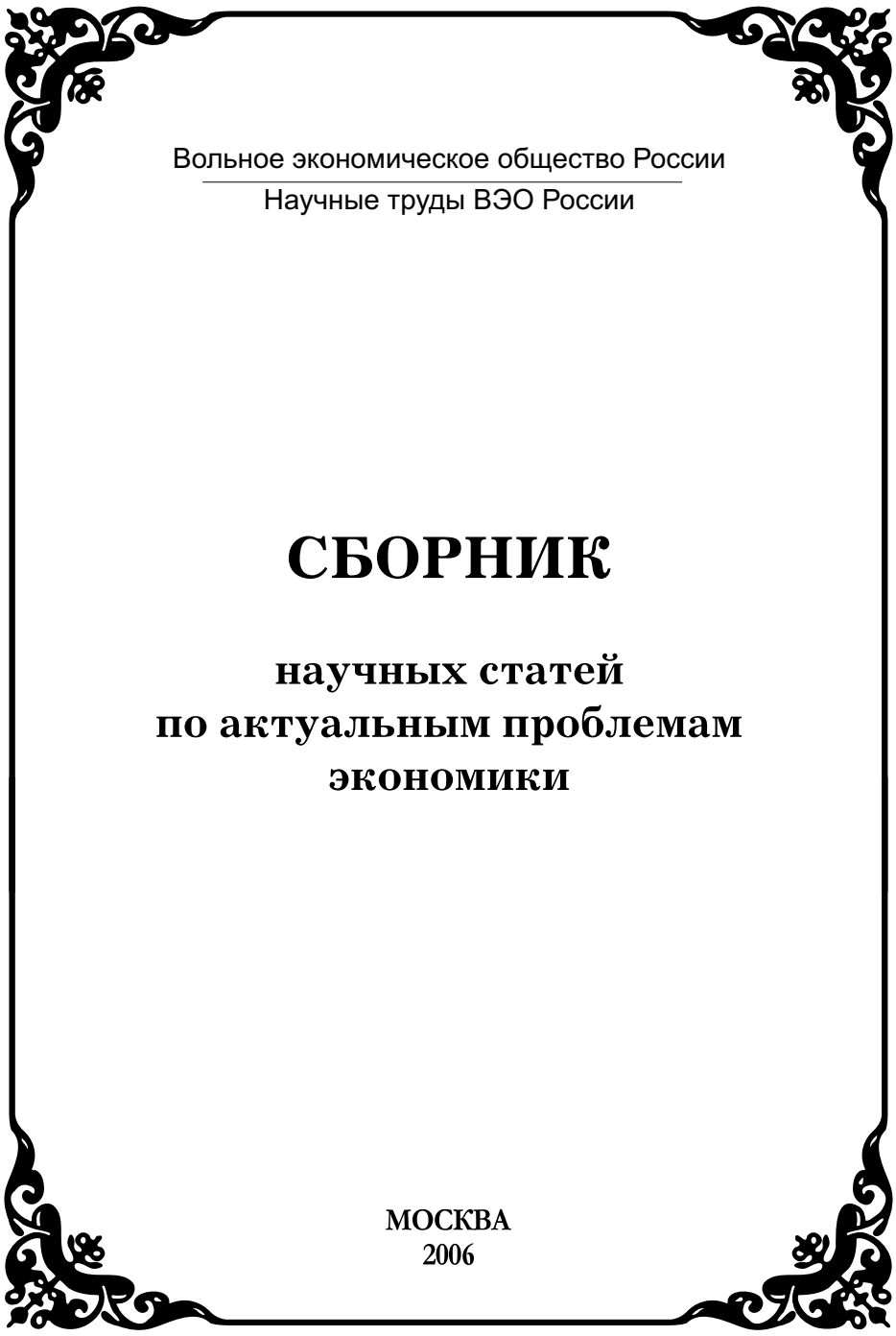


МОСКВА
2006

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.



Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

СБОРНИК
научных статей
по актуальным проблемам
ЭКОНОМИКИ

МОСКВА
2006

С 2003 года по решению президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора наук.

ISBN 5-94160-059-3

Вольное экономическое общество России, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Л.Н. БОНДАРЕНКО

Опыт создания и функционирования Особых
экономических зон в России (тезисы) 10

М.К. КОЖЕВНИКОВА

Понятие и сущность инвестиционной политики
в строительном промышленном комплексе 14

С.А. ХМЕЛЬНИЦКАЯ

О факторной модели повышения рыночной стоимости
транспортно-логистического бизнеса 39

М.И. ЧУРИЛОВА

Основы формирования и оценка эффективности создания
городских специализированных логистических центров 43

А.В. НАЗАРОВ

Девелопмент недвижимости как форма снижения рисков 48

Е.Б. АЛЕКСАНДРОВА

Риски выбора контрагента 51

И.М. АЛИЕВ

Доходы населения и повышение уровня жизни 54

А.Н. АСАУЛ., Б.М. КАПАРОВ

Инновационный подход к управлению вузом
на основе теории самоорганизации 58

В.В. АСАУЛ, М.А. АСАУЛ

Направления и результаты интеграции при
оптимизации организационной структуры предприятия
бизнес-процессами в современном высшем
образовательном учреждении 65

П.Ф. БАУМ

Риски частно-государственного партнерства 70

Ю.А. БИЧУН

Оценка эффективности маркетинговой деятельности
предприятия в рамках его ориентации на развитие компетенции 73

С.Ю. БОГДАНОВ, Г.И. ШИШЛОВ

Вовлеченность теории самоорганизации
в управление строительной организацией 76

А.Л. БОРОДИНА

Проблема выработки критериев, влияющих
на формирование корпоративной культуры 82

М. БОЧАРОВА

Управление знаниями на основе корпоративной культуры 86

А.В. БУЙНОВ Концепция разработки стратегии повышения инвестиционной привлекательности	89
М.Ю. ВИКТОРОВ, К. В. КОЗЫРЕВ Зарубежный опыт управления строительных организаций	92
М.Ю. ВИКТОРОВ, К.В. КОЗЫРЕВ, Л.А. РОБOTOVA Анализ жилищного строительства в постперестроечное время	100
И.В. ВОЛКОВА Аутсорсинг как эффективное решение задач приоритетного национального проекта «Образование»	109
А.Н. ВОРОБЬЕВ, В.И. КАТЕНЕВ Эффективность адаптации организационной структуры предприятия при внедрении бренд-технологий	113
В.П. ГРАХОВ, В. А. КОЩЕЕВ Государственные закупки в государственном регулировании рыночных отношений	117
М.М. ДАНИЛЬКЕВИЧ Проблемы развития дилерского обслуживания в АПК Ленинградской области	123
А.Н. ДЕГТЯРЕВ, С.В. ДЕГТЯРЕВА Теоретико-методологический концепт исследования	126
О.Ю. ДОСТОВАЛОВА Проблемы воспитания и поведения современной молодежи	132
К.С. ДРЕЗИНСКИЙ Результаты исследования проблемы определения численности персонала лабораторий кафедр вузов	134
Е.А. ДУБИЙ Определение факторов роста бизнес-структуры на основании мониторинга инновационной деятельности	135
П.Ю. ЕРОФЕЕВ Современные проблемы устойчивого развития энергосектора национальной экономики	138
К.С. ЗЕЙНИЕВ Сущность, значение и методы прогнозирования производственно-сбытовой деятельности организаций строительной сферы и архитектоника базовой основы СЭС	142
В.И. КАЙНОВ, С.В. АРХИПОВ Организационные гарантии избирательных прав граждан Российской Федерации	146
Б.М. КАПАРОВ Основные принципы построения конкурентной модели управления	151

Н.Б. КАПАРОВА	
Простейшие игровые задачи и их решение методами линейного программирования	158
А.Ф. КЛИМАКОВ	
Устойчивость развития экономических систем: теоретические аспекты	166
С.Г. КОРОТИН, С.Я. КНЯЗЕВ	
Обоснование методики анализа и оценки использования трудового потенциала в деятельности строительных организаций	170
В.В. КРИШТАЛЬ	
Применение методологии VaR для наиболее эффективного измерения рисков в рамках системы риск-менеджмента	176
Г.Ф. КРИШТАЛЬ	
Экономические проблемы благотворительности, меценатства и спонсорства	179
А.А. КРУПАНИН, И.Р. НАДОРШИН	
Методы микрорегулирования базовых инвестиционных процессов (БИП)	186
Р.Д. МАНДЖИЕВА	
Формирование отдела маркетинга в овцеводческих предприятиях Республики Калмыкия	189
И.А. МУРАДОВ	
Положение офицеров запаса на рынке труда и необходимость их социально-экономической адаптации на региональном уровне	192
А.В. НАЗАРОВ	
Как учитывать вознаграждение работникам по МСФО	195
Н.Ю. ОМАРОВА	
Развитие потребительского рынка в условиях глобализации экономики	199
С.Н. ОРЕХОВ, В.В. КРИШТАЛЬ	
Предпринимательский риск: проблема необходимости применения механизмов риск-менеджмента	202
А.А. ПЕСОЦКИЙ	
Экономическая безопасность государства: понятийный аппарат	205
С.Ю. ПОЛОНСКИЙ	
Методология определения границ корпорации: выбор критерия удовлетворенности	211
Л.А. РОБOTOVA	
Ипотека: особенности, преимущества и недостатки Российской Федерации	214

Д.В. САБИРОВ	
Проблемы управления государственным сектором экономики	219
Е.В. СЕКО, Н.В. РОЩИНА	
Определение величины ставки дисконтирования для ипотечных ссуд	224
А.В. СИМОНОВ	
Управление изменениями в компании	227
В.В. СИНОВ	
Особенности управления человеческими ресурсами в инновационной организации	230
Ю.Н. СЮМАЧЕНКО	
Планирование маркетинга взаимоотношений с потребителями	234
Р.Ф. ХАБИБУЛЛИН	
Статистические методы исследования валютного рынка (на примере пары euro/dollar)	237
М.Б. ЧЕЛПАНОВА, И.И. ГЛАДЫШЕВ	
Методика оценки эффективности стратегического управления агропромышленным комплексом в регионе.	245
Е.П. ЧЕРКАСОВА	
Внутрифирменный маркетинг в предпринимательских структурах	248
А.Ю. ЧМЫРЕВ	
Применение реинжинирингового подхода в стратегическом управлении птицефабриками яичного направления Ленинградской области	251
А.Н. ШАЛЬНЕВА	
Становление интегрированных формирований в АПК	254
С.В. ШПОНЬКА	
Проблемы правового регулирования заемного труда	258
С.Ю. СВИСТУНОВ	
Основные подходы к стоимостной оценке водных ресурсов, как элемента национального богатства России	260

ОПЫТ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ (тезисы)

Л.Н. БОНДАРЕНКО,

доктор экономических наук, заслуженный экономист РФ

Опыт создания и функционирования свободных экономических зон – весьма актуальная тема для современной российской экономики. Неравномерность экономического развития территорий, отставание отдельных отраслей всегда были характерны для страны. Сегодня эта дифференциация еще более усугубилась: если во времена плановой экономики низкорентабельные отрасли и экономически непривлекательные территории поддерживались государственными бюджетными вливаниями, то сейчас, в условиях рыночного инвестирования, они откровенно деградируют. Поэтому вновь поднимается вопрос о поддержке таких «точек отставания» с помощью различных преференций, в том числе тех, которые подразумеваются при создании особых экономических зон.

Особые экономические зоны в России начали создаваться еще в начале 90-х годов прошлого столетия волевыми решениями правительства или региональных органов власти. В качестве примера можно назвать постановления и распоряжения Верховного Совета РСФСР 1990–1991 годов об организации СЭЗ в Приморском и Алтайском краях, в Читинской области, на Сахалине, в Ленинграде, Выборге и в ряде других территорий.

Прежде чем говорить о качестве законодательно-нормативной и методической базы для первых российских СЭЗ, следует отметить, что в соответствии с Киотской конвенцией 1973 года под свободной зоной понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности») и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

Законодательство, которое регулирует деятельность хозяйствующих субъектов в СЭЗ в большинстве стран мира, включает следующее:

- таможенное регулирование экспортно-импортных операций;
- налогообложение;

лицензирование;
визовое оформление;
банковскую и страховую деятельность;
имущественные и залоговые отношения;
трудовые и социальные отношения;
управление зоной;

другие вопросы, имеющие специфическое отношение к деятельности свободных экономических зон.

Нормативная база подавляющего большинства СЭЗ, созданных в постсоветской России, включала в себя, как правило, один-два из перечисленных принципов: чаще всего таможенные и налоговые преференции. В то же время не были достаточно проработаны такие важнейшие принципы, как управление СЭЗ, контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов, коррекция финансовых и ресурсных потоков, логистика. В результате несовершенство законодательства привело к тому, что даже само понятие свободной экономической зоны на практике трактовалось везде по-разному. Сами зоны создавались на постоянной или временной основе, для решения частных, локальных проблем.

Сама идея создания свободных экономических зон в России была той же, что и в большинстве других регионов мира. Предполагалось, с одной стороны, ускорить экономическое развитие беднейших регионов страны. С другой – создать некие очаги роста. Подразумевалось, что эти очаги будут стимулировать развитие смежных отраслей.

Разумная идея, как это часто бывает, потерпела неудачу при реализации. Инициаторы создания свободных экономических зон не учли реалий того времени. Рыночная экономика тогда лишь становилась на ноги, происходило первоначальное накопление капитала и массовый передел собственности. Промышленность, как и другие сферы экономики, переживала глубокий кризис. Соответственно, резко сократились налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

С другой стороны, государственные расходы не только не уменьшались, но многократно возросли. Требовались огромные бюджетные вливания в социально значимые сферы, на поддержание обороноспособности страны, на выплату внешней задолженности России. Налоговый прессинг на субъекты экономики достиг такого уровня, что началось массовое уклонение от налогообложения, перевод капиталов и даже основных фондов в зоны с льготным налогообложением, в том числе в офшоры.

В этих условиях искажилось функциональное предназначение первых свободных экономических зон в России. Вместо того чтобы работать на выравнивание экономического развития территорий, они стали средоточием недобро-

совестных налогоплательщиков. В качестве примера можно привести ситуацию в Республике Калмыкия. С созданием там зоны льготного налогообложения по всему Югу России начался массовый отток в Калмыкию налогоплательщиков. До 80 процентов вновь создаваемых предприятий регистрировались там.

В результате вместо того чтобы получить новый толчок к экономическому развитию, страна получила перекосы в распределении финансовых потоков. Стала резко сокращаться налогооблагаемая база регионов, из которых налогоплательщики ушли в свободные экономические зоны. Несовершенство законодательства, недостаточный опыт вновь созданных налоговых служб обусловили потерю контроля государства над финансовыми потоками и действиями субъектов бизнеса. В этих условиях на порядок увеличилось количество экономических преступлений, возросла коррупция в среде государственных служащих.

Осознав ошибочность такой экономической политики, государство в короткий срок ликвидировало подавляющее большинство зон льготного налогообложения. Таким образом была исключена возможность эволюции, которая была характерна для СЭЗ в других странах: от простого к сложному, от дешевого, быстрокупаемого варианта к многоотраслевому и капиталоемкому. Результатом такой эволюции, кстати, стало появление в США, Китае, странах Юго-Восточной Азии до 25 разновидностей свободных экономических зон, среди которых с известной долей условности можно выделить таможенные зоны, беспошлинные зоны, таможенные свободные зоны, свободные экспортные зоны, свободные экспортно-производственные зоны, свободные производственные зоны, зоны экономического благоприятствования, зоны совместного предпринимательства, зоны технико-экономического развития, научно-промышленные парки и другие.

К идее создания свободных экономических зон на государственном уровне в России вернулись лишь недавно. В июле прошлого года был принят Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Однако создание самих этих зон происходит медленно. До сих пор нет единства мнений по многим проблемам. Продолжаются споры о том, что конкретно следует развивать в зоне – инфраструктуру или наиболее перспективные отрасли и предприятия. Нет общего мнения и по поводу того, какой размер капитальных вложений следует установить законодательно.

В связи с этим российским экономистам и предпринимателям чрезвычайно интересен как опыт других стран в создании и поддержке свободных экономических зон, так и рекомендации Всемирной ассоциации зон экспортного производства. Согласно последним, иностранные и российские инвесторы должны располагать возможностью выбора мест размещения объектов бизнеса. Определяющими факторами их отбора являются производственные и транспортные издержки, каналы и география реализации продукции, состояние окружающей среды, надежность и простота системы управления.

Немаловажным является тот принцип, что при создании СЭЗ необходимо исходить из требований закона, а не руководствоваться постоянно меняющимися решениями исполнительной власти. Помимо этого, не следует увлекаться гигантскими планами. На первом этапе в России следует сосредоточиться на создании десяти свободных зон площадью не более 350 га каждая. СЭЗ могут создаваться в регионах, обладающих достаточной инфраструктурой для поддержки инвестиционной активности иностранных предпринимателей.

Накануне вступления России во Всемирную торговую организацию становится особо актуальной проблема открытости экономики страны. Сегодня российские власти активно работают над тем, чтобы повысить степень этой открытости. И огромную роль в этом могут и должны играть особые экономические зоны.

Сегодня в России для этого есть все предпосылки. В стране окончательно сформировались рыночные отношения, стремительно растет капитализация компаний, достигнута политическая стабильность. Значительно возросли золотовалютные резервы, создан большой Стабилизационный фонд. Инвесторы охотно вкладывают средства в экономику России. Но этот процесс будет еще активнее, если открыть коридоры для инвестиций именно в виде особых экономических зон.

Для современной России реальные результаты создания СЭЗ можно усмотреть главным образом в оказании адресной экономической помощи отдельным территориям. При этом необходимо осознавать, что поддержка будет оказываться как за счет Федерации в целом, так и каждого из входящих в нее регионов. Представляется, что целесообразность и обоснованность соответствующих потерь со стороны центра и субъектов Федерации во имя развития той или иной территории должны обсуждаться обеими палатами Федерального собрания при принятии соответствующего законопроекта. На такой основе учреждение зоны не будет восприниматься как насильственное ущемление интересов остальных субъектов Федерации. В целом же предоставление территориям режима СЭЗ не должно становиться обыденной практикой, оставаясь исключением из правил, а не правилом. В противном случае оно может превратиться в способ ухода от налогообложения, а также от исполнения общих для всех участников внешнеэкономической деятельности таможенных правил.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

М.К. КОЖЕВНИКОВА,

профессор, к. э. н., заведующая кафедрой ценообразования
в строительстве и промышленности Уральского государственного
технического университета (УГТУ-УПИ)

Одна из самых насущных задач переходного периода – привлечение в российскую экономику инвестиций – как отечественных, так и зарубежных. Важнейшей задачей государственной экономической политики является выход из глубочайшего инвестиционного кризиса в целом ряде основных областей отечественной экономики. Необходимость привлечения инвестиций в экономику регионов Российской Федерации обусловлена прежде всего недостаточным объемом средств (при их фактическом наличии) как для реализации процесса расширенного воспроизводства в целом, так и для решения отдельных задач социального развития. Привлечение в больших масштабах инвестиций в экономику Российской Федерации должно способствовать реализации долгосрочных, стратегических задач создания цивилизованного, социально ориентированного общества.

Инвестиционная привлекательность того или другого государства определяет стремление инвесторов вкладывать в него соответствующие средства. Понятие «инвестиционная привлекательность» описывает ситуации, в которых находятся отрасли, регионы, страны, с точки зрения выгоды, которую могут получить инвесторы, вкладывая деньги в эти социальные образования. Оценка инвестиционной привлекательности базируется на исследовании факторов, которые определяют инвестиционный климат и способствуют экономическому росту.

Разделяют инвестиционную привлекательность отдельных предприятий, отраслей и регионов. При этом следует помнить, что эти образования и, соответственно, описывающие их понятия тесно связаны друг с другом. Именно поэтому невозможно изучать инвестиционную привлекательность, допустим, конкретного предприятия, не изучив общий климат в отрасли и регионе. Чтобы уяснить связь между данными понятиями, рассмотрим показатели, которые составляют инвестиционную привлекательность предприятия, отрасли и региона.

Региональный инвестиционный климат – это система социальных, юридических и экономических условий инвестиционной деятельности, сформированных под влиянием целого ряда взаимосвязанных процессов. Эти последние разделяются на макро-, микро- и собственно региональные уровни управления, демонстрирующие как объективные способности региона к увеличению и совершенствованию инвестиционной деятельности, так и условия деятельности инвесторов, образующие предпосылки для возникновения стабильных инвестиционных мотиваций и оказывающие значительное влияние на прибыльность инвестиций и степень инвестиционных рисков².

В первую очередь, на первом уровне декомпозиции, инвестиционная привлекательность или инвестиционный климат региона характеризуются следующими факторами:

- инвестиционный риск,
- инвестиционный потенциал области.

Очевидно, что решение относительно вложения инвестиций должно опираться на исследование как рисков, так и экономического потенциала. Например, область может быть превосходной относительно потенциала – в ней имеются большие деньги или сырьевые ресурсы, однако при неустойчивой политической ситуации либо не оформившихся правовых условиях инвестирования вряд ли кто-либо рискнет вкладывать в нее значительные средства. С помощью понятия «инвестиционный потенциал» оцениваются качество и количество производственных объектов на территории, степень доходов населения и потребительский спрос.

Иными словами, инвестиционный потенциал области состоит из целого ряда главных и частных потенциалов. К главным в первую очередь относят ресурсно-сырьевой потенциал, то есть наличие запасов важнейших типов природных ресурсов, доступность сырья и, само собой разумеется, индустриальный потенциал. Кроме того, к главным относятся трудовой и потребительский потенциалы, так называемый институциональный потенциал, инфраструктурный и инновационный потенциалы, а также некоторые другие. Наиболее значительный вклад в образование инвестиционного потенциала, как показывают исследования, дают факторы, аккумулированные в ходе продолжительной хозяйственной деятельности, такие как инновационный потенциал, качество инфраструктуры территории, интеллектуальный потенциал населения.

Понятие «инвестиционный риск» показывает возможность утраты инвестиций и прибыли от них, объясняет, почему не стоит или, наоборот, стоит инвестировать в конкретную страну, регион, отрасль или предприятие. Риск в

² Фрадков П. Системные условия присоединения России к ВТО: баланс потерь и приобретений//Инвестиции в России. 2003. №10. С. 24 – 28.

определенном смысле подытоживает правила игры на инвестиционном рынке. Многие из данных правил в отличие от инвестиционного потенциала, могут поменяться внезапно. На уровень инвестиционного риска влияют следующие факторы ³:

- правовые условия;
- криминальная ситуация;
- экологическая ситуация;
- социальная ситуация;
- политическая ситуация;
- финансовая ситуация;
- экономическая ситуация.

Законодательство – главный фактор, учитываемый при определении инвестиционного риска. Особенность межрегионального подхода состоит в том, что на территориях большинства регионов функционирует единый общегосударственный законодательный фонд, модифицированный в некоторых федеративных субъектах в соответствии с региональными законодательными нормами. Законодательство не только влияет на уровень инвестиционного риска, но и управляет вероятностью инвестирования в те или другие отрасли и области, устанавливает порядок применения некоторых факторов производства, тем самым воздействуя и на инвестиционный потенциал региона. При прогнозировании данного риска принимаются во внимание как региональные, так и государственные нормативные акты и законы, а также документы, напрямую упорядочивающие инвестиционную деятельность или касающиеся ее косвенно.

Инвестиционная привлекательность индустриальных отраслей и иных секторов экономики складывается из инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности региона. Так как параметры, описывающие инвестиционные риски капиталовложений и потенциал области, непосредственно влияют на инвестиционную привлекательность отдельно взятой отрасли, то при оценке привлекательности какого-нибудь сектора экономики необходимо оценить климат в этом регионе.

Чем руководствуется инвестор, выбирая отрасль промышленности, в которую он хочет вложить инвестиции? В первую очередь это фактор прибыльности, эффективности отрасли, близко связанный с оценкой ее потенциала. Помимо этого, вследствие неустойчивой ситуации в экономике, для зарубежного инвестора имеет большое значение степень инвестиционного риска.

Инвестору при выборе отрасли, в которую он собирается вкладывать деньги, кроме внешних факторов следует изучить внутреннюю ситуацию и тенденции развития этой конкретной отрасли. Нужно уточнить динамику показателей развития отрасли в течение нескольких лет, что поможет представить

³ Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка/Инвестиции в России. 2001. № 5. С. 25 – 30.

более полную картину состояния дел в данном секторе экономики. Анализ вопроса требует изучения показателей объемов производства за несколько лет, темпов роста производства и оценки устойчивости темпов развития сектора.

При определении инвестиционной привлекательности отрасли огромную роль играет оценка емкости рынка сбыта продукции и потребности в данной продукции. Растущий спрос на продукцию отрасли и хорошая емкость рынка увеличивают ее привлекательность для зарубежных инвесторов, так как снижают риск потери капитала вследствие низкого спроса на продукцию отрасли.

Так как зарубежный инвестор всегда ориентирован на рентабельность предприятий отрасли, следует оценить среднерыночный уровень цен на готовую продукцию и сырье, провести исследование темпа роста цен на продукцию отрасли. Иначе говоря, необходимо оценить прибыльность данного производства для того, чтобы представить, насколько выгодно вкладывать капитал в эту отрасль промышленности. Оценивая инвестиционную привлекательность отрасли, следует определить этап развития, на котором она находится в данный момент. В экономической науке выделяют такие стадии развития отрасли, как «эмбриональный» период, период «роста», период «зрелости», период «старения».⁴ Указанные стадии развития и их описание приведены в табл. 1.

Таблица 1

Виды инвестиций, характерные для соответствующей стадии «жизненного цикла» отрасли⁵

Стадия жизненного цикла	Эффективный тип инвестиций
«Эмбриональный» период	НИОКР и инновации (создание новых продуктов)
Период «роста»	Реновация (расширение объемов производства) и локальные НИОКР (видоизменения продуктов)
Период «зрелости»	Реновация с постепенным переходом к модернизации (сокращение затрат)
Период «старения»	Модернизация с постепенным переходом к поддерживающим инвестициям.

Особенности той или иной стадии жизненного цикла, на которой находится отрасль, являются принципиально важными, поскольку определяют характер инвестиций в отрасль, то есть вид инвестиций, оптимальный именно для этой стадии жизненного цикла отрасли.

⁴ Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2000. С. 314.

⁵ Шиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли // Управление компанией. 2002. № 4. С. 68

Конкурентоспособная ситуация в отрасли – другой значительный фактор инвестиционной привлекательности. В связи с этим следует обратить внимание на характер конкуренции в отрасли, степень монополизации и наличие препятствий для вхождения в отрасль.

Степень монополизации при оценке инвестиционной привлекательности важна не сама по себе, а как фактор, который определяет вероятность и издержки для инвестора по «входу» в отрасль. Степень монополизации, кроме того, показывает качественный характер зарубежных инвестиций. С одной стороны, до некоторой степени снижается риск потери вложенных средств, поскольку присутствие естественных монополий в отрасли фактически закрывает путь в нее конкурентам, которые могут поколебать положение действующих монополистов. Если же в отрасли имеется ряд предприятий, приблизительно схожих по своему экономическому развитию, то это, несомненно, повышает риск потери вложенных средств, так как в обстоятельствах жесткой конкуренции сложно прогнозировать будущее развитие. Тем не менее конкуренция позволяет зарубежным инвесторам не только вкладывать средства путем выдачи кредитов и оборудования, но также и с помощью образования совместных предприятий или предприятий со стопроцентным зарубежным капиталом.

С другой стороны, при высокой степени монополизации инвестиции по большей части являются вложениями в техническое перевооружение или способами модернизации производства путем поставки нужного оборудования либо вручения кредита на его закупку, или, наконец, сводятся к покупке акций предприятия отрасли, то есть преимущественно к портфельным инвестициям.

Инвестор при выборе интересующей его отрасли, так же как и при выборе региона, рассматривает и имеющиеся риски деятельности в данном секторе экономики. При этом риски ведения бизнеса в регионе не вычитаются, а прибавляются к рискам, имеющимся в определенной отрасли. Это представляется весьма справедливым, поскольку и поддержка инвестиций региональными властями, и политика органов государственной власти, и законодательные условия инвестирования в регионе оказывают непосредственное влияние на привлекательность той либо другой отрасли промышленности.

К числу основных рисков ведения бизнеса в отдельной отрасли относятся: риски непосредственного влияния на деятельность предприятий цен на всю продукцию (в случае возникновения неустойчивой ситуации на рынке), экологические проблемы отрасли, недостаток сырья у предприятий отрасли, неконкурентоспособность продукции, неустойчивое финансовое состояние предприятий отрасли, плохое состояние основных фондов отрасли и т.п.

Следующий этап анализа – рассмотрение деятельности предприятий отрасли. Можно представить инвестиционную привлекательность предприятия как результирующую инвестиционного риска предприятия и его инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал компании, в свою очередь, можно определить такими факторами:

- качество менеджмента;
- уровень загрузки предприятия;
- инвестиционная активность предприятия;
- финансовое состояние предприятия;
- трудовые ресурсы предприятия;
- спрос на продукцию данного предприятия;
- экономические показатели деятельности;
- наличие у предприятия ресурсов для устойчивой деятельности и пр.

Инвестиционную привлекательность предприятия можно также интерпретировать как систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и сохранения его рыночной конкурентоспособности. Такие отношения определяются набором параметров оценки разнообразных аспектов деятельности предприятия.

Рассматривая все позитивные характеристики деятельности предприятия, необходимо учитывать и риски, сопряженные с его деятельностью. В данном случае уровень рисков намного больше, чем в случае оценки инвестиционной привлекательности отрасли, поскольку предприятие берет на себя и риски отрасли, и риски региона. Вследствие этого, отбирая то или другое предприятие как объект инвестиций, необходимо учитывать все негативные моменты в оценке региона и риски, сопряженные с реализацией деятельности в отрасли. Что же касается деятельности отдельной компании, то степень конкуренции и опрощившая политика могут оказать негативное влияние на степень ее привлекательности. Наконец, нужно учитывать и финансовое состояние предприятия. В особенности это последнее требование актуально для России, поскольку финансовая документация основной массы компаний страны не отвечает международным стандартам, в т. ч. в части прозрачности, что в первую очередь требуют иностранные инвесторы.

Поскольку содержания понятий инвестиционной привлекательности отдельного предприятия, отрасли и региона во многом сходны, необходимо систематизировать и сравнить их структурные элементы. В таб. 2 представлена сводная таблица показателей инвестиционного потенциала.

Таблица 2

Сравнительный анализ выделенных факторов инвестиционной привлекательности региона, отрасли и отдельного предприятия

Классификация факторов инвестиционной привлекательности	Регион	Отрасль	Предприятие
Обеспечивающие факторы	Ресурсно-сырьевой потенциал (обеспеченность ресурсами и их доступность)		
	Трудовой потенциал (обеспеченность трудовыми ресурсами и их доступность)		
Факторы среды	Инновационный потенциал региона, отрасли и предприятия (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса)		
	Экологические факторы (уровень загрязнения окружающей среды, политика в области улучшения экологической ситуации)		
	Факторы институционального развития (уровень развития ведущих институтов рыночной экономики)		
	Политические факторы (общая оценка стабильности исполнительных и законодательных структур)	Политика предприятий отрасли в области привлечения инвестиций (наличие программ и схем развития как отрасли, так и отдельного предприятия)	
	Законодательные факторы (юридические условия инвестирования в те или другие сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства, наличие механизмов гарантий и защиты инвестиций, степень развития законодательной базы)		
Структурно-деятельные факторы	Потребительский потенциал (совокупная покупательная способность населения)	Спрос на продукцию отрасли, стадия развития отрасли, емкость рынка	Анализ спроса на продукцию данного предприятия
	Тенденции в экономическом развитии, уровень инфляции, активность в осуществлении экономических реформ региона, темпы роста экономики	Тенденции развития отрасли (среднерыночный уровень цен на сырье, анализ темпа роста цен на продукцию отрасли)	Деловые связи и имидж предприятия в отрасли, регионе, стране и мире; качество менеджмента

Классификация факторов инвестиционной привлекательности	Регион	Отрасль	Предприятие
	Интеллектуальный потенциал (образовательный уровень)		
	Инфраструктура (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность)	Уровень монополизации и характер конкуренции в отрасли	Интенсивность конкуренции, конкурентные преимущества предприятия
	Износ основных производственных фондов и их загруженность		
Структурно-деятельные факторы	Доля экспорта в общепромышленном производстве	Экспорториентированность отрасли	Доля экспорта в производстве продукции
	Уровень заработной платы		
	Инвестиционная активность предприятия (разработка различных инвестиционных проектов, готовность к принятию инвестиций)		
Факторы эффективности деятельности	Производственный потенциал региона (совокупный результат хозяйственной деятельности населения и предприятий региона)	Показатели деятельности предприятий отрасли (полученная прибыль, рентабельность отрасли, динамика объемов производства в отрасли)	Экономические показатели деятельности предприятия (динамика полученной прибыли, рентабельность производства, объемы выпуска продукции, динамика индексов объемов производства)
	Финансовые показатели развития региона (дефицит-профицит бюджета, его сбалансированность, система налогообложения, состояние платежного баланса.)	Финансовые показатели деятельности предприятий отрасли (дебиторская и кредиторская задолженность предприятий, финансовая стабильность их деятельности)	Финансовые показатели, характеризующие стабильность, ликвидность и кредитоспособность деятельности предприятия

Понятия инвестиционной привлекательности предприятия, отрасли и области, как очевидно из таблицы, обладают множеством общих показателей. Поэтому при выборе предприятия в качестве объекта инвестиций следует проводить предварительный анализ тенденций развития региона, в котором находится предприятие, и отрасли, к которой выбраный объект инвестиций относится.

Инвестиционная привлекательность предприятия и отрасли, помимо объективных характеристик, может быть представлена и как субъективная оценка конкретного инвестора. Вследствие этого для различных направлений инвестирования и для различных видов инвесторов показатели привлекательности могут быть различными. В свою очередь, на тип инвестора влияет характер инвестиций, которые могут быть классифицированы следующим образом⁶:

проектные – кредиты, предоставляемые реальному или потенциальному собственнику для осуществления прибыльного инновационного проекта;

реальные – финансовые вложения в землю, недвижимость, оборудование и машины, запасные части и т.п., включая затраты оборотного капитала;

портфельные – вложения в облигации, акции и иные ценные бумаги, непосредственно связанные с именем собственника, который дает право на получение доходов от собственности;

прямые – вложения в реальные активы, в управлении которыми участвует инвестор.

В результате инвесторы также могут быть условно разделены на стратегических и портфельных. Портфельный инвестор (акционер) не имеет значительного влияния на управленческую политику компании, вследствие чего его интерес сосредоточен не столько на направлении вложений, сколько на прибыльности конкретного предприятия. Этому инвестора мало интересуют социальная политика компании, качество управления на предприятии, так как он преследует кратковременные цели инвестирования – получение прибыли с наименьшим риском потери вложений. Для стратегического инвестора ситуация абсолютно другая. Тут уже не ограничиться сводными статистическими данными, нужен тщательный анализ отрасли с учетом специфики планируемого направления инвестирования. Наряду с фактором прибыльности стратегический инвестор должен изучить и социальную политику на предприятиях, и тенденции в отрасли, и политику развития.

Следующим после определения компонентов инвестиционной привлекательности является вопрос: каким именно образом можно оказать влияние на

⁶ Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка/Инвестиции в России. 2001. № 5. С. 25 – 30.

формирование инвестиционного климата? Несомненно, остается возможность влиять на инвестиционную привлекательность отдельного предприятия, отрасли или региона, воздействуя на субъективные факторы. И отдельное предприятие, и государственная власть могут сформировать положительный имидж территории, попробовать снизить имеющиеся риски, которые являются «отпугивающим» фактором для зарубежных инвесторов. В частности, для создания положительного инвестиционного климата местным и региональным властям можно рекомендовать:

- разработку бизнес-карты, содержащей информацию о деловом потенциале территории;
- создание видеофильма, подчеркивающего самые выгодные черты территории;
- образование банка данных производственных мощностей, предлагаемых для включения в инвестиционный процесс, имущества для передачи в лизинг;
- проведение разнообразных мероприятий, способствующих улучшению имиджа территории;
- участие организаций и предприятий региона в аналогичных мероприятиях, проводимых в других областях, странах;
- создание и выпуск разнообразных материалов по вопросам развития данной территории.

Следовательно, органы государственной власти совместно с предприятиями региона должны сделать все возможное для того, чтобы продемонстрировать наиболее выигрышные стороны экономики региона предполагаемому инвестору. Для создания имиджа не только территории, но и предприятий отрасли необходимо, с одной стороны, указать на достоинства, отличающие предприятие или регион от других аналогичных субъектов, и обозначить их, а с другой стороны, обнаружить скрытые достоинства, реализация которых – дело ближайшего будущего. Данные усилия могут быть нацелены на развитие рыночной инфраструктуры, так как на оценку имиджа в большой степени влияют существование консультационных, банковских, инвестиционных и иных рыночных институтов, а также уровень развития инфраструктуры связи. Главным достоинством, определяющим состояние имиджа в глазах инвесторов, может оказаться всесторонняя поддержка предпринимательства и безопасность ведения бизнеса.

Кроме прочего, на формирование инвестиционного имиджа непосредственно влияет правовая среда. Для создания положительной правовой среды необходимо развитие тарифного, валютного, налогового регулирования в сторону его более эффективного воздействия на инвестиционную активность, создание и усовершенствование нормативной и законодательной базы инвестиционной деятельности.

Для Российской Федерации на текущий период первостепенной задачей является сокращение имеющихся рисков инвестирования и ведения бизнеса. Конечно, есть множество факторов, на которые очень сложно воздействовать как целому региону, так и отдельному предприятию. Однако без их учета и работы с ними невозможно решить основные инвестиционные вопросы. Так, на уровне региональных властей можно использовать механизм помощи инвестиционной деятельности, включающий предоставление налоговых и бюджетных инвестиционных кредитов, налоговых льгот предприятиям, осуществляющим инвестиционные проекты.

Политика по вовлечению дополнительных инвестиций должна проводиться и на уровне отдельного предприятия, в частности, необходимо разрабатывать программы развития крупных инвестиционных проектов, развивать систему взаимодействия с органами власти региона и т.д. Инвестиционная деятельность предприятия, несомненно, положительно скажется на его развитии.

Итак, в результате исследования понятия «инвестиционная привлекательность» мы пришли к выводу о невозможности его однозначного определения. Однако мы можем оценивать имеющиеся риски, давать экономическую оценку по определенным показателям и прогнозную оценку относительно того, насколько данные регион, отрасль или предприятие являются привлекательными для привлечения зарубежных инвестиций и по каким причинам. Но поскольку окончательный выбор в любом случае будет делать сам инвестор, то никто не сможет точно предсказать, какие именно факторы ему покажутся положительными, а какие – «отпугивающими». Тем не менее несомненно, что инвестора будет интересовать вопрос о том, является ли регион, в котором расположен объект инвестиций, инвестиционно привлекательным или нет.

1.1 Факторы, влияющие на формирование инвестиционной привлекательности

Для того чтобы понять механизм оценки инвестиционной привлекательности, нужно определить институты, которые могут напрямую воздействовать на методы, формы и результаты оценки инвестиционной привлекательности (рис.1).

В классификации, представленной в работе И. Б. Масленникова «Институционализм инвестиционной привлекательности», все оценочные институты подразделены на две большие группы.

I. Аналитические институты.

1) Институт формального анализа инвестиционной привлекательности – система официальных методик анализа, которые рекомендованы к применению соответствующими правительственными организациями и применение которых может быть регламентировано национальной нормативно-правовой базой.



Рис.1. Институты, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия⁷

2) Институт неформального анализа инвестиционной привлекательности предприятия включает в себя порядок использования тех аналитических процедур, которые не имеют официально установленного статуса. В данной ситуации потенциальный инвестор сам определяет рациональность применения той или другой методики, что дает возможность учесть характерные особенности определенного объекта инвестирования.

II. Информационные институты.

1) В институт бухгалтерского учета входит система правил и норм регистрации хозяйственных операций. Если необходимо, то такая информация запрашивается заинтересованными инвесторами у администрации предприятий. Потенциальным инвесторам в случае, когда у предприятия есть ответная заин-

⁷ Марченко М., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2003 – 2004 годы//Эксперт. 2004. № 45. С. 15 – 17.

тересованность в инвестициях, предоставляется вся необходимая информация, включающая данные бухгалтерского учета.

2) Институт публичной финансовой отчетности упорядочивает систему доступа заинтересованных экономических агентов к информации о финансовом состоянии корпораций, которое сложилось за определенный отчетный период. Материалы финансовой отчетности служат основой для первоначальной оценки инвестиционной привлекательности.

3) Институт товарного рынка указывает правила и нормы обмена различными услугами и товарами, произведенными субъектами хозяйственной деятельности. Инвестиционная привлекательность предприятия в этом случае определяется следующим образом: динамика цен на товары характеризует прибыльность производства этих товаров в будущем и напрямую влияет на уровень издержек производства.

4) Институт фондового рынка – это система правил и норм, которые регулируют механизм организованной торговли корпоративными ценными бумагами.

Равновесные цены на акции разных эмитентов формируются на биржах с помощью механизма организованной торговли фондовыми активами. Повышение либо понижение цен на акции дает информацию о результатах деятельности компании-эмитента за конкретное время. Конъюнктурные перепады применяются для оценки вложений в спекулятивных целях, а долговременный тренд – для оценки доходности стратегических инвестиций.

5) Институт национального права: национальное право устанавливает общие границы, правила, нормы, координирующие деятельность системы инвестирования.

Для установления факторов, воздействующих на инвестиционную привлекательность определенного предприятия, нужно прежде всего выяснить показатели, влияющие на инвестиционный климат страны в целом. Такой анализ целесообразен, поскольку на развитие любого конкретного предприятия влияют макроэкономические показатели развития страны. В табл. 3 показаны главные факторы, которые определяют инвестиционную привлекательность страны в целом.

Для принятия решения о выделении средств на осуществление инвестиционного проекта нужно не только оценивать документы, относящиеся к конкретному инвестиционному проекту, и нынешнее финансовое состояние предприятия, но и анализировать всю инвестиционную программу данного предприятия по всей совокупности проектов. Такая программа должна в обязательном порядке учитываться в качестве одного из определяющих факторов при оценке инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 3

**Факторы, которые влияют на инвестиционную
привлекательность⁸**

	Фактор	Содержание фактора
1.	Макроэкономическая ситуация	коэффициент прироста валового внутреннего продукта; уровень инфляции; состояние золотовалютных резервов страны
2.	Размеры внешнего долга	характеризует стабильность страны и ее зависимость от других государств
3.	Политическая стабильность	возможность непредвиденной смены власти; нестабильность законодательной базы
4.	Размеры рынка	количество населения; конъюнктура спроса; прогнозный спрос.
5.	Конвертируемость и сила валюты	свобода внешней конвертируемости валюты и возможность репатриации прибыли; инфляционная стабильность валюты
6.	Зависимость от иностранной помощи	способность к самостоятельным реформам и принятию решений
7.	Качество законодательной базы	уровень защиты прав инвесторов; налоговое законодательство; качество правоприменения; уровень административного давления

На *рис. 2.* показаны основные факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия.

⁸ Бакитжанов А., Филлин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. 2001. № 5. С. 25 – 30.

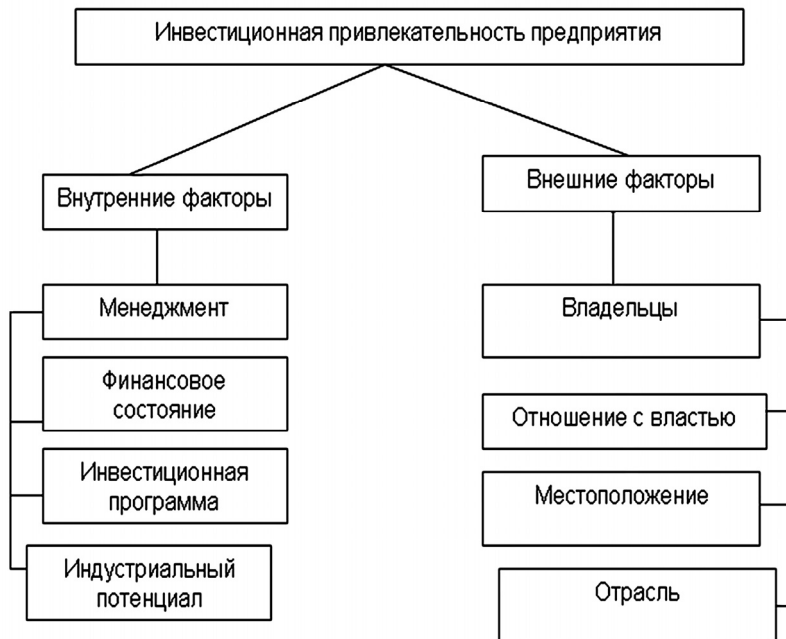


Рис.2. Основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия⁹

Вышеуказанные факторы, по классификации В. Москвина, могут быть условно разделены на две группы: внутренние факторы, имеющиеся на предприятии, и внешние факторы – оказывающие извне управляющее влияние на работу предприятия. Анализ этих факторов в их взаимозависимости дает возможность прогнозировать степень вероятности и уровень внутренних и внешних рисков.

1. *Владельцы.* Характер владения играет значительную роль не только для повседневной работы предприятия, но также и для его успешного развития. В зависимости от характера владения создается система управления предприятием. Кроме того, при оценке данного фактора следует принимать во внимание деловую репутацию потенциальных владельцев.

2. *Отношения с властью.* Необходимо подчеркнуть, что отношения предпринимательства с центральной и местной властью в любой стране оказывают

⁹Москвин В.А. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия//Банковское дело. 2000. №12. С. 29 – 33.

значительное влияние на его эффективность и развитие. Поэтому инвесторы должны предварительно выяснить, как складываются отношения у администрации предприятия с властью и как эти отношения могут повлиять на успех осуществления конкретного инвестиционного проекта.

3. *Местоположение.* Для любого, в первую очередь крупного, бизнеса очень важно, в какой именно области страны расположено то или другое предприятие, поскольку местные условия могут в значительной степени влиять на процесс и результат предпринимательской деятельности. В условиях России этот фактор имеет особое значение для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Дело в том, что основная часть отечественных предприятий создавалась и размещалась в регионах на основании совершенно особых соображений. Причины, по которым выбиралось место для строительства того или иного предприятия, часто носили конъюнктурный, политический характер.

Например, речь могла идти о том, что данный регион должен быть не хуже остальных по показателям своего индустриального развития. Очевидно, что при таком подходе традиционные экономические приоритеты – минимальная себестоимость продукции, высокое качество, удобство транспортировки товара – должны были отступать на второй план. В этих случаях можно говорить о явлении, которое называется инвестиционным тупиком – мертвая зона для инвестиционных проектов, осуществляемых на коммерческой основе.

Вместе с тем неконкурентоспособные в одной области производства могут успешно развиваться в другой. Применительно к современной России по крайней мере ошибочно говорить о каком-либо едином или среднем инвестиционном климате, положительном или отрицательном для предпринимательства, так как в действительности среднего климата не существует. В частности, низкая среднегодовая температура на большой территории ведет к дополнительным расходам, повышающим себестоимость. Однако чем выше наукоемкость производства и чем больше она требует затрат живого высококвалифицированного труда, тем меньше воздействие на него оказывают природные условия страны и определенные местные особенности.

4. *Отрасль.* Этот фактор имеет большое значение, поскольку определенные достоинства удачно работающих на рынке предприятий распространяются в той или иной степени на все предприятия страны, которые входят в эту отрасль.

5. *Менеджмент.* Этот фактор тесно связан со всеми остальными внутренними факторами, инвестиционной программой, финансовым состоянием и индустриальным потенциалом, однако он имеет и важное самостоятельное значение. При анализе менеджмента изучаются макроуровень управления предприятием и его центральные механизмы: качество документов, которые связаны с управлением предприятием, квалификация руководителей, наличие стратегического менеджмента, организационная структура и т.п. При анализе индустриального потенциала следует оценивать фактически имеющийся у заказчика уровень организации производства и труда.

6. *Финансовое состояние.* При инвестировании средств, как уже отмечалось, необходимо провести комплексную оценку финансового состояния, которая предполагает общий анализ разнообразных показателей. Следует подчеркнуть, что те же самые результаты анализа финансового состояния предприятия в зависимости от срока инвестирования могут иметь различное значение. На основании материалов статьи В. Москвина «Инвестиционная привлекательность предприятий и ее роль в кредитовании инвестиционных проектов» составлена табл. 4.

Таблица 4
Различия в долгосрочном и краткосрочном инвестировании¹⁰

№ п/п	Краткосрочные инвестиции	Долгосрочные инвестиции
1.	Устойчивость показателей финансово-хозяйственной деятельности	Величина риска прогноза и риска хозяйственной деятельности
2.	Кредит может быть выдан при низкой финансовой устойчивости, но хорошей кредитной истории	Кредит выдается только при высокой финансовой устойчивости
3.	Оценивается текущее финансовое состояние заемщика	Долгосрочная стабильность финансового состояния
4.	Финансовое состояние – решающий фактор	Показатели финансового состояния имеют решающее значение

7. *Инвестиционная программа.* Для совокупной оценки инвестиционной привлекательности необходимо проанализировать весь комплекс инвестиционных проектов, которые осуществляются на предприятии.

8. *Индустриальный потенциал.* В этом факторе можно условно выделить две составляющие: нефинансовую (кадровая база, степень организации производства, качество организации труда) и финансовую (основные фонды, нематериальные активы и оборотные средства). Без первой составляющей, не подающей жесткой количественной оценке, индустриального потенциала предприятия практически не существует, так как основные фонды, нематериальные активы и оборотные средства не могут работать сами по себе. Именно нематериальная составляющая и дает возможность материализованному в них капиталу осуществить свои функции.

Процесс анализа финансового состояния и инвестиционной привлекательности следует разделить на 2 стадии: предварительный анализ (ознакомление с данными бухгалтерской отчетности, выяснение нынешнего финансового состояния и тенденций развития) и глубокий анализ (определение главных факторов и резервов развития инвестиционной привлекательности). Следует подчеркнуть, что вторая стадия является определяющей при решении вопроса об инвестировании.

¹⁰ Пахомов А.А., Приходько С.В. Проблемы вступления России в ВТО//БИКИ. 2004. № 98. С. 2 – 3.

Стадии анализа инвестиционной привлекательности достаточно полно, на наш взгляд, описаны в работе М. Лещенко «Анализ инвестиционной привлекательности компаний». Сведенные в таблицу, они могут быть представлены следующим образом (табл.5).

Таблица 5

Содержание основных этапов анализа инвестиционной привлекательности

№ п/п	Название этапа	Содержание этапа
1.	Анализ структуры и стоимости имущества	Изучение обоснованности распределения имущества между основными средствами, производственными запасами и затратами, дебиторской задолженностью и прочими видами имущества; оценка роли собственного капитала в формировании имущества предприятия, взаимосвязь с чистыми активами; анализ влияния основных технико-экономических факторов на изменение структуры имущества в отчетном периоде в сравнении с бизнес-планом и предшествующим периодом
2.	Анализ состава, структуры и стоимости имущества с позиций ликвидности	Оценка влияния структуры капитала во взаимосвязи со структурой имущества на платежеспособность предприятия; определение влияния основных факторов на изменение ликвидности имущества предприятия и его платежеспособность; выявление внутренних резервов повышения платежеспособности и оценка уровня финансовой несостоятельности
3.	Определение степени финансовой устойчивости предприятия	Определение уровня обеспеченности собственным капиталом основных, оборотных средств, нематериальных активов; определение влияния основных факторов на изменение финансовой устойчивости
4.	Оценка эффективности использования имущества предприятия	Определение влияния основных факторов на изменение эффективности использования имущества и рентабельности продукции в отчетном периоде в сравнении с бизнес-планом и предшествующим периодом; выявление возможных резервов повышения рентабельности продукции и эффективности использования имущества.
5.	Обоснование и разработка управленческих решений	Обоснование целесообразности разработки управленческих решений; разработка методов повышения инвестиционной привлекательности

Повышение интереса иностранных инвесторов к акциям российских эмитентов ведет к тому, что в обстоятельствах усиливающейся конкурентной борьбы компании, получившие наиболее дешевое финансирование, имеют конкурентные преимущества. Для привлечения инвестиций отечественные компании должны ясно представлять себе, какие именно параметры используются иностранными инвесторами для оценки эффективности предприятий и каким образом происходит расчет доходности инвестиций.

Для практической оценки инвестиционной привлекательности вычисляется «реальная» цена акций компании, которая затем сопоставляется с рыночной ценой. Тем не менее рыночную цену получают лишь те акции, которые котируются на бирже компаний; выяснить инвестиционную привлекательность не котируемых компаний будет намного труднее. В таком случае необходимо оценить эффективность и нынешней, и будущей деятельности компании и сопоставить ее с соответствующими показателями других компаний данной отрасли¹¹.

Оценка инвестиционной привлекательности компаний. В первую очередь необходимо подчеркнуть, что не существует общего подхода к оценке инвестиционной привлекательности компаний. Любой инвестор – брокер, инвестиционный фонд или инвестиционный банк – применяет свои собственные подходы и методики. В связи с этим кажется правомерным проанализировать как можно большее число различных подходов и сопоставить их между собой.

Можно выделить следующие основные группы методик оценки инвестиционной привлекательности компаний:

нефинансовый подход, состоящий в анализе жизненного цикла компании, прогнозов и рейтингов;

методики, базирующиеся на анализе внутренней информации, или так называемый бухгалтерский подход¹², т. е. применение бухгалтерских данных, таких как поток денежных средств или прибыль. Этот подход применяют бухгалтеры и финансовые специалисты, так как данные для анализа можно легко получить из обычной бухгалтерской отчетности;

методики, базирующиеся на анализе внешней информации о компании, или так называемый рыночный подход¹³. Они оценивают лишь изменения рыночной стоимости акций компании и величину выплачиваемых дивидендов. Этот подход широко распространен среди акционеров, поскольку дает им возможность рассчитывать прибыль на вложенный капитал;

¹¹ Фрадков П. Системные условия присоединения России к ВТО: баланс потерь и приобретений//Инвестиции в России. 2003. №10. С. 24 – 28.

¹² Там же.

¹³ Лещенко М. Анализ инвестиционной привлекательности компаний//Рынок ценных бумаг. 2001. №15. С. 57 – 65.

методики, базирующиеся на анализе и внутренних, и внешних факторов, или так называемый комбинированный подход¹⁴. Классический пример комбинированного подхода – коэффициент, сравнивающий цену акции с доходом на акцию ($P/e - ratio$), – параметр, достаточно часто применяемый инвестиционными менеджерами и аналитиками фондового рынка.

Рыночный подход к анализу инвестиционной привлекательности компаний

1. Рыночная добавочная стоимость на акционерный капитал ($MVA - Market Added Value$). Концепция MVA была разработана специалистами консалтинговой фирмы Stern Stewart. Данный показатель рассчитывают таким образом¹⁵:

$MVA =$ рыночная капитализация – используемый капитал компании есть разница между рыночной стоимостью компании и ее используемым капиталом. Последний – это инвестиции, привлеченные компанией, а рыночная капитализация в данном случае характеризует эффективность применения данных инвестиций с позиции участников рынка. Если компания заплатит дивиденды, то MVA не изменится, поскольку обе составляющие части уравнения уменьшатся на идентичную сумму выплаченных дивидендов.

Однако применение данного параметра представляет собой определенную сложность. Так, согласно сегодняшним правилам бухгалтерского учета, большая часть нематериальных активов компании остается неучтенной или учитывается по нереальной стоимости. Среди этих активов выделяют лицензии, бренды, наличие высококвалифицированной рабочей силы, имя компании, ее репутацию и т.п. На рыночную капитализацию компании во многом влияют оценки размера именно таких пассивов и активов. Кроме того, активы обычно учитываются в балансе по их исторической стоимости, при этом если актив получен несколько лет назад, то его историческая стоимость может не совпадать с нынешней. Необходимо иметь в виду и то, что менеджеры компании могут манипулировать балансовыми значениями пассивов и активов так, чтобы поднять значение MVA . Большинство аналитиков едины в следующем: величину используемого капитала нужно корректировать для того, чтобы свести к минимуму негативный эффект от недостатков этой модели.

2. Отношение рыночной капитализации к капиталу ($MBR - Market-to-book ratio$). Коэффициент MBR очень близок по своей сущности к MVA , поскольку при его расчете также применяются рыночная капитализация компании и использованный капитал. Если у компании имеются финансовые трудности, то значение данного показателя обычно не выше 1. Следовательно, все сложности, указанные для MVA , можно отнести и к MBR .

¹⁴ Логинов Е.Л., Шевченко И.В. Инвестиционная доминанта трансформации российской экономики: проблемы влияния иностранных инвестиций// Финансы и кредит. 2002. №13. С. 10 – 16.

¹⁵ Лещенко М. Анализ инвестиционной привлекательности компаний//Рынок ценных бумаг. 2001. №15. С. 57 – 65.

3. Суммарная доходность вложений в акции компании (TSR – Total stock revenue). TSR, или, иначе, доходность в течение обладания акциями компании – это доход, получаемый акционером за конкретный промежуток времени, в течение которого он обладает акциями той или другой компании. Данный коэффициент рассчитывают так:

$$TSR = ((SP1 - SP + D) / SP) * 100\%$$

где SP1 (share price) – цена одной акции в конце периода;

SP – цена одной акции в начале периода;

D (dividends) – дивиденды, выплаченные в течение периода.

Для анализа относительной величины этого параметра нужно рассмотреть доходность вложений в акции других компаний. Значение TSR можно разбить на два момента. Во-первых, это доходность за счет повышения цены акций (CG – Capital Gain), где CG показывает процент повышения акций за период.

$$CG = ((SP1 - SP) / SP) * 100\%$$

Вопреки тому, что прибыль от увеличения цены акций может показаться «нереализованным» доходом, нужно понимать, что этот «нереализованный доход» в любой момент может быть преобразован в настоящие деньги с помощью продажи акций по наиболее высокой цене.

Во-вторых, это доходность за счет выплаты дивидендов (DY – Dividend Yield):

$$DY = (D / SP) * 100$$

DY – это показатель, который пользуется наибольшей популярностью среди аналитиков рынка ценных бумаг, которые, как правило, отдают предпочтение компаниям с наиболее высоким DY. Тем не менее в последнее время компании пытаются придерживаться стандартной схемы выплаты дивидендов, при которой значение DY составляет приблизительно 5%. На развивающихся рынках, включая и Россию, величина дивидендов, которые выплачиваются компаниями, значительно различается между собой. Вследствие этого решение компании уменьшить размер выплачиваемых дивидендов воспринимается как симптом ее неудовлетворительного финансового положения.

Вместе с безусловными преимуществами в описанном методе вычисления эффективности вложений в акции компании существуют и отдельные недостатки:

на значение TSR в большой степени влияет выбранная точка отсчета. Значение TSR тем выше, чем ниже начальная цена акций;

TSR не учитывает риск, который присутствует при любом вложении.

Таким образом, TSR – это относительный параметр, отражающий не возвращаемую сумму, а процент возвращения на вложения. Вследствие этого применение TSR в некоторых случаях может привести к принятию неправильных решений.

4. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC – weighted average cost of capital). Средневзвешенная стоимость капитала применяется инвесторами для оценки эффективности работы компании, учитывая риски, характерные

для данного типа бизнеса. Кроме того, WACC используется и для управленческого анализа, в то время, когда менеджеры принимают решение о направлении инвестиций в новые проекты или в новые виды деятельности. Учитываются лишь проекты, обеспечивающие больший возврат, чем стоимость капитала.

Вычисление стоимости капитала компании осуществляется в несколько стадий. Во-первых, следует выяснить структуру применяемого капитала компании исходя из того, что обычные источники финансирования для компании – акционерный и заемный капитал. Во-вторых, необходимо вычислить стоимость всех компонентов капитала компании. В-третьих, определить средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

*Бухгалтерский подход к анализу инвестиционной
привлекательности компаний*

1. Акционерная добавочная стоимость (SVA – Shareholders Added Value). В соответствии с данной моделью, стоимость компании определяется следующими факторами¹⁶:

- периодом прогнозирования;
- требуемой отдачей на капитал;
- вложениями в оборотный капитал компании;
- вложениями в основные фонды для поддержания работоспособности компании;
- ставкой налога на прибыль;
- операционной прибылью;
- индексом роста объема продаж.

Анализ указанных факторов дает возможность прогнозировать динамику изменения стоимости акций компании. В *табл. 6*. рассмотрены главные достоинства и недостатки применения модели SVA.

Таблица 6

Достоинства и недостатки показателя SVA

№ п/п	Преимущества	Недостатки
1.	Простота использования.	Для прогнозирования необходимо глубокое понимание бизнеса компании.
2.	Возможность моделирования с использованием электронных таблиц.	Субъективность прогнозирования может привести к существенным ошибкам.
3.	Возможность анализа влияния каждого из факторов на стоимость компании.	Прогнозирование осуществляется только в пределах фиксированного периода (4–5 лет).

¹⁶ Лещенко М. Анализ инвестиционной привлекательности компаний//Рынок ценных бумаг. 2001. №15. С. 57 – 65.

2. Остаточная прибыль (RI – Residual Income) – параметр, определяющий снижение чистой прибыли на стоимость задействованного капитала¹⁷. Применение этого параметра связано с некоторыми сложностями. Так, значения использованного капитала и прибыли могут быть преднамеренно искажены (использованный капитал может быть преуменьшен, если активы считаются по исторической стоимости); не учитываются риски инвестиций в различные компании и различные секторы экономики.

3. Экономическая добавочная стоимость (EVA – Economic Added Value). Параметр представляет собой слегка усложненную версию RI.

4. Бухгалтерский возврат на вложенный капитал (ARR – Accounting Rate of Return). И RI, и EVA учитывают стоимость использованного капитала с помощью сокращения чистой прибыли на абсолютное значение стоимости капитала. При вычислении ARR прибыль делится на использованный капитал и полученный процент и сопоставляется с процентным значением стоимости капитала для компании.

5. Чистая прибыль (NI – Net Income). Для вычисления этого параметра применяется отчет об убытках и прибылях организации.

6. Денежные потоки компании. Этот параметр вычисляется на основе информации, которая содержится в отчете о движении денежных средств. Ключевая характеристика – сумма денежных средств, полученных компанией от операционной деятельности. Денежные потоки компании – более объективный параметр работы по сравнению с прибылью, поскольку значения денежных потоков труднее исказить, и наиболее удобный инструмент при выяснении проблем ликвидности компании.

7. Стоимость чистых активов (NAV – Net assets value). Для вычисления этого параметра применяется балансовый отчет компании. При необходимости надежность данных, которые содержатся в балансе, можно подтвердить с помощью независимого аудитора.

Комбинированный подход к анализу инвестиционной привлекательности компании

1. Стоимость компании (EV – Entity Value). Этот параметр в последнее время применяется достаточно часто в силу возрастания роли долгового капитала в финансировании деятельности компаний. Компании с идентичными операционными показателями деятельности, но с различной степенью задолженности получают разные стоимостные оценки. Для достижения сопоставимых значений применяется значение стоимости компании, вычисленное как сумма рыночной стоимости долговых обязательств компании и рыночной капитализации привилегированных и обыкновенных акций.

2. Отношение рыночной капитализации к EBITDA (Earnings before interests, taxation, depreciation, amortization). Параметр EBITDA представляет собой прибыль компании до учета налогов, амортизации и процентов и показывает,

¹⁷ Логинов Е.Л., Шевченко И.В. Инвестиционная доминанта трансформации российской экономики: проблемы влияния иностранных инвестиций// Финансы и кредит. 2002. №13. С. 10 – 16.

какую сумму денежных средств компания могла бы получить от своей операционной деятельности, если бы оборотный капитал не изменялся.

3. Отношение цены акции к прибыли от одной акции (P/e – ratio – Price/Earnings – ratio). Этот параметр – самый распространенный и часто применяется инвесторами для оценки стоимости компании. Он вычисляется с помощью деления рыночной стоимости одной акции на значение прибыли в расчете на одну акцию¹⁸. P/e-ratio показывает период окупаемости вложений в акции компании. Наконец, он применяется аналитиками для прогнозирования будущей цены акций. Достоинства и недостатки применения параметра P/e – ratio даны в *табл. 7*.

Таблица 7

Преимущества и недостатки показателя P/e – ratio

№ п/п	Преимущества	Недостатки
1.	Так как определение стоимости компании происходит с помощью анализа прибыли, этот показатель может применяться к компаниям, которые не выплачивают дивидендов.	Использование в расчетах прибыли может привести к искажению результатов анализа.
2.	Информация о стоимости акций компании и прибыли в расчете на 1 акцию может быть легко получена из публикуемых отчетов.	Показатель, рассчитанный на основании данных о деятельности за прошедший период, может оказаться устаревшим в течение следующего отчетного периода и не будет учитывать последние изменения в финансовом положении компании.
3.	Может быть использован для оценки стоимости компаний: чистая прибыль компании умножается на значение PER аналогичных компаний, имеющих рыночную котировку. Полученное значение уменьшается на эффект меньшей ликвидности и больших рисков, связанных с вложениями в оцениваемые компании.	Показатель не может применяться к компаниям, работающим с убытком.

4. Отношение рыночной капитализации к выручке (PSR – Price/sales – ratio). Этот коэффициент представляет собой разновидность параметра PER и вычисляется как отношение рыночной капитализации компании к выручке за отчетный период¹⁹. Это довольно объективный параметр, который трудно из-

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же.

менить. Тем не менее PSR не учитывает влияния уровня рентабельности компании на рыночную капитализацию.

*Нефинансовый подход к оценке
инвестиционной привлекательности*

Одна из главных задач инвесторов – выбор компании, обладающей наилучшими перспективами развития. Такую компанию довольно трудно найти, используя только одни финансово-экономические показатели. Наряду с ними необходимо применять маркетинговые подходы к анализу инвестиционной привлекательности. В данной работе мы остановимся на наиболее значительных, к числу которых, по нашему мнению, относится анализ связи жизненного цикла компании и его инвестиционной привлекательности²⁰.

Главные периоды жизненного цикла и объемы вероятных инвестиций в эти периоды даны в *табл. 8*.

Таблица 8

Взаимосвязь стадий жизненного цикла и инвестиционной привлекательности

№ п/п	Название этапа	Содержание этапа	Возможности для инвестирования
1.	«Рождение»	Разработка и внедрение новых товаров, строительство новых предприятий	Характеризуется достаточно большими объемами инвестиций, без получения прибыли
2.	«Рост»	Рост спроса, рост объемов производства	Высокие темпы инвестирования (инвестиционный бум)
3.	«Расширение»	Стабилизация роста спроса и объемов производства	Инвестиции направлены на расширение уже имеющихся промышленных объектов или совершенствование существующих товаров
4.	«Зрелость»	Наибольший объем спроса, совершенствование качественных характеристик продукции	Направление инвестиций – модернизация оборудования и перевооружение компаний
5.	«Спад»	Сокращение объемов спроса	Инвестирование, как правило, нецелесообразно

²⁰ Мельникова Н. Иностраные инвестиции в экономике России//Экономист. 2003. № 4. С. 39 – 44.

О ФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

С.А. ХМЕЛЬНИЦКАЯ,

зам. нач. управления маркетинга по логистике

ЗАО «НТА Аэрокосмоэкспорт»,

соискатель кафедры экономики автомобильного
транспорта МАДИ (ГТУ)

Развитие транспортно-логистического сервиса в России характеризуется формированием компаний типа 3 PL, оказывающих следующий комплекс услуг: перевозка, грузопереработка, хранение, разработка схем оптимизации поставок продукции, консалтинговые и информационные операции.

Мировые тенденции развития рынка 3PL-услуг предъявляют российским транспортно-логистическим компаниям (ТЛК) спрос на расширение номенклатуры услуг относительно базисного комплекта, а также осуществление контроля и анализа результативности принимаемых управленческих решений для отслеживания уровня достижения стратегических целей компании.

Повысить эффективность системы стратегического управления ТЛК позволяет синергия концепций сбалансированной системы показателей Balanced Scorecard (BSC) и стоимостно-ориентированного управления (Value Based Management), в которой наряду с финансовыми индикаторами функционирования компании рассматриваются качественные показатели удовлетворенности клиентов и нематериальные активы как факторы устойчивого создания стоимости.

Предлагаемая модель разработки и контроля исполнения стратегии должна обеспечить сбалансированное рассмотрение всех существенных аспектов деятельности транспортно-логистической компании в целом, бизнес-процессов и отдельных бизнес-единиц с позиции максимизации ее стоимости. Такими тематическими разделами стратегии являются «перспективы» BSC, отражающие принципиальную логику ведения бизнеса и сохраняющиеся при каскадировании стратегии.

В большинстве случаев разрабатываемые системы управления включают перспективы «Финансы», «Клиенты», «Процессы» и «Обучение и рост» по

образцу, предложенному в начале 90-х годов Р. Капланом и Н. Нортоном. Однако с распространением концепции сбалансированной системы показателей в различных отраслях материального производства появляется необходимость расширения стандартного набора перспектив.

В рамках интеграции двух концепций стратегические цели «перспектив» логически-каузально связаны с факторами создания стоимости компании.

Главной стратегической целью ТЛК, относящейся к перспективе «Финансы», принимается минимизация общих логистических издержек в цепи поставок, которая должна обеспечить рост экономической добавленной стоимости (EVA) компании. Прочие финансовые показатели в этой «перспективе» рассматриваются в качестве «рычагов» и включаются в «дерево» создания стоимости, компании. Стратегические цели и ключевые показатели результативности других составляющих становятся звеньями в системе причинно-следственных связей, обеспечивающих реализацию финансовых целей.

На наш взгляд, факторная модель стоимости компании, где функция стоимости представляет собой результат успешной стратегии (рост EVA), а аргументы модели – значимые категории деятельности, участвующие в реализации избранной стратегии, позволяет определить набор «перспектив» BSC. Одновременное рассмотрение бизнес-перспектив, сформированных под влиянием ключевых факторов стоимости помогает при разработке целостной системы стратегических целей компании.

Для транспортно-логистической компании типа 3PL предлагаем вариант факторной модели $EVA = V(F, P, S, M, R, H, L)$, включающей факторы стоимости, характеризующие финансовую (F), производственную (оказание услуг) (P), отношения с поставщиками (S), маркетинговую (M), инновационную ®, управление персоналом (H), управление логистическими рисками (L) деятельности компании.

Ключевые финансовые факторы характеризуются:

эффективностью операционной деятельности – темп роста объемов предоставляемых логистических услуг, конкурентоспособность тарифов; уровень логистических и транзакционных издержек, убытки от основной деятельности, производительность бизнес-процессов; отдача от активов: логистической инфраструктуры, нематериальных активов; активы, вложенные в запасы;

эффективностью финансовой деятельности – обеспечение ликвидности, управление оборотным капиталом; эффективность финансовых вложений, доходность заемного капитала;

эффективностью инвестиционной деятельности – объем и рентабельность инвестиций в производственную деятельность; окупаемость проектов.

Ключевыми факторами производственной деятельности компании являются логистические издержки, качество логистического сервиса, продолжительность логистических циклов (скорость товародвижения), загрузка терминальных мощностей и транспортных ресурсов, экономия на масштабе.

Ключевые факторы стоимости в отношениях с поставщиками

материально-технических ресурсов – качество планирования потребности в материальных ресурсах; бесперебойность процесса снабжения; уровень затрат на снабжение ТЛК в составе общих логистических издержек: закупка материальных оборотных средств и технических ресурсов, операционные затраты службы снабжения, затраты на складское хранение, обслуживание внутренних потребителей и техническое обслуживание, утилизация;

аутсорсинговых логистических функций – надежность партнерских отношений с контрагентами цепи поставок, интеграция экономических интересов партнеров (межотраслевые организационные структуры, лизинговые имущественно-финансовые технологии, ипотека под имущественный залог собственности ТЛК [3]), лояльность поставщика (тарифная политика, время выполнения операций).

Ключевыми факторами стоимости маркетинговой деятельности являются: доля компании в целевых сегментах рынка транспортно-логистического сервиса, расширение клиентской базы, стратегическое партнерство, эффективность вложений в рекламу, расширение комплекса услуг и диверсификация деятельности, лояльность клиента (тарифная политика, время выполнения заказа или доставки, сохранность груза, мониторинг, наличие высокорентабельного бренда), финансовая устойчивость ключевых клиентов.

Ключевые факторы стоимости инновационной деятельности находят отражение во всей системе менеджмента ТЛК по следующим направлениям:

Производство – уровень специализации, модернизация транспортных средств и логистической инфраструктуры, введение прогрессивных технологий перевозок, грузопереработки и хранения, оптимизация логистического цикла, уровень развития информационных систем; оперативный контроллинг.

Инвестиционная деятельность – состояние информационных систем управления проектами; бизнес-планирование инвестиционных проектов; контроллинг хода реализаций инвестиционных проектов.

Финансовая деятельность – расходы на повышение инновационной конкурентоспособности компании, финансовый контроллинг.

Ключевые факторы стоимости в области работы с персоналом: тип организационной структуры компании, количество уровней иерархии, степень мотивации, оптимизация структуры персонала функциональных подразделений по профессиям и должностям с учетом объемов производства, соотношение оплаты труда персонала по функциональным подразделениям (бизнес-процессам), расходы на обучение и тренинг, уровень квалификации, текучесть кадров, опыт и ноу-хау в области менеджмента.

Последние два направления функционирования транспортно-логистического бизнеса (инновации и работа с персоналом) формируют потенциал будущего роста стоимости компании, факторы которого создают предпосылки достижения устойчивых преимуществ в конкурентной среде.

Ключевыми факторами стоимости в области риск-менеджмента являются: факторы риска, классифицируемые в соответствии с видами рисков: *внешние факторы* – политические, социально-экономические, экологические, научно-

технические и *внутренние факторы*, связанные с уровнем потенциала предприятия: производственного, инновационного, организационного, экономического; уровнем качества трудового потенциала; состоянием управленческого персонала, финансовыми рисками [1].

В 3PL-компании имеют место риски, отражающие специфику транспортно-логистической деятельности: *коммерческий* риск – срывы поставок, нарушение сроков; риск *утраты имущества* – стихийные бедствия, неблагоприятные условия транспортировки; риск *порчи имущества* – нарушение режима и сроков хранения, повреждение упаковки; риски, *обусловленные нарушениями техники безопасности и пожарной безопасности*; риски *хищений*; *технический* риск – отказ и поломка транспортных средств, погрузо-разгрузочных механизмов, сбой в IT-системе, отключение энергоснабжения; риски *реализации* – отказ от регистрации товара, упущенная выгода (снижение объемов спроса или потребности в товаре), снижение доходности (повышение закупочной цены поставщика, себестоимости перевозок), прямые финансовые потери (качества товара, повышение транзакционных издержек, штрафы, непредвиденные отчисления); риски *таможенного оформления* – несвоевременная сертификация товара, неправильный расчет таможенных пошлин, акцизов, НДС и т.д., неудовлетворительное информационное обеспечение сделки; риск *гражданской ответственности от нанесения ущерба третьим лицам* [2].

Что касается объединения риск-менеджмента и системы BSC+EVA, то наиболее эффективным вариантом является интеграция в общую систему управления системы управления рисками, напрямую связанную со стратегическими целями компании. Риски, структурированные в соответствии с логикой «перспектив» BSC, способствуют определению реалистичных скорректированных целевых значений для стратегических показателей.

Использование факторной модели стоимости бизнеса при проектировании интегрированной системы управления BSC+EVA для 3PL-компании позволило сформулировать 5 наиболее значимых направлений-«перспектив»: финансы, поставщики, клиенты, логистические бизнес-процессы и потенциал, а также создать базис для определения целей, имеющих стратегическое значение.

Литература

1. В.Г. Самойлович. Технология оценки автотранспортного бизнеса. – М.: Издательский центр «Академия», 2006, с. 69–71.
2. В.И. Сергеев. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. – М.: ИНФРА-М, 2005, с. 383–384.
3. А.Д. Хмельницкий. Организационно-экономические методы управления хозяйственными связями на рынке грузовых автотранспортных услуг. – М.: Трансконсалтинг, 2006, с. 367.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ГОРОДСКИХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

М.И. ЧУРИЛОВА,
ассистент кафедры экономики
автомобильного транспорта Московского
автомобильно-дорожного института (ТУ)

Экономический и социальный рост России может быть осуществлен только при наличии конкурентоспособного и надежно функционирующего транспортного комплекса. Транспортная система как основная обеспечивающая отрасль является средством реализации базовых условий жизнедеятельности общества. Современный этап развития рыночной экономики характеризуется интеграцией хозяйственных связей экономических субъектов товаро- и грузодвижения, существенным повышением требований к качеству транспортного обслуживания, гибким реагированием на запросы клиентуры, обеспечением эффективного управления транспортными, товарными, сервисными и информационными потоками. Решение этих проблем возможно на основе внедрения в практику транспортного бизнеса принципов интегрированной, корпоративной логистики. Развитие интеграционных процессов на транспорте создает организационно-экономические предпосылки для формирования и развития транспортно-распределительных систем на региональном уровне.

Под региональной транспортно-распределительной системой понимается совокупность функциональных и обеспечивающих подсистем, состоящая из взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих реализацию общей цели функционирования системы. Основными звеньями транспортно-распределительной системы являются общесетевой транспортный узел, выполняющий процесс перевозки, и логистические центры.

Под логистическим центром (ЛЦ) понимается многофункциональный терминальный комплекс, сооружаемый в узлах транспортной сети на пересечении магистральных путей сообщения, гарантированно обеспечивающий клиентуру комплексным транспортно-экспедиционным обслуживанием.

Численность, размещение ЛЦ на региональном уровне зависит от следующих факторов: характера и объема спроса на логистические услуги, раз-

мера региона, пространственной дислокации потребителей и поставщиков, наличия развитой сети подъездных путей, ограничения на использование земельных ресурсов в регионе и т.д.

Проектирование сети ЛЦ в регионе является одной из важнейших проблем при проектировании региональной логистической системы. В общем виде постановку проблемы оптимального размещения ЛЦ на региональном уровне возможно представить в следующем виде: на *рис. 1* изображена схема полигона, на котором осуществляется оптимальное размещение логистических центров (ЛЦ) и распределение потоков между ними. На этой схеме n ($i=1,2,\dots,n$) – поставщики продукции, l ($k=1,2,\dots,l$) – потребители продукции и m ($j=1,2,\dots,m$) – логистические центры. Доставка грузов – на каждый ЛЦ может производиться от всех поставщиков и с каждого ЛЦ – ко всем потребителям. Обозначим A_i , B_j и C_k объемы поставок i -го поставщика, объем переработки груза в j -м ЛЦ и объем спроса k -го потребителя соответственно.

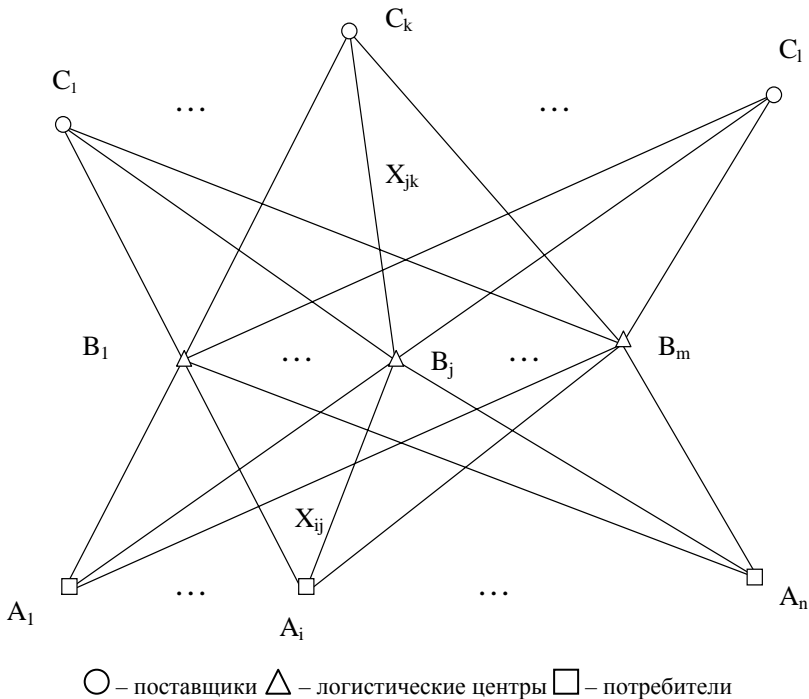


Рис. 1. Схема полигона по оптимальному размещению ЛЦ и распределение потоков между ними

Логистические издержки поставок продукции от поставщиков к логистическим центрам и от последних к потребителям определяются суммой трех слагаемых:

издержки поставки продукции от каждого поставщика к каждому логистическому центру;

издержки на хранение и переработку груза на ЛЦ;

издержки на поставки продукции от каждого ЛЦ к каждому потребителю.

Суммарные логистические издержки R возможно записать в виде:

$$R = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{ij} X_{ij} + \sum_{j=1}^m C_j X_j + \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^l C_{jk} X_{jk} \quad [1]$$

Задача оптимального размещения ЛЦ на сети состоит в том, чтобы найти такие значения X_{ij} и X_{jk} (объемы соответственно перевозок груза от поставщика (i) до логистического центра (j) и от логистического центра (j) до потребителя (k), которые бы минимизировали целевую функцию (1) при соблюдении следующих ограничений).

$$\sum_{i=1}^n A_{ij} = B_j; j = 1, 2, \dots, m \quad [2]$$

$$\sum_{j=1}^m A_{ij} = A_i; i = 1, 2, \dots, n \quad [3]$$

$$\sum_{j=1}^m B_{jk} = C_k; k = 1, 2, \dots, l \quad [4]$$

$$\sum_{k=1}^l B_{jk} = B_j; j = 1, 2, \dots, m \quad [5]$$

Ограничения 2 – 5 представляют собой условия баланса доставки и потребления продукции.

В основу оценки эффективности инвестиционного проекта по организации логистического центра в транспортно-логистической системе региона положены основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, отраслевых, региональных особенностей.

выявление цели, которая будет достигнута с помощью данного инвестиционного проекта;

учет всех наиболее существенных последствий проекта;

учет фактора времени.

При оценке эффективности создания логистического центра необходимо определить: коммерческую, социально-экономическую эффективность.

В качестве основного финансового показателя, характеризующего коммерческую эффективность проекта, принимается чистый доход (ЧД), представляющий собой разность между чистой прибылью ($P_{\text{чист.}}$) и суммой выплат по погашению кредита, увеличенная на сумму амортизационных отчислений. С учетом фактора времени определяется чистый дисконтированный доход (ЧДД):

$$\text{ЧДД}_t = \text{ЧД}_t * \alpha_t,$$

где ЧД_t – чистый доход за время t;

α_t – коэффициент дисконтирования на расчетный период времени t.

Социально-экономическая эффективность при строительстве ЛЦ связана взаимодействием программы строительства ЛЦ с окружающей экологической и экономической средой. Социально-экономическая эффективность от реализации программы строительства определяется по двум составляющим:

эффект от экономии земельных ресурсов за счет вывода товарных складов на логистические центры, размещаемые вне зон жилищного строительства;

эффект от сокращения выбросов вредных веществ в атмосферу за счет лучшей эксплуатации автотранспортных средств.

Бюджетная эффективность характеризуется величиной дополнительных налоговых поступлений в федеральный и местный бюджет в результате функционирования ЛЦ.

В проведенном исследовании проведено обоснование эффективности создания специализированного логистического центра по доставке и продаже цветочной продукции в Московском регионе. Специализация ЛЦ по видам груза позволяет значительно улучшить изучение потребностей клиентов в поставках определенной продукции, создать эффективную систему накопления и распределения, выбрать наиболее прогрессивные технологии перевозочного процесса.

Эффективность инвестиционного проекта по созданию специализированного ЛЦ отражена в *табл. 1*.

Таблица 1

**Социально-экономическая эффективность реализации программы
по строительству специализированного транспортно-торгового
логистического центра**

№ п/п	Наименование показателей	Ед. измер.	Значение 2005 – 2011 годы
1.	Объем инвестиций	Млн. руб.	180,0
2.	Чистый дисконтированный доход	Млн. руб.	725,0
3.	Срок окупаемости проекта	Годы	2,5
4.	Эффект от экономии земельных ресурсов г. Москвы за счет вывода части складов на логистический центр	Млн. руб.	55,0
5.	Экономический эффект от сокращения выбросов вредных веществ в атмосферу г. Москвы за счет уменьшения числа эксплуатации большегрузных автомобилей.	Млн. руб.	3,5

Приведенный расчет эффективности проекта показывает, что современные транспортно-логистические системы гармонизируют экономические интересы государства (рациональное использование земельных ресурсов, пополнение регионального бюджета налогами, занятость трудоспособного населения, экология) и транспортно-складского бизнеса (увеличение скорости товародвижения, ускоренная оборачиваемость оборотных средств, сокращение материальных запасов в сфере обращения, сокращение платы за аренду складских помещений). Приоритетным направлением региональной транспортной политики должно быть содействие формированию инвестиционного климата, обеспечивающего привлечение финансовых ресурсов, в первую очередь из внебюджетных источников, для осуществления модернизации транспортно-логистических систем региона.

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ФОРМА СНИЖЕНИЯ РИСКОВ

Андрей Владимирович НАЗАРОВ,
аспирант (СПбГУЭФ)

Девелопмент или, как его называют в отдельных случаях, инвестиционно-строительный бизнес-проект представляет собой качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости. То есть цель девелопмента – не просто создание или реконструкция недвижимости, а получение дохода за счет этих объектов. Как известно, с точки зрения материально-вещественного содержания, девелопмент включает в себя две основные составляющие:

- проведение строительных или иных работ над зданиями и землей;
- изменение функционального использования зданий или земли.

Традиционно девелопмент включает в себя следующие этапы:

- оценка экономической эффективности вариантов проекта и выбор соответствующего варианта;
- получение всех необходимых разрешений на его реализацию;
- определение условий привлечения инвестиций, разработка механизма реализации;
- привлечение инвесторов;
- выбор строительных организаций, финансирование и контроль за их деятельностью;
- реализация объекта недвижимости или передача его в эксплуатацию заказчику.

Исходя из сказанного можно предположить, что результатом деятельности девелопера являются материальные изменения объекта недвижимости, но содержанием его деятельности является организация этих изменений.

Девелопмент, или развитие недвижимости на основе материальных изменений, является сферой, на которую оказывает влияние значительное количество разнонаправленно действующих факторов: рыночная конъюнктура в целом, конъюнктура финансового рынка, первичного и вторичного рынков недвижимости, рынка подрядных работ, уровень строительных технологий и состояние производственного аппарата подрядных организаций, национальное и региональное законодательство. Соответственно, невозможность учета всей гаммы факторов, влияющих на девелопмент недвижимости, характера и интенсивности их действия, делает сферу развития недвижимости областью повышенного риска.

Одним из способов снижения рисков, возникающих в сфере развития недвижимости, является выделение девелопмента в особый вид профессиональной деятельности. В принципе каждый собственник земли или какого-то объекта, расположенного на этом участке земли, способен сам провести или организовать строительство и реконструкцию, однако организация инвестиционно-финансового и строительного процессов, как неразрывно связанных, настолько сложна, что требует привлечения профессионала, специализирующегося в конкретной области развития недвижимости.

Для операций с недвижимостью, включая девелопмент недвижимости, как говорилось выше, характерно наличие достаточно большого числа рисков: юридических, градостроительных, технологических, экономических, экологических и т.д. Данные риски имманентны любым операциям с недвижимостью, а значимость их существенно меняется в зависимости от типа недвижимости, масштабов операций с недвижимостью, конкретных условий ее реализации и т.п. В то же время в дополнение к традиционным рискам существуют риски, специфичные именно для сферы развития недвижимости, к которым можно отнести:

риск неверной оценки состояния и тенденций спроса и предложения на рынке недвижимости и в целом и для отдельных ее типов. Так, неправильная оценка уровня деловой активности может привести к росту объемов трансформации жилой недвижимости в бизнес-центры, офисные помещения. Некорректная оценка туристических возможностей территории приведет к отсутствию спроса на гостиницы, построенные в результате трансформации офисной или производственной недвижимости;

риски финансирования возникают в результате неустойчивости финансового положения предприятий, частных лиц, финансово-кредитных структур, что приводит к нарушению цикла финансирования девелопмента недвижимости, увеличению сроков строительства и в конечном итоге банкротству девелоперской фирмы;

подрядные риски связаны с увеличением сроков строительства в результате выбора подрядчика, обладающего небольшим опытом в реализации проектов данного рода, низким качеством поставляемых материалов, недостаточной проработкой проектов. В результате возможно превышение фактических затрат над запланированными, омертвление инвестиций, снижение объема фактической прибыли над запланированной и т.п.

Поскольку девелопер принимает на себя большую часть рисков, он должен рассчитать вероятность наступления негативных событий, принять все возможные меры для минимизации рисков и компенсации последствий развития процесса по негативному сценарию. Поскольку инвестиционный риск характеризует вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, то оценка его уровня основывается на определении отклонения ожидаемых

доходов по проекту от средней или запланированной величины. Поэтому оценка инвестиционного риска всегда связана с оценкой ожидаемых доходов и вероятности их потерь.

Следует отметить, что определенный опыт управления рисками при реализации инвестиционно-строительных проектов в России уже имеется и заключается в использовании рядом девелоперских фирм различных источников и методов финансирования: проведение торгов, тендеров, конкурсов при выборе подрядчиков; страхование при заключении строительных контрактов, само-страхование, объединение рисков, использование залоговых схем и др.

РИСКИ ВЫБОРА КОНТРАГЕНТА

Е.Б. АЛЕКСАНДРОВА,
аспирант, Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет

В российский бизнес приходит понимание важности управления рисками. Спрос на специалистов в этой области возрос почти в семь раз за последние три года. По мнению экспертов, 2007–2008 гг. станут периодом настоящего «бума» риск-менеджмента в отечественной экономике.

Можно предположить, что риск-менеджмент как специфический вид деятельности в нашей стране позволит решить две важные задачи: во-первых, работа управляющих рисками позволит выработать стимулы к более взвешенному отношению к рискам со стороны генерирующих риски департаментов. Риск как фактор, развивающий организацию, может привести к тому, что риск-менеджмент станет философией организации, элементом ее организационной культуры, доступной каждому сотруднику. Во-вторых, использование потенциала системы управления рисками на макроуровне способно решить общероссийскую проблему – обеспечить прозрачность компаний и рынка в целом.

Управление риском представляет собой специфическую сферу деятельности, требующей глубинных знаний в области теории организации, анализа хозяйственной деятельности предпринимательской фирмы, методов оптимизации хозяйственных решений, страхового дела, психологии и многого другого. Проблема управления рисками заключается в оптимизации соотношения «риск – прибыль» и организации, планирования и финансирования бизнеса.

Особенно важно понимание того, что риск-менеджмент должен системно охватывать все стороны деятельности организации.

В инвестиционно-строительном комплексе как нигде больше рисковая составляющая очень велика. Всевозможные, самые разные риски могут реализовываться на одной или на нескольких стадиях инвестиционно-строительного проекта. Проект, связанный с реализацией полного цикла вложения инвестиций – от начального вложения капиталов до завершения работ, назовем инвестиционным, а в строительстве, соответственно, инвестиционно-строительным. Началом проекта считается вложение денежных средств (капиталов), а окончанием – достижение поставленной цели. Для заказчиков это – успешная эксплуатация объекта в соответствии с его целями. Для организаций – участников осуществления проекта

окончанием участия в проекте считается завершение конкретных этапов работ и получение платы за работу с долей прибыли.

Условно разобьем проект на стадии: первая – стадия возникновения идеи строительства, разработка проекта; вторая – стадия заключения договоров (подряда, поставки, логистические и т.д.); третья – стадия строительства объекта по утвержденному проекту; четвертая – стадия сдачи-приемки по акту, расчеты по проекту, сдача в эксплуатацию; пятая – стадия эксплуатации объекта.

На первой стадии реализации на проект воздействуют такие риски, как воздействие форс-мажорных факторов природного характера, политические перемены, инвестиционные риски, риск неправильного выбора контрагента (партнера), проектные риски, а также риск того, что идея вообще не найдет практической реализации.

Примерно также можно описать риски и на второй стадии реализации проекта, хотя хотелось бы подчеркнуть, что особое внимание нужно было бы уделить выбору партнеров на стадии заключения договоров, ведь именно от этого зависит, успеет ли организация в сроки сдать в эксплуатацию объект, уложится ли в планируемую сметную стоимость.

Риск взаимодействия компаний в инвестиционно-строительном комплексе огромен, ведь в строительстве объекта могут быть задействованы сотни организаций. Именно поэтому для работы, для взаимодействия следует выбирать контрагентов с хорошей репутацией.

Репутация – что это?

В нашем понимании, это информация о деятельности строительной компании, дающая возможность прогнозировать вероятность того или иного исхода взаимодействия. А ведь исходы помимо прочих могут быть и нежелательные, такие как банкротство компании, компания может стать подставной криминальной структурой, использование во время строительства некачественных строительных материалов, некачественное выполнение монтажных, отделочных, проектных, изыскательских работ, неправильное оформление, договорные отношения не с тем юридическим лицом.

Чем выше репутация, чем больше положительной информации, тем меньше ощущаемый риск. Но самое главное, что единственный актив компании, на который система минимизации рисков оказывает быстрое и эффективное влияние, – это репутация, и именно репутация лежит в основе принятия решения о взаимодействии на рынках с высокими потребительскими рисками.

Что лежит в основе репутации, какая информация о деятельности компании формирует ее?

В результате исследований, проведенных Агентством аудита профессиональной репутации, выявлена достаточно большая группа информационных признаков (порядка 34), но следует отметить основную группу значимых признаков. Это такие признаки как: гарантийное и постгарантийное обслуживание, география работ; год основания; динамика объемов по годам; доля рынка; защита интересов дольщиков; качество сырья; количество квалифицирован-

ных специалистов; кредитная история; лицензированные виды деятельности; меры по страхованию бизнеса; награды; конкурсы; наличие сертифицированной системы качества; наличие собственной производственной базы; опыт работы; техническое обеспечение, программное обеспечение; современные высокотехнологичные объекты и др.

О чем говорит, например, такой признак, как гарантийное и послегарантийное обслуживание? Серьезные компании, проводящие специальные работы по монтажу оборудования, инженерных систем, в своей деятельности уделяют особое внимание уровню обслуживания клиентов. Поэтому информация о качестве и сроках гарантийного и послегарантийного обслуживания, разнообразии услуг, обучении клиентов работе с установленным оборудованием чрезвычайно важна на этапе выбора исполнителя работ (поставщика услуг).

Отсутствие претензий у контролирующих органов говорит о корректных операциях компании на рынке и соответствии их действующему законодательству.

В настоящее время одним из наиболее важных условий качественного и своевременного выполнения услуг является квалификация персонала. Репутация организации находится на высоком уровне, если строительство объекта ведут специалисты высокого класса.

Опыт работы компании в инвестиционно-строительном комплексе является залогом ее стабильности и своевременного выполнения работ.

Применение новых технологий, использование передовых идей науки, разработка новых технологий строительства, производства и обработки материалов должны быть подтверждены наличием в компании собственной исследовательской базы, проведением научно-исследовательских работ (НИР) и опытно-конструкторских разработок (ОКР), владение патентами и авторскими правами на изобретение новых технологий и материалов и т.д. Все вышеперечисленное характеризует развивающиеся компании ИСК.

Получать информацию о компаниях, чтобы узнать о репутации компании и уменьшить риск неправильного выбора партнера, можно в открытых источниках:

СМИ;

Интернет;

справочные издания;

справочные службы;

открытые базы данных (МНС, Госстрой РФ и т.п.)

Минимизировав риск взаимодействия с партнером, имеющим ненадежную репутацию, строительная организация застрахует себя от риска нереализации проекта в целом, а также от риска приобретения репутации ненадежной компании в инвестиционно-строительном комплексе.

ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ

И.М. АЛИЕВ

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий. Под уровнем жизни понимается обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей. В широком смысле понятие «уровень жизни населения» включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания и т.д. В таком случае чаще употребляется термин «качество жизни». Качество жизни определяется степенью удовлетворения потребностей человека, определяемой по отношению к соответствующим нормам, обычаям и традициям, а также по отношению к уровню личных притязаний.

Повышение уровня жизни составляет приоритетное направление общественного развития. Еще у древних римлян одним из главных девизов был такой: «Благо народа – высшая цель». Благо народа и есть критерий прогресса. Особую значимость этот критерий приобретает в социально ориентированной рыночной экономике, где центральной фигурой становится человек. Рыночная экономика – экономика массового потребления, именно потребитель – король рынка с его законом: нельзя производить что-либо, не имея в виду предстоящего потребления.

Уровень жизни населения страны в первую очередь определяется его доходами, которые служат основным источником удовлетворения личных потребностей в товарах и услугах. Неизбежное неравенство в доходах и богатстве сопровождается соответствующей дифференциацией по уровню жизни и социально-имущественным расслоением населения. Политика регулирования доходов населения направлена на формирование достойного уровня жизни всех слоев населения.

Уровень жизни – это сложная социально-экономическая категория, которая характеризуется множеством различных показателей. Важное место среди показателей уровня жизни занимает блок общеэкономических показателей, включающих в себя доходы, потребление и расходы.

Общепризнанно, что потребность – это сознаваемый недостаток в чем-либо, то, что необходимо для поддержания биологического существования человека или для поддержания его существования на данном уровне общественного развития. Любая потребность неизбежно связана со стремлением удовлетворить ее. Удовлетворение потребности требует активности, деятельности, поэтому потребность выступает внутренним побудителем активности человека. Круг

человеческих потребностей широк и динамичен. Разумеется, человек как живое существо не может существовать без удовлетворения своих чисто биологических потребностей (в питании, воздухе, воде, одежде, жилье и т.п.). Однако в процессе общественного развития у него постепенно вырабатывается первичный круг материальных и социальных потребностей. Причем потребности людей не остаются неизменными, в ходе исторического развития общества они количественно растут и качественно изменяются. При этом некоторые потребности исчезают и возникают качественно новые, более высокого уровня. Процесс развития цивилизации связан с расширением материальных, духовных и социальных потребностей людей, с повышением их духовного уровня. Всю историю развития цивилизации можно в определенном смысле рассматривать как историю формирования круга потребностей все более всесторонне развитого человека. При этом особо важную роль играет тесная взаимосвязь между потребностями человека и производством.

В свою очередь, производство прямо влияет на развитие человека и его потребностей. Создавая материальные блага, оно определяет степень удовлетворения потребностей людей и способы потребления ими этих благ, тем самым формируя определенную структуру человека-потребителя. Техническое и технологическое обновление производства приводит к резкому, качественному изменению и обновлению предметного мира создаваемых им материальных благ, в котором фактически живет человек, а тем самым и всего уклада его жизни, что приводит к возникновению у него новых потребностей. Наконец, именно в процессе производственной деятельности совершенствуется сам человек, развивается его интеллектуальный уровень, что приводит к изменению круга его потребностей.

Таким образом, между производством и кругом потребностей человека, а также степенью их удовлетворения, то есть между производством, доходами и уровнем жизни людей существует глубокая внутренняя взаимосвязь. С одной стороны, производство имеет решающее значение для уровня жизни населения той или иной страны: потенциальный жизненный уровень населения в любой стране мира в основном определяется совокупным количеством благ, которые создаются в ней, т.е. зависит от объема ВВП на душу населения этой страны. С другой стороны, повышение жизненного уровня населения должно быть (и во многих странах является) основной целью развития общественного производства.

Наиболее тесную прямую корреляцию с уровнем жизни имеют реальные располагаемые доходы населения (денежные и совокупные) в соотношении с потребительскими ценами. Они предопределяют возможности текущего потребления, а потребление товаров и услуг населением является одним из важнейших компонентов уровня жизни. Уточненный и детальный анализ уровня жизни различных социальных слоев населения основан на использовании статистических данных о распределении доходов в данной стране, а также благосостояния и потребления, т.к. из-за неравномерности распределения благ возникает социальное расслоение общества. Поэтому необходим расчет показателей дифферен-

циации доходов (децильный или квинтильный коэффициент, индекс Джини и т.п.). При этом для оценки степени достаточности доходов и потребления различных групп населения необходимо определять порог бедности, входящий в состав показателей уровня жизни населения данной страны. Правительственные налоги, услуги и социальные трансферты, оказывающие значительное воздействие на распределение доходов и потребление, входят также в число факторов уровня жизни, а неравномерности должны учитываться при его определении.

Среди различных предложенных сводных индексов уровня жизни наибольшее применение имеет индекс человеческого развития (ИРЧП), который был разработан специалистами ООН и введен в практику в 1991 г., при этом на основе обработки и изучения множества исходных статистических данных были выделены для интегрирования всего три показателя уровня жизни: ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования населения. Публикация ежегодных всемирных докладов человеческого развития, начатая программой развития ООН, более или менее регулярные национальные доклады о человеческом развитии в 174 странах мира, включая Россию, способствовали сравнительно широкому распространению индекса человеческого развития (ИРЧП), по своей популярности значительно превосшедшему остальные комплексные индексы уровня жизни.

У ряда стран позиции по ИРЧП значительно более авторитетны, чем по величине ВВП на душу населения: Нидерланды, Финляндия, Исландия, Испания, Греция и т.д. (всего 92 страны) имеют более высокий разряд ИРЧП, чем ВВП на душу населения. Можно предполагать, что в этих странах государство более гармонично использует свои доходы в интересах общества.

Среди тех государств, у которых рейтинг по ИРЧП ниже, чем рейтинг по душевому ВВП, особенно резко выделяются «псевдоразвитые» арабские страны Персидского залива, страны Магриба, Пакистан и т.д. (всего 74 страны). Эти страны менее эффективно использовали экономическое процветание для улучшения жизни людей.

Сравнительно высокая популярность ИРЧП обусловила и его активную критику. Наиболее существенные недостатки, связанные с вычислением и интерпретацией ИРЧП, можно разделить на три группы. Во-первых, недостатки, присущие ИРЧП, как и любому другому комплексному индексу: недостаточная обоснованность набора показателей, учитываемых при расчете индекса; использование разнотипных показателей (например, относящихся к условному и реальному поколениям); недостаточная статистическая надежность или отсутствие фактических данных по тем или иным странам (надежность показателя ВВП для такой например страны, как Китай, отсутствие данных о грамотности взрослого населения в большинстве экономически развитых стран). Во-вторых, специфичные для ИРЧП устранимые недостатки, связанные с внутренними изъянами используемых показателей, методикой их включения в индекс, ошибками вычислений и статистическими неточностями. В-третьих, специфичные для ИРЧП неустранимые недостатки, связанные с недостаточной аргументацией принятого соответствия пределов изменения базовых показателей.

В связи с вышеизложенным представляется очевидным, что современный этап экономического развития общества непосредственно связан с повышением уровня жизни населения. Развитие любой сферы деятельности, будь то промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение и т.д., в конечном счете прямо или косвенно направлено на повышение уровня жизни. При анализе уровня жизни необходимо исследовать достаточно большую совокупность социально-экономических показателей. Возникает проблема выбора наиболее важных, главных, основополагающих показателей. Проанализировать все эти показатели в рамках данной работы не представляется возможным. Динамика уровня жизни неизбежно связана с производством материальных благ и услуг, а также степенью удовлетворения потребностей. Для удовлетворения потребностей людей необходимы реальные доходы, которыми располагают отдельный человек, социальные группы, регионы, общество в целом, поэтому доходы населения выступают как один из важнейших индикаторов уровня жизни.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ВУЗОМ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ САМООРГАНИЗАЦИИ

А.Н. АСАУЛ,

Б.М. КАПАРОВ,

к.э.н., ведущий научный сотрудник

Института проблем экономического возрождения

Сорок европейских стран добровольно согласились упростить и стандартизировать систему постдипломного образования в рамках договора, получившего название Болонское соглашение (Bologna Accord). Это соглашение было разработано с целью синхронизации структуры и стандартов образовательных программ, что, в свою очередь, позволит студентам свободно перемещаться из одного европейского университета или бизнес-школы в другой. В случае успешного принятия соглашения всеми странами-участниками стандартизированная академическая система вступит в силу к 2010 году.

Большинство специалистов приходит к выводу, что России необходимо включаться в Болонский процесс, но включаться очень разумно, осторожно, не теряя те преимущества и те достижения, которые в нашей стране есть. Во всяком случае, не делать неосторожных шагов.

Одна из основных проблем управления высшим учебным заведением в России в настоящее время заключается в том, что из «научно-образовательной структуры» оно должно превратиться в конкурентную коммерческо-финансово-научно-образовательную систему.

С позиций теории самоорганизации процесс формирования такой конкурентной структуры можно представить как **неравновесный**, но **стационарный**. В таком случае необходимо определить внешние факторы, определяющие степень неравновесности внутренних условий.

На наш взгляд, такими факторами могут быть ограниченность бюджетного финансирования и ограниченность потребительских возможностей. Подписание Россией Болонского соглашения, целью которого является синхронизация структуры и стандартов образовательных программ, можно представить как еще один внешний фактор, поддерживающий неравновесность внутренних условий.

Естественно, что применение понятия «самоорганизация» в физике и экономике отличается. Но можно предположить, что при применении понятия

«самоорганизация» в экономике некоторые аналогии экономических и физических процессов могут быть допустимыми. Пояснить это предположение можно на следующем примере.

Экономисты, занимающиеся организацией промышленности, долгое время пытались привести распределение рыночных долей фирм к единому индексу для использования его в эконометрическом и антитрестовском анализе. Одним из таких индексов был представлен *индекс энтропии*, который равен сумме произведений рыночных долей на их логарифмы:

$$R_e = \sum_{i=1}^n \alpha_i \ln \alpha_i.,$$

где R_e – индекс энтропии;

α_i – рыночная доля фирмы.

Термин «энтропия» был предложен Клаузиусом и, образованный от греческого слова *entropia*, означает «поворот», «превращение». В формулировке А. Зоммерфельда второе начало термодинамики выглядит так: «каждая термодинамическая система обладает функцией состояния, называемой энтропией»¹.

Применяя понятие энтропии в экономике, западные экономисты пытались показать с помощью одноименного индекса степень неравновесия на рынке. И если мы определим рынок образовательных услуг как сформировавшийся и конкурентный, то и степень неравновесия на нем может быть исследована с помощью данного индекса. Таким же образом, определяя понятие самоорганизации как неравновесный фазовый переход – т. е. скачкообразное изменение свойств при непрерывном изменении внешних параметров, сопровождающееся диссипацией, производством энтропии, можно предположить, что к вузам как организациям и открытым экономическим системам понятие «самоорганизация» в экономической интерпретации может быть применимо.

Из формулы видно, что значение индекса энтропии будет существенно увеличиваться при увеличении доли рынка какого-либо предприятия. Предприятие с самой большой долей рынка будет «вносить самый большой вклад» в энтропию отрасли. Можно сделать вывод, что величина индекса энтропии возрастает с увеличением рыночной доли какой-либо фирмы, т. е. **энтропия растет с увеличением «неравновесия» на рынке** (будь то отраслевой рынок или рынок вообще). Это утверждение на первый взгляд является парадоксальным ввиду того, что в классической физике энтропия растет при стремлении системы к равновесию. Но при более детальном рассмотрении это кажущееся противоречие исчезает. Это происходит благодаря тому, что употребление терминов «равновесие» и «неравновесие» в физике и экономике отличается. Говоря в данном случае об увеличении «неравновесия» на рынке, термин «неравновесие» преднамеренно взят в кавычки. Речь идет о том, что при значи-

¹ Зоммерфельд А. Термодинамика и статистическая физика. М.: «ИЛ», 1955

тельном увеличении рыночной доли какой-либо фирмы «вес» ее рыночной доли **не равен** «весу» рыночных долей остальных фирм. Вот происхождение термина «неравновесие» с экономической точки зрения. А с точки зрения физического равновесия, рынок, конечно же, движется к состоянию равновесия, когда одна фирма занимает монопольное положение на рынке, и энтропия рынка достигает своего **максимума**.

И наоборот, если предположить, что конкурентная борьба предприятий, действующих предположительно с одинаковой энергией, на конкурентном рынке, т. е. рынке без монополиста, выводит рынок из равновесного состояния – происходит изменение рыночных долей фирм, то энтропия рынка будет соответственно уменьшаться.

Не обсуждая сейчас вопрос о том, что для высшего учебного заведения может служить управляющими параметрами, более доступно конкурентную ситуацию на рынке образовательных услуг, можно описать с помощью понятий отрицательной и положительной энтропии.

Можно предположить, что в рассматриваемой нами ситуации конкурентного давления на рынке образовательных услуг энтропия рынка будет отрицательной по отношению к рассматриваемому вузу, так как конкуренты также стремятся увеличить свою долю рынка, т. е. достигнуть максимума энтропии – монопольного положения на рынке.

Вуз закрытой системой не является, следовательно, происходит обмен энтропией – то же самое стремление со стороны вуза к достижению монопольного положения или хотя бы увеличению доли рынка путем формирования эффективной конкурентной структуры для реализации инновационных форм обучения.

Отсутствие регулярной системы профессионального менеджмента в вузах приводит к тому, что имеющихся в их распоряжении ресурсов не хватает на решение возникающих проблем. Кроме того, процесс функционирования вуза в условиях конкурентного давления также можно представить как постоянный обмен энтропией. Отрицательную энтропию конкурентов по отношению к рассматриваемому вузу – неэнтропию – можно обобщить определением – **неэнтропия рынка (NS)**, т. е. *постоянная деятельность конкурентов по обновлению своих конкурентных преимуществ и увеличению своей доли рынка образовательных услуг, которая может выражаться в снижении издержек и стоимости обучения при повышении качества образовательных услуг*.

Энтропию (S) со знаком (+) для рассматриваемого вуза можно определить как стремление к достижению монопольного положения на рынке также путем сокращения затрат и стоимости обучения при повышении качества образовательных услуг.

Тогда, если **неэнтропия (NS)** становится **больше** производимой вузом **энтропии (S)**, т. е. конкурентное давление рынка приводит к снижению эффективности деятельности вуза, к сокращению доли его рынка образовательных услуг, состояние вуза на этом рынке становится **неустойчивым**.

Как известно, для неустойчивого состояния характерно возникновение **флуктуаций** – различных отклонений. Для рассматриваемого случая это будет поиском путей выхода из создавшейся ситуации, исследованием рынка, поиском новых контактов, генерированием новых идей.

Для этого необходимо эффективное организационное проектирование, т. е. необходим штат специалистов, имеющих соответствующую квалификацию и способных обеспечить его финансирование. Таким образом, в рамках разработки методов экономического управления вузом необходим регулярный мониторинг внешней среды, формирующей бизнес-процессы в образовательной сфере. Иными словами, вузу необходима единая структура, которая занималась бы только реализацией продуктов и услуг, производимых (оказываемых) вузом, т.е. необходимо применение **инновационного подхода** как механизма формирования и оптимизации внутренней среды вуза, а также выработки инновационных стратегий. Наиболее важным моментом здесь является то, что старые подходы к этой проблеме не всегда адекватно реагируют на окружающую экономическую и финансовую действительность, поэтому нет смысла создавать дополнительный отдел без глубокой реформации всей управленческой системы. Американский опыт показывает, что значительная диверсификация источников финансирования требует существенных вложений в новые управленческие структуры с высокопрофессиональным персоналом.

Естественно предположить, что это приводит к тому, что необходимые направления развития определяются, и, исходя из сложившихся условий и наличия соответствующих возможностей, возникают **корреляции** – происходит развитие организационной структуры, трансформация финансовой системы, реализация тех или иных инновационных стратегий. В результате может осуществляться **изменение симметрии** в сложившейся организационной структуре – происходит интеграция с необходимым функциональным подразделением, укрупнение центров финансового учета, открытие новых направлений обучения, объединение факультетов, кафедр и т.д. Второй вариант – дезинтеграция – выделение новых центров финансового учета, разбиение существующих направлений обучения, разделение существующих факультетов, кафедр и т.д. Итог изменения симметрии – интеграции или дезинтеграции – это возникновение явления **самоорганизации** – перехода на новый качественный уровень – вуза как организации в конкурентную коммерческо-финансово-научно-образовательную структуру, реализующую инновационные стратегии, или, другими словами, **инновационный вуз**.

Такая последовательность механизма самоорганизации конкурентной структуры может реализовываться в любой стадии развития вуза. Эта последовательность показывает, как через ряд стационарных неравновесных состояний – этапов интеграции или дезинтеграции, – переходя на новые качественные уровни развития, вуз может достичь наивысшего уровня развития, исчерпав возможности самоорганизации.

Это позволяет предположить, что для российских вузов важное значение в настоящее время приобретают не только организационные, но **финансовые**

структуры, дающие разбиение организации по центрам финансового учета. Такими центрами могут стать: центр маркетинга и коммерческого управления; центр управления финансами и экономикой; центр по инвестициям; центр по работе с персоналом и т.д. Например, такая структура выглядит следующим образом.

В вузе создается отдел по разработке и внедрению инноваций, который объединяет в себе функции центра продаж и департамента по инновациям.

Примером такой структуры может служить управление инновационных проектов.

В его создании и получении соответствующих данных и информации заинтересованы:

- руководство вуза, которому необходима информация для анализа деятельности и стратегического планирования развития вуза, финансово-экономического прогнозирования и т. д.;

- руководители подразделений, которым требуется информация для оперативного планирования и координации действий сотрудников подчиненных им подразделений;

- рядовые сотрудники, получающие эффективные инструменты для выполнения должностных обязанностей и принятия оперативных решений;

- студенты и преподаватели, внешние пользователи, имеющие информацию о ходе учебного процесса и деятельности университета.

Создание и ведение информационной базы поддержки административной, учебной, учебно-методической и научной деятельности в подразделениях университета (оперативная информация) позволяет:

- сокращать бюрократические барьеры между подразделениями;

- устранять необоснованное дублирование работ, выполняемых в различных подразделениях;

- упрощать оформление и прохождение документов;

- реализовывать разнообразные запросы информации;

- просто получать различные формы отчетности и т. п.

Получение актуальной информации о состоянии информационной базы подразделений на средних и высших уровнях руководства подразделениями (тактическая и стратегическая информация), что позволяет:

- сокращать время принятия решений;

- перераспределять кадры и профессионально переориентировать избыточную часть персонала управления;

- обеспечивать информационные потребности студентов и преподавателей;

- обеспечивать максимально открытый доступ к информации о различных сторонах деятельности вуза с разграничением прав доступа и обеспечением защиты от несанкционированного доступа к конфиденциальной информации;

создавать и наполнять фонд развития вуза;
осуществлять выработку новых идей и концепций развития вуза;
применять средства имитационного моделирования и др.

Однако в большинстве вузов, испытывающих хронический недостаток финансирования, такая структура отсутствует.

В 2006 году в рамках приоритетного национального проекта «Образование» впервые в России прошел конкурс высших учебных заведений, внедряющих инновационные образовательные программы. Всего на конкурс было подано 200 заявок от российских вузов, из них 17 высших учебных заведений были объявлены победителями.

Общий бюджет конкурса составил 10 млрд руб. Эти средства будут распределены между победителями согласно суммам, заявленным ими в своих программах, и в течение 2006 и 2007 гг. перечислены высшим учебным заведениям на реализацию их инновационных программ.

Организаторы конкурса предъявляют к инновационному образованию и инновационным вузам определенные требования². Вкратце они выглядят следующим образом.

Инновационное образование ориентировано не столько на передачу знаний, которые постоянно устаревают, сколько на овладение базовыми компетенциями, позволяющими затем – по мере необходимости – приобретать знания самостоятельно. Именно поэтому такое образование должно быть связано с практикой более тесно, чем традиционное.

Объем информации, которой владеет наша цивилизация, удваивается каждые пять лет. Поэтому помимо освоения знаний не менее важным становится освоение техник, с помощью которых можно получать, перерабатывать и использовать новую информацию. Знания при этом осваиваются применительно к тем умениям, которыми овладевают учащиеся в рамках инновационных образовательных программ.

Инновационное образование предполагает обучение в процессе создания новых знаний – за счет интеграции фундаментальной науки, непосредственно учебного процесса и производства.

Система образования в инновационном вузе должна быть открыта современным научным исследованиям и современной экономике. В учебном плане такого вуза должны присутствовать такие формы, как проектные разработки, тренинги, стажировки на производстве, в научно-исследовательских организациях. Технологическое оснащение учебного процесса должно соответствовать уровню, достигнутому в европейских и американских университетах.

В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются следующие три типа процессов:

² www.rost.ru

разработка студентами реальных проектов в различных секторах экономики; проведение исследований фундаментального и прикладного характера; использование образовательных технологий, обеспечивающих студентам возможность выбора учебных курсов.

Формирование инфраструктуры инновационного образования предусматривает следующее:

разработку порядка получения вузами средств, аккумулированных в результате участия государства в региональных и отраслевых венчурных фондах;

развитие центров трансфера технологий, создаваемых на базе государственных научных центров Российской Федерации, высших учебных заведений, институтов Российской академии наук и отраслевых институтов;

реализацию многоуровневой системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации и консультирования специалистов для инновационной деятельности в сфере образования, науки и промышленности;

создание системы внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти для поддержки научно-технической и инновационной деятельности.

При этом элементы инновационной структуры могут создаваться и как специальные подразделения вуза, и в форме самостоятельного юридического лица.

Критериев, по которым вузу присваивается статус инновационного, два.

Во-первых, оценивается качество и результативность представленной инновационной образовательной программы.

Реализация инновационной программы вуза должна вести к качественному изменению уровня образования, научных разработок и эффективности их внедрения. Ресурсы, привлекаемые к реализации такой программы, должны соответствовать масштабу заявленных ею задач. Предполагаемые результаты реализации программы должны быть обоснованными и устойчивыми. Кроме того, оцениваются эффективность организационной и финансовой поддержки программы внешними партнерами вуза и ожидаемые эффекты в экономической, социальной и научной сферах.

Во-вторых, оценивается существующий инновационный потенциал самого вуза.

Существующее состояние инновационного потенциала вуза определяется по следующим критериям в динамике за три последних года:

эффективность научной и инновационной деятельности;

состояние подготовки кадров;

интеллектуальный потенциал вуза;

обеспеченность инновационной деятельности материальной и информационной базой.

Несмотря на проводимую работу по выработке критериев, определения инновационного вуза до сих пор нет, и вышеперечисленные критерии – это единственное, что определяет в какой-то степени, что такое инновационный вуз.

НАПРАВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. АСАУЛ,

к.э.н., доцент кафедры экономики строительства СПбГАСУ;

М.А. АСАУЛ,

к.э.н., доцент кафедры экономики строительства СПбГАСУ

Фактор открытой экономики способствовал тому, что существующие в промышленно развитых странах различные организационно-правовые и организационно-хозяйственные формы существования организаций получили свое развитие и на постсоветском экономическом пространстве. Традиционные формы организации общественного хозяйства, такие как централизация, специализация, комбинирование, концентрация и т.д., дополняются возможностями развития интеграционных процессов в ответ на необходимость постоянного повышения уровня конкурентоспособности. Возникновение новой системы экономических отношений требует некоторого уточнения понятийного аппарата.

Долгое время понятие «интеграция» (от лат. Integratio – восстановление, восполнение, от integer – целый) применялось только к явлениям макроэкономического уровня. Например, советская литература рассматривала интеграцию в основном как возможность сотрудничества между социалистическими странами. Это объясняется в первую очередь тем, что централизованное планирование, управление и финансирование исключали возможность самостоятельного перепрофилирования предприятия, интеграции его с другими и полностью лишали его какой бы то ни было хозяйственной самостоятельности.

Применяя термин «интеграция» к развитию международных отношений между странами – членами СЭВ, ему придавалось значение «сотрудничества». Оба термина постоянно выступали как синонимы.

В литературе рассматривается пять этапов развития интеграционных группировок: зона свободной торговли, таможенный союз, единый или общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз.

В попытках определить основные формы и направления интеграционного развития на современном этапе для стран СНГ, принципиально значение термина «интеграция» не изменяется, а как бы переносится на страны СНГ, которые «должны участвовать в экономическом сотрудничестве».

Такое понимание интеграции и интеграционных процессов не может быть приурочено на микроуровне – уровне организаций одного государства. В большинстве случаев организации и так имеют возможность производить расчеты в одной валюте (или согласование выбора валюты для расчетов не представляет собой особых сложностей), возможность работать на одном рынке и практически не имеют барьеров для сотрудничества. Но даже для организаций, находящихся в разных странах СНГ, необходимо другое понимание интеграции, основанное не просто на создании товарных потоков из региона в регион, а на создании новых форм хозяйственных образований, конкурентных структур, способных эффективно функционировать в условиях конкуренции. С этой точки зрения и должно быть выявлено новое понятие интеграции на уровне организации.

Традиционно под интеграцией понимается состояние связанности субъектов за счет рационального экономического взаимодействия и согласования противоречивых экономических интересов.

Это общее понятие интеграции можно детализировать следующим образом.

Интеграция – это состояние связанности различных субъектов рынка за счет организации рационального экономического взаимодействия путем использования системы транзакций, отношений собственности и изменения структуры капитала для формирования конкурентных структур, реализующих комплексный инновационный цикл в одном или нескольких сегментах рынка.

Примерами формирования современных конкурентных структур могут служить такие организационно-хозяйственные формы монополизации, как концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и многие другие. Отношения между ними могут быть дополнительно регламентированы формальными или неформальными картельными соглашениями. Но для соблюдения антимонопольного законодательства реальный уровень монополизации скрывается, в результате чего он не становится юридическим фактом. Латентные процессы монополизации могут быть описаны с помощью интеграционных процессов, которые происходят как с образованием, так и без образования юридического лица. Таким образом, понятия «интеграция» и «интеграционные процессы» более адекватно описывают сложившуюся экономическую ситуацию, чем старые экономические термины советской литературы.

Фактор открытой экономики стал одним из наиболее важных для отечественных организаций. Поэтому исходным принципом для определения развития интеграционных процессов должно стать формирование таких конкурентных структур, которые по своим возможностям могли бы быть эквивалентны структурам рынка мировой торговли.

В качестве одного из решений этой задачи может выступать оптимизация организационной структуры предприятия в целях его эффективного инновационного развития.

Необходимо отметить, что структура инновационного цикла определяет и направления возможной интеграции. Они также зависят и от выбора предпри-

ятием варианта развития, т. е. от использования им системы транзакций либо изменения структуры капитала и схемы владения.

Развитие интеграционных процессов осуществляется в рамках вертикального и горизонтального разделения труда. *Вертикальная интеграция* подразумевает формирование конкурентной структуры путем комбинирования по стадиям изготовления продуктов конечного производственного и непроизводственного потребления. При *горизонтальной интеграции* формирование конкурентной структуры происходит путем объединения предприятий внутри одной отрасли.

Мотивы интеграции могут быть различными. Фирмы могут обойти легальную структуру, чтобы заниматься теми видами коммерческой деятельности, которые справедливо или по ошибке запрещены антимонопольным законодательством, и проявлять свою монопольную силу. Это обусловлено тем, что формирование эффективных конкурентных структур имеет тенденцию к монополизации, и различные типы таких структур могут выражать различную ее степень.

Вертикальная интеграция в сфере коммерческого оборота комплексного инновационного цикла позволяет осуществлять внутреннее объединение сделок. Это направление интеграции влияет на такой параметр монопольной власти, как монопольная цена. В условиях ценовой конкуренции, интегрируясь с одним из клиентов, производитель получает возможность ценовой дискриминации или возможного закрытия доступа на рынок промежуточного товара другому клиенту. Таким же образом предприятие может осуществлять контроль промежуточных цен. Для этого нужно допустить, что цена на промежуточный товар, который продается и покупается большим числом покупателей, регулирующим органом установлена ниже равновесной рыночной цены, определенной соотношением спроса и предложения. Тогда товар должен быть распределен покупателям при помощи какого-то механизма рационирования. Это дает повод поставщикам для слияния с некоторыми из своих покупателей. Следовательно, здесь возникает разница цен, которая может быть распределена между поставщиками и потребителями. Однако поставщики, которые могли бы увеличить свою долю присваиваемой разницы путем повышения цен на неконтролируемом рынке, в случае его регулирования не могут этого сделать. В этом случае вертикальная интеграция позволяет обойти закон при помощи внутреннего объединения сделок, а поэтому и ненаблюдаемого оборота.

Горизонтальная интеграция в сфере цикла коммерческого оборота также может влиять на монопольную цену и степень монополизации конкурентной структуры. Примером может служить заключение картельных соглашений об ограничении (квотировании) производства, имеющих своей целью установление единых сбытовых цен и распределение рынков сбыта. Эти же цели преследует и синдикат, осуществляя распределение заказов, закупки сырья и распределение продукции через единую сбытовую контору.

Вертикальная интеграция в сфере предпроизводственного и производственного циклов оказывает положительное влияние на ценообразо-

вание путем сокращения инновационного цикла за счет снижения уровня трансакционных затрат. Такая оптимизация организационной структуры позволяет сделать цену на свой товар или услугу более предпочтительной для потребителей.

Примером такой интеграции являются синдикат и концерн, связанный единством собственности и контроля. Крупные промышленные корпорации, интегрируясь на основе системы участия с финансовыми институтами (банками, инвестиционными компаниями), создают холдинги, позволяющие облегчить управление сложной структурой за счет относительной самостоятельности дочерних фирм. А создание конгломератов позволяет осуществлять перелив капиталов в перспективные производства, минуя традиционный рынок капитала. Эти же цели преследует и ФПГ.

Горизонтальная интеграция в сфере предпроеизводственного и производственного циклов комплексного инновационного цикла в условиях неценовой конкуренции может влиять на другой параметр монополевой власти – монопольную прибыль – следующим образом. Горизонтальная интеграция структур, используя потенциальную экономию от масштаба деятельности, позволяет снижать средние издержки фирмы по крайней мере до того, как эта экономия не исчерпает себя. Примером является слияние двух фирм, производящих аналогичные продукты, т. е. создание отраслевых объединений, основанных на системе участия (трестов). Такие слияния были распространены во время великой волны слияний 1887 – 1904 гг. в Соединенных Штатах. Слияния такого рода были впоследствии отменены применением антитрестовских законов. Новые фирмы, вступающие на рынок как мелкие производители, будут иметь небольшой или не будут иметь никакого шанса для выживания и расширения, потому что они не в состоянии получить экономию на издержках и получить прибыли, необходимые для выживания и роста. В то время как монопольную прибыль получит интегрированная структура.

Кроме этого, на степень монополизации конкурентных структур могут влиять барьеры для вступления в отрасль, которые, в свою очередь, могут быть легальными и нелегальными.

Примером легальных барьеров для вступления в отрасль могут быть патенты и лицензии. Правительство зачастую представляет монополиям исключительные привилегии. Институт частной собственности может быть использован монополией как средство создания эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Фирма, владеющая или контролирующая сырье, которое является необходимым в процессе производства, может препятствовать созданию конкурирующих фирм. Классическим примером может служить «Алюминий компани оф Америка», удерживающая многие годы свое монопольное положение в алюминиевой отрасли благодаря своему контролю над всеми основными источниками бокситов – главного сырья, используемого в алюминиевом производстве. К нелегальной форме устранения конкурентов относится нечестная кон-

куруенция. Вступление новых конкурентов может быть заблокировано посредством агрессивных, жестоких действий. Привычными примерами являются поношение продукта, давление на поставщиков ресурсов и банки, чтобы отказывать в материалах и кредите, переманивание ведущего персонала, резкое снижение цен и т.д. Многие из этих аспектов нечестной конкуренции являются незаконными или граничащими с беззаконием.

После определения важнейшей роли интеграционных процессов в оптимизации организационной структуры фирмы с целью повышения конкурентоспособности и инновационной активности вопрос о том, каким образом в отечественной экономике можно повысить инновационную активность строительных организаций, несомненно вызывает интерес и заслуживает более подробного рассмотрения.

РИСКИ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

П.Ф. БАУМ,
докторант СПбГУЭФ

Передача государственных функций в частные руки несет с собой определенные дополнительные риски.

Наиболее серьезными из таких рисков являются утрата контроля над государственной или муниципальной собственностью, снижение качества предоставляемых услуг, рост стоимости услуг для конечных потребителей, снижение капитальных расходов при строительстве за счет высоких операционных издержек. Все эти риски можно минимизировать путем тщательного составления контракта с частной компанией, оговаривая минимальные стандарты качества, оценивая стоимость проекта на протяжении всего его жизненного цикла и предусматривая системы вознаграждения, основанные на эффективности работы подрядчика.

Вторая группа рисков связана с неопределенностью будущего. В частности, возникает риск неверной оценки будущей стоимости проекта, риск существенных изменений условий контракта и риск смены контрагента. Такими рисками можно управлять лишь отчасти.

Третья группа рисков связана со снижением прозрачности государственного бюджета в том случае, если у соответствующего органа государственной власти или местной администрации возникают обязательства перед компаниями частного сектора недолгового характера – например, лизинговые платежи. Оставаясь формально текущими расходами бюджета, они фактически увеличивают долговую нагрузку соответствующей администрации.

а) для государственного сектора:

– асимметричные информационные потоки – частные партнеры обладают лучшим знанием рынка и выгодных инвестиционных возможностей, нежели государственный сектор;

– нечестные намерения частного партнера – нельзя гарантировать, что частные партнеры будут действовать в соответствии с условиями договора, в особенности когда государственный сектор отдает существенную часть управления партнерством в руки частного партнера;

– опасность передачи рисков государственному сектору – ЧПП может привести к краткосрочному сокращению финансового давления на государственные бюджеты, однако опасность, что проектный риск будет передан обратно,

остается высокой. Причем это довольно большой риск, поскольку государственный сектор несет определенную ответственность за проект, и, если проект потерпит неудачу, государственный сектор не сможет легко оставить финансовые последствия частным партнерам, если это приведет к завершению проекта со всеми отрицательными политическими последствиями;

б) для граждан и общества:

– недостаток демократического контроля и участия – существует риск, что после передачи проекта и процесса принятия решения по нему от государственной администрации частным компаниям важные политические решения будут производиться и осуществляться в рамках нетранспарентных структур теневых администраций, имеющих низкий уровень демократической законности;

– недостаток социальной справедливости – в зарубежных странах в отношении социального правосудия часто поднимается критика, что государственно-частное партнерство приносит пользу социальной элите, более бедные слои населения обычно имеют трудности в нахождении доступа к инфраструктуре и услугам, предлагаемым рыночной экономикой;

– чрезмерное финансовое бремя на гражданах – существует особая проблема, когда партнерство было создано не ради производства товаров и услуг, а ради приватизации выгодной общественной задачи, в таких случаях могут существовать сильные экономические стимулы для эксплуатации заинтересованных граждан;

– неблагоприятные результаты в экономических терминах – критически настроенные наблюдатели ЧПП привлекают внимание к факту, что государственно-частные партнерства не ведут ни к увеличению конкуренции, ни к снижению стоимости производства до тех пор, пока не выявлены наиболее выгодные для ГЧП отрасли с точки зрения экономики частного сектора;

– риск олигополизации поставляющих отраслей – вследствие введения конкуренции в отрасли поставок (воды, энергии и т.д.) ввиду экономической глобализации может быть поднят вопрос относительно того, не являются ли ЧПП первым шагом к окончательной приватизации государственных компаний и беспокойству местных властей о сфере поставок и распределения (воды, энергии и т.д.);

в) для частных компаний:

– политический и юридический риски – эта категория рисков касается возможных изменений в правительственной политике, неблагоприятных или непостоянных рыночных условий, неспособности или отказа государственно-го сектора выполнить условия договора;

– технические риски, касающиеся строительства и использования инфраструктуры, – эта категория рисков охватывает различные компоненты: неопределенные технические проблемы на стадии реализации проектов, неопределенно сформулированные условия окружающей среды, ситуации опоздания к крайнему сроку, превышающие прогнозы затраты и т.д.;

– экономический и финансовый риски – эта категория рисков относится к степени инфляции и к изменению курсов обмена валют, а также состоянию экономики;

– коммерческий риск – объединяет объем потоков пользователей и уровень пользовательских платежей/тарифов; в случае с автострадами это, с одной стороны, потоки движения и, с другой стороны, уровень платы за проезд. Данные два фактора являются взаимозависимыми. Коммерческий риск должен рассматриваться в общем контексте экономики и общества, ибо покупательская способность потенциальных пользователей и привлекательность для граждан играют ключевую роль в деле получения платы за пользование;

– риск форс-мажора – эта категория рисков непредсказуема, они связаны и с естественными бедствиями, и социальными беспорядками и войнами, террористическими актами, способными препятствовать или мешать совершенствованию проектов развития инфраструктуры, услуг и другой экономической деятельности.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ЕГО ОРИЕНТАЦИИ НА РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

Ю.А. БИЧУН,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга СПбГУЭФ

Проблемы оценки эффективности маркетинговой деятельности по своей сути не новы и с той или иной стороны рассмотрены как зарубежными – Ф. Котлером, Ж.-Ж. Ламбенем, Х. Меффертом и др., так и российскими учеными – Г.Л. Багиевым, Е.П. Голубковым, И.С. Березиным, А.П. Панкрухиным.

Под эффективностью в общем смысле следует понимать характеристику степени достижения поставленных целей, которая определяется соотношением результата (эффекта) к затратам, осуществленным для этой цели. Следовательно, эффективность маркетинговой деятельности определяется степенью достижения целей и задач, как стратегических, так и тактических, реализуемых в ходе маркетинговой деятельности субъекта рынка. Достижение поставленных маркетинговых целей с минимально возможными издержками или получение максимальных результатов являются двумя основными направлениями увеличения эффективности маркетинговой деятельности.

Так как потребитель на многих рынках предъявляет все более высокие требования к предприятию, к его инструментарию, то организации встают перед необходимостью формирования и развития компетенций в сфере маркетинга, чтобы долгое время сохранять и защищать свою конкурентную позицию. Такая ориентация маркетинг-менеджмента на развитие компетенций может повысить эффективность как маркетинговой деятельности, так и функционирования всего предприятия в целом, что обусловлено стремлением маркетинг-менеджмента к поиску оптимальной комбинации ресурсов и рациональному ее использованию.

Имеющиеся у предприятия ресурсы, а точнее их комбинация, являются базой для формирования компетенций, количество которых не ограничено. Однако не следует забывать, что не каждая компетенция становится стратегически важной для предприятия. При анализе стратегической важности той или иной компетенции важно ориентироваться на ее соответствие целям предприятия, если они заключаются в удовлетворении потребностей потребителя, то

стратегическая компетенция должна корреспондироваться с потребностями потребителей.

Естественным образом, в своей деятельности предприятие ориентируется не на отдельную компетенцию, а на их содержательное и методическое взаимодействие, которое непосредственным образом становится основой формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Показателем успеха деятельности предприятия на рынке в долгосрочном периоде можно считать наличие стратегического конкурентного преимущества, которое, в свою очередь, будет обеспечивать фирме высокую степень удовлетворенности потребностей потребителей и постоянную доходность. Проблема заключается в том, насколько рентабельным является развитие данного конкурентного преимущества, которая может быть решена посредством мониторинга маркетинговой деятельности, а также постоянной коррекцией стратегии маркетинга в сторону ее увеличения.

Таким образом, на первом этапе определяется оптимальная комбинация ресурсов предприятия, необходимых для формирования и развития стратегических компетенций предприятия. Оптимизация может осуществляться по следующей формуле:

Целевая функция: $\sum x_i * W_i \rightarrow \max$, где

x_i – количество i -го ресурса для формирования и развития стратегической компетенции;

W_i – ценность i -го ресурса, необходимого для формирования и развития компетенции, определяемая по формуле:

$W_i = w_y * w_{\text{ин}} * w_3 * t * k$, где

$w_{\text{ин}}$ – потребительская ценность i – го ресурса;

w_3 – экономическая рента, генерируемая i – м ресурсом;

w_y – уникальность ресурса (0 – 1);

t – время существования ресурса или возможности его полноценно использовать;

k – вес i -го ресурса в формировании и развитии компетенции.

При дополнительных условиях: $\sum x_i * I_i \leq B$ и ограничениях: $x^{\min} \leq x \leq x^{\max}$

B – имеющийся в распоряжении предприятия бюджет на формирование и развитие компетенций на данный период времени (инвестиции);

3 – стоимость ресурса, складывающаяся из следующих позиций:

$3 = 3_{\text{н}} + 3_{\text{р}} + 3_{\text{д}}$,

$3_{\text{н}}$ – затрат на приобретение ресурса (например, приобретение нового сотрудника);

$3_{\text{р}}$ – затрат на развитие ресурса (например, затраты на обучение сотрудника);

$3_{\text{д}}$ – дополнительных расходов на развитие ресурса (например, затраты на поддержание теплой атмосферы в коллективе).

x^{\min} – минимальное количество вариации ресурсов, определяемое экспертным путем;

x^{\max} – максимальное количество вариации ресурсов, определяемое экспертным путем.

Метод основан на процессе оптимизации распределения заданного бюджета на формирование и развитие компетенций (инвестиции) по отдельным ресурсам таким образом, чтобы максимизировать общую ценность комбинации имеющихся у предприятия ресурсов. В качестве критериев служат показатели стоимости, ценности ресурсов, взвешенные при помощи специальных коэффициентов, учитывающих их особенности.

Определив оптимальные комбинации ресурсов, необходимых для формирования и/или развития той или иной компетенции, следует определить целевые величины, характеризующие эффективность маркетинговой деятельности предприятия.

После определения целевых величин эффективности маркетинговой деятельности необходимо разработать систему показателей, описывающих данные величины.

Если предприятие планирует увеличить эффективность своей деятельности за счет управления компетенциями, то для начала необходимо идентифицировать имеющиеся в наличии ресурсы и компетенции. Затем следует сопоставить свои способности с требованиями потребителей на предмет соответствия. Результат сопоставления указывает не только на наличие основных стратегических компетенций, но и на отсутствие необходимых. На следующем шаге предприятию необходимо озаботиться формированием (например, при помощи мероприятий по обучению сотрудников) или покупкой недостающих компетенций, необходимых для поддержания конкурентной позиции предприятия.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ТЕОРИИ САМООРГАНИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМОЙ

Г.И.ШИШЛОВ,

аспирант кафедры экономики строительства СПбГАСУ;

С.Ю. БОГДАНОВ,

аспирант кафедры экономики строительства СПбГАСУ

Применение синергетики в теории управления дает возможность решать проблемы формирования стратегии развития организации, включая этапы анализа среды и состояния ее потенциала, формирования целей развития, критериев достижения целей, формулировку задач, выявление имеющихся ресурсов, факторов риска, на основе теории самоорганизации и самоуправления. Самоорганизация и самоуправление играют две важные роли: компенсируют неохваченные области управления в случае недостаточно профессионального управления; инициируют развитие искусственного (мягкого) управления и организации. Это свойство системы, которая, снижая энтропию, самопроизвольно развивается. Суть информационной энтропии в том, что управленческая информация, обладающая избыточностью, служит причиной искажения ее сути.

Управление – это всегда то или иное воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения. Это система сбора, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности необходима для управления организацией, оперативного принятия управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации». Главная задача управления экономическими системами заключается в поиске и реализации управляющих воздействий, которые в условиях внешних и внутренних возмущений обеспечат функционирования и развитие системы. Характерной чертой которой является совместная деятельность ее элементов для достижения общей цели организации.

Современные крупные строительные организации представляют сложные эмерджентные системы. В условиях олигополистической конкурентной среды они работают в критических точках, в которых поведение системы становится неустойчивым и непредсказуемым, – в точках бифуркации. В этих условиях даже самые незначительные и на первый взгляд малосущественные факторы

могут привести систему к кризисной ситуации. Показателем, определяющим степень монополизации инвестиционно-строительного рынка, является показатель концентрации – индекс Херфиндаля – Хиршмана (коэффициент энтропии). Индекс концентрации измеряется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке.

Понятие неустойчивости освобождается в синергетике от негативного оттенка. Неустойчивость может выступать условием стабильного и динамического развития. Только системы, далекие от равновесия, системы в состояниях неустойчивости способны спонтанно организовывать себя и развиваться.

Развитие методов управления ресурсами организации, основанных на теории информации. Внедрение же информационной системы само по себе не может изменить структуру организации. Необходимые для этого огромные денежные вложения могут быть вложены лишь один раз. Перед реализацией информационных систем часто предлагают провести анализ и оптимизацию производственных процессов и структур.

Основная цель информационной системы заключается в обеспечении учета всех финансовых потоков, в решении вопросов оперативного, среднесрочного и долгосрочного планирования строительной организации.

Появление новых парадигм (синергетика, самоорганизация и энергоинформационная парадигма) и активное развитие теории фрактальных множеств заставляют по-новому взглянуть на сущность организационных систем, принципы построения и управления ими. Для современной теории управления работы Пригожина, Стэнгера, Николаса, Винера, Эшби, Бира дают основу разработки новых подходов.

Организации, представленные в виде систем, состоят из взаимозависимых составных частей: цели, структура и система, внутриорганизационная культура и кадры. Изменение в одной составной части системы приводит к изменениям в других ее составных частях. Таким образом, внедрение информационной системы может рассматриваться только с учетом ее взаимного влияния на другие составляющие системы.

Процесс управления может быть рассмотрен как информационный процесс, т.е. функционально включающий получение, передачу, обработку (преобразование), хранение и использование информации, а саму иерархическую систему управления – как информационную систему.

В условиях роста потока информации организационная структура компании или адаптируется к внешним изменениям, или становится тормозом в развитии организации. Эффект синергии здесь возникает вследствие эффективного взаимодействия между основными и вспомогательными бизнес-процессами, технологиями, оборудованием и обслуживающим их персоналом. Достичь этого позволяет свободный доступ до информации любого уровня.

Самоорганизация в системе управления открывает возможности управления на качественно новом уровне, развивается горизонтальная организационная структура, сотрудники образуют коммуникационную сеть с большой автономией. Не происходит разделения на объект и субъект управления,

наблюдается двунаправленный взаимоувязанный процесс управления, когда сотрудники управляют структурой, а она одновременно управляет ими. Предприятие в целом становится более автономным, так как реакция системы определяется во многом ее структурой и внутренними связями и характеристиками, а не внешними воздействиями.

Механизм самоорганизации можно представить в виде двух параллельных процессов: энергодающего процесса, идущего к равновесию, с процессом, потребляющим часть его энергии на внутреннюю работу против равновесия и создающим неравновесное упорядочение. В качестве энтропии мы понимаем информацию, потенциал строительной организации.

Рассматривая строительную организацию как открытую нелинейную динамическую систему, в которой возможна самоорганизация мы будем исходить из того, что у спонтанного процесса самоорганизации имеется инициатор, им функционально является самовоспроизводящаяся единица информации. Она способна создавать свои более или менее точные копии и конкурировать с другими инициаторами того же типа за возможность установить в динамической системе «свой» порядок в итоге процесса самоорганизации через механизм обратных связей.

Положительные обратные связи выводят систему из состояния устойчивости, отрицательные – способствуют его сохранению. Положительная обратная связь призвана не подавлять изменение в системе, а увеличивать его, может реагировать на малое отклонение или «ввести» изменения в систему:

во-первых, если в системе организовать нужную нам обратную связь между динамическими и внутренними степенями свободы, то такая система может приобрести новые свойства своего поведения и реакции на внешние воздействия;

во-вторых, для расширения возможностей системы следует сформировать ее управляющую часть таким образом, чтобы в ней могли возникнуть новые дополнительные степени свободы, или параметры порядка, в результате появления новых бифуркаций, что означает расширение размерности и объема возможностей системы.

При формировании систем остро встает проблема согласования деятельности подразделений: является критическим при управлении крупной фирмой. Решением с точки зрения самоорганизации является поиск оптимальной иерархической структуры, учитывая гибкость ее перестроения при изменениях среды. Динамическая оптимизация напрямую связана и с проблемой выбора оптимального числа уровней иерархии в зависимости от внешних условий. Затраты же на функционирование и на реорганизацию в зависимости от числа уровней иерархии уменьшаются при усложнении структуры, то есть при увеличении количества уровней иерархии.

Следовательно, нужно не увеличение вертикали, а нужно увеличение горизонтальных связей, что приводит к увеличению числа иерархий и уменьшению числа начальственно подчиненных связей, что способствует, с одной сто-

роны, самоорганизации и раскрытию потенциала предприятия, а с другой стороны, делает актуальной проблему согласования и координации, приводит к распределенному формированию решений, к делегированию полномочий. В свою очередь, быстрое и оперативное формирование решений основано на правильно построенном делегировании полномочий.

Рассмотрим модель мотивационного поведения сотрудников и руководителей центров ответственности строительной организации. Сочетание механизмов отбора и подражания выглядит, как наличие у субъектов мотивации минимизировать вероятность неудачи в исполнении роли независимо от личного отношения субъектов к роли и стратегии.

Механизм взаимных подстроек основан на самопроизвольной адаптации подразделений и лиц друг под друга, на развитии концепции формирования нового опыта самообучающейся организации в ходе взаимодействия с внешней средой, предложенной П. Сенджем в 1990 году. Данная концепция, по сути дела, опирается на процессы самоорганизации в управлении корпоративным опытом.

Чрезвычайная сложность, динамичность, нечеткость и частичная формализуемость информационных потоков приводит к необходимости дать подразделениям экономическую самостоятельность. При этом во избежание прямых потерь и упущенной выгоды преследуется цель свести переходные процессы к минимуму. В качестве такого средства предоставления экономической самостоятельности предлагается формирование фрактальных фабрик. Информация, в свою очередь, может рассматриваться как сырье для принятия качественных решений, следовательно, можно вести речь об «информационных фабриках» – объектах, производящих информацию из данных.

Для этого следует решить находящиеся вне зоны внимания данной концепции вопросы:

Как отсеять ненужные данные на стадии ее ввода в систему (не собирать данных, не используемых при принятии решений).

Как не производить ненужную информацию, не используемую при принятии решений.

Такая структура в результате самоорганизации позволяет на базе одного и того же, неизменного количества «функциональных единиц» пропустить сквозь систему управления строительной организации информационные потоки все большей интенсивности. Структура имеет характеристики, аналогичные существующим в природе сложным адаптивным системам. В такой системе при любом числе процессов принятия решений сохраняется порядок и самоорганизация. А необходимыми условиями для продления эффекта синергии, согласно мнению большинства экспертов, являются трансформации процессов командообразования, создание инновационной атмосферы в компании, развитие систем самоуправления, мотивации и личной ответственности за принятие решений. Руководителей команды нельзя назначать сверху волюнтаристским путем, так как команда группируется вокруг своих лидеров,

от которых в очень существенной мере зависит решение поставленных перед командой задач.

Рассматриваемое направление получило название мягкого моделирования, которое иногда определяют как искусство получать относительно надежные выводы из анализа малонадежных моделей.

Экономико-математическое моделирование позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими.

В системе могут устанавливаться равновесные состояния, образовываться устойчивые периодические колебания и существовать неустойчивые, хаотические, непрогнозируемые процессы.

При анализе взаимосвязи капитальных вложений, а также трудовых ресурсов в инвестиционно-строительном комплексе рекомендуют использовать производственную функцию Кобба-Дугласа.

$$Y = 0,24 K^{0,004} L^{0,996} \quad (1)$$

Из полученной зависимости видно, что решающее значение в строительстве играют трудовые ресурсы. Однако данная формула имеет и некоторое допущение – построенная производственная функция применима только при не больших изменениях капитала и трудовых ресурсов.

Сочетание значений интенсивностей внешнего управления и механизмов эволюции однозначным образом определяет различные стратегии поведения экономических объектов и показатели эффективности их функционирования. В качестве технологических показателей эффективности берем затраты, текущей и предельной производительности базового ресурса экономической системы. В качестве количественной характеристики степени устойчивости экономических процессов использован первый показатель Ляпунова, определяющий степень упорядоченности или, наоборот, хаотичности протекающих процессов.

В агрегированных, обобщенных переменных модель динамики экономической системы сформулирована в виде нелинейного уравнения:

$$X_{n+1} = bX_n^a - aX_n + I, \quad n = 0, 1, 2, \dots \quad (2)$$

В уравнении (2) X – базовый ресурс системы, a , b , I – факторная эластичность производства, a , b , I – обобщенные параметры управления, характеризующие, соответственно, интенсивность механизмов саморегулирования, саморазвития и внешнего целеполагания, n – дискретное время. Величина I характеризует интенсивность внешнего воздействия на систему.

Конфигурация этой области и показатели эффективности протекающих в ней процессов существенно зависят от направленности внешнего воздействия на систему – возбуждающего (при $I > 0$) или угнетающего ($I < 0$).

Могут существовать такие ситуации, когда для описания динамики развития системы или организации в целом необходимо меньшее количество переменных, чем в общем случае или чем для полного, глобального описания. Ко-

гда траектория проходит через такие участки, то в течение некоторого времени ее поведение можно приближенно описать при помощи модели. То есть системе можно характеризовать при помощи ее проекции небольшой размерности. Такие проекции называются руслами. Если траектория прошла по данному руслу достаточное число раз, то по временному ряду можно найти данную проекцию, и появляется и возможность предсказания.

Поэтому важным направлением является разработка для каждой конкретной строительной организации набора критериев (параметров порядка), определяющих динамику этой организации.

Процесс формирования параметров можно показать как процесс отображения произвольной точки фазового пространства на самоорганизующуюся карту.

При последовательном многократном применении данного отображения (в сочетании с коррекцией весовых коэффициентов) для всех точек восстановленного аттрактора точки самоорганизующейся карты распределяются по фазовому пространству, образуя непересекающиеся подмножества. Данный процесс называется самоорганизацией. Теперь совокупность векторов представляет собой набор координат, являющихся центрами выделенных подмножеств. Далее необходимо каждую выделенную область фазового пространства классифицировать как русло или джокер.

Будем строить прогноз только из той области восстановленного фазового пространства, которая является руслом.

Исключение джокеров из интервала прогнозирования позволяет заметно уменьшить среднюю ошибку прогноза. Если динамика системы строительной организации лежит в области русла, то ее процесс можно автоматизировать и строить прогноз, в случае нахождения в области джокера автоматизация невозможна в полной мере, принятие решений соответствует предкризисному состоянию, и от прогноза в данной области следует отказаться. Траектория систем заключена внутри некоторой области, которую можно назвать «областью развития». Система не может покинуть свою «область развития» без внешнего «вмешательства» или качественного изменения системы.

На наш взгляд, данные модели могут послужить хорошей методологической базой для эконометрических прогнозов и поисков оптимальной линии поведения организации.

ПРОБЛЕМА ВЫРАБОТКИ КРИТЕРИЕВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

А.Л. БОРОДИНА,

аспирантура Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики

Как показали исследования Шейна, Спивака, Капитонова, различные организации тяготеют к определенным приоритетам в корпоративной культуре. Корпоративная культура может иметь особенности в зависимости от рода деятельности, формы собственности, занимаемого положения на рынке или в обществе¹.

Компании всегда будут добиваться стабильности и эффективности деятельности, если культура компании адекватна применяемой технологии. Регулярные формализованные технологические процессы обеспечивают стабильность и эффективность организации, когда корпоративная культура и акцентирует внимание на централизации в принятии решений, и сдерживает индивидуальную инициативу. Нерегулярные (нерутинные) технологии эффективны, когда они заполняются культурой организации, которая поддерживает индивидуальную инициативу и ослабляет контроль.

На основании этого будет небезынтересным, на мой взгляд, разработать ряд критериев, всесторонне охватывающих все сферы деятельности организации.

Первым критерием, влияющим на формирование корпоративной культуры, является адаптивность целеполагания компании. Она включает в себя ее традиции, истории, легенды, мифы и обряды, связанные с возникновением организации, ее основателями или выдающимися членами, миссию организации, ее цели и задачи, а также стремления, замыслы и перспективы компании, идентифицированность сотрудников с организацией в целом. Многие верования и ценности, лежащие в основе культуры организации, выражаются не только через легенды и мифы, становящиеся частью корпоративного фольклора, но и через различные ритуалы, обряды, традиции и церемонии. К обрядам относятся стандартные и повторяющиеся мероприятия коллектива, проводимые в установленное время и по специальному поводу, для оказания влияния на поведение и понимание работниками организационного окружения. Ритуалы представляют собой систему обрядов; даже определенные

© Бородина А.Л.

¹ Спивак В.А. Корпоративная культура. Теория и практика. – СПб.: Питер, 2001. – 546 с.

управленческие решения могут становиться корпоративными обрядами, которые работники интерпретируют как часть корпоративной культуры. Такие обряды выступают как организованные и спланированные действия, имеющие важное «культурное» значение, их соблюдение влияет на самоопределение и лояльность работников своей организации. Кроме того, важное значение, на мой взгляд, имеет идентифицированность – степень отождествления работников с организацией в целом.

Вторым критерием формирования корпоративной культуры является форма организации бизнеса и размер компании. Новые предпринимательские структуры должны быть или агрессивными и независимыми, или гибкими, приспосабливающимися к внешней среде и конъюнктурным изменениям рынка. Централизованная собственность, обычно в семейных фирмах или организациях, где доминирует ее основатель, будет стремиться к культуре власти с жестким контролем и управлением ресурсами, тогда как разобценная собственность вызывает диффузию влияния, которая основана на других источниках силы.

Также важное значение имеет уровень защиты прав участников и обязательство перед акционерами компании.

Размер компании – важная переменная, влияющая на выбор структуры культуры. Специализированные предпринимательские структуры, которые требуют систематической координации, разрабатывают специализированные методики, процедуры и создают специализированную власть, подталкивающую организации к ролевой культуре.

Действительно, если компания по достижении определенного размера не может измениться в направлении корпоративной культуры, то она неэффективна. При отсутствии корпоративной культуры возможен соответствующий поток информации для адекватного управления работой. Особые действия, такие как создание дочерних компаний или радикальная децентрализация, могут помочь главной организации создать другую корпоративную культуру управления.

Третьим критерием, влияющим на формирование корпоративной культуры управления, является технологический.

Исследование промышленных предприятий определило три основных категории систем производства:

- штучное и мелкосерийное производство;
- большие серии и массовое производство;
- поточное производство.

Опыт ведущих промышленных корпораций свидетельствует, что техноорганизационные инновации не дают желаемого эффекта, если в ходе их разработки и реализации игнорируется роль человеческого фактора, не учитываются возможности личности. Речь идет о повышенном внимании к творческой, новаторской составляющей в деятельности работников. Особенно заметны изменения в системе трудовой мотивации занятых высококвалифицированным трудом: возрастает значение саморазвития, самореализации в

труде, участия в управлении производством. Считается, что «люди – самый главный ресурс фирмы».

Четвертым из основных критериев, влияющих на корпоративную культуру компании, является критерий, описывающий отношения компании с ее внешним окружением. На современном этапе основной характеристикой окружения – экономического, финансового, конкурирующего, юридического, общественного, политического, технологического – является его бурный характер. Например, частые взаимоотношения с поставщиками продукции и услуг. В связи с этим компания осуществляет следующие действия:

- выбор поставщиков с учетом качества их продукции и предоставляемых услуг, надежности и ценовой конкурентоспособности;
- признание законных интересов поставщика и корпорации при заключении контрактов и добросовестного выполнения конкретных обязательств;
- недопущение ненужной зависимости поставщиков от корпорации. Корпорация должна быть организацией, эффективно работающей в сообществе на национальном уровне и в международной сфере.²

Изменения в окружении требуют культуры, которая была бы чувствительной, легко приспосабливающейся и быстро реагирующей на различные изменения на рынке и во внешней среде.³ Для большей эффективности корпоративной культуры они должны соответствовать выпускаемому продукту или обеспечивающей услуге, географическому месту, типу распределения и покупателю. В то время, как корпоративная культура и функциональная организация могут соответствовать специализированным рынкам и продукции с длительным жизненным циклом.

Пятым критерием, влияющим на формирование корпоративной культуры, является качество управления и отношение к персоналу организации. Этот критерий может включать в себя следующие составляющие:

- ориентация на энергичное и быстрое действие;
- индивидуальная автономность – степень ответственности, независимости и возможностей выражения инициативы в организации;
- предоставление людям определенной самостоятельности, поощряющей их предприимчивость;
- рассмотрение человека как главного генератора производства;
- ограничение функций работника в рамках его профессиональных навыков и компетенции;
- уровень простоты/сложности форм и процедуры управления;
- управленческое обеспечение – степень, относительно которой менеджеры обеспечивают четкие коммуникационные связи, помощь и поддержку своим подчиненным;

² Фрэнсис Дж. Роджерс. IBM: Взгляд изнутри: человек, фирма, маркетинг. – М.: Наука, 1991.

³ Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 328 с.

- стимулирование – степень зависимости вознаграждения от результатов труда;
- уровень управления конфликтами в компании;
- отношение к инновациям и рискам – т.е. степень, до которой работники поощряются в инновациях и принятии на себя риска.

Руководствуясь этим критерием, корпорация помогает сотрудникам развить свои творческие способности и использовать их наиболее эффективным способом, оплачивает их труд и обеспечивает им служебное продвижение в зависимости от вклада каждого в общее дело. Также возможно, на мой взгляд, установление двусторонних контактов между руководителем и подчиненным, предусматривающих беспристрастное рассмотрение спорных вопросов и их справедливое разрешение.

И в заключение мы бы хотели выделить последний, интегрируемый критерий, который представляет собой совокупность вышеизложенных критериев, в интересах осуществления скоординированной деятельности по формированию эффективной корпоративной культуры и достижения синергетического эффекта.

Необходимо иметь в виду, что корпоративная культура существенным образом влияет на эффективность компании. Эффективность требует, чтобы культура организации, ее стратегия, внешняя и внутренняя среда были приведены в соответствие. Стратегия организации, опирающаяся на требования рынка и более подходящая при динамичном окружении, предполагает культуру, основывающуюся на индивидуальной инициативе, риске, высокой интеграции, нормальном восприятии конфликтов и широком горизонтальном общении.⁴ Стратегия, диктуемая перспективами развития производства продукции, фокусируется на эффективности, лучшей работе при стабильном окружении. Она более успешна, когда культура организации предусматривает ответственный контроль, минимизирует риск и конфликты.

Сильная культура определяет последовательность поведения работников. Работники четко знают, какому поведению они должны следовать. Предсказуемость, упорядоченность и последовательность деятельности в организации формируются с помощью высокой формализации. Сильная культура достигает того же результата без ведения какой-либо документации и распределений. Более того, сильная культура может быть более эффективной, на мой взгляд, чем любой формальный структурный контроль. Чем сильнее культура организации, тем меньше менеджменту нужно уделять внимания развитию формальных правил и положений для управления поведением работника. Это все будет в подсознании работника, принимающего культуру организации.

⁴ Петров А. Корпоративная культура: русский путь? <http://www.career.spb.ru>

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ НА ОСНОВЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

М. БОЧАРОВА,

аспирантура Московского государственного университета
Экономики, Статистики и Информатики

Современное информационное общество является закономерным результатом циклического развития цивилизации.

По определению американского исследователя Гелбрейта, за базовый принцип концепции нового индустриального общества необходимо принимать наиболее редкий фактор производства. В данном случае таким фактором будет являться информация. Редкость информации обусловлена не количественной недостаточностью, а принципиальной невозможностью со стороны участников рынка придать ей объективную значимость, кроме того, в некоторых случаях она играет более важную роль, чем время.

Значимость информации заключается не только в том, что она влияет на структуру капитала, изменяет производственные и рыночные параметры продукции, но и в ее интеграции практически во все ресурсы экономики – сырье, энергию, труд, финансы, технологии, управление и т.д., коренным образом изменяя их свойства. Как считают некоторые авторы, в силу этого она выступает не только как совокупность некоторых данных, но и как составная часть ВВП. Посредством преобразования актуальной для решения проблем информации в знания происходят изменения в социальном, культурном порядке развития. Таким образом, информация и процесс ее преобразования в знания представляют собой осевой принцип формирования новой научно-технической рациональности, общества, основанного на знании.

Наиболее часто авторы, исследующие проблемы развития информационного общества, ссылаются на разработанную Е. Масудой концепцию информационного общества. Он выделяет следующие его основные принципы:

- основой общества является компьютерная технология с ее фундаментальной функцией замещать или усиливать умственный труд человека;
- информационная революция стремительно превращается в новую производительную силу, что делает возможным массовое производство когнитивной систематизированной информации, технологии и знания;
- потенциальным рынком становится «граница познанного», растут возможности решения проблем и развития партнерства;

– интеллектуальное производство становится ведущей отраслью экономики, ее продукция аккумулируется и распространяется через синергическое производство и долевое использование;

– основным субъектом социальной активности станет «свободное сообщество», а политической системой – «демократия участия»;

– основной целью является реализация «ценности времени».

Масуда считает, что новое общество потенциально обладает возможностью достигнуть идеальной формы общественных отношений, поскольку будет функционировать на основе синергической рациональности, которая и заменит принцип свободной конкуренции индустриального общества.

Понятие «экономики, основанной на знаниях» (knowledge-based economy), или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того, что научные знания и специализированные уникальные навыки их носителей становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития. Эта проблема активно исследуется сегодня западными учеными, такими как Белл, Гибсон, Дракер, Сакайя, Тоффлер, Ходжсон, Эдвинсон, Янг и другие, и подвергается серьезным аналитическим исследованиям со стороны отечественных философов, социологов, экономистов, таких как Иноземцев, Дилigenский, Гаузер, Мильнер, Олейник и другие.

Основанная на знаниях экономика имеет следующие особенности, существенные как для развития экономики России в целом.

Объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости, этот процесс развивается через интеллектуализацию технологий, рост наукоемкости производимой продукции, развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг. Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации становятся:

а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей,

б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. Как первое, так и второе требуют эффективного использования информации и знаний как ресурсов фирмы.

Деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, процессами преобразования информации в знания, приобретает все более существенное значение. Особая роль в этой деятельности принадлежит образованию, характер и значение которого изменяются в наибольшей степени. Начиная с 60-х годов XX века затраты на образование во всех странах растут быстрее, чем в других отраслях. И в современной экономике образование рассматривается как форма инвестиций в человеческий капитал, от которой зависит его качество и эффективность производства. Считается, что за весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет) специалист должен повышать свою квалификацию 8–10 раз, поскольку информация в настоящее время устаревает каждые 18 месяцев.

Также необходимо выделить значительное возрастание роли менеджмента в области интеллектуальных ресурсов. Об этом можно судить по «цене» мероприятий в области менеджмента изменений субъектов рынка, широко обсуждаемых в литературе стратегических ошибок, связанных с интеллектуальными ресурсами и продуктами, которые имели самые печальные последствия для совершивших их фирм. То есть управленческое знание, интеллектуальные ресурсы менеджмента играют не менее важную роль, чем профессиональное знание непосредственных производителей.

Повысить конкурентоспособность экономики России без осознания важности представленных выше особенностей экономики знаний и разработки соответствующих механизмов создания систем знаний субъектов российской экономики, затрагивающих в том числе и процессы организации рыночной деятельности, взаимодействия субъектов в ходе создания потребительской ценности, создания различных альянсов на основе знаниевых систем, на наш взгляд, чрезвычайно затруднительно.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

А.В. БУЙНОВ

Развитие и становление рыночных отношений в российской экономике транзитивного периода сопровождается поиском новых форм и методов активизации инвестиционной деятельности, являющейся основой экономического роста как предприятий, так и экономики в целом.

Основные направления стимулирования инвестиционной привлекательности выбираются каждым предприятием индивидуально в зависимости от состояния стратегического инвестиционно-инновационного потенциала, целей развития, состояния внешней среды, приоритетного развития технологий в данной отрасли и многого другого.

Вместе с тем в развитии направлений инвестиционного актива существуют общие закономерности:

- совершенствование инвестиционной привлекательности предприятия на инвестиционном рынке, в т.ч. развитие инвестиционного потенциала;
- развитие инвестиционных предложений для потенциальных инвесторов;
- информационно-консультационное сопровождение инвестиционной деятельности.

Конструктивным принципом и доминирующим фактором активизации инвестиционной деятельности является использование инновационного подхода при разработке и реализации инвестиционных стратегий, направленных на технологическую модернизацию промышленных предприятий с целью создания конкурентоспособной продукции в последующем периоде.

Основатель концепции постоянного поиска и распространения инноваций в рыночной экономике – И. Шумпеттер. Он разработал теоретическую базу инновационных исследований, суть которой заключается в том, что механизм инновационных изменений состоит из двух компонент: создания новых технологий (инновационный процесс) и их распространения или заимствования (процесс имитации нововведений). В соответствии с этим инновационная сфера включает в себя два класса методов исследования: обеспечение научно-инновационной сферы и инновационный трансферт. Таким образом, инвестиционно-инновационный процесс становится возможным, если существуют

необходимые экономические условия для создания нововведений, новых технологий и для их внедрения, включения в хозяйственный оборот.

Направлениями осуществления инвестиционной деятельности во многих странах являются инновации, поэтому инвестиционные и инновационные процессы взаимосвязаны. Осуществление инвестиций без крупных инновационных проектов и, наоборот, инновации немислимы без инвестиций. Поэтому даже при наличии свободных инвестиционных ресурсов предприятие не осуществляет инвестиционную деятельность, а занимается дезинвестициями (вложение средств в другие предприятия, объекты инвестирования) по причине отсутствия инновационных объектов применения инвестиционных ресурсов.

Нововведение (инновация) в широком смысле включает в себя и улучшение технологии, и совершенствование способов и методов ведения бизнеса. Оно может выражаться в изменении товара или производственного процесса, в новых подходах к маркетингу, новых рынках (глобальных), новых товарных марках (брендах), новых концепциях конкуренции, совершенствовании организационной структуры предприятия (слияние, поглощение, реструктуризация, образование сетевых, виртуальных организаций).

Классификация инноваций необходима для проведения качественного инновационного анализа, предшествующего разработке инвестиционной стратегии предприятия, и позволяет: определить тип инновационной стратегии, обусловленной преобладающим типом инноваций; конкретизировать инвестиционный механизм в зависимости от типа инноваций; определить формы реализации, продвижения на рынок, которые неодинаковы и зависят от типа инноваций.

При оценке инноваций, предлагаемых для внедрения предприятию, необходимо ответить на вопрос, насколько эти инновации будут совершенствовать производственные процессы, продукцию, сервис и т.д. Решение данной проблемы может быть найдено с помощью проведения бенчмаркинга.

Под бенчмаркингом понимается метод поиска и внедрения наиболее успешных инноваций на всех уровнях предприятия с целью увеличения его конкурентоспособности. Наиболее известной является модель бенчмаркинга, предложенная Г. Ватсоном (G. H. Watson, Cambridge, 1992).

Основной элемент модели – партнер, под которым понимается вид научно-исследовательской информации, обеспечивающей осуществление и исследование видов бенчмаркинга. Так, выделяют внутренний, кооперативный, фирменный бенчмаркинг. Основным препятствием исследования инноваций по методу бенчмаркинга является наличие коммерческой тайны, поэтому его эффективность очевидна только для стратегических партнеров при проведении бенчмаркинга взаимоотношений, когда партнеры – это поставщики и субподрядчики. Развитию бенчмаркинга взаимоотношений способствуют развитие информационно-коммуникационных технологий и переход к сетевым структурам управления предприятиями.

Одним из факторов развития современного инвестиционного кризиса является концептуальная, методологическая, методическая и организационная

обеспеченность инвестиционного процесса на микроуровне (отрасли промышленного предприятия). В наибольшей степени это касается методологии разработки, реализации, сопровождения инвестиционных проектов, вопросов измерения их эффективности, разработки и обоснования инвестиционных предложений по принятию международных стандартов (упаковка инвестиционных проектов), формированию инвестиционных программ предприятия и др. Инвестиционные проекты с неполным или несоответствующим международным стандартам экономическим обоснованием не вызывают интереса потенциальных инвесторов, как следствие, снижаются возможные инвестиционные ресурсы и инвестиционная активность в целом. Перечисленные проблемы в большой степени разрешаются при создании на предприятии инвестиционно-консультационного центра (ИКЦ) на основе имеющихся информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, становление системы стимулирования инвестиционной привлекательности предполагает построение инвестиционно-инновационных механизмов, исходя из условий конкретного предприятия на основе современных методов прогнозирования развития новых технологий, формирования информационно-коммуникационных технологий, мониторинга инвестиционной привлекательности и ее совершенствования с учетом изменения внешней и внутренней среды инвестиционного рынка.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

М.Ю. ВИКТОРОВ,

к.э.н., Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет

К.В. КОЗЫРЕВ,

соискатель Санкт-Петербургского государственного
архитектурно-строительного университета

Свободная конкуренция была и остается главным свойством развитой рыночной экономики, которая становилась таковой в течение долгих десятилетий. В развитых странах Запада каждое поколение учитывало опыт предыдущих, анализировало их ошибки, находило новые приемы и методы управления экономикой, училось предвидеть спады, депрессии и стагнации, свойственные и цивилизованной рыночной экономике.

При исследовании зарубежной практики сразу выявляются главные факторы, пути и средства, используемые для повышения надежности и конкурентоспособности строительных фирм на инвестиционно-строительном рынке. Первый и самый ценный из этих факторов – фактор времени, иными словами – сроки строительства (для строительных фирм), длительность инвестиционного цикла (для заказчиков-инвесторов) и, по сумме этих частных показателей, – интегральный показатель эффективности инвестиций и срок их окупаемости. Выражение «время – деньги» очень точно отражает приоритетную оценку фактора времени, деловую философию и мышление зарубежных специалистов. Постоянное внимание, уделяемое этому вопросу, позволило зарубежным специалистам инвестиционно-строительной сферы достичь выдающихся временных показателей, значительно превосходящих аналогичные данные нашей отрасли.

Управляющие строительством США считают, что достигнутые ими очень сжатые сроки строительства – не предел, возможно и дальнейшее их сокращение, что позволяет достигать устойчивого ежегодного снижения продолжительности строительства, подтверждаемого данными.

Следует особо отметить, что это сокращение сроков происходит при одновременном усложнении объектов, особенно производственных, улучшении их оснащенности инженерными системами управления и связи, технологическим

оборудованием. При этом в отличие от российской практики строители США принципиально не допускают увеличения коэффициента сменности, так как это снижает производительность труда (до 10%), повышает стоимость строительства за счет доплат рабочим и роста накладных расходов (на 3–5%) и может ухудшить качество работ. Поэтому строительная отрасль в США, а также в Германии, Финляндии, Франции работает в одну смену. Максимальное сокращение сроков строительства и приближение ввода объектов в американской практике является главным по силе воздействия фактором высокой надежности и конкурентоспособности генподрядных фирм. Такие факторы ускорения строительства, как увеличение сменности работы, полностью вытеснены многочисленными экономическими стимулами и выгодами заказчика и строителей от приближения сроков ввода объектов.

1. «Погоня» за сокращением сроков строительства в богатой практике американских строителей не является самоцелью. Все инвесторы и строители твердо знают, что это гарантирует им большую экономическую выгоду, ради которой они используют все многообразие приемов и средств.

2. Наиболее сильные результативные средства в этом наборе – организационно-управленческие, то есть совершенствование структуры фирмы с целью управления всем инвестиционно-строительным циклом из одного центра и его сокращения. Все усилия строителей в этом направлении безоговорочно приветствуются инвесторами.

3. Сокращение сроков строительства является главным фактором (признаком, показателем) высокой конкурентоспособности строительной фирмы.

4. Обязательства строительных фирм перед заказчиками-инвесторами построить объект в предельно сжатые сроки таят в себе большой предпринимательский риск. Гарантии строительных фирм инвесторам по выполнению этих рискованных обязательств оцениваются последними как надежность строительных партнеров, их способность выполнять высокие договорные параметры.

5. Все без исключения пути и средства сокращения сроков строительства в принципе известны нашей строительной науке и практикам, однако степень их использования и применения оставляет желать лучшего, что свидетельствует о больших резервах строительных организаций России в деле повышения надежности и конкурентоспособности.

Приведенный выше материал в основном отражал строительную практику инвесторов и строителей США. Что же касается Европы, то в настоящее время объем европейского строительства оценивается примерно в 1000 млрд евро в год. Более 70% этого объема приходится на Германию, Францию, Англию, Италию, Испанию. В общем объеме рынка общестроительные работы составляют 7%, жилищное строительство – 23%, нежилой фонд – 13%, ремонт и реконструкция – 57%.

Можно выделить основные тенденции строительства в Европе, которые характеризуются следующим:

1. «Глобализацией и интернационализацией продукции и технологий.
2. Переходом к системным решениям в строительстве, что оптимизирует расходы в строительстве.

3. Стремлением к энергосберегающим технологиям.
4. Внедрением быстровозводимых конструкций, что также сокращает сроки строительства и оптимизирует затраты.
5. Вниманием к экологической чистоте в строительстве». [2, с. 50]

И в Европе, и в США отмечается активный поиск новых эффективных форм организации и управления строительным бизнесом и строительной индустрией, чему особое, повышенное внимание всегда уделялось и уделяется в США. На это не жалеют сил и средств, поскольку инвестиции в сферу совершенствования управления производством считаются наиболее прибыльными. Как пишут об этом Вахмистров А. И. и Асаул Н. А., «западные фирмы, основываясь на исследованиях возможностей совершенствования управления, пришли к выводу, что успех их компаний напрямую связан с прогрессом в области управления». [1, с. 9] Деятельность зарубежных строительных компаний основана на применении разнообразных организационных форм. Зарубежные подрядчики организуют свою работу, ориентируясь на масштабы своей деятельности, перспективы развития, степень взаимодействия с партнерами по бизнесу и на другие схожие факторы. По данным ВНИИТПИ, успех многих крупнейших проектно-строительных фирм США обусловлен обращением к организационной форме управления проектом. Согласно данным ВНИИТПИ, «во многих из крупнейших фирм США объем работ, выполняемых в рамках этой организационной формы, составляет 50% и более. Значительно растет интерес со стороны заказчика из государственного сектора к этой организационной форме. Заказчики из государственного сектора предпочитают иметь дело со специалистами в области управления проектом, поскольку именно такая организационная форма обеспечивает им возможность подыскивать и заключать контракт с наиболее квалифицированными подрядчиками». [4, с. 6]

На основании изучения различных источников в ряду последних американских инноваций в этой области по степени их эффективности можно выделить и отметить следующие:

1. Переход от управления стадиями строительства объектов к планированию и управлению инвестиционно-строительным проектом, к управлению всем инвестиционным циклом, получившим название системы «project management».

2. Концентрация строительной индустрии, образование крупных и крупнейших финансово-строительных фирм, компаний и корпораций, способных объединять в непрерывный технологический цикл все стадии прединвестиционных исследований, планирование, финансирование, проектирование и реализацию инвестиционно-строительных проектов.

3. Совершенство правовой базы договорных отношений, точность ценообразования, подробность и строгость строительных контрактов, высокие нормы экономической ответственности за нарушение условий контракта.

Все эти новации на федеральном и отраслевом уровне продиктованы и отвечают объективным требованиям современной экономики. Их эффективность доказана практикой последних лет.

При анализе структуры контрактов ведущих подрядных фирм мира прослеживается главный приоритетный фактор высокой надежности и конкурентоспособности фирм в виде их способности, готовности строить крупнейшие объекты «под ключ». Это предопределяет четкие требования к структуре таких фирм – необходима высокая концентрация ресурсов, позволяющая осуществлять сочетание функций проектирования, строительства и подготовки объекта к действию на полную проектную мощность.

В западных странах способы организации управления строительством в значительной мере обусловлены формами типовых контрактов. В качестве основных организационных форм управления строительством, присущих зарубежному рынку, можно назвать следующие четыре формы:

1. Генеральный подряд.
2. Проектирование-строительство.
3. Управление строительством.
4. Управление проектом.

Исторически наиболее распространенной организационной формой управления в строительстве таких стран, как Германия, Великобритания и США, долгие годы являлась система генерального подряда. Суть этого наиболее традиционного метода состоит в том, что заказчик поручает архитектурно-проектной организации подготовку проекта и составление рабочих чертежей. Генеральный подрядчик, привлеченный заказчиком, осуществляет строительные работы под контролем архитектурно-проектной организации, выступающей в качестве представителя заказчика. Однако опыт длительного использования этой наиболее традиционной формы показал, что заказчикам часто приходится сталкиваться с такими фактами, как превышение сметной стоимости строительства и отклонение от сроков ввода объекта в эксплуатацию. Кроме того, одним из существенных недостатков такого метода является длительный период до начала строительных работ, который требуется на подготовку проектной документации и поиск генерального подрядчика – возможно, через проведение подрядного конкурса.

Западные специалисты [6] подчеркивают, что снижение производительности труда в строительстве и замедление роста эффективности, характерные для восьмидесятых годов двадцатого столетия, во многом были обусловлены крупными недостатками организационных форм управления строительством. Для устранения этой проблемы были разработаны и в настоящее время находят все более широкое применение новые организационные формы управления.

Первая из таких форм носит название «проектирование-строительство». В данной системе организация, действуя как генеральный подрядчик, берет на себя как функцию проектирования, так и функцию сооружения объекта. Тенденция к интеграции проектировщиков и строителей оправдывает себя особенно в случае необходимости осуществления строительства в сжатые сроки, а также при реконструкции крупномасштабных сооружений. Эта организаци-

онно-правовая форма позволяет сократить срок реализации строительного проекта, поскольку устраняется необходимость проведения подрядного конкурса. Но в то же время существенно возрастает ответственность проектно-строительной организации перед заказчиком, поскольку такая организация несет полную ответственность за сроки, стоимость и качество строительства.

Особенность организационных форм «управление строительством» и «управление проектом» заключается в том, что в числе участников строительного проекта появляется управляющий строительством/проектом, который занимается контролем стоимости строительства, соблюдения сроков и качества работ. В случае использования первой организационной формы управляющий строительством осуществляет контроль за деятельностью генерального подрядчика и специализированных субподрядчиков, находящихся в подчинении у заказчика. Управляющий строительством выступает в качестве представителя заказчика, отвечающего за ход строительства объекта. Такие функции, как взаимодействие с проектировщиками, участие в процессе заключения контракта или выполнение строительных работ собственными силами, им не осуществляются. Упомянутые выше функции в условиях управления строительством берет на себя заказчик. При использовании организационной формы управления проектом генеральный подрядчик подчиняется не заказчику, а управляющему проектом, который не только является представителем интересов заказчика, но и берет на себя как функцию контроля, так и функцию руководителя строительства. В данном случае управляющий проектом осуществляет выполнение таких задач, как финансовая деятельность, планирование и координация действий всех участников строительства – заказчика, проектировщика, генерального подрядчика, поставщиков строительных материалов и оборудования. Управляющий проектом оформляется в контракте как главное действующее лицо в реализации всех фаз инвестиционного цикла: подготовка контракта, проектирование, планирование и координация хода строительства до полного завершения. Его основная функция – планирование и координация производства работ по месту и времени действия всех участников строительства (заказчика, проектировщика, подрядчиков, поставщиков строительных материалов и оборудования, с которыми заказчик заключает прямые контракты).

Фирма, управляющая проектом, может выполнять часть работ собственными силами, а также руководить подрядчиками по остальным видам работ. В этом случае ее роль приближается к традиционным функциям генподрядчика, дополненным обязанностью руководить действиями проектировщиков. Но управляющий проектом может и не осуществлять строительства, ограничиваясь руководством действиями равноправных подрядчиков по всем видам работ.

Специальное исследование, проведенное в 80-х годах в США, показало, что организационные формы управления строительством и управления проектом в наибольшей степени отвечают интересам заказчиков, обеспечивая оптимизацию таких важнейших показателей контракта, как стоимость, продолжительность и качество строительства. Как пишут об этом С. И. Полтавцев, Г. И. Воронцов и

В.П. Березин, «В США ежегодное увеличение объема строительства, выполняемого с применением организационной формы управление проектом, достигает 5%. Это происходит прежде всего за счет включения в процесс оказания услуг по управлению строительством новых, ранее не занимавшихся этим фирм. Наибольшую активность проявляют инжиниринговые фирмы, на их долю приходится около 2/3 общего объема работ». [3, с. 5]

Современные организационные формы, распространенные за рубежом и описанные выше, не являются застывшими образованиями, а, наоборот, гибко видоизменяются с учетом перемен, происходящих во внешней среде и целях организации.

Очевидно, что во многом строительные организации России уступают своим зарубежным конкурентам. Среди слабых, уязвимых сторон можно назвать не только длительность осуществления строительства и отставание в вопросах использования наиболее современных и эффективных организационных форм, но также и недостатки применяемых организационных структур. Можно сказать, что особенности применяемых организационных структур являются одной из причин уязвимости российских строительных организаций перед лицом зарубежных конкурентов. Необходимо усовершенствование организационных структур строительных организаций в соответствии с жесткими требованиями, предъявляемыми конкурентной борьбой. Существующая во многих организациях сложная многоуровневая иерархия управления затрудняет процессы принятия решений и их выполнения в связи с необходимостью многочисленных согласований. Это, в свою очередь, ведет к увеличению времени принятия решений, а также к уменьшению качества их реализации. Способность выбирать оптимальные организационные структуры и формы управления является решающей для достижения успеха.

Проблемы, связанные с управлением строительными организациями, обусловлены сегодня низкой эффективностью использования прогрессивных методов менеджмента и отсутствием опыта управления инновациями. В отечественной практике до последнего времени использовались сложившиеся структуры управления, ориентированные на медленные изменения в технике и технологии, отсутствие конкуренции, медленно меняющиеся формы и методы управления, повышенный уровень централизации и монополизации. Кроме того, российские предприятия при организации своей деятельности заведомо недооценивают роль служб маркетинга, контрактных отделов, что снижает потенциальную эффективность компаний в будущем. Подавляющее большинство отечественных строительных организаций не осуществляет инвестиционную и инновационную деятельность, позволяющую повышать собственный технический и управленческий потенциал. Неразвита система подготовки специалистов. Современную российскую строительную организацию негативно характеризуют изношенность основных средств, низкие финансовые результаты, консерватизм и отсутствие гибкости в системе управления.

Для зарубежных строительных организаций, привычных к конкурентной борьбе, является естественным добиваться конкурентного преимущества, на-

ходя новые способы конкуренции и выходя с ними на рынок, что можно определить термином «нововведение» или «инновация». Наиболее типичными примерами инноваций, дающих конкурентное преимущество, являются следующие:

1. Появление новых технологий. Изменение технологии может создать новые возможности для строительного производства, разработки новых машин и механизмов, новых способов строительства зданий и сооружений, производства новых видов строительных материалов и изделий.

2. Изменение или возникновение новых запросов покупателей. Своевременная реакция на такие изменения создаст организации конкурентное преимущество.

3. Появление нового сегмента отрасли. Образование нового сегмента отрасли или перегруппировка ранее существовавших сегментов также является возможностью получения конкурентного преимущества.

4. Изменение стоимости или наличия компонентов производства.

5. Изменение нормативной базы строительства. Изменение политики правительства в таких областях, как стандарты, охрана окружающей среды и пр., также является стимулом для внедрения инноваций, влекущих за собой возникновение конкурентного преимущества.

Таким образом, готовность и способность к внедрению инноваций является важным фактором, определяющим положение организации на рынке, ее конкурентный статус. В процессе обновления большую роль играет информационное обеспечение: «Продолжительный международный опыт организации деятельности строительных фирм предусматривает в качестве одного из неременных условий своей эффективности обязательное наличие в рамках организационной структуры развитой информационной системы. Строительная компания, обладающая собственной информационной системой, имеет гораздо большие шансы на опережение своих конкурентов с точки зрения пользования информацией, а следовательно, реализации связанных с этим возможностей». [5, с. 114]

Способность отбирать и использовать наиболее оптимальные организационные структуры и формы работы является решающей для успеха организации.

Анализируя состояние строительной отрасли зарубежья, можно отметить эволюцию в государственном мышлении: от упования на универсальность рыночных саморегуляторов – к возможностям разумного государственного регулирования. На Западе государственное вмешательство в инвестиционную сферу экономики давно стало нормой, и его методы систематически совершенствуются, а государственный сектор занимает заметное место и в экономике, и в инвестициях. Кроме того, успешное развитие экономики зависит от уровня научного обеспечения производства, степени совершенствования его организационных форм, качества подготовки кадров, их заинтересованности в конечных результатах труда. Все это может и должно быть учтено в практике российского строительства, и особенно в вопросе усиления роли государства в инвестиционной сфере.

Литература

1. А.И. Вахмистров. Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом / А.И. Вахмистров, Н.А. Асаул. – СПб.: Стройиздат СПб., 2003. – 296 с.
2. И. Комаров. Роль инвестиционной политики в современной экономике / И. Комаров, И. Еременко // Обозреватель-Observer. – 2000. – №12. – С. 45–50.
3. С.И. Полтавцев. Особенности функционирования инжиниринговых фирм в сфере управления строительством / С.И. Полтавцев, Г.И. Воронцов, В.П. Березин // Экономика стр-ва. – 1999. – №1. – С. 2–17.
4. Проектно-ориентированные организационные формы управления строительством / Сост.: З.М. Гальперина, Т. А. Гальперин. – М., 2001. – 35 с. – (Строительство и архитектура. Серия «Экономика, организация и управление в строительстве»: обзор. информ. / ВНИИ проблем науч.-техн. прогресса и информ. в стр-ве; вып. 3).
5. Е.Д. Чекулаев. Организация деятельности российских строительных компаний на основе использования современного зарубежного опыта: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 20.09.99 / Чекулаев Евгений Дмитриевич. – СПб., 1999. – 156 с.
6. Hendrickson, C. Project Management for Construction. Fundamental Concepts for Owners, Engineers, Architects and Builders / Chris Hendrickson, Tung Au. – Pittsburgh.: Department of Civil and Environmental Engineering; Carnegie Mellon University; Prentice Hall, 1989. – 422 p.

АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПОСТПЕРЕСТРОЕЧНОЕ ВРЕМЯ

М.Ю. ВИКТОРОВ,

к.э.н., Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет;

К.В. КОЗЫРЕВ,

соискатель Санкт-Петербургского государственного
архитектурно-строительного университета;

Л.А. РОБOTOVA,

студентка Санкт-Петербургского государственного
университета аэрокосмического приборостроения

За последние 15 лет в жилищном строительстве страны произошли кардинальные изменения, обусловленные развитием рыночных отношений и проведением приватизации. В результате преобразований и нововведений жилищное строительство утратило возможность выполнения только социальной функции и в основном является объектом предпринимательской деятельности, главная цель которой – получение прибыли. Государство перестает быть единственным инвестором, заказчиком и собственником жилья, предоставляя гражданам возможность самостоятельно решать жилищные проблемы путем использования собственных и заемных средств из различных источников как альтернативы бюджетным.

Привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и постепенное становление рынка недвижимого имущества превращает жилье в высоколиквидный товар по сравнению с другими объектами недвижимости, который рассматривается как возможность сохранения капитала и получения дохода в будущем. Соответственно, растет спрос на жилье со стороны граждан с высоким и средним уровнями доходов. Это, в свою очередь, вызывает рост стоимости построенного жилья. Стоимость жилищного строительства в октябре 2006 г. достигла 30,6 тыс. руб. в среднем по России и 55,2 тыс. руб. в Санкт-Петербурге за кв. м общей площади жилых домов. Высокая стоимость жилья при недостаточной платежеспособности основной части населения затрудняет решение жилищной проблемы.

Рост стоимости жилья обусловлен не только ажиотажным спросом, но и высоким уровнем затрат инвесторов-застройщиков, нередко – отсутствием их обоснованности, трудностями получения различных согласований и разрешений, повышением цены земли, значительной налоговой нагрузкой и др.

Новое экономическое время с 1990 г. по настоящий период, связанное с развитием рыночных отношений и передачей государственной собственности в частное владение, называют *постперестроечным*. За 15-летний период в жилищном строительстве произошли кардинальные изменения, они отражают основные тенденции в социально-экономическом развитии страны.

Максимальный объем ввода жилья в России был достигнут в 1987 г. – 72,8 млн кв. м общей площади квартир. В годы перестройки (1988–1989 гг.) и особенно в 90-е годы происходит резкое падение объемов жилищного строительства до 30,3 млн кв. м в 2000 г., хотя в отдельные годы прослеживается и положительная динамика (1993, 1995, 1999 гг.). Начиная с 2001 г. рост объемов жилищного строительства приобретает систематический характер: за последние 4 года (2000–2004 гг.) объемы жилищного строительства ежегодно наращивались. Так, прирост общей площади введенного в 2001 г. жилья по сравнению с предыдущим годом составлял 4,6%, в 2002 г. – 6,7%, в 2003 г. – 7,7%, в 2004 г. – 12,6%, в 2005 г. – 6,34%.

Это позволило увеличить ввод общей площади в среднем по России до 304 кв. м в расчете на 1000 человек в 2005 г., что оказалось выше по сравнению с 2000 г. (220 кв. м) более чем на 40%, но тем не менее ввод в действие общей площади жилых домов в 2005 г. составил лишь 60% от аналогичного показателя 1987 г.

Средний размер построенных квартир в России из года в год постепенно увеличивается, но в то же время значительно отстает от аналогичного показателя в развитых странах мира. Жилье перестает быть социальным благом и превращается в высокодоходный товар.

Исчезает бесплатное жилье, переход к рыночным отношениям и проведение приватизации привели к тому, что жилищное строительство и жилищный фонд перестали носить только социальную функцию и в основном стали объектом предпринимательской деятельности, главной целью которой является получение прибыли. Жилищное строительство является привлекательным объектом инвестиций, так как его готовая продукция имеет большое социальное значение и высокую ликвидность по сравнению с другими объектами недвижимости. Поэтому инвестиции в жилье рассматриваются как возможность сохранения капитала и получения дохода в будущем.

При переходе к рыночной экономике государство перестает быть основным инвестором жилищного строительства, жилье строится преимущественно за счет частных инвестиций.

До 90-х годов граждане страны не участвовали непосредственно в решении жилищной проблемы, а их права были крайне ограничены; считалось, что жилье – не отрасль экономики, а всего лишь социальный сектор, который должен полностью контролироваться государством. Эффективность этого сектора

была довольно низкой, а дефицит жилья, напротив, высоким, причем его качество не соответствовало уровню экономического развития страны.

Свыше 90% всего нового жилищного строительства во многих городах страны финансировалось из бюджетных источников, а жилищная сфера была полностью монополизирована государством, объединившим роли инвестора, заказчика и собственника жилья.

Стоит также отметить, что в секторе жилищного строительства, как и во всей строительной индустрии, все взаимоотношения между участниками строительного производства были построены по принципу «один заказчик – один застройщик – один подрядчик».

В результате при наличии государственных заказов и отсутствии конкуренции (между строительно-монтажными организациями, между проектно-изыскательскими учреждениями, между предприятиями, производящими строительные материалы, изделия и конструкции) было построено множество жилых домов, отличающихся низким качеством, большой длительностью производственного цикла, а также однотипностью архитектурно-планировочных и конструктивных решений. Они чаще всего не соответствовали современным требованиям по теплоэффективности, энергосбережению, экологичности, долговечности, технологичности строительного производства и другим показателям.

В период реформирования экономики произошли принципиальные изменения в процессе финансового обеспечения строительного комплекса. В условиях становления рынка источники, механизмы и структура финансирования претерпели глубокие изменения. Удельный вес частной формы собственности в общем вводе жилья постоянно увеличивается, соответственно, снижаются доли государственной, муниципальной и смешанной форм собственности. В 1990 г. за счет бюджетных средств было введено 85,6% общей площади, через 5 лет, в 1995 г., почти в три раза меньше – 31,9%, в 2000 г. – 20,8%. Снижение продолжилось и в 2002–2004 гг., за счет бюджета было осуществлено, соответственно, 18%, 16,9%, 15,2% от всего объема вводимых жилых зданий.

За бюджетными источниками сохраняется участие в строительстве социального жилья, а также создание инженерной (сети, дороги, сооружения) и социальной (общеобразовательные школы, детские дошкольные учреждения, поликлиники и другие объекты) инфраструктуры.

Основной формой привлечения частных инвестиций в жилищное строительство становится долевое строительство.

В последние 15 лет привлечение денежных средств посредством долевого участия граждан в строительстве жилья приобретает наибольшую популярность. Заключение договора о долевом строительстве является выгодным для всех его участников: инвестиционно-строительные компании обеспечивают финансирование строительства одновременно с реализацией жилья, физические лица, осуществляя вложение инвестиций, получают отдачу в форме построенного жилья по дисконтированной стоимости. Однако отсутствие гаран-

тий со стороны государства и сложности правового регулирования данного договора создавали дополнительные проблемы.

Договоры о долевом участии долгие время не имели собственной формы, и их относили либо к договорам подряда, либо к договорам об инвестиционной деятельности, либо к договорам простого товарищества, либо к договорам купли-продажи. В любом случае, правовой основой каждого из этих договоров служило положение, что гражданин, вкладывающий свои деньги в жилищное строительство, должен выступать как равный контрагент. На практике же гражданин являлся слабой стороной договора, не защищенной экономически и юридически от недобросовестных участников инвестиционно-строительной деятельности. Гражданское законодательство не содержало специальных норм, регламентирующих данный вид договора, а существовавшие правовые источники недостаточно полно и весьма противоречиво определяли состав и правовое положение участников инвестиционно-строительного процесса.

Разногласия и споры призваны были устранить Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве...» № 214-ФЗ, в котором подробно прописаны особенности договора, права и обязанности, гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства, а также Градостроительный и Жилищный кодексы Российской Федерации.

Но говорить о положительном или отрицательном влиянии правоустанавливающих документов преждевременно ввиду отсутствия опыта по реализации объектов жилищного строительства с привлечением средств дольщиков (после 01.04.2005 г.) в соответствии с введенными преобразованиями.

В настоящее время в жилищном фонде, также как и в жилищном строительстве, преобладает частная собственность.

Анализируя структуру жилищного фонда в Российской Федерации, видно, что за последние 15 лет большая его доля постепенно перешла от государственного к частному собственнику жилья. В 1990 г. соотношение объектов жилой недвижимости, эксплуатируемой за счет средств бюджетов всех уровней и частного фонда, составляло 67,4% и 32,6%, уже через 5 лет, в 1995 г., ситуация существенно изменилась, и соотношение стало соответственно 39,8% и 52,8%, в 2000 г. – 32,8% и 65,3%. Эта тенденция продолжает усиливаться и в 2002 г. составила 69,9% общей площади в частном фонде против 29% в государственном и муниципальном фондах. В 2003 г. доля жилищного фонда, находящегося в частной собственности, составила 69,4% из 2,9 млрд кв. м общей площади. В 2004 г. доля частного фонда несущественно уменьшилась – до 67,7%; это произошло за счет роста муниципального фонда с 22,5% до 24,1%.

Из анализа данных видно, что в последние годы преобладающим становится частный жилищный фонд, строительство и содержание которого осуществляется за счет внебюджетных средств. Частный жилищный фонд, согласно Закону РФ «Об основах федеральной жилищной политики», включает в себя:

- 1) фонд, находящийся в собственности граждан:
 - индивидуальные жилые дома;
 - приватизированные, построенные и приобретенные квартиры и дома;

- квартиры в домах жилищных и жилищно-строительных кооперативов с полностью выплаченным паевым взносом;
- квартиры в домах товариществ индивидуальных владельцев квартир;
- квартиры и дома, приобретенные в собственность гражданами на иных основаниях, предусмотренных законодательством;

2) фонд, находящийся в собственности юридических лиц, выступающих в качестве частных собственников, построенный или приобретенный за счет их средств, в том числе за счет средств жилищных, жилищно-строительных кооперативов с не полностью выплаченным паевым взносом.

Развитие жилищного строительства обуславливает рост обеспеченности жильем, однако, несмотря на положительную динамику, нельзя сказать, что жилищная проблема в России решается успешно.

В 2005 г. средняя жилая обеспеченность населения страны увеличилась по сравнению с 1987 г. в 1,32 раза и составила 20,8 кв. м Но этот показатель значительно ниже уровня, достигнутого в развитых странах мира. Для сравнения, в бывших советских республиках на каждого человека приходится от 23 (Литва) до 26 кв. м (Украина), в странах Евросоюза и США в 1,5–3 раза больше: в Германии – 35, Франции, Швеции – 43, США – 69, Норвегии – 74; даже в перенаселенной Японии обеспеченность населения жильем составляет 31 кв. м на человека.

Как и в других сферах общественной жизни, здесь происходит резкое социальное расслоение. Наряду с владельцами эксклюзивных квартир, коттеджей и роскошных особняков появились бездомные, и бюджет берет на себя финансирование строительства домов ночного пребывания (ночлежек), потребность в которых значительно превышает показатели ввода их в действие.

Однако если не рассматривать крайние полюса общества, то Правительство России как социального государства должно прежде всего заботиться о большинстве населения страны.

По статистическим данным, каждая четвертая семья проживает в жилье, находящемся в плохом или очень плохом состоянии: к настоящему времени износ жилищного фонда превысил 40%, около 300 млн кв. м жилья эксплуатируется без ремонта более 25 лет. В стране 28 млн семей (61% от общего числа населения России) намерены улучшить свои жилищные условия, в том числе:

- самостоятельно – 34,7%;
- с помощью государства – 26,3%;
- получить социальное жилье – 7,1%;
- получить финансовую поддержку – 19,2%.

Площадь аварийных и ветхих домов достигла 91,3 млн кв. м., в нем проживает около 5 млн россиян. Эта площадь ежегодно увеличивается на 4–5 млн кв. м Около 4,5 млн семей официально стоят в очереди на получение социального жилья, при этом время нахождения в очереди на улучшение жилищных условий достигает 15–20 лет, по отношению к 1,2 млн семей государство имеет установленные законодательством обязательства по обеспечению жильем.

Необходимость решения жилищной проблемы в обозримом будущем требует значительного увеличения объемов жилищного строительства.

В 2005 г. в России в среднем на 1000 человек было введено 304 кв. м общей площади жилых домов. Для сравнения, этот показатель составил в Чехии – 279, Белоруссии – 307, Польше – 493, Бельгии – 490, Китае – 1000, Японии – 1002.

К примеру, Китай в 2004 г. ввел жилой площади 1300 млн кв. м или 1 кв. м на человека, в то время как в России наибольший годовой объем ввода жилья на душу населения за тот же период был зафиксирован в Центральном федеральном округе – 0,3 кв. м на каждого жителя, наименьший – 0,1 кв. м на человека – на Дальнем Востоке. Президент Российской Федерации поставил задачу к 2010 г. вводить в год не менее 80 млн кв. м. Однако при сегодняшней потребности более 1,5 млрд кв. м необходимо строить 1 кв. м на человека в год, т. е. 145 млн кв. м.

Основными факторами, сдерживающими наращивание объемов жилищного строительства, по мнению руководителей строительных организаций и инвесторов, являются низкий уровень доступности кредитных ресурсов для финансирования строительства, в том числе ипотечных кредитов, крайне низкий уровень платежеспособности населения, высокие налоги, трудности, связанные с необходимостью различных согласований и получения разрешений, и др.

Начиная с 1990-х годов при переходе к рыночным отношениям в России стала создаваться и совершенствоваться новая экономическая и законодательная основа инвестиционно-строительной деятельности.

Выделяют несколько этапов эволюции (создания, развития и усовершенствования) экономической и законодательной базы инвестиционно-строительной деятельности:

Этап самофинансирования рынка жилой недвижимости (с 1991 по 1993 гг.), когда приобретение и строительство недвижимости осуществляются за счет собственных средств населения и предприятий, а также за счет государственного бюджета, т. е. в качестве инвесторов выступают покупатели недвижимости и государство.

Особое внимание уделяется:

– обеспечению прав собственности человека на жилище (статьями 58, 121-1 Конституции РФ и Законом РФ №4218-1 от 24.12.1992 г. «Об основах федеральной жилищной политики» признается право граждан на жилище, в том числе частной собственности; Закон РФ №1541-1 от 04.07.1991 г. «О приватизации жилищного фонда в РФ» устанавливает основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального жилищного фонда и определяет правовые, социальные и экономические основы преобразования отношений собственности на жилище, что дает гражданам возможность эффективно вкладывать свои средства, осуществлять накопление недвижимой собственности, выступать с ней на рынке недвижимости, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жилищем);

– поиску внебюджетных источников финансирования (Законом РФ № 4196-1 от 23.12.1992 г. «О праве граждан Российской Федерации на получение в частную собственность и на продажу земельных участков для ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства и индивидуального жилищного строительства» разрабатывается порядок купли–продажи гражданам Российской Федерации земельных участков для указанных целей, Закон РФ № 4218-1 от 24.12.1992 г. «Об основах федеральной жилищной политики» разрешает приобретение и строительство жилья за собственные средства без ограничения площади, начинает свое развитие Государственная целевая программа «Жилище», ориентированная на создание системы механизмов (правовых, экономических, хозяйственных), способной обеспечить необходимые условия для последующего развития жилищной сферы);

– поддержке государством групп населения, нуждающихся в улучшении жилищных условий (программа «Жилище», Постановление Правительства «Об утверждении Положения о предоставлении гражданам Российской Федерации, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездной субсидии на строительство или приобретение жилья»).

Этап зарождения внебюджетных форм инвестирования жилищного строительства и реализации федеральной целевой программы «Жилище» (с 1993 по 1998 гг.):

С Указа Президента РФ № 2281 от 24.12.1993 г. «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» в целях расширения использования внебюджетных источников инвестирования и создания кредитно-финансового механизма в жилищной сфере начинается зарождение и развитие таких внебюджетных форм инвестирования как:

– внебюджетные фонды развития жилищного строительства;

– ипотечная система кредитования населения при строительстве, реконструкции и приобретении жилья (в Законе № 2872-1 от 29.05.1992 г. «О залоге» впервые встречается упоминание об ипотеке, в 1993 г. появляются основные положения о залоге недвижимого имущества – ипотеке, Указом Президента № 293 от 28.02.1996 г. оговариваются дополнительные меры по развитию ипотечного кредитования, а в 1998 г. появляется Федеральный закон «Об ипотеке», создается Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК);

– жилищные кредиты и их виды;

– жилищные сертификаты и контракты, векселя, а также иные ценные бумаги, условия и порядок выпуска жилищных векселей, а также иных ценных бумаг и гарантии целевого использования привлеченных средств.

Переходный этап (с 1998г. по настоящее время) получает свое развитие в определенных экономических условиях, когда система долгосрочного ипотечного кредитования еще не может быть организована на уровне, характерном для высокоразвитой экономики, в качестве основных механизмов жилищного финансирования используются кратко- или среднесрочный кредит с возможным залогом финансируемой недвижимости, т. е. жилищный кредит в сочета-

нии с частными сбережениями, государственной бюджетной поддержкой. Основная задача данного этапа – заложить фундамент эффективной системы жилищного финансирования, создать предпосылки для развития системы долгосрочного ипотечного кредитования.

Наряду с наиболее распространенным способом возведения жилья – долевым строительством – появляются новые формы финансирования жилищного строительства, такие как финансовый лизинг, кредитование с использованием ценных бумаг, привлечение иностранных инвестиций в жилищное строительство через РЦБ и др.

Многие задачи данного этапа попытались решить в ряде законодательных документов, принятых в 2003–2005 гг., были введены в действие Жилищный кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, Федеральные законы «Об ипотечных ценных бумагах», «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих», «Об участии в долевом строительстве...», «О жилищных накопительных кооперативах» и др. По данным Росстроя, в настоящее время в стране сформирована законодательная база в жилищной сфере. Созданы правовые условия для:

- развития института долгосрочного жилищного кредитования;
- увеличения объемов жилищного строительства;
- повышения эффективности функционирования рынка жилья.

Но, несмотря на это, многие проблемы на рынке жилья остались неразрешенными: высокие цены на жилье и процентные ставки по ипотечным жилищным кредитам; большие издержки по совершению сделок на рынке жилья и кредитования; недостаточное предложение жилья и земельных участков (в т.ч. отсутствие земельных участков, обеспеченных инженерной инфраструктурой), низкий уровень защиты прав на жилье и прав граждан, вкладывающих средства в строительство и приобретение жилья (стоит отметить, что Закон «Об участии в долевом строительстве...» есть, но он практически не работает из-за отсутствия подзаконных актов, позволяющих его реализовать), и прочие.

Этап развития системы ипотечного кредитования, когда основным механизмом жилищного финансирования становится сочетание кратко-, среднесрочного кредитования строительства за счет банковского займа с долгосрочным ипотечным кредитованием конечных покупателей недвижимости специализированными кредитными институтами.

Эта система активно пропагандируется органами власти, финансовыми учреждениями, но еще работает неэффективно в жилищно-строительных компаниях; чтобы перейти к 4-му этапу, государственной власти необходимо решить следующие основные задачи:

- создавать условия для развития жилищного строительства, увеличения объемов строительства жилья и необходимой коммунальной инфраструктуры;
- упростить систему оформления и предоставления земельных участков;
- сократить административные процедуры согласования строительных проектов и получения разрешительной документации;

- совершенствовать системы оформления и регистрации прав на недвижимость;
- развивать и совершенствовать финансово-кредитные инструменты и механизмы, и прежде всего, ипотечное жилищное кредитование населения и рынка жилья, обеспечить повышение надежности ипотечных ценных бумаг, жилищных сертификатов и др.

Литература

1. С.И. Круглик. О концепции национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», плане-графике реализации на 2005–2007 годы и федеральной целевой программе «Жилище» / С. И. Круглик // Ценообразование и сметное нормирование в стр-ве. – 2005. – №11. – С. 105 – 110.
2. Россия и страны мира: Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. – [Офиц. изд.]. – М.: Госкомстат России, 2000. – 358 с: ил. – Библиогр., с. 357 – 358.
Россия и страны мира: Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. – [Офиц. изд.]. – М.: Госкомстат России, 2002. – 398 с.: ил. – Библиогр.: с. 397.

АУТСОРСИНГ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ»

И.В. ВОЛКОВА,

Камская государственная инженерно-экономическая академия
(Институт международного бизнеса)

Современная экономика – это экономика бесконечного роста и гибкости, в которой знания являются рыночной ценностью. В эпоху перемен основой успешного и стабильного развития компаний и экономики в целом является человеческий капитал. Процветание экономики зависит от инвестиций, мотивированной рабочей силы и государственных расходов на инфраструктуру, включая систему образования. Система образования становится все более важным компонентом конкурентоспособности экономики развитых стран. Университетские исследования – основа развития научного потенциала страны и фундамент для инноваций. Это ставит Россию перед необходимостью обеспечить уровень образования, адекватный требованиям новой экономики. Необходимость модернизации системы образования и использования новых организационно-экономических механизмов во многом обусловлена интеграцией России в мировое экономическое пространство. Тем не менее приходится констатировать факт, что вопреки запросам общества и концепциям современного менеджмента на всех уровнях образования доминируют инерционные тенденции, что является основной причиной снижения качества образования.

В связи с этим в разряд приоритетных вошла программа реформирования системы образования в России. Эти меры необходимы, чтобы обеспечить конкурентоспособность России на уровне ведущих стран мира. В условиях рынка деятельность образовательных учреждений должна быть ориентирована на использование экономически значимых конкурентных преимуществ. Именно рынок, условия постоянно меняющейся окружающей среды диктуют необходимость применения новых управленческих решений, учитывающих новые реальности и способных повысить эффективность образовательной деятельности без особых дополнительных затрат. Все более актуальной становится проблема гибкости, адаптивности образовательных услуг, способность образовательной системы к инновационным, порою радикальным, изменениям.

Качество образования и, соответственно, реформа системы образования всегда ассоциировались с проблемой финансирования. Реформа образования, объявленная национальным проектом, нацелена на повышение качества образования, соответствующего требованиям рынка труда, и формирование эффективного рынка труда, что предполагает значительное госфинансирование. Действительно, в связи с осуществлением реформы запланированы значительные бюджетные ассигнования. Между тем финансирование никогда не бывает достаточным и является заведомо проигрышным в сравнении с финансированием, осуществляемым в развитых странах. Недостаточность финансирования заставляет искать нелинейные решения. Одним из таких решений может стать методология аутсорсинга как своевременного и соответствующего современным экономическим реалиям организационно-экономического механизма.

Аутсорсинг – это делегирование определенных функций сторонним организациям, специализирующимся на соответствующих видах деятельности.

Впервые понятие «аутсорсинг» вошло в научный оборот в начале 1990-х в сфере информационных технологий, а затем распространилось и на традиционные виды деятельности предприятий. В настоящее время аутсорсинг стал важной частью деловой практики в Европе, США, Японии.

Считается, что активное развитие аутсорсинга в России началось в период экономического кризиса 1998 г., когда компании, вынужденные идти на значительное снижение затрат практически по всем направлениям бизнеса, стали обращаться к услугам сторонних организаций. Аутсорсинг является сегодня существенной частью бизнес-стратегии большинства предприятий. Он позволяет экономить значительные средства и улучшать качество обслуживания, а потенциальные выгоды от его внедрения неограничены. Будучи продуктом новой экономики, аутсорсинг позволяет быстро входить в новый бизнес, осуществлять новые виды деятельности, используя все имеющиеся возможности внешней среды, в том числе ресурсы конкурентов. Наличие выбора и множества возможностей позволяет предприятиям любого рода находить оптимальные решения организации своей деятельности. В деловой жизни современной России аутсорсинг превратился в молодой динамично развивающийся рынок. Сегодня для российских компаний аутсорсинг – это отличная возможность обезопасить себя от непредвиденных обстоятельств, сэкономить средства и повысить эффективность своей основной деятельности. Все больший интерес к использованию этой модели в России свидетельствует о том, что ментальность российских топ-менеджеров принципиально меняется. В той или иной мере к использованию услуг аутсорсинга прибегают до 70% российских предприятий.

Сфера применения методологии аутсорсинга чрезвычайно широка: производство, сфера услуг, финансы, информационные технологии и системы, стратегия развития, трудовые ресурсы и т.д.

В мировой практике определяется тенденция к постепенному переходу образовательных учреждений от дискретных к непрерывным моделям работы

с внешними организациями. Исследовательская группа Atul Gupta, S. Kanthi Herath, Nathalie C. Mikouiza обнаружила следующие причины применения методологии аутсорсинга в учебных учреждениях в трех штатах США:

- бюджетные ограничения и необходимость сокращения затрат;
- улучшение качества обучения и повышение квалификации персонала;
- ограниченные возможности учреждения;
- ответственность за предоставление образовательных услуг, вопросы безопасности;
- распоряжение вышестоящих управленческих структур;
- давление со стороны конкурентных вузов.

Образовательные учреждения вынуждены при организации своей деятельности брать на вооружение лучшие управленческие решения и технологии. В этой связи все более популярной становится новая управленческая методология – аутсорсинг. Все больше видов деятельности образовательных учреждений передаются на аутсорсинг. Быстрое развитие новых технологий привело к массовому росту количества и разнообразия продуктов/услуг. Очевидно, что ни одно учреждение не может бесконечно расширять спектр услуг, равно как и бесконечно снижать их себестоимость.

Использование аутсорсинга в сфере образования может дать образовательным учреждениям шанс выживания и развития, повышения эффективности и достижения конкурентоспособности. Аутсорсинг – это методология современного менеджмента, в основе которого лежит экономическая эффективность и рациональность. Осуществлять свою деятельность с максимальным качеством и минимальными затратами – требование менеджмента сегодняшнего дня, так как конкуренция диктует жесткие условия выживания, в том числе на рынке образовательных услуг. Аутсорсинг позволяет получать и сохранять необходимые сегодня «степени свободы» в выборе пути развития и сохранения устойчивого конкурентного преимущества. Такими степенями свободы являются:

Использование передовых технологий и методов управления, услуг высококвалифицированных специалистов.

Сокращение собственного персонала, в том числе управленческого, значительная мобильность в выборе кадровой политики в целом.

Значительное расширение спектра образовательных услуг, гибкое реагирование на спрос без расширения собственной инфраструктуры.

Независимость от территориальных и региональных проблем, возможность расширить географию своей деятельности.

Гибкость и мобильность в распределении средств, возможность вкладывать их в основные направления деятельности.

Реформа системы образования предполагает осуществление комплекса мер, направленных на повышение эффективности использования средств, направляемых на образование и на снижение безвозвратных потерь. Аутсорсинг

как организационно-экономическая технология позволяет найти компромисс между издержками и качеством предоставляемого продукта/услуг.

Все более актуальным становится обучение, которое может проводиться не только в стенах учебного заведения, но и непосредственно на предприятиях. По данным опроса, проведенного журналом Business Week, средняя американская корпорация расходует около 10 млн долл. на организацию обучения и переподготовку высших управленческих кадров с целью повышения квалификации своего персонала [4]. Логично, что огромные инвестиции американских корпораций в обучение своих менеджеров и специалистов обеспечивают доминирование этих компаний во многих сферах мирового бизнеса. Очевидно, что не каждая компания, особенно российская, может позволить себе создание собственного корпоративного университета. В этой связи альянс предприятий с образовательными учреждениями на основе аутсорсинга является наиболее оптимальным решением, позволяющим вывести процесс обучения на качественно новый уровень при относительно низких затратах.

Корпоративное обучение как вид аутсорсинга не одноразовое мероприятие, а элемент долгосрочного, стратегического развития компании, обеспечивающий ее перспективный рост [5]. Конкурентная среда побуждает менеджмент компаний к целенаправленному поиску внешних интеллектуальных ресурсов. В этом случае компания может прибегнуть к использованию аутсорсинговых ресурсов – услуг консультационной фирмы – или наладить систематическое обучение с привлечением образовательных учреждений. Усиление конкуренции требует, чтобы передовые знания и навыки быстро осваивались большими группами людей в рамках компании. Поэтому роль и значение аутсорсинга образовательных услуг будет возрастать, поскольку на рынке будут побеждать обучающиеся организации.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АДАПТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ БРЕНД-ТЕХНОЛОГИЙ

А.Н. ВОРОБЬЕВ,
аспирант СПбГУЭФ

В.И. КАТЕНЕВ,
докторант СПбГУЭФ

Стратегическая ориентация предприятия на использование бренд-технологии как метода формирования конкурентных преимуществ на рынке требует коренного изменения механизма управления ресурсами, а именно их перераспределения в сторону увеличения затрат на брендинг в общей структуре затрат предприятия. Внедрение бренд-технологии влечет за собой изменения в организационной структуре, перераспределение основных финансовых и информационных потоков, появлению новых функций и повышению их значимости в соответствии со стратегическими целями предприятия. Для эффективной реализации бренд-технологии необходима система управления брендом.

Система управления брендом (СУБ) объединяет все виды деятельности, осуществляемые на предприятии и за его пределами, связанные с реализацией бренд-технологии на протяжении всего жизненного цикла бренда. Субъектами внешней среды являются рекламные и маркетинговые агентства, патентные ведомства и другие организации, задействованные в процессе реализации бренд-технологии. СУБ должна учитывать отраслевые особенности рынка, поведение потребителей и соответствующим образом адаптировать организационную структуру и внутрифирменные бизнес-процессы предприятия в соответствии со стратегическими целями брендинга.

Основные составляющие СУБ:

Объект управления – бренд-технология.

1. Субъект управления – бренд-менеджер.
2. Совокупность методов бренд-менеджмента (управления брендами) – методов стратегического брендинга, выведения бренда на рынок, управления жизненным циклом бренда, бренд-контроллинга и т.п.
3. Организационно-экономический механизм управления брендом.

Принципами организации СУБ являются: принцип использования аутсорсинга при реализации бренд-технологии, принцип процессного подхода; принцип универсальности и мультипликации бренд-технологий; принцип консолидации ресурсов предприятия для внедрения и реализации бренд-технологий; принцип адаптивности СУБ к изменениям внешней среды и ресурсов предприятия. Создание на предприятии института бренд-менеджеров диктуется необходимостью развития брендинга для усиления рыночной позиции предприятия. Институт бренд-менеджеров является формально и неформально признаваемым всеми руководителями и сотрудниками предприятия стратегически важным подразделением компании, ответственным за разработку и управление жизненным циклом брендов предприятия. Понимание команды бренд-менеджеров как института обуславливает необходимость внедрения и соблюдения не только формальных организационных решений, связанных с ролью, позицией в структуре управления и полномочиями бренд-менеджеров, но и использования средств и инструментов корпоративной культуры для повышения престижности позиции бренд-менеджеров и формирования уважения к этому подразделению внутри фирмы. Институт бренд-менеджеров организационно реализуется в создании бренд-команд, где главным стратегом является сам бренд-менеджер, координирующий деятельность маркетологов, логистов, сбытовиков и специалистов сервиса, ответственных за продвижение определенного бренда.

Под организационно-экономическим механизмом управления брендами понимается совокупность механизмов и методов организации, финансирования и оценки экономической эффективности деятельности структурных подразделений предприятия, участвующих в развитии и реализации бренд-технологий и способствующих лучшей координации и мотивации этих подразделений для достижения единых целей стратегии брендинга. Организационно-экономический механизм управления брендом способствует организации взаимодействия между отдельными подразделениями предприятия, эффективному распределению ресурсов на брендинг и оптимизации затрат на внедрение и реализацию бренд-технологий на предприятии.

Организационно-экономический механизм системы управления брендами включает:

1. Организационную структуру управления брендами.
2. Механизмы организации взаимодействия и обратной связи между участниками системы управления брендами (структурными единицами предприятия и его внешними бизнес-партнерами).
3. Экономический механизм управления брендами.

Организационно-экономический механизм управления брендом должен отвечать следующим требованиям:

реорганизовать деятельность предприятия в соответствии с целями выбранной бренд-стратегии;

подразделить организационную структуру предприятия на отдельные уровни в зависимости от компетенций, функций и задач в процессе реализации бренд-технологии;

осуществлять оперативный и стратегический бренд-контроллинг на различных уровнях СУБ во времени;

аккумулировать необходимые виды и объемы ресурсов для осуществления мероприятий по брендингу;

обеспечивать своевременный информационный обмен между уровнями СУБ, функциональными подразделениями и отдельными сотрудниками в соответствии с требованиями эффективной реализации бренд-технологии.

Внедрение бренд-технологии и реорганизация структуры предприятия в соответствии с целями системы управления брендами требуют дополнительных затрат ресурсов, а следовательно проработки затратной части организационно-экономического механизма. Для этого в работе классифицированы затраты на брендинг (табл. 1).

Экономический механизм системы управления брендами включает определение всех видов затрат на разработку, внедрение и реализацию бренд-технологий, источников формирования бюджета брендинга, оценку доходов от брендинга и экономической эффективности реализации бренд-технологий на предприятии.

Таблица 1

Классификация затрат на брендинг

Критерий классификации	Виды затрат	Статьи затрат
По сферам возникновения	Затраты в сфере управления	– дополнительные накладные расходы
	Закупки	– дополнительные затраты, связанные с удорожанием сырья и материалов; – дополнительные затраты на контроль качества сырья и материалов; – дополнительные затраты на оплату труда
	Производство	– затраты на покупку дополнительного оборудования; – затраты на обеспечение контроля качества продукции
	Маркетинг	– затраты на создание бренда и его рекламу; – затраты на упаковку; – затраты на мерчандайзинг; – затраты на маркетинговые исследования и бренд-контроллинг; – затраты на оплату труда бренд-менеджеров

Критерий классификации	Виды затрат	Статьи затрат
	Логистика	– дополнительные затраты, связанные с обеспечением качества хранения и доставки продукции; – дополнительные затраты на оплату труда
	Сбыт	– затраты на маркетинговую и методологическую поддержку посредников, продвигающих бренд; – дополнительные затраты на оплату труда собственных продавцов
	Сервис	– затраты на разработку и контроль стандартов сервисного обслуживания; – дополнительные затраты на оплату труда сервисного персонала
По срокам окупаемости	Инвестиции	– в создание торговой марки; – в рекламу торговой марки; – в оборудование, обеспечивающее необходимое качество продукции; – в обучение персонала; – любые капитальные затраты, связанные с внедрением бренд-технологии (например, на покупку нового ПО)
	Текущие затраты	– любые затраты, связанные с внедрением бренд-технологии и входящие в себестоимость продукции как текущие затраты

Бюджет брендинга формируется за счет средств предприятия или заемных средств, поэтому важным является оценка эффективности внедрения бренд-технологий на предприятии.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В.П. ГРАХОВ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Технология, организация и экономика строительства»
(Ижевский государственный технический университет);

В.А. КОЩЕЕВ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Технология, организация и экономика строительства»
(Ижевский государственный технический университет)

Госзаказ входит в состав единой системы государственных закупок. Госбюджетные средства направляются на осуществление государственных закупок продукции, работ, услуг, используемых в различных видах деятельности, преследующих государственные цели. Госзакупки, таким образом, источник удовлетворения государственных нужд.

Госзакупки как элемент государственного предпринимательства осуществляются на основе обмена, что свидетельствует о существовании *рынка госзакупок*. Раскрывая специфику данного рынка, рассмотрим укрупненную структуру рыночного пространства, свойственного макроэкономическим системам. В этой структуре выделяют три крупных группы рынков: финансовый рынок, товарный рынок, рынок труда.

Первичным элементом этой структуры является товарный рынок. На нем представлена продукция, имеющая материально-вещественную форму; работы; услуги, а также плоды интеллектуальной деятельности (например, в форме технической или проектной документации, научно-методических публикаций). Товарный рынок обладает высокой емкостью и в значительной мере определяет условия развития других рынков.

Основные субъекты любого рынка – производитель и потребитель. Производители, являющиеся субъектами товарного рынка, – это строительные организации различного профиля, которые поставляют на товарный рынок все из перечисленных форм рыночного предложения. К числу потребителей товарного рынка относятся индивиды (рынок услуг, рынок товаров широкого по-

ребления), предприятия (промышленный рынок), а также отдельные социальные группы и общество в целом (рынок государственных закупок).

Каждый из рынков подвержен государственному регулированию. Применительно к каждому государству выполняет координирующую и контролирующую функцию. Однако на рынке госзакупок эта функция не является единственной. Здесь государство, являясь потребителем, определяет:

- свои потребности (государственные нужды);
- формирует пакет требований к производителю продукции, работ, услуг;
- осуществляет поиск организаций (или физических лиц), способных предложить продукцию, работы, услуги, соответствующие этим требованиям;
- осуществляет выбор производителя рыночного предложения из числа конкурирующих;
- формирует заказ на производство продукции, работ, услуг и заключает контракты;
- осуществляет мониторинг исполнения заказа;
- оценивает результаты исполнения заказа по количественным и качественным характеристикам.

Когда государство как носитель спроса придерживается маркетинговой и (или) коммуникативной концепции госпредпринимательства, его функции расширяются. Выполняются исследования конкретной среды в сферах, на которые ориентированы госзакупки; выстраиваются прочие коммуникации в цепочке «производитель – потребитель» с целью их длительного использования в стратегическом периоде, сопровождающегося достижением синергетического эффекта, а также ищутся возможности в отношении стимулирования производителя к эффективной деятельности и способы оказания поддержки реальным производителям продукции, работ, услуг.

При этом на рынке государственных закупок и продаж выделяется рыночная сфера, в пределах которой осуществляется продажа государственного имущества, и собственно рынок государственных закупок.

Следует обратить внимание, что структуризация рынка (представленная и большинство иных) производится различными способами, и каждый из них грешит большим или меньшим упрощением. Цель данной структуризации – по возможности четко охарактеризовать позиции рынка государственных закупок. При этом не полностью отражены все рыночные взаимосвязи, а в определенном смысле и элементы. Изложенные способы структуризации рынка не претендуют на исчерпывающую трактовку. Можно выделить и ряд других рынков (инвестиционный, недвижимости, инноваций и т.д.), однако структура связей, потребляющая отражения, будет излишне усложнена и не позволит сфокусироваться на рынке государственных закупок.

Несмотря на то, что рынок госзакупок «встроен» в структуру товарного рынка, он отличается принципиальными особенностями. В сравнении с част-

нопредпринимательским рынком нетрудно заметить, что результаты деятельности фирм, на нем представленных, зависит от того, насколько эффективно осуществляются закупки компонентов для производства, само производство и реализация готовой продукции.¹ Контролером результатов является собственник. Благополучие собственника поэтому есть результат его усилий в области управления, и в частности, в управлении закупками.

В условиях государственного предпринимательства складывается иная ситуация – владелец денежных средств и агент закупки разделены. Государство как владелец денежных средств представлено в виде органов госуправления (конкретных, а не абстрактных). Решение принимается чиновниками, входящими в руководящий аппарат госуправления. При этом материальное благополучие чиновника (как лица, принимающего решения, – базовой категории менеджмента) не зависит от эффективности произведенных им закупочных операций. Это обстоятельство диктует необходимость усиления мер регулирования отношений в сфере государственных закупок. В их числе не только борьба с коррупцией (как правило, выходящая за рамки экономических задач), но в первую очередь оптимизация расходов государственных средств и использования мер, повышающих эффективность закупок. Таким образом, деятельность государства в сфере госзакупок распадается на две части.

Организация и проведение государственных закупок представляет собой сложную систему из различных элементов, куда входят определение государственных нужд, формирование и размещение заказов, заключение государственных контрактов, исполнение договорных обязательств по поставкам товаров, выполнению работ, оказанию услуг для государственных нужд.

Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» устанавливает два уровня государственных нужд – федеральные и нужды субъектов РФ. Первые определяются как потребности Российской Федерации в продукции, необходимой для решения задач жизнеобеспечения, обороны и безопасности страны и для реализации федеральных и межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация (п. 1 ст. 1).

Государственными нуждами субъектов РФ признаются потребности соответствующих субъектов РФ в продукции для решения задач жизнеобеспечения регионов и реализации региональных целевых программ. Региональные нужды определяются органами государственной власти субъектов РФ самостоятельно в соответствии с общими принципами и положениями Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».

Основной источник финансирования поставок продукции для федеральных государственных нужд – средства федерального бюджета. Объемы финансирования по государственным закупкам, в том числе перечень федераль-

¹ На рынке работ и услуг несколько иначе функция реализации опережает функцию производства.

ных целевых программ, указываются в законе о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год, который, таким образом, приобретает значение одного из важнейших нормативных источников регулирования государственных закупок товаров (работ, услуг).

С недавнего времени понятие государственных нужд охватывает и нужды соответствующего федерального органа исполнительной власти в товарах (работах, услугах).

Сочетание публично-правовых и частноправовых начал в правовом регулировании государственных нужд наглядно проявилось в принятом 21 июля 2005 г. Федеральном законе № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о размещении заказов), который вступил в силу с 1 января 2006 г.² В соответствии с законом под государственными нуждами понимаются потребности Российской Федерации в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления ее функций (в том числе для реализации федеральных целевых программ), для исполнения международных обязательств РФ, в том числе для реализации межгосударственных целевых программ, в которых она участвует, либо потребности ее субъектов (ч. 1, ст. 3). Таким образом, понятие государственных нужд охватывает все выполняемые государством функции, как внутренние, так и внешние. Денежные средства, предназначенные для удовлетворения государственных нужд, должны иметь статус расходных обязательств. Бюджетный кодекс РФ определяет их как обусловленные законом, нормативным правовым актом, договором или соглашением обязанности Российской Федерации, ее субъекта, муниципального образования предоставить физическим или юридическим лицам, органам государственной власти, органам местного самоуправления, иностранным государствам и иным субъектам международного права средства соответствующего бюджета (ст. 6). Такое понимание государственных нужд привело не только к стиранию различий между потребностями в товарах, работах, услугах, необходимых для выполнения функций государства, и соответствующими потребностями, необходимыми для обеспечения работы государственных органов, но и к отказу от рассмотрения государственного заказчика в качестве участника государственных закупок, имеющего самостоятельный интерес.

Вслед за Бюджетным кодексом РФ (ст. 72) Закон о размещении заказов предусматривает, что государственные контракты заключаются от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации (ч. 1 ст. 9).

Закон о размещении заказов внес существенные изменения в способы и процедуры размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд. Прежде всего в законе впервые определено понятие размещения заказа. До этого формулировка ст. 527 ГК РФ о том, что для государственного заказчика, разместившего заказ, принятый по-

² «Российская газета», 28 июля 2005 г. № 163 (3832).

ставщиком (исполнителем), заключение государственного контракта является обязательным, не вносила ясность в это понятие. Теперь же под размещением заказов понимаются действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (ст. 5). Размещение заказа можно рассматривать как отдельную стадию процесса государственных закупок. Он признается размещенным со дня заключения государственного контракта (ч. 4 ст. 9). Закон установил единый порядок размещения заказов как для государственных, так и для муниципальных нужд.

В отличие от Федерального закона от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд»³, который регулировал только проведение конкурсов, в Законе о размещении заказов предусмотрены и регламентированы различные способы этой процедуры. Во-первых, путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе в электронной форме. Во-вторых, без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя), на товарных биржах). При этом такие способы, как запрос котировок, закупка у единственного поставщика, были предусмотрены в нормативных актах⁴, а проведение торгов в форме аукциона и размещение заказов на товарных биржах стали законодательными новеллами. Закон отдает приоритет проведению торгов в качестве способа размещения заказа (ч. 2 ст. 10).

Теперь предусмотрено проведение совместных торгов при размещении заказов на поставки одноименных товаров, что значительно сэкономит бюджетные средства. Контракт с победителем при этом заключается каждым государственным заказчиком.

Сняты ограничения для иностранных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на участие в государственных закупках. Для них установлен национальный режим, но на условиях равноправия с российскими поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в соответствующем государстве, если иное не предусмотрено международным договором или федеральными законами. Правительство РФ может устанавливать запреты и ограничения на допуск товаров (работ, услуг) из иностранных государств в целях размещения заказов для нужд обороны страны и безопасности государства.

³ Утратил силу с 1 января 2006 г. На рынке работ и услуг несколько иначе функция реализации опережает функцию производства.

⁴ См. Положение об организации закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд, утвержденное Указом Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». СЗ РФ, 1997 г., № 15, ст. 1756.

Закон о размещении заказов позволит предоставлять преимущества в размещении заказов учреждениям уголовно-исполнительной системы и организациям инвалидов. В силу этого Правительство РФ вправе устанавливать случаи, когда указанным категориям лиц предоставляются преимущества в отношении предлагаемой цены контракта в размере до 15%.

В законе предусмотрена обязанность государственных заказчиков по привлечению к торгам субъектов малого предпринимательства⁵. Однако механизм реализации этих положений не был разработан. Принципиально новых правил, стимулирующих их участие в государственных закупках, Закон о размещении заказов не установил. Так же, как и в прежнем законодательстве, государственные заказчики обязаны размещать заказы у субъектов малого предпринимательства в размере 15% от общего объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг по перечню, установленному Правительством РФ (исключения составляют случаи размещения заказов для нужд обороны страны и безопасности государства).

Участие субъектов малого предпринимательства в государственных закупках обеспечивается проведением торгов, участниками которых будут только субъекты малого предпринимательства. Поэтому воспользоваться этим правом оказалось достаточно сложно. Так что эффективность выбранного законодателем решения проблемы привлечения субъектов малого предпринимательства к государственным закупкам вызывает сомнения.

С точки зрения перспектив развития государственного предпринимательства крайне важен следующий положительный момент принятого закона – определение муниципальных нужд. Именно признание муниципальных нужд как полноценного элемента единых государственных нужд дает возможность расширить сферу применения строительного бизнеса. Ведомственные целевые программы, реализуемые муниципальными образованиями, в большей мере отражают специфику территорий и потребностей, связанных со строительством. В частности, для малых и средних строительных организаций муниципальный заказ зачастую единственно возможный, и именно его следует рассматривать как основу для «выживания» и развития малых форм строительного бизнеса в сложных конкурентных условиях и тенденции к монополизации строительного рынка.

⁵ См. ФЗ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». СЗ РФ, 1995 г., № 25, ст. 2343.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДИЛЕРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В АПК ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

М.М. ДАНИЛЬКЕВИЧ,
аспирант кафедры менеджмента СПбГАУ

За последние пятнадцать лет техническая оснащенность организаций АПК Ленинградской области упала в 2–4 раза. Уровень обновления техники составляет 1–3%, что ниже норматива в 4–5 раз. Основные группы машин самортизированы на 65–82%, что требует повышенных затрат на поддержание их в работоспособном состоянии. Количество исправной техники к моменту выхода ее на поле составляет 60–75%. Данные показатели находят прямое отражение в высокой себестоимости производимой продукции и отрицательной рентабельности сельскохозяйственного производства.

Работоспособность имеющихся машин обеспечивается в основном (около 90%) их владельцами – сельхозтоваропроизводителями. Специализированные ремонтные предприятия в большинстве случаев остаются не востребованными из-за высокой стоимости ремонта и неплатежеспособности многих сельскохозяйственных предприятий, что ставит их перед выбором перепрофилировать свою деятельность на более рентабельную: автоперевозки, сдача производственных площадей в аренду и т.п.

С целью преодоления тяжелого кризиса в АПК в последние годы активно развивается дилерская деятельность как универсальный организационно-экономический механизм по линии выявления спроса хозяйств на машины, новых финансово-экономических основ продвижения техники к потребителям, их качественного и своевременного сервисного обслуживания.

В Ленинградской области дилером сельскохозяйственной техники по определению и по совокупным характеристикам этой деятельности можно назвать только ОАО «Леноблагроснаб». Другие агросервисные организации являются, по сути, только торговыми посредниками, задача которых подешевле купить и подороже продать, а все вопросы хозяйств по поводу технического обслуживания приобретенной техники адресуются к заводу-изготовителю, который зачастую находится от них на расстоянии в несколько тысяч километров. Отсутствие в нашей стране конкуренции за качество поставляемой техники, оказываемых работ и услуг на протяжении всей цепочки материально-

технического обеспечения в АПК приводит к безответственности со стороны организаций агросервиса.

По сути, дилерская деятельность ОАО «Леноблагрснаб» представлена только в отношении комбайнового завода «Ростсельмаш», хотя официально Леноблагрснаб является дилером более двух десятков отечественных и зарубежных машиностроительных заводов.

Отсутствие производственно-технической базы у ОАО «Леноблагрснаб» привело к тому, что функции предпродажного и гарантийного технического сервиса делегированы двум разным ремонтно-техническим предприятиям (Гатчинская и Кипеньская сельхозтехники). Отсюда частое возникновение спорных ситуаций по поводу ненадлежащего обслуживания, а также низкая заинтересованность в высоких конечных результатах дилерской деятельности этих организаций.

Основная проблема дилерского обслуживания в АПК заключается в слабой законодательной базе, что приводит к возникновению множества спорных ситуаций между генеральным дилером ОАО «Леноблагрснаб» и заводами машиностроения. Тем более что многие изготовители средств производства пытаются напрямую реализовывать технику хозяйствам-потребителям без должного сервиса в обход дилерских центров, которые представляют на законных основаниях эти фирмы на данной административно-территориальной единице.

Дробление дилерских функций приводит к тому, что в условиях несложившейся свободной конкуренции (в данной ситуации конкуренты просто не способны выполнить эти функции на более качественном уровне из-за отсутствия средств) частные агросервисные организации не достаточно мотивированы на достижение высокого конечного результата. Ведь только тогда, когда дилер реализует свои функции от начала и до конца наилучшим образом (от приобретения техники до ее продажи потребителю и последующего гарантийного обслуживания), он может рассчитывать на постоянно растущий доход от торговли, а также в виде денежных отчислений со стороны завода-изготовителя за технический сервис.

Для развития дилерской деятельности агросервисных предприятий сначала необходимо укрепление материальной базы, оснащение ее новейшим технологическим оборудованием, расширение подготовки специалистов для квалифицированного проведения работ снабженческого сервиса, но в первую очередь восстановление финансовой устойчивости и рентабельности организации.

На данном этапе развития АПК в Ленинградской области представляется более целесообразным дилеру (ОАО «Леноблагрснаб») строить свои взаимоотношения с ремонтно-техническими предприятиями на договорной основе в части проведения технического сервиса и обеспечения запасными частями с перспективой кооперативного объединения для проведения единой политики обслуживания потребителей.

При этом основная задача ОАО «Леноблагроснаб» как дилера – находиться в постоянном информационно-организационном контакте с поставщиками сельскохозяйственной техники. Также необходимо решить целый ряд насущных проблем, связанных с обеспечением эффективной дилерской деятельности:

- 1) оплата дилером поступившей от завода-изготовителя техники;
- 2) вознаграждение дилера со стороны завода-изготовителя;
- 3) совершенствование дилером сбытовой деятельности;
- 4) проведение маркетинговых мероприятий;
- 5) подбор и стимулирование работников дилерской службы.

Однако эти целевые мероприятия агроснабу необходимо разрабатывать и проводить в тесном контакте как с сельскими товаропроизводителями, так и с предприятиями производственного агросервиса (бывшими «сельхозтехниками») и заводами сельхозмашиностроения, если учесть, что эффективность деятельности каждого из них зависит от их совместной, слаженной и успешной работы в АПК.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ КОНЦЕПТ ИССЛЕДОВАНИЯ И АРХИТЕКТОНИКА БАЗОВОЙ ОСНОВЫ СЭС

А.Н. ДЕГТЯРЕВ,

д.э.н., профессор, ректор Уфимской
государственной академии экономики и сервиса

С.В. ДЕГТЯРЕВА,

ассистент кафедры истории и культуры
Уфимской государственной академии экономики и сервиса

Колоссальный теоретико-методологический потенциал экономической истории, определяющей, в частности, базовый концепт нашего исследования, подчеркнут нобелевским лауреатом (1972) Дж. Хиксом в своей известной работе «Теория экономической истории» (1969): «Наш анализ в одном измерении охватывает весь мир, а в другом – историю человечества... от первобытной эпохи... до сегодняшнего дня... границы еще во многом неизвестного будущего».¹ Там же он справедливо и закономерно называет эту науку «местом встречи» и дискуссий экономистов, политологов, юристов, социологов и историков.

Сложность комплексного исследования, обусловленная ее многоплановостью и многослойностью, требует использования адекватного категориального аппарата. Из теории систем известно, что система в общем виде представляет собой «совокупность элементов, находящихся в связях между собой и образующих целостное единство».² Главными системообразующими признаками, характеризующими систему (т. е. определяющими ее вид и тип), являются ее структурно-образующий элементный состав, или базовая основа, а также его интегративные (т. е. объективно объединяющие) качества и внутри-системные связи.

Дегтярев А.Н., Дегтярева С.В.

¹ Хикс Дж. Теория экономической истории. / Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. – М.: НП «Журнал «Вопросы экономики», 2003.

² Введение в институциональную экономику: Учебное пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: «Экономика», 2005. С. 165–166.

Как известно, теория системного анализа, имеющая естественнонаучные корни, пройдя апробацию в различных научных сферах, успешно себя зарекомендовала и как научное направление синергетики экономических систем. Это качественно пополнило «портфель» понятийного аппарата и историко-экономического исследования, в частности дав объяснение механизмам трансформации систем вследствие возникновения и нарастания влияния доминантных аттракторов системы или перехода через точки бифуркации и др.

Современная теория институциональных матриц,³ используемая нами в качестве ключевого элемента компаративного анализа СЭС, раскрывает суть «генетического кода» социально-экономических систем – системообразующую институциональную матрицу, ее генезис и эволюцию.

Наконец, общепринятые принципы философии гуманитарного мира и цивилизационный подход в его изучении позволили дополнить модель трансформации социально-экономических систем важными составляющими общецивилизационного, кросскультурного порядка.

Изучение структуры различных социально-экономических систем позволяет получить представление о своеобразном «генетическом коде», лежащем в их основе. Это известная триада базовых институтов – социальных, политических и экономических – институциональная матрица, составляющая основу СЭС любого порядка (мировых, национальных, субнациональных). На ней основана вся «пирамида» социума, а потому ее трансформация неизбежно ведет к переменам в «надстройке».

Историческая хронология зарождения и формирования цивилизаций и страновых СЭС хорошо известна. Она охватывает:

- доисторический период;
- эпоху Древнего мира (IV тыс. до н. э. – V в. н. э.);
- Средневековье (V в. н. э. – XVII в.);
- Новое время (XVIII–XIX вв.);
- Новейшее время (XX–XXI вв.).

Важнейшим параметром этого процесса является технологическое развитие обществ, определявшее его экономику (Тоффлер, Гелбрэйт, Белл) и получившее общеизвестные определения, как:

- доиндустриальное (аграрное) общество (Древний мир – Средние века);
- индустриальное общество (XVIII–XIX в. – сер. XX в.);
- постиндустриальное общество (вт. пол. XX в. – нач. XXI в.);
- информационное общество (с нач. XXI в.).

Сохраняя эту дискретную схему эволюции мировых цивилизаций в качестве методологической базы для историко-экономического исследования про-

³ Например, Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2001. – 308 с.; Дегтярев А.Н. Институциональные основы развития малого предпринимательства в XIX – XX вв. / УТИС – Уфа, 2001. – 300 с.; Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 240 с. («Экономическая наука современной России»).

блемы, можно описать механизмы формирования базовых основ социально-экономических систем. При этом сравнительный анализ этих процессов показывает, что они имели в своей основе идентичный характер.

Зарождение институциональных матриц происходило везде одним путем: сначала появлялись социальные институты (протоинституты), отражавшие новые родоплеменные, общинные отношения, уравнивавшие всех членов общности древних людей. Неолитическая община жила установившейся жизнью, не испытывая экзогенного воздействия, каждый ее член принимал решения в соответствии с отведенной ему традицией ролью, функцией. Внешние угрозы (нападение недружественного племени, природные катаклизмы, неурожай и др.) вызывают выход системы из состояния равновесия и ответную защитную реакцию, первая из которых – объединение вокруг сильной личности, способной принять ответственное решение. Эта функция характеризует т.н. общественный выбор, способствующий созданию зачатков системы управления – протоинститутов власти. В результате объективно выявляющегося неравенства (кто-то «сильнее», «активнее», «прозорливее» и т.д.) создались политические институты власти жрецов, вождей, конунгов, князей и др. (наследуемые, выборные и т.д.) и, наконец, экономические институты рынков: а) «потребительского» – одежды, предметов быта, ухода за животными; б) оружия – луков, стрел, наконечников, рогатин и др.; в) «денег» – костяных, каменных, бронзовых, железных пластин, монет и др.

Созданная в ходе исторического развития институциональная основа обеспечила в конечном итоге складывание первых социально-экономических систем – государств. Однако Божественное Провидение или природноклиматические условия (в т. ч. неравномерный по географии и продолжительности ледниковый период) привели к асинхронности формирования базовых институтов различных государств. При этом каждая образовавшаяся социально-экономическая система, находясь в конкретных исторических условиях, диверсифицировалась, применяясь к этим условиям. В одних случаях более успешно, в других менее успешно. В конечном итоге мировой человеческий социум сформировал дифференцированную самонастраивающуюся систему, каждое звено, частица, субъект которой шел своим путем развития, опираясь на свою систему ценностей, заданную своей институциональной матрицей, оказывая при этом безусловное влияние на окружающий мир. «Социальная эволюция – не что иное, как процесс отбора и приспособления образов мышления под воздействием обстоятельств совместной жизни людей. Приспособление образов мышления – это и есть развитие институтов».⁴

Методология исследования предмета научного интереса – институциональных матриц СЭС в их эволюционной трансформации – требует ряда определений, формализации и ограничений. Известный понятийный аппарат описывает системообразующие институты социума (по Нурту) как дихотомии

⁴ Т. Веблен. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

ческую совокупность правовых норм и правил поведения агентов в соответствующем диапазоне целеполагания: в социальной, политической или экономической сферах. «Институты задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом, являются ключом к пониманию исторических перемен»⁵. Это ключевой концепт нашего исследования, т.е. от того, какова институциональная основа СЭС и как она эволюционирует, в решающей степени зависит весь процесс социально-экономического развития общества. Таким образом, история развития социально-экономических систем – «это прежде всего история институциональных изменений».⁶

Институты, соответствуя иерархическому уровню системы, могут иметь макроэкономический, мезоэкономический, микроэкономический и наноэкономический уровень. Именно эта совокупная многослойность и многогранность институциональной архитектуры социумов, а также транзитивный характер экономических процессов обуславливают необходимость исследования СЭС как нелинейных систем с применением методологии синергетики, позволяющей описывать неравновесные состояния любых систем, в том числе общественных, – в многомерных координатах мирового сообщества, обуславливающих к тому же мощное экзогенное воздействие.⁷ Применение принципов синергетики, основанных на эвристических методах исследования, для анализа социально-экономических систем позволяет приблизиться к пониманию механизмов взаимодействия и взаимного влияния ее системообразующих элементов. Становится понятным, что множественность разнонаправленных связей и действий субъектов права в рамках СЭС, т.е. хаос, проявляющийся в виде мотивированных и немотивированных флуктуаций подсистем и элементов системы, может выступать способом перенастройки системы через акселерацию доминантных качеств ее отдельных аттракторов, отражающих в целом вариативность эволюции системы. Амбивалентная природа хаоса, т.е. его созидательное и разрушительное воздействие, объясняет неустойчивую природу СЭС, ее нелинейность и механизмы происходящих в ее рамках процессов автока-

⁵ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

⁶ Введение в институциональную экономику: Учебное пособие / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Изд. «Экономика», 2005. С. 224–225.

⁷ Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: начала нелинейного мышления // Общественные науки и современность. – 1993. № 2. С. 38–52; Гамаюнов С.Г. От истории синергетики к синергетике истории. – 1994. № 2. С. 99–113; Берсенев В.Л., Горст А.П., Шульгина Е.А. Компаративный клиометрический анализ эволюции региональных социально-экономических систем: теоретико-методологические аспекты // Экономика региона. – Институт экономики Ур О РАН. – 2005. № 2. С. 23–36; Вернер Р. Особенности самоорганизации социально-экономических систем // Экономическое возрождение России. – 2005. № 1, № 3.

талитического типа, приводящие к деформациям социально-экономических систем – конструктивного или разрушающего типа.

Сочетание компаративного историко-экономического анализа различных социально-экономических систем с возможностями синергетики позволяет подметить и описать процессы образования нового качества системы, носящего на момент его формирования эмерджентный, т. е. невыводимый из наличного, непредсказуемый характер. Становится ясным, что все «новое» уже заложено в потенциальных параметрах структур – аттракторах, обеспечивающих системе выход на одну из возможных траекторий после получения «возбуждающего» резонансного воздействия со стороны хаотической среды СЭС. Но что еще более важно, реконструкция этих процессов трансформации сложных СЭС наверняка поможет подобрать ключи к рекомендациям прогностического характера.

В целях чистоты компаративного анализа исследуемых объектов определимся в части применяемого в настоящей работе понятия «социально-экономическая система» (СЭС). Как известно, под «системой» понимается совокупность элементов, находящихся в неких связях между собой и образующих целостное единство и обладающих совокупностью взаимосвязанных признаков: интегративными качествами, функциональной взаимосвязью и взаимодействием, ресурсным обеспечением и механизмами обратной связи. Социально-экономическая система – это сложившаяся мировая, национальная и субнациональная структура – общность людей, обладающая признаками государственности, т. е. имеющая сформировавшуюся в той или иной степени систему базовых институтов – социальных, политических и экономических.

Следуя логике функционально-структурного подхода, экономические институты определяются как «общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики».⁸

Под социальными институтами понимают прежде всего те созданные людьми устойчивые формы совместной деятельности, которые являются непосредственными объектами социальной политики государства. Социальные институты – это организованная система связей и социальных норм, которая объединяет значимые общественные ценности и процедуры, удовлетворяющие основным потребностям общества.⁹ При этом под общественными ценностями понимают разделяемые цели и идеи, под общественными процедурами – стандартизированные образцы поведения в групповых процессах. Система социальных связей – сплетение ролей и статусов, посредством которых это поведение осуществляется и удерживается в определенных рамках. Важнейшим атрибутом цивилизации, этноса, собственно, определяющим ее самоидентификацию, является культура. «Причем культура не в распространенном понимании как сфера духовной жизни – образование, литература, музыка, жи-

⁸ Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России // Экономическая наука современной России. 1999. №1.

⁹ Фролов С.С. Основы социологии. – М.: Юрист, 1997. – С. 143.

вопись и т.д., но как совокупность всех областей деятельности и духовного бытия человека. Все эти области регулируются соответствующими ценностными установками».¹⁰

Формирование и материализация власти и политической силы происходит путем политических институтов.

Считается, что сформировавшаяся институциональная основа предполагает наличие как минимум следующих категориальных «индикаторов»:

- а) для социальной сферы – это институты:
 - семьи, этносов, конфессий, гражданского общества;
- б) для политической сферы – институты:
 - властных полномочий, армии и карательной системы, внешней политики, социальной политики (образования, здравоохранения и др.);
- в) для экономической сферы – институты:
 - собственности, денег, фискальной системы, рынков.

Поскольку, как известно, «всему есть начало и всему есть конец», что подтверждается множеством примеров рождения, расцвета и разрушения цивилизаций (А. Тойнби), мы считаем необходимым внести в методологию исследования следующее ограничение. Корректным и, главное, более целесообразным с точки зрения нашего концепта полной реконструкции конкретных СЭС в целях определения «ожиданий» или выработки рекомендаций прогностического характера объектами компаративного анализа должны быть системы, сохранившие признаки государственности в настоящее время. Это, как правило, европейские государства и Россия, «складывание» которых произошло в эпоху раннего Средневековья, а также древние государства Востока, например, Китай. Думается, что схема: Запад-Россия-Восток, или иначе Европа-Россия-Азия – это наиболее продуктивный путь изучения основных мировых тенденций трансформации социально-экономических систем.

В то же время, отмеченная ранее и вполне объяснимая асинхронность процессов формирования («складывания») государственных систем дает не только хорошую пищу для размышления о путях развития цивилизаций и стран, но и во многом объясняет корни возникновения тех или иных институтов в образующихся на смену «ушедшим» государственных новообразованиях.

¹⁰ Орлов Б. Европа с человеческим лицом. Социокультурные аспекты европейской цивилизации // Мировая экономика и международные отношения. М. – 2005. № 12. С.67.

ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ И ПОВЕДЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

О.Ю. ДОСТОВАЛОВА,
аспирантура Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

Немаловажную роль в эффективности организации играют межличностные отношения. Профессионализм сотрудника тесным образом связан с исполнением этических норм поведения, общепринятых правил поведения и взаимных отношений с коллегами, подчиненными, руководством, партнерами, клиентами.

Современная молодежь, к сожалению, совершенно не представляет себе, как правильно вести себя в обществе. К примеру, количество девиантных студентов год от года увеличивается. Причина такого поведения не только в экономических проблемах всего государства, а в системе образования, отсутствии воспитания.

Раньше, порядка 20–25 лет назад, девиантное поведение молодежи считалось просто недопустимым, и случаи такого поведения разбирались не только на школьных педагогических советах, но и на производственных совещаниях, студенческих собраниях. Такое поведение могло послужить причиной увольнения с работы или отчисления из института.

С началом 90-х девиантное поведение, по-прежнему вызывая раздражение у людей старшего возраста, называли аморальным. Сама молодежь называла такое свое поведение всего лишь вызовом старому режиму власти. Но чем дальше продолжался развал страны, тем глубже становилось разложение молодежи.

И здесь открывается именно проблема воспитания. Когда родители заняты исключительно проблемой заработка денежных средств в условиях крайнего обострения политической и социальной ситуации, их дети предоставлены сами себе, и нет такого наставника, который мог бы в нужное время, в нужном месте подсказать, помочь, поддержать. Родителям абсолютно некогда заниматься эмоциональным, этическим и эстетическим воспитанием детей в силу того, что они вынуждены обеспечивать материальное благополучие семьи и постоянно возрастающие потребности своих детей.

В то время как в период СССР не было критического разделения населения по уровню доходов, все были немного богатые, немного бедные. И, главное, – практически все население страны было культурным и соответствовало

нормам и требованиям морали. В стране действовали, именно действовали, а не числились на бумаге, детская и молодежная организации – Пионерия и Комсомол, под эгидой которых подрастающее население страны не только изучало политику КПСС, но и постигало этику и эстетику. Да, безусловно, даже у детской пионерской организации были перегибы, но опять же они были обусловлены политическим строем и политикой партии, государства.

И молодежь была не только образованная в своей массе, но и культурная. Например, ни одному из учеников или студентов не приходило в голову начать спорить на повышенных тонах с педагогом. Вообще присутствие педагога в аудитории было неким сдерживающим фактором: студенты и ученики вели себя прилично. Нет речи о том, чтобы во время лекции или практического занятия ученики или студенты разговаривали на темы, не связанные с темой занятия. И уже совершенно невозможным было увидеть студента или ученика, который, присутствуя на занятии, улегся на парту или положил на нее ноги!

А между тем современные ученики школ или студенты заведений среднего специального и высшего профессионального образования считают возможным позволить себе не только такие вещи.

Уже в школах ученики средней и старшей школ (младшие школьники не идут в расчет, поскольку в первые три-четыре года детская психика привыкает к новой среде, к новым правилам и ритму жизни, связанными со школой) считают возможным пререкаться с педагогами, взрослыми.

Сейчас девиантное поведение молодых людей стало мнимой нормой. У молодежи считается нормальным в общественных местах курить, пить алкогольные напитки, плевать, нецензурно выражаться, в том числе в присутствии женщин и детей. А ведь никто никакими указами или другими способами не отменял принятые давным-давно нормы морали и этики.

Сложившая ситуация тяжелая, но не критичная. Да, уже практически потеряны в этическом плане несколько поколений молодежи, но еще можно успеть спасти детей в возрасте до 14–15 лет. И здесь речь идет, конечно же, о системе образования. Необходимо ввести в сетку занятий уроки по этике начиная даже не с первого класса, а с младшей группы детского сада и продолжать проводить такие уроки в школе и в заведениях среднего и высшего профессионального образования. Эти занятия должны проходить в виде тренингов, деловых игр, а не в виде заучиваний сухих правил. Тогда и дома и на улице дети, подростки и молодежь начнут вести себя, как это подобает гражданину Великой России.

Безусловно, для выполнения такой задачи в первую очередь требуются педагоги, которые будут заниматься проблемами этики. Но это одна из тех немногих областей, где результаты вложенного труда будут видны сразу, потому что дети усваивают получаемые навыки и знания намного лучше и быстрее, чем взрослые. Надо очень хорошо задуматься над поставленной проблемой, потому что речь идет о наших детях, о нашем будущем!

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ЛАБОРАТОРИЙ КАФЕДР ВУЗОВ

К.С. ДРЕЗИНСКИЙ,
аспирант СПбГУЭФ

Исходными данными для расчета численности УВП кафедры являются количество структурных подразделений, требующих самостоятельного органа управления, плановые объемы учебной нагрузки, балансовая стоимость учебного оборудования, нормативы соотношений между численностью УВП и ППС, нормативы занятости УВП и нормативы обслуживания учебного оборудования. Первым способом численность УВП кафедр определяется путем суммирования отдельных значений численности, полученных нормированием указанных факторов. В этом случае при определении численности штатов учитывают содержание и объем работ, выполняемых УВП в зависимости от их квалификации, а также зависимость фактической численности УВП кафедр от факторов, не связанных с учебной нагрузкой. Так же руководствуются номенклатурой должностей УВП. В случае значительных расхождений расчетной и фактической численности УВП необходима оценка численности по данной методике в целом по вузу с последующей корректировкой. Второй способ определения численности УВП основан на корреляционно-регрессионном и дисперсионном анализе. В качестве математических моделей, определяющих зависимость количества сотрудников лаборатории от факторов учебного процесса, рассматривались линейные функции множественной регрессии с различным числом факторов. Определено, какой метод в большей степени удовлетворяет требованиям определения численности УВП. Для этого полученные результаты подвергались анализу на предмет отклонений от существующей численности. Первый способ выявил значительные расхождения (т. е. более 20%) расчетной и фактической численности у 34% кафедр. Второй – у 59%. В результате первая методика принята для пробной обкатки в Петербургском государственном университете путей сообщения с последующей корректировкой по результатам применения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ РОСТА БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ НА ОСНОВАНИИ МОНИТОРИНГА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.А. ДУБИЙ,
аспирант СПбГУЭФ

Согласно органическому подходу к управлению, функционирование бизнес-структуры по шкале времени может быть представлено в терминах *жизненного цикла*. Как правило, полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование организации, интенсивный рост, стабилизация и кризис. В этой связи становится актуальной проблема определения механизма функционирования бизнес-структуры и противодействия негативным изменениям, приводящим к старению и организационному кризису.

Согласно теории информационных циклов, основной причиной организационных кризисов бизнес-структуры является дефицит инновационных идей в организации. Процесс старения или стабилизации – это нарастающий расход интеллектуальных ресурсов на производство инновационных идей. А кризисы проявляются как многочисленные проявления старения организации, заложенные в ритме информационных циклов.

Развитие и функционирование бизнес-структур невозможно без получения внешней информации от макро- и микроокружения. Изоляция органов управления от анализа внешнего окружения не позволяет организации вовремя реагировать на изменения внешней среды. В этом случае система формирования концепции маркетинга-миска лишается гибкости, что сказывается на уменьшении возможности проведения успешной сбытовой политики. Этой ситуации можно дать определение организационного барьера.

Как правило, формирование организационных барьеров связано с появлением вместо работоспособного отдела в организационной структуре «соединительных» образований – элементов организационной структуры, теряющих первоначальное предназначение в связи с недостатком инновационного ресурса. Этому процессу можно дать определение – организационный *склероз*. Но еще до того, как «соединительный» отдел займет место функционирующего, последний вызывает в работе бизнес-структуры определенные сбои, которые можно назвать «организационными заболеваниями».

Потеря инновационного потенциала системы мониторинга бизнес-отделов приводит к повышению информационного давления на органы управления. В

силу нарастания дефицита творческого и инновационного потенциала растет и степень «склеротической» блокады подразделений бизнес-структуры, которые начинают выполнять свои функции все хуже и хуже. Это приводит к появлению различных кризисных ситуаций, которые можно назвать «болезнями управления».

Для снятия организационных барьеров бизнес-структуре необходимы инновационные идеи, с помощью которых она удаляет из структуры «соединительные элементы». Осуществить этот процесс можно двумя способами:

– путем перераспределения подцелей бизнес-структуры (или другого варианта формирования инновационных идей на стадии внедрения инновации), в результате которого обозначенному элементу не найдется места в организационной структуре и он будет удален за ненадобностью.

– путем проведения работы, направленной на поддержание инновации (организации «кружков качества», проведения экспертных опросов). Однако при этом процессе творческий потенциал коллектива направляется не на непосредственную деятельность, а на «обслуживание» инновационных идей.

Оба способа получения идей связаны с использованием творческого потенциала работников, который является ограниченным ресурсом.

По мере нарастания дефицита творческого потенциала как источника инновационных идей бизнес-структура начинает использовать в качестве таких источников различные продукты собственной жизнедеятельности. Использование доноров инновационных идей само по себе является необходимым способом выживания, но это приводит к возникновению самых разных заболеваний бизнес-структуры (невозможность возвращения к прежнему процессу мониторинга внешней информации при прекращении использования донора).

Поэтому потеря бизнес-структурой потенциала на производство инновационных идей для своего функционирования является единственной причиной «старения» и организационных «болезней» бизнес-структуры. Для спасения «жизни» она стремится сократить потери этого ресурса. Для этого органы управления подавляют функцию тех отделов, которые максимально тратят этот ресурс.

Однако, восполнить такие потери творческого потенциала до конца бизнес-структура не может: мешает *спиральный ход времени* в информационных рыночных циклах. Спираль времени характерна тем, что каждый последующий виток не повторяет предыдущий.

С помощью информационных рыночных циклов каждая бизнес-единица может самостоятельно проводить профилактику своего старения и возможных кризисов.

Поскольку именно инновационный потенциал является наиболее существенным с точки зрения функционирования бизнес-структуры, то и мониторинг инновационной деятельности должен указывать на возможные «болезни» управления.

Мониторинг инновационной деятельности (ИД) – это организованная, динамичная система сбора и обработки данных в режиме наблюдения о состоя-

нии и перспективах развития инновационных процессов, которая описывается с помощью набора показателей, определенного, исходя из направлений и содержания анализа для оперативной диагностики, раннего обнаружения возникающих задач в управлении инновациями, разработки управленческих решений, новых идей и инновационных проектов. Знания (информация), получаемые в ходе проведения мониторинга, составляют интеллектуальный капитал организации, который определяет ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Главной целью мониторинга ИД является информационное обеспечение поступательного инновационного развития организации на основе выбора и постоянной корректировки стратегических и тактических приоритетов, их ресурсно-экономического обоснования и отслеживания реализации.

Основной задачей мониторинга ИД является изучение закономерностей структуризации инновационной деятельности для разработки системы показателей и последующего ее обновления, получение, обработка и предоставление оперативной, адресной и наиболее полной информации для тактического и стратегического управления инновациями.

Проводя мониторинг инновационной деятельности, необходимо учитывать цикличность развития бизнес-структуры, а также мониторинг развития организационных кризисов.

Учитывая, что каждая инновационная стратегия создает свой собственный, уникальный цикл роста, возникает необходимость в мониторинге инновационных факторов роста. Их наибольшее проявление можно обнаружить в трех сферах: построение инновационной бизнес-сети, овладение рынком инноваций и накопление творческого потенциала.

Для того чтобы факторы роста не становились организационными барьерами, необходим учет цикличности развития рынка. Для этого проводится мониторинг соответствия комплекса маркетинга (маркетинг-микс) бизнес-структуры рыночному циклу. Предлагается для этой цели построение инновационных рыночных циклов, которые отражают 12-летние экономические циклы и состоят из 12 элементов – «12Р», представляющих собой расширенный комплекс маркетинга. Помимо основных элементов (продукт, цена, доведение продукта до потребителя, продвижение) включаются и другие элементы: 5. People – потребитель, 6. Package – упаковка, 7. Personal – персонал, 8. Purchase – покупка, 9. Process – процесс, 10. Physical surround – окружение, 11. Probe – исследование, 12. Public relations – связи с общественностью, 13. Policy – политика.

Инновационный рыночный цикл, заканчивающийся внедрением инновации, включает в себя: формирование идеи; подбор персонала для осуществления идеи; определение трудового потенциала набранного персонала; определение финансовых источников для раскрытия трудового потенциала; материальное обеспечение; техническое обеспечение; разработку технологии внедрения.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

П.Ю. ЕРОФЕЕВ,

к.э.н., доктор экономики и менеджмента,
член-корреспондент Международной академии
инвестиций и экономики строительства

Эффективное использование энергетических ресурсов, энергии и энергоносителей представляет не просто проблемную область для деятельности отдельных отраслей и сфер народного хозяйства России. Это глобальная проблема, все более остро тревожащая мировую научную общественность, о чем, в частности, свидетельствует содержание итогового документа «Глобальная энергетическая безопасность», принятого лидерами «Группы восьми» по итогам саммита в Санкт-Петербурге 16 июля 2006 года. В нем странами-участниками отмечается равносильность сбережения энергоресурсов их производству, так как зачастую именно оно представляет собой более рентабельный и экологически ответственный способ обеспечения растущего спроса на энергию. Действительно, усилия по энергосбережению и повышению энергоэффективности способствуют снижению энергоемкости экономического развития, укрепляя тем самым глобальную энергетическую безопасность. Кроме того, повышение энергоэффективности и экономия энергии позволяют снизить нагрузку на инфраструктуру и способствуют оздоровлению окружающей среды за счет сокращения выбросов парниковых газов и загрязняющих веществ.

На эффективность управления экономическими ресурсами существенное воздействие оказывают внешние и внутренние факторы деятельности субъектов рынка. Действие внешних факторов регламентируется внешней средой, под влиянием которой система управления ресурсами, адаптируясь, постоянно видоизменяется в направлении наиболее целесообразных управленческих решений. Совокупность факторов внешней среды включает: развитие мирохозяйственных связей; политическую обстановку; особенности развития экономики России и ее неравноправное положение в мировом хозяйстве;

несовершенство законодательной и нормативной базы, регламентирующей взаимоотношения в экономике; инфляционные процессы и диспаритет цен, способствующие удорожанию факторов производства; последствия приватизации государственного имущества; наличие теневой экономики; стратификация общества; низкий социально-экономический уровень жизни большинства населения страны; неэффективное использование сырьевых ресурсов; обострение конкурентной борьбы между предприятиями; резкое снижение уровня технологичности и инновационности производства вследствие высокого морального и материального износа; недостаточная развитость инфраструктуры рынка и каналов товародвижения; постоянно расширяющиеся потребности населения в товарах и услугах и т.д.

Из представленного перечня следует, что качественный рост требований к экономическим отношениям российских субъектов рынка по поводу использования всех видов ресурсов становится неизбежным. Кроме того, эффективное использование ресурсов зависит еще от целого ряда внутренних факторов. К наиболее значимым нужно отнести: полное или частичное несоответствие качества материальных ресурсов мировым стандартам; неправильное хранение материальных ресурсов; несоответствие технологических процессов обработки и переработки сырья установленным параметрам; отсутствие заинтересованности трудовых коллективов в экономии материальных ресурсов; низкий уровень организации и культуры производства; низкий уровень техники и технологии, не обеспечивающий снижение материало-, тепло-, энергоемкости продукции и т.д.

Вышеуказанное актуализирует необходимость решения проблемы устойчивого развития энергосектора национальной экономики с учетом решений саммита стран «Большой восьмерки» и положений, принятых Римским клубом в направлении стратегического управления экономией ресурсов.

Экономии всех видов ресурсов в первую очередь обеспечивают: совершенствование организации производства, труда и управления; разработка и внедрение безотходной технологии; внедрение прогрессивных норм и нормативов использования ресурсов; сокращение потерь на всех этапах переработки ресурсов; повышение качества и конкурентоспособности продукции, надежности и эффективности орудий труда; достоверный учет и действенный контроль за расходованием ресурсов; материальное и моральное стимулирование работников за ресурсосбережение и многое другое.

Энергетические ресурсы – это запасы энергии, которые при данном уровне техники могут быть использованы для энергоснабжения. Это широкое понятие, имеющее отношение к любой стадии энергетического потока на пути от природного источника до стадии потребления энергии.

Размер экономии энергетических ресурсов служит своеобразным показателем уровня экономического и социального развития страны или отдельных ее регионов. Поэтому характеристика масштабов потребления и экономии энергетических ресурсов важна не только с узкоотраслевых позиций, но и как оценка состояния всей национальной экономики.

Совокупность отраслей, обеспечивающих удовлетворение потребностей

общества в энергетических ресурсах, образует энергосектор национальной экономики. Для России выяснение приоритетов в этом секторе имеет важнейшее значение. Это связано с тем, что в силу больших запасов минерального топлива и особых климатических условий топливно-энергетический комплекс является крупнейшим источником ВВП. Кроме того, важность энергосектора определяется особой ролью России в энергообеспечении ряда стран мира, в определении ее места в глобальном экономическом и энергетическом пространстве.

Энергосектор является иерархической системой. Он может рассматриваться в виде пирамиды разных пространственных уровней энергопотребностей. Наиболее распространенным взглядом на иерархию энергосектора является выделение в ней таких уровней, как локальный, региональный, национальный, цивилизационный и глобальный.

Локальный уровень связан с удовлетворением потребностей в электроэнергии и тепле отдельного города и/или населенного пункта, поскольку потребности в энергии всегда локализованы, привязаны к населению и предприятиям, размещенным в конкретной местности. Региональный уровень отражает энергопотребности экономики региона, удовлетворяемые как за счет собственных, так и поступающих из других регионов источников. Национальный уровень составляют энергопотребности национальной экономики в рамках конкретного государства за счет отечественных источников и импорта. Цивилизационный уровень образуют потребности группы взаимосвязанных, образующих локальную цивилизацию стран (западноевропейскую, североамериканскую, латиноамериканскую, евразийскую и т.п.), что может регулироваться межгосударственными энергетическими программами и соглашениями. И последний – глобальный уровень – отражают меняющиеся энергопотребности и источники их удовлетворения мировой экономики и всего человечества как единой целостности с присущими ей пропорциями, закономерностями и тенденциями циклического развития.

Изложенная характеристика энергосектора с точки зрения его структуры и взаимодействия между основными звеньями в процессе функционирования, воспроизводства отражает его статичное состояние. С точки зрения циклической динамики в энергосекторе периодически происходят качественные преобразования, связанные со сменой поколений техники, технологических укладов, технологических способов производства, изменения потребностей и т.п., что сопровождается энергокризисами и волнами энергоинноваций разной глубины и длительности. Соответственно, можно выделить такие категории, как энергоциклы (от краткосрочных до сверхдолгосрочных или цивилизационных), энергокризисы (возникающие преимущественно при смене циклов) и энергетические революции.

К числу генеральных тенденций, обуславливающих формирование внутреннего спроса на энергию в России, следует отнести сокращение энергоемкости национальной экономики путем повышения загрузки существующих мощностей, реструктуризации экономики, сохранения высокой доли нефти и

природного газа в энергетическом балансе страны и влияния технического прогресса; увеличение доли преобразованных видов энергии, в первую очередь электроэнергии; увеличение доли чистых видов энергии (природного газа и электроэнергии); повышение эффективности использования топлива и энергии за счет применения новых технологий, сокращения отходов, использования вторичных (побочных) энергетических ресурсов. Исходя из этого высшим приоритетом энергетической стратегии России является переход от ресурсно ориентированной экономики к инновационно ориентированной.

Подобный переход позволит обеспечить реализацию концепции устойчивого развития при снижении энергоемкости производства и в целом затрат общества на свое энергообеспечение и, соответственно, уменьшение вредного воздействия на окружающую среду. Активизация инновационного фактора роста – это не только экономическая задача, это, по существу, императив достижения намеченных Правительством Российской Федерации основных направлений социально-экономического развития страны на средне- и долгосрочную перспективу.

СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

К.С. ЗЕЙНИЕВ,

соискатель Новгородского государственного
университета имени Ярослава Мудрого

В современных условиях, несмотря на некоторую стабилизацию и даже позитивные сдвиги в экономике страны, все же достаточно велика неопределенность социально-экономической среды, усложняются связи, нарастают кризисные явления, поэтому роль прогнозирования особенно велика. Особое значение приобретает активное прогнозирование с определением альтернативных вариантов развития организаций строительной сферы деятельности исходя из поставленных целей, задач и методов их достижения.

Исследования показывают, что изменение направлений развития организаций, усиление интенсивности поиска выходов из нежелательных ситуаций, роста альтернатив существенным образом влияют на методику прогнозирования финансово-экономических показателей производственно-сбытовой деятельности строительных компаний, а также на тенденции изменения факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка. Прогнозирование приобретает все большее значение и становится начальной стадией, основой всей системы управления строительными организациями.

В современных условиях каждой строительной организации необходимо предвидеть трансформацию рыночной конъюнктуры и, соответственно, выделять и корректировать перспективы развития фирмы, оценивать возможные пути ее развития. Развитая система альтернативных прогнозов развития организации позволяет сопоставлять, сравнивать возможные варианты и выбирать из них оптимальные.

Прогнозирование представляет собой систему научных исследований качественного и количественного характера, направленных на выяснение тенденций развития организации, предсказание пороговых величин процессов развития, выявление возможных сроков резких изменений спроса на продукцию, поведения конкурентов и т.д.

Прогнозирование предоставляет субъектам рынка информацию о намерениях государства, является координирующим звеном для всех форм регулирования, придает рынку более направленное развитие.

При разработке прогнозов производственно-сбытовой деятельности руководство организаций строительной сферы может использовать программно-целевой подход, при котором обеспечивается концентрация ресурсов, достижение конечных результатов, потребностей, решаются важнейшие проблемы экономического, социального и научно-технического развития, имеющие народно-хозяйственное значение и, как правило, межотраслевой или межрегиональный характер. Программирование является достаточно жестким методом воздействия на процессы воспроизводства и поэтому применяется в случаях, когда использование других методов регулирования не может принести требуемых результатов. Целевые программы характеризуются конкретно выраженными конечными результатами, отличаются высокой степенью комплексности, имеют конкретных исполнителей и определенный период реализации.

Прогнозирование тесным образом связано с планированием, программированием, проектированием, управлением. Однако в отличие от прогнозирования планирование представляет собой такую форму деятельности, при которой осуществляется разработка заданий по целенаправленному воздействию на процесс воспроизводства. Планирование не может охватывать все стороны экономической и социальной деятельности, однако основанное на использовании соответствующих плановых показателей и нормативов, планирование обеспечивает динамичное и пропорциональное развитие объекта управления.

Планирование и прогнозирование строительной деятельности ориентируются на фактические показатели прошлых периодов, но стремятся определить и контролировать развитие организации в перспективе, поэтому надежность прогнозирования зависит от точности полученной и обработанной информации.

Результаты прогнозирования производственно-хозяйственной деятельности учитываются в маркетинговых программах при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения выпускаемой продукции. Прогнозирование – результат маркетинговых исследований и поэтому является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

По масштабу прогнозирование делится на краткосрочное (1–2 года), среднесрочное (3–5 лет), долгосрочное (5–15 лет) и долгосрочное (свыше 15 лет). При краткосрочном прогнозировании производственно-сбытовой деятельности строительной организации главным является оценка изменений объема производства, спроса и предложения выпускаемой строительной продукции, уровня ее конкурентоспособности с учетом временных и случайных факторов.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на изменениях конъюнктуры рынка, спроса и предложения, а также ограничениях по защите окружающей среды, международной деятельности. В среднесрочном прогнозе не учитываются временные и случайные факторы, сам прогноз – это вероятностная оценка динамики изменения того или иного показателя.

Под методами прогнозирования понимается совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, внешних и внутренних связей объекта прогнозирования, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вывести с определенной степенью достоверности суждения относительно будущего развития объекта. По оценкам отечественных и зарубежных ученых и исследователей в области прогнозирования, в настоящее время насчитывается свыше 200 методов прогнозирования, но число основных значительно меньше (15–20).

В научной литературе представлены различные классификационные принципы методов прогнозирования. Одним из наиболее важных классификационных признаков методов прогнозирования является степень формализации, которая достаточно полно охватывает прогностические методы. Вторым классификационным признаком называют общий принцип действия методов прогнозирования, третьим – способ получения прогнозной информации.

Исследование различных классификационных схем методов прогнозирования позволяет выделить в качестве основных классов фактографические, экспертные и комбинированные методы, специализация которых обусловлена спецификой целей и задач, количеством и качеством исходной информации, периодом упреждения прогноза.

На практике достаточно часто применяется сценарный метод прогнозирования, при котором будущие события рассматриваются по нескольким (чаще двум или трем) принципиально различным вариантам. Метод сценариев целесообразно проводить в два этапа: построение исчерпывающего, но обозримого набора сценариев и прогнозирование в рамках каждого конкретного сценария с целью получения ответов на интересующие вопросы.

При регулировании размещения и развития производительных сил в инвестиционно-строительном комплексе, прогнозирования эффективности, сроков замены оборудования, возможностей насыщения рынков сбыта продукцией стройиндустрии применяется нормативный метод, выражающий научно обоснованные потребности в товарах и услугах строительной фирмы в регионах страны.

Балансовый метод используется при обосновании размещения отдельных строительных объектов, при разработке системы рациональных внутрирайонных и межрайонных связей, при определении требуемого объема вывоза и ввоза строительной продукции, при оценке целесооб-

разности нового строительства, при оценке ресурсов и финансового обеспечения инвестиционных проектов.

Метод моделирования применяется при регулировании территориальных пропорций, размещения строительных отраслей и производств. Сложность выбора наиболее эффективного метода экономического прогнозирования заключается в определении характеристик каждого метода, перечня требований к ретроспективной информации и прогнозному фону.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ГАРАНТИИ ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ ПРАВ ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.И. КАЙНОВ,

д.ю.н., профессор, Северо-Западная академия государственной службы;

С.В. АРХИПОВ,

Союз строителей Удмуртии, начальник юридической службы

Важная роль в обеспечении избирательных прав граждан отводится Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, избирательным комиссиям субъектов РФ, избирательным комиссиям муниципальных образований, окружным, территориальным и участковым избирательным комиссиям, которые, не входя ни в одну из трех ветвей власти, являются органами, играющими значительную роль в организации и проведении избирательной кампании, кампании референдума.

Избирательная комиссия – коллегиальный орган, формируемый в порядке и сроки, установленные федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации, организующий и обеспечивающий подготовку и проведение выборов, а также обеспечивающий соблюдение и защиту избирательных прав граждан Российской Федерации.

На избирательные комиссии возложены три базовые функции правозащитного характера: обеспечение реализации избирательных прав граждан; обеспечение защиты избирательных прав граждан; контроль за соблюдением избирательных прав граждан.

Обеспечение реализации избирательных прав граждан Российской Федерации избирательными комиссиями включает комплекс мер правового, организационного, финансового характера, направленных на создание каждому гражданину условий для свободного осуществления избирательных прав, а также меры по защите иных конституционных прав и свобод граждан от противоправных посягательств участников избирательного процесса.

Обеспечение защиты избирательных прав граждан состоит из восстановления избирательных прав граждан и предотвращения их нарушений. При этом деятельность избирательных комиссий по восстановлению нарушенного

избирательного права есть устранение препятствий реализации права гражданина избирать и быть избранным, а также освобождение субъекта избирательного процесса от конституционно-правовой ответственности, к которой он был незаконно привлечен нижестоящей избирательной комиссией; предотвращение нарушений избирательных прав граждан включает в себя деятельность избирательных комиссий по отмене незаконных решений, пресечению незаконных действий (бездействий) субъектов избирательного процесса, применению санкций и иных юридических мер, осуществляемую в целях недопущения нарушения избирательных прав граждан, а также условий, способствующих таким нарушениям.

Функция контроля за соблюдением избирательных прав граждан осуществляется в том числе в соответствии с «Положением о группах контроля избирательных комиссий за соблюдением участниками избирательного процесса порядка и правил предвыборной агитации в средствах массовой информации при выборах депутатов Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации». Основными задачами группы контроля являются: осуществление контроля за выполнением участниками избирательного процесса положений федеральных законов, Инструкции о порядке и правилах проведения предвыборной агитации через СМИ; проверка соответствующих жалоб и заявлений кандидатов в депутаты, избирательных объединений, средств массовой информации, граждан; подготовка рекомендаций, предложений, заключений, проектов решений избирательных комиссий по результатам рассмотрения обращений, итогам проверок; передача по согласованию с избирательной комиссией на рассмотрение Судебной палаты по информационным спорам при Президенте Российской Федерации материалов по информационным спорам, имеющим общественно значимый характер. Кроме того, избирательные комиссии вправе обращаться с представлениями о проведении соответствующих проверок и пресечении нарушений закона в правоохранительные органы, органы исполнительной власти.

В системе юридических гарантий избирательных прав граждан Российской Федерации особое место занимают акты избирательных комиссий. Целесообразно предоставить Центральной избирательной комиссии РФ, избирательным комиссиям субъектов РФ право официального толкования норм избирательных законов соответствующего уровня по запросам нижестоящих комиссий.

Цель надзора органов прокуратуры за соблюдением избирательного законодательства состоит в обеспечении правовыми средствами единообразного исполнения законодательства о выборах на всех стадиях избирательного процесса с целью своевременного пресечения нарушений избирательного законодательства.

Основными задачами при осуществлении прокурорского надзора за соблюдением избирательного законодательства являются: целенаправленное и эффективное осуществление надзора за соблюдением законности в деятельности юрисдикционных органов; своевременное выявление нарушений избирательного законодательства и принятие соответствующих мер реагирования, направленных на устранение правонарушений и правовую защиту нарушенных прав граждан; обнаружение и опротестование нормативно-правовых актов, противоречащих Конституции РФ, требованиям УК РФ, КоАП РФ и иных федеральных законов; привлечение лиц, виновных в нарушении законодательства о выборах и референдумах, к юридической ответственности; выявление и устранение причин и условий, способствующих совершению правонарушений в рассматриваемой сфере.

Применительно к основным этапам избирательного процесса можно выделить следующие направления проверок: проверка законности решения о назначении выборов; проверка регистрации (учета) и составления списков избирателей; проверка законности создания избирательных округов и участков; проверка законности при формировании избирательных комиссий; проверка законности выдвижения и регистрации кандидатов; проверка законности при финансировании избирательной кампании; проверка правильности голосования, подсчета голосов избирателей, установления результатов выборов и их опубликования.

Необходимыми направлениями совершенствования деятельности прокуратуры являются: определение места прокуратуры в конституционной системе разделения властей; приведение действующего законодательства в соответствие с требованиями единства, централизации и независимости органов прокуратуры; дальнейшее совершенствование прокурорского надзора по защите конституционных и отраслевых прав и свобод граждан; осуществление других мер законодательного характера, направленных на обеспечение властных полномочий органов прокуратуры, повышение эффективности ее правозащитного потенциала.

В рамках обеспечения соблюдения избирательного законодательства органы внутренних дел осуществляют организационные и материально-технические мероприятия.

Организационные мероприятия выражаются в изучении, обобщении и распространении положительного опыта деятельности органов внутренних дел в период прошедших избирательных кампаний, кампаний по проведению референдума в субъектах РФ и муниципальных образованиях; в мероприятиях по охране общественного порядка и обеспечению общественной безопасности; в информационной и консультативной работе; в деятельности по обеспечению нормальных условий работы избирательных комиссий. Материально-

технические мероприятия имеют вспомогательное значение и включают в себя подготовку справок, отчетов; ведение делопроизводства и т.д.

В избирательной сфере специфическими обязанностями милиции депутатов представительных органов государственной власти, органов местного самоуправления, кандидатам, зарегистрированным кандидатам в депутаты или на выборные должности в органах государственной власти, органах местного самоуправления, должностным лицам органов государственной власти и органов местного самоуправления, членам избирательных комиссий, комиссий референдума, представителям общественных объединений в осуществлении их законной деятельности, если им оказывается противодействие или угрожает опасность; обязанность оказывать содействие избирательным комиссиям, комиссиям референдума в реализации их полномочий, в том числе предоставлять избирательным комиссиям по их запросам сведения о наличии неснятой или непогашенной судимости у кандидатов, зарегистрированных кандидатов в депутаты или на выборные должности в органах государственной власти, органах местного самоуправления; обязанность принимать меры по пресечению в ходе избирательной кампании, при подготовке и проведении референдума противоречащей закону предвыборной агитации, агитации по вопросам референдума (включая меры по пресечению попыток подкупа избирателей, участников референдума), информировать соответствующую избирательную комиссию или комиссию референдума о фактах выявленных нарушений и принятых в связи с этим мерах.

Министерство внутренних дел Российской Федерации совместно с другими правоохранительными органами обеспечивает: охрану общественного порядка и общественную безопасность в период подготовки и проведения выборов депутатов Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации и Президента Российской Федерации, в том числе на безвозмездной основе охрану помещений избирательных комиссий, помещений для голосования, сопровождение и охрану транспортных средств, перевозящих избирательные документы; представление по запросам соответствующих избирательных комиссий сведений о наличии у кандидатов в депутаты Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации неснятых и непогашенных судимостей, в том числе судимости по уголовному закону иностранного государства за деяние, признаваемое преступлением в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации; представление по запросам Центральной избирательной комиссии Российской Федерации сведений о наличии у кандидатов на должность Президента Российской Федерации неснятых и непогашенных судимостей, в том числе судимости по уголовному закону иностранного государства за деяние, признаваемое преступлением в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации; принятие мер по

предотвращению изготовления подложных и незаконных предвыборных материалов и их изъятию, установлению изготовителей и распространителей указанных материалов, источников их оплаты, а также своевременное информирование соответствующих комиссий о выявленных фактах и принятых мерах.

Кроме того, МВД России совместно с Генеральной прокуратурой РФ, Федеральной службой безопасности РФ и их территориальные органы призваны: обеспечить меры, направленные на быструю и исчерпывающую проверку сигналов, в том числе публикации средств массовой информации, о нарушениях закона участниками избирательного процесса для своевременного доведения результатов проверок до избирательных комиссий до начала голосования; уделять особое внимание пресечению возможного оподкупа избирателей как при сборе подписей в поддержку выдвижения кандидатов на выборные должности, так и в период проведения предвыборной агитации. При установлении подобных фактов возбуждать уголовные дела и сообщать об этом в избирательные комиссии; передавать в средства массовой информации материалы о существенных нарушениях закона участниками избирательного процесса в ходе проводимых выборов для освещения и доведения этих фактов до сведения избирателей.

Для оптимизации деятельности органов внутренних дел необходимы: совершенствование и стабилизация избирательного законодательства; постоянное обобщение и анализ результатов работы по обеспечению, охране и защите избирательных прав граждан; повышение юридической подготовки и правовой культуры сотрудников посредством изучения норм избирательного законодательства в системе служебной подготовки.

В свете вышеизложенного существует необходимость разработки методических рекомендаций по организации обеспечения сотрудниками ОВД правопорядка и общественной безопасности.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Б.М. КАПАРОВ,

к.э.н., ведущий научный сотрудник

Института проблем экономического возрождения

Концепция, в соответствии с которой вуз представляется в виде набора бизнес-процессов, а управление его деятельностью – как управление бизнес-процессами, была разработана в конце 1980-х гг. С конца 1990-х гг. стали проводиться теоретические исследования проблемы использования принципов процессно-ориентированного управления применительно к вузам.

Под **бизнес-процессом** понимается специфически упорядоченная совокупность работ, действий во времени и пространстве с указанием начала и конца и точным определением входов и выходов. Примером образовательного бизнес-процесса является выпуск специалистов по определенной специальности и форме обучения, а экземпляра процесса – выпуск по отдельной специализации. К бизнес-процессам в образовательной сфере относятся не только образовательные бизнес-процессы, но и бизнес-процессы, связанные с НИОКР, консалтинговыми услугами и др.

Одна из основных проблем управления высшим учебным заведением в России в настоящее время заключается в том, что из «научно-образовательной структуры» оно должно превратиться в коммерческо-финансово-научно-образовательную систему. Для оптимального взаимодействия финансового, коммерческого и интеллектуального капитала необходимы особые механизмы, реализация которых должна осуществляться путем применения экономических методов управления.

Для организации системы анализа и планирования финансовых ресурсов высшей школы (что является объективно необходимым при системе многоканального финансирования), адекватной требованиям рыночной экономики, необходимо создание современной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бизнес-процессов вуза. Это позволяет установить жесткий текущий и оперативный контроль за по-

ступлением и расходом средств, создать реальные условия для выработки эффективной финансовой стратегии.

Реорганизация организационной структуры вуза с выделением финансовой подсистемы, в которой должны выделяться центры финансового учета, внедрение стратегического планирования, переход от функциональной ориентации управления вузом к процессной ориентации, на наш взгляд, позволит решать не только сложные задачи выживания вуза, но и совершенствовать процессы развития многоканального финансирования, развивать материально-техническую базу для повышения уровня и качества учебного процесса в соответствии с мировыми стандартами.

Практика экономического управления выработала два типа моделей выработки решения. Первые – оптимизационные модели. Они базируются на детальном описании ситуации и использовании специальных алгоритмов для выбора лучшего варианта действий. Вторые – это модели «сатисфакции» (по определению Г. Саймона). Они предполагают ориентацию не на самый лучший вариант, а на достижение результатов, превышающих некий удовлетворительный уровень.

При существенной неопределенности ситуации и достаточно широком наборе примерно равных вариантов действий и наложении принципов проектного управления такой подход оказывается практически более эффективным. К тому же он согласуется с теорией самоорганизации, которая рассматривает нелинейное поведение систем, а вуз является сложной социально-экономической системой и предполагает, что ввиду большого количества случайных факторов поведение такой системы может измениться кардинальным образом и разработанная оптимизационная модель окажется непригодной к практическому использованию.

Принятие оперативных финансовых решений происходит обычно при нехватке времени и невозможности проведения предварительного экономического анализа. Наиболее подходящим в этом случае оказывается использование заране согласованных управленческих процедур.

Приоритетное финансирование. Подобный способ применяется при нехватке средств и превышении спроса на финансирование над суммой поступающих доходов. Все потоки поступающих и расходующих средств контролируются одним должностным лицом. При поступлении очередной порции финансовых средств руководитель не выбирает направление расходов, а назначает первое из имеющегося списка. Финансовое управление подменяется контролем за очередностью претендентов на финансирование. Каждая новая заявка на оплату вставляется в имеющуюся очередь с учетом ее значимости.

Регламентирование частных балансов. При большом количестве источников поступающих средств и направлений расходов упростить задачу управления финансовыми ресурсами можно за счет выделения частных балансов. Этот частный баланс выделяется из общей проблемы, образуя простую финансовую задачу.

Регламентирование структуры использования финансовых доходов. Любая поступающая сумма, независимо от источника, делится между направлениями расходов по заранее определенному правилу. В этом случае распределение поступающей суммы средств осуществляется бухгалтерией без вмешательства руководящего персонала. Расход средств осуществляется как набор отдельных задач и может осуществляться должностными лицами, возглавляющими функциональные направления. Для каждого из направлений расходов выделяется внутренний лицевой счет, на котором ведется учет поступления и расхода финансов.

Регламентирование структуры деления финансовых потоков. Любая поступающая сумма доходов делится по заранее определенному правилу между уровнями руководства. Расход средств определяется каждым из руководителей самостоятельно с учетом его текущих задач.

Выбор конкретного метода зависит от профессионально-субъективного выбора руководства вуза, но наиболее общим представляется то, что должно существовать некое **правило**, по которому распределяются объемы денежных средств из различных источников финансирования между центрами финансового учета. Как мы увидели выше, это может быть приоритетность задачи, пропорция по какому-либо принципу и т.д. Главное, что это правило должно устанавливаться или изменяться в какой-то момент времени после тщательного изучения состояния внешней и внутренней среды вуза. Тогда этот момент времени, после которого будет изменено правило распределения финансовых потоков, станет своего рода точкой бифуркации, после прохождения которой развитие подразделений – центров финансового учета – может иметь различное количество вариантов. К интерпретации процесса управления бизнес-процессами с точки зрения теории самоорганизации мы еще вернемся, а пока рассмотрим практические инструменты, позволяющие организовать этот процесс.

К основным принципам экономического управления бизнес-процессами вуза, как показывает практика, можно отнести: доверие нижестоящему уровню управления; выделение права принимать решения о выделении ресурсов каждому уровню управления; разделение прав управления по уровням с запретом на вмешательство в функции нижестоящего уровня; ответственность и гласность результатов деятельности; личная ответственность руководителей за сферу своего управления.

Для реализации экономического управления в практической деятельности сложился базовый набор специфических элементов.

1. Должностное распределение прав и ответственности по уровням управленческой структуры.
2. Наличие известных всем политики, целей и стратегии развития вуза.
3. Планирование и контроль финансовых потоков через систему взаимосвязанных бюджетов подразделений и вуза в целом.
4. Наличие развитой и общедоступной системы информирования о состоянии и итогах деятельности.

5. Наличие системы материального и морального поощрения за итоги деятельности работающих.

6. Экономическая оценка всех значимых управленческих решений.

Деятельность вуза как любой сложной организации затрагивает интересы нескольких групп людей, что должно проявляться в согласованности и комплексности отдельных решений и действий отдельных подразделений. Такими группами являются: студенты, преподаватели, научные сотрудники, учебно-воспитательный персонал, руководители, представители государственных органов управления, коллективы предприятий, потребителей результатов деятельности вуза, населения в лице потенциальных учащихся и жителей прилегающих районов. Сбалансированное соблюдение интересов перечисленных групп и будет политикой и целями деятельности конкретного вуза.

Экономическое управление предусматривает точное представление о составе, величине расходов и доходов от деятельности отдельного работника, подразделения и отдельного мероприятия. В этой связи обязательным элементом экономического метода управления бизнес-процессами вуза должен выступать финансовый поток, отраженный в бюджете для каждого уровня управления с целью конкретизации и гарантированного состава и количества ресурсов для деятельности подразделения на очередной плановый период. Исполнение бюджета может выступать как критерий оценки эффективности руководства.

Одним из инструментов обобщенного представления о состоянии вуза и окружающей его среды является SWOT-анализ – анализ сильных и слабых сторон деятельности, благоприятных возможностей и потенциальных угроз для вуза. Применение этого метода позволило сформулировать основные приоритеты стратегического развития вуза.

Как уже было определено выше, основные приоритеты стратегического развития вуза могут быть в его развитии как высшего учебного заведения исследовательского инновационного типа, деятельность которого ориентирована на опережающие научные исследования, их определяющее влияние на содержание учебного процесса и инновационный подход к обеспечению устойчивого развития вуза, на активной деятельности вуза на российском и международном рынках образовательных услуг и научной продукции и т.д.

После выбора приоритетов развития следует наметить пути их перевода в более конкретные показатели, которые необходимо использовать при разработке стратегического плана. При этом будет полезно рассмотреть некоторое графическое представление намеченных целей в предположении, что деятельность по реализации каждого из стратегических приоритетов означает переход из некоторого начального состояния университета в конечное состояние, которое характеризует достижение поставленной стратегической цели.

Среди главных целей необходимо выбрать и идентифицировать предпочтительную.

Проектирование цели обеспечивается формулировкой качественных и количественных показателей; срока достижения; ответственного исполнителя; ограничений по ресурсам.

К главной цели ведут подцели в разрезе бизнес-процессов внутривузовских организационно-экономических отношений. Движение к главной цели начинается с последней подцели, причем каждый переход требует осуществления предыдущей.

Первые два этапа стратегического анализа – выявление миссии и цели, следующие три – изучение внутриорганизационной среды вуза. Здесь практиков ожидают трудности методического характера. Учитывая специфику высшего учебного заведения, придется одновременно идти итерационным путем: анализ ряда сторон внутренней среды вызывает необходимость обращения к внешней, а, изучив некоторые аспекты внешней среды, надо обратиться к внутренней и т.д. Тем не менее опыт консультационной работы показывает, что эффективнее начинать с внутренней среды, а затем знакомиться с его окружением. Тогда резко ограничивается объем перерабатываемой информации.

В результате анализа внутренней среды выводится оценка стратегического потенциала в рамках поставленной цели: насколько по количеству и качеству ресурсов, состоянию функций и проектов вуз отвечает целевым требованиям. Мы проводим, таким образом, анализ фактического и нормативного потенциалов (или сравниваем себя с главным конкурентом, если оцениваем свои конкурентные преимущества). По окончании анализа проясняется картина сильных и слабых сторон вуза, а сильные стороны – это возможные ключевые факторы успеха.

Анализ внешней среды вуза, выполненный относительно цели и круга продуктовых бизнес-процессов, позволяет оценить стратегический климат или стратегические условия, создаваемые внешней средой: оценить возможности и угрозы.

Анализ ни в коем случае не заканчивается двумя этапами. Третий этап заключается в совместном исследовании потенциала и климата, или в оценке стратегической позиции вуза в пространстве из двух координат: горизонтальной, по которой откладывается значение потенциала, и вертикальной, отражающей состояние климата (привлекательности условий внешней среды). Произведение потенциала (Пот) и климата (Кл) дает нам, наконец, основной результат аналитической стадии – значение стратегической позиции (Поз) предприятия: Пот \times Кл = Поз.

Каждый этап стратегического анализа требует соответствующего методического обеспечения. В таблице 1 приведен наиболее часто применяемый набор инструментов – методов, моделей, схем циклов, концепций, графиков. Здесь следует обратить внимание на специфику использования метода SWOT, обобщающего большой объем работы по диагностике позиции фирмы. Обычно предлагается такой порядок: выявляются сильные стороны (S), слабые стороны (W), возможности движения к цели (O), угрозы со стороны окружения (T), согласуются силы и возможности для формирования стратегий развития.

Важнейшим аспектом активности является качество реализуемой стратегии. Как продукт деятельности последняя имеет потребительские свойства, соответствующие цели развития, миссии и предназначению современного

высшего образовательного учреждения, ценностным ориентациям руководства и персонала, внешним и внутренним возможностям, глубине проникновения в сложившуюся ситуацию.

На наш взгляд, особую роль играет преобразование внутривузовских организационно-экономических отношений. Прежде чем изложить сущность предлагаемого метода совершенствования этих отношений, ориентированного на решение задачи придания гибкости деятельности вуза, кратко охарактеризуем содержание, элементы и структуру внутривузовских организационно-экономических отношений.

Таблица 1

Характеристика этапов стратегического анализа вуза

Этапы	1. Анализ миссии и целей	2. Анализ внутренней среды	3. Анализ внешней среды	4. Анализ среды в целом
Задачи	Идентификация МИССИИ и цели развития	Оценка стратегического потенциала	Оценка стратегического климата (условий)	Оценка стратегической позиции ; конкурентного преимущества
Инструменты	Модель производственно-хозяйственной системы вуза Модель системы стратегического управления вуза «Дерево цели»	ЖЦИзд ЖЦТов ЖЦТех ЖЦОрг Схема «БФР» СХЦ (БЕ, СПЕ) График Портера «рентабельность – доля рынка» Кривая обучения	ЖЦОтр Анализ «поля сил» СТЕР-анализ Стратегические зоны Контактные аудитории Котлера Концепция движущих сил 5 конкурентных сил Портера Ключевые факторы успеха (КФУ)	Матрица Ансоффа «продукт–рынок» SWOT-анализ Матрица «покупатель–продавец» Матрица «ЖЦОтр-КП»
Решения	Выбор структуры и редакции миссии Выбор (редакция) цели развития Выбор структуры «дерева цели»	Выбор варианта структуры внутренней среды (потенциала) Выбор методов Выбор оценки потенциала	Выбор варианта структуры внешней среды (условий) Выбор методов Выбор оценки климата	Выбор варианта структуры стратегического пространства Выбор методов Выбор оценки позиции Идентификация стратегий по позиции

Условные обозначения:

ЖЦИзд, ЖЦТов, ЖЦТех, ЖЦОрг, ЖЦОтр – схемы жизненных циклов образовательных продуктов, технологий, вуза, образовательной отрасли;

БФР – бизнес-процессы продуктов – функции по стадиям жизненного цикла – ресурсы для исполнения функций;

СХЦ – выделение стратегических хозяйственных центров (бизнес-единиц, стратегических производственных единиц);

график Портера «рентабельность – относительная доля рынка вуза»;

анализ «поля сил» – по Ансоффу;

СТЕР-анализ (СТЭП) – анализ сфер макросреды: социальной, технической, экономической, политической;

Стратегические зоны Ансоффа: структуризация микросреды вуза, ее отрасли, ближайшего окружения на стратегические зоны хозяйствования (СЗХ), ресурсов (СЗР), капиталовложений (СЗК), технологий (СЗТ), группы стратегического влияния (СЗВ).

Каждый субъект внутривузовских организационно-экономических отношений имеет свой набор экономических интересов. Недостаточное включение отдельных субъектов во внутривузовские организационно-экономические отношения ведет к тому, что их интересы в ходе осуществления образовательной деятельности учитываются не полностью или не учитываются вообще, не достаточно полно согласовываются между собой, а это можно рассматривать как фактор, негативно влияющий на конечные результаты деятельности вуза.

Исходя из этого совершенствование внутривузовских организационно-экономических отношений с целью повышения качества и эффективности деятельности вуза предполагает переход к такой модели вуза, в рамках которой возможно было бы, с одной стороны, обеспечение гибкости как ключевой характеристики его деятельности, а с другой стороны, полноценное (адекватное интересам) включение каждого субъекта во все элементы внутривузовских организационно-экономических отношений. На наш взгляд, такая модель должна базироваться на совокупности следующих основных принципов:

академическая автономия вуза;

экономическая самостоятельность вуза;

представление цели оказываемых вузом услуг в большей степени в функции спроса;

организация и управление подготовкой по специальности как организация и управление бизнес-процессом;

организационная децентрализация вуза.

ПРОСТЕЙШИЕ ИГРОВЫЕ ЗАДАЧИ И ИХ РЕШЕНИЕ МЕТОДАМИ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Н.Б. КАПАРОВА,
аспирантка СПбГУТД

Существует множество ситуаций, когда теория игр может применяться относительно текстильной промышленности. Например, в зависимости от прогноза погоды население покупает либо утепленную одежду, как верхнюю, так и нижнюю (начесные комплекты, куртки с утепленной подкладкой, термобелье и т.д.), либо тонкую одежду (тонкие комплекты, плащи, ветровки и т.д.). Также введение новых законов государством может привести к изменению спроса отдельных видов продукции. Правительством принято решение о выдаче денежной суммы в размере 250 тыс. рублей за рождение второго, третьего, четвертого и т.д. ребенка с 1 января 2007 года. Вследствие этого можно ожидать увеличение рождаемости, т. е. детский ассортимент будет пользоваться большим спросом. В данной ситуации можно применить теорию игр для того, чтобы рассчитать задачу по определению ассортимента продукции.

В практике организационно-экономической работы возможны такие ситуации, в которых фигурируют две стороны с противоположным отношением к тому или иному экономическому явлению. В условиях такой конфликтной ситуации или неопределенности поведение каждой стороны носит название игры, а теория принятия оптимальных решений – теория игр.

Участвующие в игре стороны называются коалициями действия, или игроками. Понятие «игрок» – широкое и может включать не только отдельно действующих лиц, но и целые производственные коллективы, отрасли промышленности и даже все народное хозяйство.

Решения, принимаемые сторонами о своих действиях, – это стратегии.

Если в игре принимают участие две стороны – игроки A и B – и их интересы противоположны, то выигрыш одного игрока u_A численно равен проигрышу другого u_B , т. е. $|u_A| = |-u_B|$; соответственно подобная игра носит название игры с нулевой суммой.

Возможные в игре стратегии и получаемые при их реализации результаты c_{ij} описывают платежной матрицей (матрицей результатов) $C = (c_{ij})$, где $i = 1, 2, \dots, m$ и $j = 1, 2, \dots, n$, т. е. матрицей размерностью $m \times n$.

Путем экспортного опроса был произведен расчет, где экспертами выступили пять человек, а именно: специалист ЗАГСа, специалист роддома, специалист администрации города и две матери, имеющие не менее двух детей. В соответствии с результатами ответов было найдено среднее число и внесено в *таблицу 1*.

Каждая строка i в платежной матрице характеризует так называемую чистую стратегию игрока A ; в свою очередь, каждый столбец j (табл. 1) характеризует чистую стратегию игрока B . Элементы c_{ij} платежной матрицы определяют результат игры: выигрыш игрока A , реализующего стратегию i , и проигрыш игрока B , пользующегося стратегией j .

Таблица 1

Стратегия игрока A (i)	Стратегия игрока B (j)		$\min_j c_{ij}$
	$j = 1$	$j = 2$	
$i = 1$	11,6	9,8	9,8
$i = 2$	9,3	9,6	9,3
$i = 3$	12,5	7,8	7,8
$\max_i c_{ij}$	12,5	9,8	

Игроки с максимальной осторожностью в своей игре стремятся либо увеличить выигрыш (игрок A), либо уменьшить проигрыш (игрок B), реализуя так называемый принцип минимакса.

Допустим, что два игрока, один из которых (A) представляет трикотажную фабрику (в нашем случае), а другой (B) – сбытовую организацию, на оптовой ярмарке пытаются прийти к соглашению о заключении договора на производство новых изделий. Игрок A уверен в перспективности предлагаемых моделей; наоборот, игрок B считает, что их производство принесет торговле убытки. Далее: максимизирующий игрок A для осуществления своей цели располагает тремя стратегиями ($m=3$), а минимизирующий игрок B – двумя ($n=2$). Результаты этой игры характеризуются данными, приведенными в платежной матрице (*табл.1*), каждый элемент c_{ij} которой на пересечении строки i и столбца j показывает выигрыш одной стороны и предполагаемый проигрыш другой (млн руб.).

В крайний справа столбец $\min_j c_{ij}$ впишем минимальные значения элементов в соответствующей строке i . В нижнюю строку $\min_i c_{ij}$ внесем максимальные значения элементов в соответствующем столбце j .

Совершенно очевидно, что если игрок A выберет какую-либо стратегию i , то независимо от стратегии игрока B ему обеспечен гарантированный выиг-

рыш $\min_i c_{ij}$. Располагая m -стратегиями, он, естественно, хочет выбрать оптимальную из них i_o , гарантирующую выигрыш не менее величины u_A :

$$u_A = \max_i \min_j c_{ij} \quad (1)$$

В свою очередь, игрок B , имеющий n стратегий, хочет выбрать для себя оптимальную стратегию j_o , при которой возможный убыток будет не более величины u_B :

$$u_B = \min_j \max_i c_{ij} \quad (2)$$

Оптимальные стратегии i_o и j_o называют соответственно максиминной для игрока A и минимаксной для игрока B . При осуществлении этих стратегий выигрыш c_{ij} игрока A независимо от стратегий другого игрока будет не менее u_A (максимин), а проигрыш игрока B – не более u_B (минимакс).

Так как в теории доказано, что для соотношения u_A и u_B по всем i и j справедливо неравенство

$$\max_i \min_j c_{ij} \leq \min_j \max_i c_{ij} \quad (3)$$

или

$$u_A \leq u_B, \quad (4)$$

равенство результатов игры u_A и u_B может быть представлено следующим образом:

$$\max_i \min_j c_{ij} = c_{i_o j_o} = \min_j \max_i c_{ij} \quad (5)$$

Отклонение от избранных оптимальных стратегий нецелесообразно ни для игрока A , ни для игрока B , поскольку в соответствии с условием (3) можно записать:

$$c_{ij_o} \leq c_{i_o j_o} \leq c_{i_o j} \quad (6)$$

Покажем, что

$$c_{i_o j_o} = u = u_A = u_B, \quad (7)$$

где u – значение игры, характеризующее ее седловую точку, в которой и имеет место ситуация равновесия. Для этого вернемся к рассматриваемому примеру.

Максимальный гарантированный выигрыш игрока A , устанавливаемый по $\min_j c_{ij}$, равен [см. выражение (1)]:

$$u_A = \max \{9,8; 9,3; 7,8\} = 9,8.$$

Максимальный проигрыш игрока B , которому уже нельзя воспрепятствовать, определим, воспользовавшись выражением (2):

$$u_B = \min \{12,5; 9,8\} = 9,8.$$

Как видим,

$$\max_i \min_j cij = 9,8 = \min_j \max_i cij.$$

$u_A = u_B$ для пары стратегий ij ($i = 1; j = 2$); поэтому элемент матрицы c_{12} (см. табл. 1) равен значению игры и будет характеризовать собой седловую точку. Очевидно и то, что стратегия $i_0 = 1$ будет оптимальной для игрока A , а стратегия $j_0 = 2$ – оптимальной для игрока B . Любое отклонение от своей оптимальной стратегии приведет соответствующего игрока к худшему результату. Например, если игрок A решит воспользоваться стратегией $i = 3$ в надежде увеличить выигрыш до 12,5 млн руб., то игрок B может использовать в этом случае стратегию $j = 2$, приводящую к уменьшению проигрыша до $c_{32} = 7,8$ млн руб.

При выборе единственной чистой стратегии в реальных задачах часто невозможно найти седловую точку. Это проявляется в так называемых играх с вероятностным увеличением или уменьшением рождаемости детей.

В такой игре смысловое существо игрока A остается неизменным – это определенное лицо или определенная организация, принимающие соответствующее решение по игре. Игрок B – это деторождаемость, которая, хотя и несознательно, но может изменить осуществление запланированных мероприятий.

Чтобы найти оптимальную стратегию в игре с вероятностным изменением рождаемости детей, можно использовать смешанные стратегии. В матричной игре смешанная стратегия определяется смесью нескольких чистых стратегий, взятых в определенной пропорции. Нахождение седловых точек в подобных условиях равносильно решению общей задачи линейного программирования.

Поясним сказанное, пользуясь следующими рассуждениями.

Представим смешанную стратегию для игрока A как $X = [x_1, x_2, \dots, x_m]$, где неотрицательные x_i ($i=1, 2, \dots, m$) являются относительными частотами использования чистых стратегий в смешанной. Тогда, очевидно, должно выполняться равенство

$$\sum_{i=1}^m x_i = 1. \quad (8)$$

Если платежная матрица неотрицательна, т. е. все $c_{ij} \geq 0$ (в противном случае к элементам матрицы необходимо прибавить произвольно большое положительное число), то при оптимальной стратегии изменения деторождаемости независимо от ее состояния j выигрыш будет не менее результата игры u :

$$\sum_{i=1}^m c_{ij} x_i \geq u, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (9)$$

где n – количество изменений.

Разделив левую и правую части неравенства (9) на u ($u > 0$), имеем:

$$\sum_{i=1}^m c_{ij} \frac{x_i}{u} = \sum_{i=1}^m c_{ij} z_i \geq 1, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (10)$$

где новые переменные

$$z_i = x_i/u, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (11)$$

Так как для рассматриваемой игры справедливо равенство (8), для новых переменных справедливо следующее условие:

$$\sum_{i=1}^m z_i = 1/u. \quad (12)$$

Следовательно, чтобы максимизировать объем производства трикотажной продукции для детей, необходимо минимизировать $1/u$, что равноценно минимизации линейной функции

$$L(Z) = \sum_{i=1}^m z_i \rightarrow \min \quad (13)$$

при выполнении ограничений, заданных системой неравенств (10), и условия неотрицательных переменных

$$z_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, m. \quad (14)$$

После решения задачи линейного программирования (13), (10) и (14) переходим в обратной последовательности к реальным данным:

$$u = 1 / \sum_{i=1}^m z_i = 1 / L_{\min} \quad (15)$$

$$x_i = uz_i, \quad i = 1, 2, \dots, m. \quad (16)$$

Найденные частоты определяют оптимальную стратегию игрока A .

Рассмотрим, как на практике применяется метод определения оптимальной стратегии.

Допустим, трикотажная фабрика (в нашем случае) в течение месяца должна получить 600 т пряжи трех разновидностей: хлопок, хлопок с синтетикой, шерсть с синтетикой ($i = 1, 2, 3$) и различной тонины ($j = 1, 2, 3$); текс для предприятия неизвестны. Величина потерь (млн руб.) из-за отходов в виде обрывов нитей в расчете на 1 т пряжи характеризуется данными *табл. 2*.

Фабрика может выбирать у поставщиков пряжу известных смесей, но – повторяем – тонины не знать.

Требуется определить оптимальную стратегию на оформление заявки по видам сырья.

Преобразуем сначала матрицу, представленную в *табл. 2*, так, чтобы она содержала только неотрицательные числа. Для этого ко всем элементам c_{ij} прибавим положительное число 0,32. В результате получим новую матрицу (*табл. 3*).

Таблица 2

Действие (i)	Состояние (j)		
	1	2	3
1	0,21	0,18	0,26
2	0,19	0,25	0,13
3	0,32	0,28	0,3

Таблица 3

i	j		
	1	2	3
1	0,11	0,14	0,06
2	0,13	0,07	0,19
3	0	0,04	0,02

Теперь определим оптимальную смешанную стратегию, приводящую к экономии средств, для чего решим задачу линейного программирования, соответствующую модели (13), (10) и (14). Пользуясь исходными данными (см. табл.3), запишем:

$$L(Z) = z_1 + z_2 + z_3 \rightarrow \min;$$

$$0,11 z_1 + 0,13 z_2 \geq 1;$$

$$0,14 z_1 + 0,07 z_2 + 0,04 z_3 \geq 1;$$

$$0,06 z_1 + 0,19 z_2 + 0,02 z_3 \geq 1;$$

$$z_1 \geq 0; z_2 \geq 0; z_3 \geq 0.$$

Решив эту задачу по программе Microsoft Excel, получим: $z_0 = |z_1, z_2, z_3| = |4,946; 3,542; 1,635|$; $L_{\min} = 10,082$.

По формуле (15) находим результат игры при оптимальной стратегии:

$$u = 1 / 10,082 = 0,099.$$

Пропорциональность чистых стратегий в оптимальной смешанной стратегии – в соответствии с выражением (16) – составит:

$$x_1 = 0,099 \cdot 4,946 \approx 0,49;$$

$$x_2 = 0,099 \cdot 3,542 \approx 0,35;$$

$$x_3 = 0,099 \cdot 1,635 \approx 0,16.$$

Следовательно, из планируемых к получению 600 т сырья необходимо заказать 49% пряжи из хлопка, 35% пряжи из хлопка с синтетикой и 16% пряжи из шерсти с синтетикой (соответственно 294; 210 и 96 т). Такая стратегия должна обеспечить экономию благодаря сокращению отходов в размере 99 тыс. руб. на 1 т полотна; это равноценно тому, что общие потери от обрывов нитей не превысят $0,32 - 0,099 = 0,221$ млн руб. на 1 т пряжи.

Еще один пример, еще одна задача, по определению ассортимента изделий на трикотажной фабрике модельно-конструкторского отдела на планируемый месяц, связанная непосредственно с новым законом, о котором говорилось в начале. Допустим, 100 тыс. изделий, отвечающих современной моде, отдел реализует, не принимая на них индивидуальные заказы. Если прилив рождаемости осуществится (дифференцируем четыре категории: детские, подростковые, взрослые мужские, взрослые женские), то можно ожидать соответствующий спрос на детский ассортимент. Если же все останется как есть, то увеличение предложения детской продукции приведет к затовариванию и замораживанию оборотных средств, а следовательно, снижению объема реализованной продукции.

Фабрика имеет возможность организовать пошив изделий четырех видов (нижнее белье, комплекты тонкие, комплекты начесные, комбинезоны) и может ожидать изменения в спросе одной или более категорий.

Таблица 4

Ассортимент	Категории (j)			
	Грудные ($j=1$)	Ясельные ($j=2$)	Дошкольные ($j=3$)	Школьные ($j=4$)
Нижнее белье	-0,51	-0,3	-0,38	-0,25
Комплекты тонкие	-0,36	-0,31	-0,37	-0,3
Комплекты начесные	-0,48	-0,36	-0,33	-0,32
Комбинезон	-0,25	-0,3	-0,32	-0,53

Необходимо найти такую стратегию пошива изделий, которая бы дала наибольший эффект от реализации продукции в зависимости от изменений в законе.

Исходные данные о возможных убытках из-за отсутствия реализации изделий в расчете на одну единицу (доли 10 тыс руб.) приведены в *табл.4*.

По аналогии с предыдущим примером преобразуем матрицу путем прибавления ко всем элементам матрицы положительного числа 0,53. В результате получаем платежную матрицу с неотрицательными элементами (*табл. 5*).

Таблица 5

i	j			
	1	2	3	4
1	0,02	0,23	0,17	0,28
2	0,17	0,22	0,16	0,23
3	0,05	0,17	0,2	0,21
4	0,28	0,23	0,21	0

Составим теперь модель задачи линейного программирования, решение которой позволит в конечном счете найти оптимальную стратегию пошива изделий. Имеем:

$$L(Z) = z_1 + z_2 + z_3 + z_4 \rightarrow \min;$$

$$0,02 z_1 + 0,17 z_2 + 0,05 z_3 + 0,28 z_4 \geq 1;$$

$$0,23 z_1 + 0,22 z_2 + 0,17 z_3 + 0,23 z_4 \geq 1;$$

$$0,17 z_1 + 0,16 z_2 + 0,2 z_3 + 0,21 z_4 \geq 1;$$

$$0,28 z_1 + 0,23 z_2 + 0,21 z_3 \geq 1;$$

$$z_1 \geq 0; z_2 \geq 0; z_3 \geq 0; z_4 \geq 0.$$

Решив эту задачу, находим вектор z_0 , минимизирующий функцию цели: $L_{\min}=6,888$; $z_1=3,57$; $z_2=0$; $z_3=0$; $z_4=3,32$. Переходя к истинным значениям в реальном масштабе, имеем:

$$u = 1/6,888 = 0,145;$$

$$x_1 = 0,145 \cdot 3,57 = 0,52;$$

$$x_4 = 0,145 \cdot 3,32 = 0,48.$$

Таким образом, осуществление оптимальной стратегии даст возможность получить экономию от ускорения реализации швейных изделий в размере 1450 руб. на единицу продукции. Для обеспечения этого результата необходимо запланировать изготовление в течение месяца 52 тыс. штук нижнего белья (100·0,52) и 48 тыс. штук комбинезонов (100·0,48), что и составит оптимальную смешанную стратегию фабрики на планируемый период.

Литература:

1. Ф.Ф. Бездудный, А.П. Павлов. Математические методы и модели в планировании текстильной, легкой промышленности: Учебник для вузов. – М.: Легкая индустрия, 1979. – 309 с.

УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

А.Ф. КЛИМАКОВ

Глубоко и предметно проблема демпфирования экономических циклов представлена в работах Ю.В. Гусарова. В качестве методов демпфирования им рассматривается необходимость прогноза циклических колебаний, структурирование циклов с выделением конкретных фаз, а также принятие превентивных мер по сглаживанию циклов. Демпфирование трактуется при этом не только как одна из задач теории экономической динамики, но и как задача, касающаяся практических хозяйственных и управленческих действий, которые опираются на положения этой теории.

Включение превентивных (предупреждающих) мер в состав методов демпфирования позволяет прийти к важному выводу – четкие границы между двумя подходами (предупреждением кризисов и их демпфированием) отсутствуют. Каждый из этих подходов реализует идею опережающего отражения и связан с более общим понятием – *устойчивостью экономической системы*.

Проблема устойчивого развития экономических (социально-экономических) систем является предметом широкого обсуждения в кругах научной общественности. Однако до сих пор не сформировался базовый понятийный аппарат и не устранены очевидные методологические неточности.

В одном случае при определении устойчивого развития системы основной упор делается на ее способность сравнительно долго сохранять собственные генетические свойства и функционировать без серьезного влияния внутренних и внешних источников возмущения. В другом, напротив, подчеркивается, что при значительных возмущающих действиях система изменяется, но это изменение происходит в направлении, сохраняющем некий баланс связей и пропорций в хозяйственном развитии. В этом случае выделяется специфическая черта устойчивости, проявляющаяся в процессе динамического развития социально-экономической системы.

Анализируя эти точки зрения, следует согласиться с мнением Ю.В. Гусарова, который принимает во внимание каждую из них. Основанием данной позиции является двуединство следующих характеристик развития экономических систем: способность к сохранению их свойств и изменчивость.

При рассмотрении экономической динамики в теории управления одним из основных условий развития является его позитивный «вектор», направлен-

ный на достижение баланса между результатами, достигаемыми в процессе развития, и затратами, обуславливающими этот результат. Позитивный характер развития обуславливает возможность достижения эффективности динамики экономического объекта.

С учетом выдвинутых концептуально-методологических посылок можно принять за основу следующее определение: под устойчивым развитием социально-экономической системы понимается такое ее развитие, при котором управляющим структурам удастся достичь запланированных результатов при сохранении свойств, имманентно присущих этой системе, и реализации ее способности к инновационным изменениям в целях достижения позитивных экономических изменений, согласованных с социальными интересами. Устойчивое развитие – это развитие, соответствующее параметрам социально-экономической эффективности.

«Устойчивость – одна из основных динамических характеристик экономической системы, являющая собой свойство возвращаться в исходный или близкий к нему установившийся режим после выхода из него в результате какого-либо воздействия». Устойчивость представляет собой одну из основных динамических характеристик систем управления, выражающуюся в ее способности функционировать в условиях внешних и внутренних возмущающих воздействий.

Что касается общей теории устойчивости систем, то в посвященных ей работах основное внимание, как правило, уделяется состоянию системы на входе в нее или в ее начальном этапе функционирования. Такой подход наиболее эффективен при проведении локального анализа систем, в частности одного из секторов экономических взаимодействий организации с внешней средой.

В экономической системе обычно выделяют два режима: переходный и установившийся. Что касается классификации устойчивости, то различаются следующие ее виды:

- общая (состояние упорядоченной интегративной совокупности ее внутренних и внешних элементов);
- структурная (состояние субординированных внутренних элементов);
- факториальная (состояние под возмущающим воздействием отдельных, как правило внешних, факторов, например инфляции).

Структурно неустойчивой считается такая система, которая не имеет области устойчивости в пространстве всех ее параметров. «Чтобы сделать структурно неустойчивую систему устойчивой, необходимо изменить ее структуру».

Всякая экономическая система проходит следующие этапы: зарождение (создание); подъем (развитие); равновесное функционирование; спад.

Главным условием устойчивости системы является ее способность к саморегулированию и адаптивности, т. е. приспособляемость к изменившимся условиям среды (внешней и внутренней).

Основным параметром устойчивости системы является область устойчивости – структурированная группа показателей, выход за границы которой пе-

реводит систему в неустойчивое состояние. При этом переход из зоны устойчивости в неустойчивое положение определяется не линией границы, а какой-то областью, которую можно назвать областью перехода. В границы такой «области перехода» вписываются кризисное состояние организации и соответствующий кризисный менеджмент, т. е. узкоспециализированная, ограниченная во времени управленческая деятельность по экстренному переводу (выведению) системы (организации) из кризисного состояния. Такой менеджмент представляет собой один из этапов или фрагментов общего антикризисного управления организацией (антикризисного менеджмента).

Устойчивость с позиций экономической динамики можно трактовать как способность сохранять потенциал развития в условиях изменения внешней среды. Устойчивость в этом контексте – это способность конструктивной адаптации к внешним факторам, среди которых выделяются как лимитирующие, так и стимулирующие факторы. Рассматривая понятие устойчивости применительно к микроэкономическим системам и, в частности, к предприятиям, важно подчеркнуть, что вектор исследования следует ориентировать в первую очередь на изучение внешнего воздействия – динамичного, трансформирующегося и подверженного влиянию кризисов. Это, разумеется, не означает, что для обеспечения устойчивого развития предприятий менее существенны внутренние факторы. Напротив, именно за счет интенсификации внутреннего потенциала обеспечивается способность к адаптации к внешним изменениям. Однако игнорировать принцип внешней адаптации как базового условия обеспечения устойчивого развития предприятий вряд ли возможно.

Внешние факторы устойчивости предприятий формируются, как известно, во внешней рыночной среде. Существует несколько способов структуризации этой среды. Автор разделяет точку зрения, изложенную в работах, согласно которой, во-первых, рыночная среда (в обобщенной трактовке) идентифицируется как маркетинговая, а во-вторых, рассматривается как совокупность макро- и микроокружающей внешней среды. Критерием такой структуризации является характер воздействия на те или иные составляющие внешней среды со стороны менеджмента предприятий. Пользуясь этим критерием, можно выделить в микроокружающей внешней среде такие элементы как: поставщики, посредники, конкуренты и потребители продукции предприятия. Эти элементы (субъекты рынка), хотя и не подлежат прямому управляющему воздействию со стороны руководства предприятия (как в случае управления его внутренней средой), но подлежат воздействию косвенному. Это означает, что по отношению к ним менеджмент предприятия выстраивает систему стратегических управленческих решений, успешная реализация которых может привести к желаемым результатам. Решения такого рода и являются, по сути, механизмом адаптации, когда внешние факторы учитываются и по возможности преобразуются в соответствии с целями и задачами предприятия.

Опираясь на положения теории цикличности, нетрудно заметить, что циклы и кризисы наблюдаются как в первой, так и во второй группе факторов внешнего окружения. В случае изучения макроокружающей внешней среды

вполне конкретных предприятий внимание аналитиков должно быть обращено в сторону среднесрочных и долгосрочных циклов; общехозяйственные промышленные, технологические, инвестиционные, финансовые; смены научно-технических укладов; объективные и флуктуационные; конъюнктурные и структурные, касающиеся макроуровня, а также уровня регионов.

При изучении микроокружающей внешней среды вектор должен быть направлен на исследования циклических кризисов первого порядка, которые выделяются по масштабу и уровню иерархии экономических систем и охватывают отдельные предприятия и их группы. Следует отметить, что критерием структуризации циклических кризисов, требующих изучения в рамках анализа макро- и микроокружающей среды предприятия, является только уровень иерархии (масштаба). Содержательная компонента в принципе едина, а появление циклических кризисов того и иного вида в качестве объекта анализа варьируется в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий, характера и условий их деятельности. Необходимость адаптации и приспособления к внешней среде актуализирует маркетинговый аспект рассматриваемой проблемы.

ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.Я. КНЯЗЕВ,

генеральный директор ООО «Балезинское МСО»

С.Г. КОРОТИН,

аспирант кафедры экономики и менеджмента в строительстве СПбГИУ

Потенциальные возможности экономического роста и развития российской экономики во многом определяются от того, в каком объеме, какого качества, в какие сроки и с какими затратами возводятся новые и реконструируемые основные производственные и непроизводственные фонды. В производстве продукции капитального строительства принимают участие многие участники строительства, в том числе строительные организации.

Эффективность функционирования и возможности развития строительных организаций в существенной мере определяется мерой эффективного использования ими располагаемых материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Эффективность использования ресурсов предполагает выявление и рациональное использование внутренних возможностей и успешное взаимодействие с окружающей средой. Внутренние возможности отражают степень использования организацией собственных потенциальных возможностей. В качестве важнейших составляющих потенциала успешного функционирования и развития строительных организаций нами рассматриваются маркетинговый, производственный, технологический, инвестиционный, инновационный, кадровый (трудовой), организационный, финансовый, управленческий и воспроизводственный потенциалы.

Возможности эффективного использования организацией своего трудового потенциала связаны как с качественными изменениями в рабочей силе, так и изменениями в качестве и структуре материальных и нематериальных активов организации и в первую очередь с обновлением активной части основных

фондов и технологий производства строительно-монтажных работ. Замещение старых технологий и средств производства способно сформировать новую техническую и технологическую базу и тем самым увеличить потенциал экономического роста производства строительной продукции, работ, услуг. Для реализации этого условия необходимы и одновременные качественные изменения в рабочей силе. Возможность реализации качественных изменений в производственном капитале и труде предполагает качественные:

преобразования в системе менеджмента организации;

изменения в сфере воспроизводственных и инновационных процессов; радикальные изменения в сфере государственного вмешательства в рыночные процессы строительной отрасли;

изменения в области применяемой методологии исчисления производительности труда персонала в строительстве и на этой основе применение более приемлемой методики анализа и оценки соотношения и значимости доли вклада факторов капитала и труда в росте производительности труда с позиции оценки значимости доли живого и овеществленного труда.

Ситуация с производительностью труда в строительстве или его эффективностью далеко не оптимистична. По оценке специалистов, достигнутый уровень производительности труда в строительстве в нашей стране составляет порядка 18% от уровня США [3, с. 284]. Это означает, что в единицу времени в нашей стране производится строительной продукции в 5,5 раза меньше американских строителей.

Вполне очевидно, что до вступления России в ВТО руководителей строительных организаций мало волнует вопрос, насколько производительность российских организаций меньше, чем в США, очевидно, в силу отсутствия осознания реальной угрозы глобальной конкуренции, как и отсутствия разработанной стратегии для строительной отрасли при вступлении страны в ВТО. Вместе с тем, для обеспечения поступательного развития экономики страны и строительной отрасли небезразличен и актуален вопрос – повышается ли производительность труда в строительстве?

Применяемая методика исчисления производительности труда строительных организаций в стоимостном выражении не вполне современную методологию (табл. 1). Она основана на исчислении выработки строительной продукции в расчете на единицу затрат труда работников строительной организации ($V_{p-в}$). Под строительной продукцией строительной отрасли, региона, организации понимается общий объем строительной продукции в виде возведенных зданий и сооружений, оцениваемых в стоимостном или натуральном выражениях. В обобщенном виде это объем работ, выполняемых по

договорам строительного подряда организациями различных форм собственности ($O_{СМР}$). В качестве затрат труда принимается среднесписочная численность работников за учитываемый период ($Ч_{р-в}$) по организации, региону, отрасли. Используя формулу (1), исчисляется показатель производительности труда строительных организаций:

$$V_{р-в} = O_{СМР} (V_p) / Ч_{р-в}, \quad (1)$$

где V_p – объем выручки от реализации строительной продукции, работ, услуг за учитываемый период в стоимостном выражении.

Данные расчетов производительности труда (табл. 1) в целом по строительной отрасли и региону отражают рост производительности труда работников при снижающих темпах изменения численности работников, характеризуют сугубо интенсивный тип развития строительного производства в целом по отрасли и анализируемому региону. Позитивно также то, что темпы роста производительности труда работников за 2000–2003 гг. увеличиваются. В 2003 г. производительность труда увеличилась к уровню 2000 г. в целом по стране в 1,65 раза, в том числе по Приволжскому федеральному округу в 1,54 раза и Удмуртской Республике в 1,41 раза. Почему же такое отставание в производительности труда от стран с развитой рыночной экономикой?

Очевидно, в силу того, что расчет производительности труда согласно выражения (1) является не вполне объективным в результате игнорирования принципа сопоставимости. Ведь в производстве объема работ (как и в объеме реализации продукции, работ, услуг) были задействованы также материальные и нематериальные активы строительных организаций. Кроме того, в формуле (1) не учитывалась добавленная стоимость. В этой связи показатель производительности труда, исчисленный по формуле (1), правомерно трактовать как показатель совокупной производительности труда, отражающий производительность живого и овеществленного труда.

В целях обеспечения объективности расчета производительности труда, возможности объективного анализа и оценки уровня трудового потенциала в деятельности строительных организаций необходима иная методика, предусматривающая использование добавленной стоимости:

$$V_{р-в} = ВДС / Ч_{р-в}, \quad (2)$$

где ВДС – валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности в строительстве.

Для сопоставимости расчетов (табл. 1) вычтем из объема работ стоимость покупаемых материалов. Результат будет близок к объему валовой добавленной стоимости применительно к деятельности строительных организаций. Это позволит исчислять производительность живого труда (табл. 2) и потребует обоснования методики исчисления добавленной стоимости в деятельности строительных организаций и отражения ее величины в статотчетности.

Таблица 1

**Динамика исходных показателей и производительности труда
работников строительных организаций за 2000–2003 гг.,
исчисленная согласно применяемой методики и статистических данных**
[1, с. 252–253; 2, с. 474–475]

Показатели	2000	2001	2002	2003
1. Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда организациями различных форм собственности – всего по РФ (в фактически действовавших ценах), млн руб.	558516	776856	915497	1164840
2. То же, по организациям Приволжского федерального округа, млн руб.	98298,1	136122,2	143215,8	181725,6
3. То же, по организациям Удмуртской Республики, млн руб.	5480,3	7664,9	6903,9	9078,6
4. Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда организациями различных форм собственности – всего по РФ (в сопоставимых ценах 2000 г.), млн руб.	558516	706875,3	811126,9	902136,1
5. То же, по организациям Приволжского федерального округа, млн руб.	98298,1	123860,1	126888,7	140741,4
6. То же, по организациям Удмуртской Республики, млн руб.	5480,3	6974,4	6116,8	7031,1
7. Среднегодовая численность работников в строительных организациях – всего по РФ, тыс. чел.	3492,1	3405,9	3330,1	3421,0
8. То же, по Приволжскому федеральному округу, тыс. чел.	753,8	736,2	741,2	703,3
9. То же, по Удмуртской Республике, тыс. чел.	41,0	41,1	39,5	37,4
10. Совокупная производительность труда (живого и овеществленного) – всего по РФ, млн руб. / чел. (стр. 4: стр. 7)	159,94	207,54	243,57	263,71
11. То же, по Приволжскому федеральному округу, млн руб. / чел. (стр. 5: стр. 8)	130,40	168,24	171,19	200,12
12. То же, по Удмуртской Республике, млн руб. / чел. (стр. 6 / стр. 9)	133,67	169,69	154,86	188,0
13. Темп роста совокупной производительности труда к 2000 г. – всего по РФ, %	100	129,8	152,3	164,9
14. То же, по Приволжскому федеральному округу, %	100	129,0	131,3	153,5
15. То же, по Удмуртской Республике, %	100	126,9	115,9	140,6
16. Темп роста среднегодовой численности работников в строительных организациях – всего по РФ к уровню 2000 г., %	100	97,5	95,4	98,0
17. То же, по Приволжскому федеральному округу, %	100	97,7	98,3	93,3
18. То же, по Удмуртской Республике, %	100	100,2	96,3	91,2

Сравнительный анализ превышения темпов роста производительности живого над уровнем совокупного труда (табл. 2) свидетельствует о негативной динамике снижения уровня трудового потенциала в деятельности строительных организаций из-за снижения уровня организации труда, организации производства, квалификации рабочих, их мотивации к росту производительности труда. За всем этим кроются более губительные процессы. Негативная динамика свидетельствует о невыгодности замещения труда рабочих применением современных машин и механизмов. Выгоднее привлекать дешевую рабочую силу и эксплуатировать технику с нарастающим уровнем ее физического износа (табл. 3).

Таблица 2

**Динамика производительности труда работников
строительных организаций, исчисленная по объему
добавленной стоимости в целом по РФ за 2000–2003 гг.**

[1, с. 252–253, 478; 2, с. 474–475]

Показатели	2000	2001	2002	2003
1. Удельный вес стоимости материалов в структуре затрат на производство подрядных работ, %	45,8	43,7	43,4	43,3
2. Валовая добавленная стоимость в структуре работ, выполненных по договорам строительного подряда организациями различных форм собственности (в сопоставимых ценах к уровню 2000 г.), млн руб.	302715,7	397970,8	459097,9	511511,1
3. Производительность живого труда в деятельности строительных организаций, млн руб. / чел.	86,69	116,85	137,86	149,52
4. Темп роста живого труда к уровню 2000 г., %	100	134,8	159,1	172,5
5. Справочно: превышение темпов роста живого труда над темпами роста совокупной производительности труда (живого и овеществленного), пунктов (с. 4 табл. 2 – с. 13 табл. 1)	100	5,0	6,8	7,6

Выполненные расчеты свидетельствуют о необходимости изменения применяемой методологии исчисления производительности труда в строительстве. Это позволит не только применять более обоснованную методологию исчисления производительности труда, методику анализа и оценки уровня использования трудового потенциала в деятельности строительных организаций, но и более явно осознать суть актуальности проблемы повышения производительности труда в строительной отрасли.

Осознание сути актуальности этой проблемы важно как со стороны бизнеса, так и государства. Бизнесу невыгодно внедрять новую технику, ибо заме-

щаемая ею рабочая сила стоит дешевле. Российские стройки наводнены гаст-арбайтерами, и нет экономического стимула механизировать строительное производство. Государство устраняется от позитивного вмешательства в процессы рыночной экономики в строительстве и не предъявляет жесткие требования к предпринимателям, не внедряет стандарты MOT, не контролирует рост производительности труда, как и не заинтересовано в применении более объективных индикаторов по выявлению и регулированию факторов, воздействующих на рост производительности труда.

Таблица 3

Состояние парка основных строительных машин в подрядных организациях в целом по строительному комплексу по уровню физического износа, в % [1, с. 481]

Группы машин	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Краны на гусеничном ходу	29,1	42,4	64,1	67,9	72,6	74,1	76,1
Краны башенные	33,6	38,7	60,7	66,1	70,7	72,7	73,0
Скреперы	8,8	18,7	55,7	58,8	60,7	70,3	72,5
Краны на пневмоколесном ходу	24,2	33,0	55,0	59,6	62,6	66,0	65,5

Успешное решение выявленных проблемных вопросов в комплексе мер с применением рекомендуемой методики позволит изменить негативную динамику опережающего роста производительности живого труда над его совокупной величиной.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. 2005.: Стат. сб. / Росстат. – 2006. – 819 с.
2. Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.
3. Экономика строительства: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / [В.В. Бузырев и др.]; под общ. ред. В.В. Бузырева. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 336 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ VaR ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИЗМЕРЕНИЯ РИСКОВ В РАМКАХ СИСТЕМЫ РИСК- МЕНЕДЖМЕНТА

В.В. КРИШТАЛЬ,

аспирантура Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

Рассматриваемые в классической рыночной теории риски обладают следующими недостатками:

1. Многие из них не могут быть агрегированы (сведены в один показатель такого же типа) безразлично к факторам риска.
2. Традиционные меры риска не измеряют капитал, покрывающий потери, вызываемые данными факторами рынка, поэтому трудно анализировать качество управления портфелем с учетом риска.
3. Традиционные меры риска сравнительно плохо позволяют контролировать риск, лимиты позиций, определяемые по факторам риска или показателям чувствительности, часто неэффективны.

Поэтому большой популярностью пользуется подход к измерению рисков на основании методологии Value-at-Risk (VaR), успешно справляющейся с вышеперечисленными проблемами. Данная методология появилась сравнительно недавно и сегодня используется в качестве единого унифицированного подхода к оценке риска международными банковскими и финансовыми организациями. Кроме единства и относительной простоты подхода, главным и, видимо, самым веским аргументом в пользу концепции VaR является тот факт, что VaR стала общепризнанной методологией оценки риска среди зарубежных организаций и финансистов.

VaR – это выраженная в денежных единицах (или процентах) оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью. Суть подхода состоит в ответе на вопрос, какую величину не превысят максимальные потери по окончании инвестиционного горизонта со степенью уверенности, равной заданной вероятности.

Как следует из определения, величина VaR для портфеля заданной структуры – это наибольший ожидаемый убыток, обусловленный колебаниями цен на финансовых рынках, который рассчитывается:

на определенный период времени в будущем (временной горизонт);
с заданной вероятностью (уровень доверия);
при данных предположениях о характере поведения рынка (метод расчета).

Если графически представить метод, то кривая в данном случае задает нормальное распределение вероятностей прибыли и убытков, но определение показателя VaR не ограничивается этим распределением, что будет показано ниже. По оси абсцисс отложены доходности портфеля в течение определенного периода времени, по оси ординат – частота их появления. Кривая задает плотность распределения вероятностей прибылей и потерь для данного портфеля и заданного периода поддержания позиций. VaR представляет собой величину суммарных возможных потерь, отвечающих заданному доверительному уровню.

Для традиционных методик формирования портфеля важным является определение распределения вероятностей доходности. Эти подходы основываются на предположении об эффективности рынка и нормальности распределения доходностей активов. Однако утверждать, что на финансовых рынках действует нормальный закон распределения, некорректно. Рынки являются нелинейными динамическими системами, и использование стандартного статистического анализа может привести к ошибочным результатам, поэтому важным является пересмотр предпосылок, лежащих в основе существующей теории рынков капитала.

Эффективные рынки представляют ситуацию, где в сложившихся ценах уже учтена и обесценена вся публичная информация, отражена как общеэкономическая, так и собственно ценовая история. Ценовой сдвиг происходит только тогда, когда появляется новая информация. Эффективный рынок не может быть игровым, не только потому, что в ценах отражается известная информация, но и потому, что само по себе большое количество инвесторов обеспечивает справедливость этих цен. Предположение об эффективности рынка утверждает, что текущее изменение цены зависит только от текущих новостей, предшествующие новости быстро теряют значимость.

Теория эффективности рынка основана на предположении о случайности и независимости доходностей, хотя технически это неверно. Классическая портфельная теория основана на определении риска как стандартного отклонения доходности от среднего значения. Однако если фондовые прибыли следуют случайному блужданию и случайные переменные являются независимыми идентично распределенными, то тогда по утверждению закона больших чисел распределение должно быть нормальным и дисперсия – конечной.

Концепция Шарпа и оценка риска в виде бета-коэффициентов, в свою очередь, основана на линейной модели. Если следовать линейному подходу, то инвесторы, получая новую информацию, немедленно ее используют, и ценные бумаги держатся на своих бета, которые представляют собой наклон линий регрессии между дополнительным доходом по активу и по рыночному порт-

фелю. Эта линейная парадигма также основана на нормальности закона распределения. Однако люди и природа в целом нелинейны. Поэтому линейная парадигма, несмотря на ее простоту и концептуальную элегантность, обладает серьезными недостатками.

Изучение дневных прибылей, предпринятое Фаме в 1965 г., показало, что прибыли имеют отрицательную асимметрию: большее количество наблюдений приходится на левый (отрицательный) хвост. Кроме того, хвосты были толще, и пик около среднего значения был выше, чем предсказывалось нормальным распределением. Это же отметил и Шарп в своем учебнике 1970 г. «Теория портфеля и рынки капитала». Для нормального распределения вероятность сильных выбросов очень мала, тогда как реальные данные показывают довольно частое появление экстремальных значений. На неприемлемость нормального закона распределения указывают также толстые хвосты распределения. Тернер и Вейгель в 1990 г. провели более глубокое изучение волатильности, используя дневной индекс рейтинговой компании «Стандард энд Пур» (S&P) с 1928 по 1990 гг.

Все эти исследования подтверждают утверждение о том, что прибыли рынков капитала не следуют нормальному распределению. Поэтому множество методов статистического анализа, в частности, такие способы диагностики, как коэффициенты корреляции, *t*-статистики, могут давать ошибочные результаты. Применение случайных блужданий к рыночным ценам становится сомнительным.

Для того чтобы избежать зависимости от нормального закона распределения, предлагается использовать показатель Value-at-Risk для определения риска активов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ, МЕЦЕНАТСТВА И СПОНСОРСТВА

Г.Ф. КРИШТАЛЬ,

доцент, Камская государственная

инженерно-экономическая академия (ИНЭКА)

Идеи благотворительности для России не являются новыми, первые упоминания о благотворительной деятельности относятся к X веку. Но до сих пор эта тема остается актуальной, острой, востребованной.

В отличие от постсоветской в императорской России благотворительности уделялось внимание на самом высоком государственном уровне. При этом органами, руководившими благотворительными учреждениями, зачастую заведовали «первые дамы империи» – супруги российских императоров, члены императорской фамилии.

Характерной особенностью структуры благотворительных организаций императорской России являлся тот факт, что от общего числа благотворительных учреждений Российской империи частные составляли менее одной трети. Зато от всего числа учреждений, состоявших в ведении Министерства внутренних дел и под началом которого в количестве 5 596 они находились, частные учреждения составляли 82%. Частным учреждениям принадлежит первенство и во многих видах благотворительной деятельности: почти половина заведений для детей состояла в ведении частных лиц и благотворительных обществ (45%), большая часть благотворительных заведений для дешевого и бесплатного проживания, лечебной помощи также принадлежала частным лицам. В призрании взрослых места расположились следующим образом: первое принадлежало частным лицам, второе – Ведомству Православного исповедания, третье – сословным городским и земским учреждениям.

Всего же к началу XX века в России насчитывалось 7 349 благотворительных обществ и 7 505 благотворительных заведений, т.е. 14 854 благотворительных учреждения. Их средства (недвижимость, капиталы, ежегодные доходы) составляли 404 843 798 руб., из которых недвижимость оценивалась в 142 246 495 руб., а капиталы, проценты с них, доходы от недвижимости, членские взносы и др. – в 262 597 303 руб. Доходы всех учреждений в 1897 г. составили 59 311 787 руб., расходы – 48 574 455 руб. При

этом, судя по данным I Всероссийского съезда деятелей по общественному и частному призрению, состоявшегося 8–14 марта 1910 г. в Санкт-Петербурге, бюджет благотворительной системы складывался неравномерно: 25% его составляли поступления из казны, земств, городов и сословных учреждений, а 75% – средства от частной благотворительности и добровольных пожертвований.

Общее число лиц, прибегнувших к благотворительной помощи в течение 1899 г., исчислялось 7 077 129 человеками. При этом благотворительные общества оказали содействие 1 858 573, а заведения – 5 218 556 человекам. Еще 20 392 675 человек обратились в благотворительные заведения «в виде посещений»¹.

По инициативе общественных организаций и с одобрения Думы и Правительства 2006 год был признан в России Годом благотворительности. Как выяснилось при подведении итогов этого года, о самой благотворительности россияне по-прежнему знают очень мало.

Благотворительность – это добровольное бескорыстное пожертвование физических и юридических лиц в предоставлении приобретателям материальной, финансовой, организационной и иной благотворительной помощи; специфическими формами благотворительности являются меценатство и спонсорство.

В свою очередь, **благотворительная деятельность** – это бескорыстная деятельность благотворительных организаций, не предусматривающая получение прибылей от этой деятельности.

Меценатство – добровольная бескорыстная деятельность физических лиц по материальной, финансовой и иной поддержке благополучателей.

Спонсорство – добровольное бесприбыльное участие физических и юридических лиц в материальной поддержке благотворительной деятельности с целью популяризации своего имени (названия), торговой марки.

Мировой опыт показывает, что спонсорство расценивается именно как маркетинговый инструмент, результатом применения которого является благосклонное отношение общества и государственной власти к компании.

Понятие «некоммерческий сектор» (к которому и относится подавляющее большинство благотворительных организаций) возникло в России почти 15 лет назад. На сегодняшний день существует более 500 тысяч НКО. Тем не менее что такое «некоммерческая организация» – практически неизвестно среднестатистическому россиянину. По данным исследования, опубликованного Всероссийским центром общественного мнения, лишь 13% респондентов знают, что такое НКО, 39% – об этом что-то слышали и 43% – впервые услышали в ходе опроса. Последнее исследование общественного мнения, проведенное Аналитическим центром Ю. Левады специально в рамках проекта «2006 – Год благотворительности в России», в свою очередь, показало, что деятельность благотворительных организаций остается для большинства ту-

¹ Статистика представлена по данным Союза благотворительных организаций России.

манной – 81% населения продолжает считать, что благотворительность в России развита слабо, а реально сталкивались с деятельностью НКО лишь 2%².

Некоммерческая организация – это организация, не имеющая цели извлечения прибыли в качестве основной цели деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации вправе заниматься предпринимательской деятельностью и могут извлекать прибыль, но такая деятельность не может быть основной и осуществляется только в необходимой для достижения уставных целей степени.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Большинство некоммерческих организаций создается для решения тех или иных проблем, стоящих перед обществом. Однако зачастую только «доброй» идеи недостаточно. Успешное функционирование НКО во многом зависит от профессионализма ее лидеров и работников. Между тем, по данным исследования Института общественного развития, опубликованным летом 2006 года, 40% российских менеджеров НКО считают, что основные проблемы, с которыми они сталкиваются, связаны с недостатком профессиональных знаний.

На Западе образование в сфере менеджмента некоммерческих организаций (НКО) развито так же, как и бизнес-образование, и его можно получить практически во всех университетах. Такое образование считается крайне престижным, а в ряде стран является необходимым условием для получения многих государственных должностей.

В России образование людей, занятых в НКО, ограничивалось лишь различными семинарами и тренингами продолжительностью от нескольких дней до нескольких месяцев. Первой и единственной на сегодняшний день академической программой профессиональной подготовки, по окончании которой можно получить диплом государственного образца в данной области, стал совместный проект Государственного университета Высшей школы экономики и Американского еврейского распределительного комитета Джойнт – Московская школа менеджмента НКО.

При этом подавляющее большинство специалистов, занятых в этой области, говорят о том, что сфера эта сугубо специфичная, и технологиям, которые в ней применяются, нужно обязательно учиться. Так, например, не зная тонкостей технологии фандрайзинга (сбора средств) и PR, найти деньги, на какие бы «добрые» цели они ни запрашивались, очень сложно, а подчас, например, при работе с некоторыми коммерческими структурами и вовсе невозможно.³

² «Московские новости» от 19.01.2007 г.

³ «Московские новости» от 19.01.2007 г.

Фандрайзинг или фандрейзинг (от англ. fund raising) – привлечение и аккумуляция денежных средств. Возможно написание и произношение «фандрейзинг» и «фандрейзинг», единого мнения по этому поводу у специалистов не выработано. Термин является неустоявшимся и пока не зафиксирован в словарях. На английском языке правильное произношение – фандрейзинг.

Санкт-Петербургский Центр развития некоммерческих организаций (ЦРНО) провел исследование «Фандрайзинг-2006 в России» с целью выявить тенденции на рынке грантовых конкурсов за последние четыре-пять лет, в частности – каково количество доноров, их характеристики, региональные и тематические предпочтения?

Первое подобное исследование инициировал в 2002 году директор информационно-аналитического департамента некоммерческого партнерства «Союз благотворительных организаций России» Павел Журавлев.

Он рассмотрел 136 грантовых конкурсов, объявленных 72 организациями в первые шесть месяцев 2002 года (37 из них к настоящему моменту прекратили существование либо сменили сферу деятельности или юридическое лицо, прошли через реструктуризацию).

Сейчас специалисты ЦРНО проанализировали 122 конкурса (в число их организаторов вошли доноры из уцелевшей части выборки-2002 плюс новые), объявленные 90 грантодателями в первом полугодии нынешнего года.

На первом месте оказались конкурсы от зарубежных доноров – 52%, на втором – от российских – 36%. 12% имеют смешанное происхождение. Среди грантодателей преобладают государственные организации – 43% (ранее – 20%), затем частные – 30% (ранее – 20%) и общественные – 27%.

При этом во всех случаях наиболее активны США, финансирующие 37% всех конкурсов, объявленных зарубежными грантодателями. Особо проявляют себя следующие американские организации: IREX, Fulbright Exchange Program, Американский фонд гражданских исследований и развития (CRDF), Фонд Маккартуров.

Из российских доноров активны Благотворительный фонд В. Потанина, Российский фонд фундаментальных исследований, Фонд содействия малым предприятиям в научно-технической сфере.

Что касается сфер, которые предпочитают финансировать доноры, то здесь места распределились следующим образом. На науку и образование приходится 65 конкурсов/ программ/ стипендий – 34% от общего объема донорских средств, на экономические и бизнес-идеи – 11 (6%), на развитие демократии и гражданского общества, СМИ и журналистику – 47 (24%), остальные (9%) – на культуру и искусство.

Как говорят инициаторы исследования, его результаты позволяют сделать несколько важных выводов.

Во-первых, выросла доля государственных организаторов грантовых программ – как зарубежных, так и российских. Причем корпус последних за последние четыре года значительно изменился по составу.

Снизилась доля конкурсов, проводимых для России и ее отдельных регионов. Теперь интересы грантодателей все больше распространяются на страны СНГ и Восточной Европы.

Среди заметных явлений на рынке доноров – уход с него такого игрока, как фонд Сороса, и практически полная смена состава британских доноров. По содержательным приоритетам отмечается снижение объемов финансирования науки и образования и увеличение их в сфере социальных инноваций, культуры и искусства.

Прошедший 2006 год отличался заметными активными действиями государства в области разработки и реализации как стратегических, так и текущих мероприятий в области поддержки и развития образовательной сферы.

Следует отметить, что в последние 2 года деятельность правительства по разработке стратегических документов в сфере образования, определяющих приоритеты и целевые установки государства в поддержке и управлении развитием **образования как важнейшего ресурса формирования новой экономики, построенной на знаниях**, заметно активизировалась.

К **кадровым проблемам** российской науки относятся **изменение демографической структуры** (общее постарение кадров, постоянно сокращающаяся численность среднего поколения ученых), «протекание» молодежи через сферу науки, продолжающаяся «утечка умов», в основном молодых ученых, отсутствие «противотока» и небольшое число ученых, возвращающихся в Россию.

Ежегодно наиболее высокими темпами сокращается численность научных кадров в возрасте 30 – 49 лет, т. е. пропасть между молодыми, приходящими в науку специалистами и старшими поколениями растет. Это обостряет **проблему преемственности в науке**. Наиболее тяжелая ситуация – среди сотрудников высшей квалификации в академических научных организациях. Так, в Сибирском отделении РАН треть докторов наук – люди старше 65 лет. Что касается молодежи, то только 8% закончивших аспирантуру защищают диссертации (при среднем показателе по стране, равном 20%)⁴. Стратификация научных кадров в 2005 г. усиливалась, и этому отчасти способствовала разворачивающаяся система квазиконкурсного бюджетного финансирования. Те институты, которые смогли сформировать каналы постоянного притока бюджетных средств благодаря конкурсам и тендерам различных ведомств, существенно упрочили свое материальное положение и даже начали постепенно отказываться от зарубежных контрактов, работа по которым напряженнее, а отчетность и ответственность за результат строже, чем по государственным программам. Положительным аспектом концентрации средств стала возможность покупки институтами нового оборудования, и ряд институтов с современными подходами к менеджменту смог существенно обновить материальную и приборную базу.

⁴ Поиск, № 7, 18 февраля 2005 г., С.3.

Вместе с тем даже благополучные институты по-прежнему отмечают **проблему оттока молодежи из науки**. Это подтверждают результаты исследований, согласно которым высокая заработная плата еще не гарантирует решения кадровых проблем. В российских научных институтах продолжают действовать факторы, выталкивающие молодежь из науки. К ним относятся **неэффективная организация исследований, неопределенные перспективы карьерного роста, непривлекательный образ российского ученого, жилищные проблемы**. При этом растущий прием в аспирантуру не означает наличия потенциала для науки: по данным Министерства образования и науки РФ, на сегодняшний день не более 10% выпускников аспирантуры остаются в дальнейшем в науке. Проблема «утечки умов» также сохраняется, продолжается отток научных кадров в те страны, где **условия работы в науке и состояние экономики находятся в равновесии**. Четче обозначилась тенденция эмиграции молодых из сильных, конкурентоспособных научных центров. В таких институтах молодые, как правило, работают в течение 5 – 6 лет, устанавливая связи, участвуют в международных конференциях, и затем 20 – 60% из них уезжают на работу за рубеж. Постепенно начали выкристаллизовываться направления исследований, наиболее востребованные на Западе. Это – микробиологические, медицинские исследования, компьютерные технологии, химия и физика. Молодые российские ученые, работающие в этих направлениях, все чаще стали устраиваться на работу в научные центры крупных компаний за рубежом.

Число государственных инициатив в сфере кадровой политики, в том числе оформленных соответствующими постановлениями, указами и иными нормативно-правовыми актами, превысило количество мероприятий, касающихся каких-либо еще аспектов функционирования научного комплекса страны. Однако в первую очередь предпринимаемые меры касаются установления надбавок, премий ученым и научным администраторам, поддержки ведущих научных школ, а также повышения стипендий, грантов и надбавок молодым ученым и аспирантам. В этом же русле кадровая политика продолжалась и в 2005 г. В течение года было выпущено два Указа Президента РФ⁵, касающихся увеличения числа грантов молодым кандидатам и докторам наук и объема финансирования выполняемых ими научных проектов. В их развитие было принято Постановление Правительства, определяющее порядок выделения грантов молодым ученым, а также ведущим научным школам.

Как показывает опыт прошедших лет, **сведение кадровой политики к вопросам повышения заработной платы, в том числе для молодых, не приводит к росту сбалансированности кадровой структуры науки**. Кроме того, грантовая поддержка имеет свои ограничения: во-первых, она выделяется на короткое время (максимум 2 года), и потому ситуация для молодых ос-

⁵ Указ Президента РФ от 3 февраля 2005 г. № 120 «О дополнительных мерах по усилению государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук и их научных руководителей», Указ Президента РФ от 3 февраля 2005 г. № 121 «О внесении изменений в Указ»

тается нестабильной. Во-вторых, очень небольшое число молодых ученых может получить такие гранты. В настоящее время, принимая во внимание данные о численности научных кадров в возрасте до 35 лет, получается, что специальной государственной поддержкой охвачено не более 5% молодых ученых. По планам Министерства образования и науки к 2008 г. ожидается повышение базовой заработной платы молодых ученых, которая должна составить 15–20 тыс. руб. в месяц. С учетом постоянного роста цен это означает, что по уровню зарплаты наука будет по-прежнему **неконкурентоспособна** в сравнении с другими областями экономической деятельности. Таким образом, пока принимаемые государством меры не направлены на устранение глубинных причин, вызывающих кадровые проблемы в науке⁶.

В этой связи развитие таких форм благотворительности и спонсорства, как, например, гранты и другие формы материальной поддержки, частными некоммерческими организациями для решения кадровых проблем отечественной науки является действительно актуальным. Отмеченный выше недостаток знаний в этой области, особенно в условиях новой инновационной экономики, должен быть восполнен развитием теоретических и методических положений фандрейзинга и разработкой механизмов их практического применения.

⁶ Российская экономика в 2005 г. / ИПЭП. – М.: 2006 г.

МЕТОДЫ МИКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ БАЗОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ (БИП)

А.А. КРУПАНИН,

доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет

И.Р. НАДОРШИН,

аспирант кафедры Менеджмента организации,
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет

Под базовым инвестиционным процессом понимается процесс взаимодействия инвестора и объекта инвестиций при возможном участии посредников (заказчиков и т.д.).

Микрорегулирование базовых инвестиционных процессов включает три блока: саморегулирование деятельности инвестора, саморегулирование деятельности объекта инвестиции, регулирование взаимодействия всех участников процесса.

Целью микрорегулирования базовых инновационно-инвестиционных процессов является:

- получение максимального экономического эффекта предпринимательской структурой от своевременного и качественного внедрения инноваций;
- получение максимального экономического эффекта от инвестиций в данные нововведения;
- получение максимального экономического эффекта посредником от обеспечения взаимодействия инвестора и пользователя инвестиций.

Подбор инвеститора на рынке инвестиций проводится на основе анализа его следующих параметров: инвестиционного потенциала, надежности, условиями предоставления инвестиций, корпоративной культуры и имиджа. Возможна экспертная оценка степени привлекательности инвестора, что создает объективную оценку для его подбора.

При выборе целевого сегмента на рынке инвестиционных проектов необходимо провести:

оценку потребительского спроса пользователей объектов;
оценку уровня рентабельности проектируемых объектов;
комплексную оценку факторов рыночной среды;
оценку потребительской привлекательности инвестиционных проектов.

При подборе объекта инвестиции необходимо рассмотреть его инвестиционную привлекательность, изучить его финансовое состояние.

Анализ инвестиционной привлекательности и финансового состояния предприятия может проводиться с различными акцентами и степенью глубины в зависимости от основных категорий его пользователей и их экономических интересов.

Основными пользователями информации о инвестиционной привлекательности предприятия являются инвесторы. Их интересует степень выгодности вложений (инвестиций) в предприятие, а также потенциальный риск потери инвестиций. Чем устойчивее финансовое положение предприятия, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него. Отсюда экономические интересы инвесторов лежат в области оценки риска и доходности инвестиционных проектов, способности предприятия генерировать прибыль и выплачивать дивиденды. Инвестиционная привлекательность предприятия очень важна для расширения круга инвесторов. При этом уже работающие с предприятием инвесторы при повышении его финансовой устойчивости могут вложить в него дополнительные средства.

Методика анализа инвестиционной привлекательности и финансового состояния, используемая кредиторами, а также критерии оценки, которые они применяют, меняются в зависимости от срока, обеспечения и целей, на которые направляются ссуды. В случае предоставления краткосрочной ссуды кредитор заботится преимущественно о текущем финансовом положении, ликвидности текущих активов должника и уровне их оборачиваемости. При выдаче долгосрочных ссуд финансовый анализ включает прогноз потоков денежных и других средств, оценку долгосрочной доходности в качестве источника гарантий для выплаты процентов и как предпочтительного источника для погашения основной суммы долга.

При подборе инвестором объекта инвестирования можно рекомендовать следующие оценочные показатели:

1. Планируемый уровень рентабельности проектируемого объекта, зависящий от ожидаемой прибыли и уровня издержек.
2. Уровень стабильности внешней среды. Он определяется в ходе анализа динамики внешних факторов и их способности ограничить возможности реализации инвестиционных проектов. При этом должны учитываться и конкретные позиции предприятия.

3. Степень государственной поддержки проекта, которая не только повышает гарантированность возврата вложенных средств и повышения прибыли, но и создает благоприятные условия для деятельности инвесторов по широкому кругу направлений.

4. Предлагаемое положение проектируемого объекта на отраслевом и (или) территориальном рынке. Данная характеристика отражает стратегические позиции объекта и его возможности для удовлетворения потребностей конечных пользователей в длительной перспективе.

Предлагаемые подходы к микрорегулированию базовых инвестиционных процессов позволяют повысить эффективность инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.

ФОРМИРОВАНИЕ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА В ОВЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Р.Д. МАНДЖИЕВА,
ст. преподаватель СПбГАУ

Формирование системы маркетинга в овцеводстве каждого района следует осуществлять с учетом особенностей регионального АПК. В этой связи нами разработаны необходимые методические, организационные и нормативно-правовые документы и рекомендации применительно к Республике Калмыкия.

Методические аспекты овцемаркетинга получили отражение в методиках проведения различных видов маркетинговых исследований; сегментации рынка; оценки уровня конкурентоспособности овцеводческой продукции; анализа конъюнктуры рынка, производственной, экономической и маркетинговой деятельности овцеводческих предприятий.

В части организационных аспектов предусмотрены подготовительные процессы и организация отделов маркетинга на всех уровнях территориально-отраслевого управления АПК республики.

В системе АПК Республики Калмыкия насчитывается более 80 овцеводческих хозяйств. В отрасли имеются 19 племенных хозяйств, в которых сосредоточено 52,9% от имеющегося поголовья овец.

Проведенные исследования показали, что более 94,4% имеющегося в республике поголовья приходится на овец тонкорунного шерстного направления – грозненскую породу 56,4%, на ставропольскую породу – 22,5% от общего поголовья. Доля овец породы советский меринос составляет 12,8%, с меньшим удельным весом представлены каракульская (4,3%) и калмыцкая курдючная (1,2%) породы овец.

Преимущественное предпочтение территориальному разведению той породы овец, для которой имеются наиболее благоприятные природные и экономические условия, может привести к обособлению отдельных стадий производства продукции. Это приводит к развитию межхозяйственной кооперации, а на крупных специализированных овцеводческих предприятиях – к внутривладельческой кооперации.

В овцеводстве можно выделить такие виды специализации, как получение и выращивание племенных животных, что определяет производственное на-

правление племенных заводов и хозяйств; воспроизводство стада в товарных хозяйствах; выращивание и откорм сверхремонтного молодняка и выбракованных взрослых овец. В настоящее время племенная база республики включает в себя племенные хозяйства, заводы и фермы.

Анализ показывает, что почти 55% овцепоголовья сосредоточено в племенных хозяйствах республики. Продуктивность овец в них выше, чем в среднем по республике. Так, в племенных хозяйствах на 7,9% больше настриг шерсти с одной овцы и на 3% продуктивнее используется маточное поголовье.

Овцеводческие специализированные хозяйства в основном размещаются в засушливых полупустынных зонах республики, что обусловлено природными и экономическими условиями.

Фактическое состояние овцеводства (рост поголовья, увеличение продуктивности животных, снижение производственных затрат) является основанием для дальнейшего развития и повышения рентабельности отрасли, а также с помощью дополнительных мер по дальнейшему выводу овцеводства из кризисного положения.

Проведенный анализ производства продукции овцеводства показал, что рентабельное развитие отрасли во многом зависит от уровня организации производства в самом хозяйстве. Необходимо усилить направление сельскохозяйственных предприятий на повышение доходности отрасли путем увеличения суммы выручки. Для этого в хозяйствах должна быть организована маркетинговая служба по изучению рынка, прогноза цен по видам и районам сбыта продукции.

С переходом на более высокую ступень обобществления производства и рыночные отношения управление предприятием усложняется, требуется дифференциация функций агромаркетинга, овцеводческого в частности.

Исходя из перечня и объема функций, определенных маркетингом, модели организации маркетинговых служб рекомендуется строить с учетом их распределения по соответствующим уровням отраслевого и территориального управления АПК. От того, насколько рационально оно будет осуществлено, во многом зависит эффективность функционирования овцеводческой отрасли.

Большое разнообразие типов и форм овцеводческих предприятий и производственно-технологических цепочек предполагает формирование соответствующих принципов и схем организации в них маркетинговых служб, адекватных конкретным условиям функционирования производства. Общим для них является нацеленность на рынок. В этой связи тенденция продолжения цепочки «производство–реализация овцеводческой продукции» тяготеет к более широкому спектру деятельности: производство–переработка– быт продукции, при которой все отчетливее проявляется ориентация на спрос со стороны потребителя.

Основные принципы работы отдела маркетинга овцеводческого предприятия можно сформулировать следующим образом:

производство качественной и конкурентоспособной продукции на основе максимального удовлетворения потребностей покупателей (по-

требителей), знания рыночной конъюнктуры и покупательной способности населения, использования реальных и потенциальных возможностей предприятия;

эффективная реализация шерсти и мяса на определенных рынках в установленных объемах, в намеченные сроки, по свободным (подвижным, гибким) ценам или по ценам, согласованным сторонами;

обеспечение наибольшей и стабильной прибыльности от производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия на основе обновления технологии производства и ассортимента выпускаемой продукции, эффективных форм сбыта;

формирование покупательского спроса и стимулирование потребностей;

соизмерение затрат и результатов маркетинговой деятельности.

В качестве самой распространенной схемы для овцеводческого предприятия можно рекомендовать функциональную организацию отдела маркетинга. При такой организации специалисты по маркетингу руководят разными видами (функциями) маркетинговой деятельности. Ответственность за выполнение каждой функциональной задачи возлагается на отдельного специалиста или группу лиц.

Функциональная организация отдела маркетинга может быть рекомендована для крупных по объемам производства овцеводческих предприятий, освоивших комплекс маркетинга и осуществляющих разделение труда по функциональному признаку. При этом номенклатура продукции, производимой предприятием, не велика, а количество рынков крайне ограничено.

Региональная организация маркетинговых служб может быть рекомендована для овцеводческих предприятий, работающих на многочисленных и неоднородных рынках, имеющих четко очерченные границы.

Следовательно, организация службы маркетинга в овцеводстве позволит определить надежную стратегию функционирования отрасли в современных условиях.

ПОЛОЖЕНИЕ ОФИЦЕРОВ ЗАПАСА НА РЫНКЕ ТРУДА И НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ

И.А. МУРАДОВ,

соискатель Новгородского государственного
университета имени Ярослава Мудрого

Сокращение Вооруженных сил России в XX веке второго тысячелетия проводилось на различных этапах развития страны в четыре стадии. В начале 20-х годов, после окончания Гражданской войны, Красная Армия сокращена примерно на 5 млн человек, численность личного состава Российской Красной Армии была доведена до 562 тыс. человек. Демобилизация военнослужащих в запасе после окончания Второй мировой войны свыше 8 млн человек.

В результате сокращения Вооруженных сил СССР в 1960 году из армии были уволены без какой-либо предварительной подготовки 1200 тыс. военнослужащих, которым пришлось адаптироваться без всякой государственной помощи в то время, когда для промышленности и сельского хозяйства был характерен достаточно высокий уровень профессиональной дифференциации.

По данным Минобороны России, за 1991 – 1996 годы были уволены в запас 450 тыс. офицеров, а до 2005 год сокращено еще 600 тыс. офицеров и прапорщиков, причем 60% без права на пенсию. Их приспособление к гражданской жизни происходило в условиях экономического кризиса в России и острой конкурентной борьбы за каждое рабочее место.

В современных условиях недостаточно осуществлять оперативные меры по трудоустройству военнослужащих, уволенных в запас, необходим переход от стратегии прикрепления к гражданской жизни, к стратегии стабилизации в новой социальной и профессиональной среде. При этом процесс обеспечения интеграции офицеров запаса в гражданскую жизнь социума имеет несколько уровней: территориальная, экономическая, профессиональная и социально-психологическая стабилизация.

Наиболее перспективным направлением решения данной проблемы является разработка и реализация целевых инвестиционных программ по конверсии военных городков, предусматривающая использование сложившегося профессионального и производственного потенциала. Важной задачей соци-

ально-экономической адаптации военнослужащих к гражданской жизни является переподготовка и трудоустройство военнослужащих.

При всех разработанных мероприятиях и освоенных технологиях решения этой задачи остается до настоящего времени проблема профессиональной подготовки и занятости военнослужащих срочной службы, увольняемых из Вооруженных сил, пока не отражены должным образом на этом уровне, особенность которых заключается в практическом отсутствии опережающих мер, осуществляемых в рамках военной службы.

Принятые законодательные акты и существующая организация социальной защиты военнослужащих и ветеранов явно недостаточны и нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании. Организационная культура, профессионализм и компетентность специалистов социальных служб не соответствуют современной ситуации, нужна более широкая система социальных технологий поддержки, учет регионального аспекта социальной защиты.

Социально-экономическая адаптация к гражданской жизненной среде включает различные уровни по цели и средствам осуществления:

- социальная и экономическая компенсация кризисного характера увольнения;

- коррекция ценностно-нормативной основы поведения;

- формирование эффективных поведенческих стратегий.

Адекватной формой работы с офицерами выступают специальные адаптационные курсы, интегрированные в учебные программы профессиональной переподготовки. Обеспечение успешной социально-экономической адаптации военнослужащих запаса оказывается проблемой и личностной и государственной, так как решение этой проблемы дает возможность перейти к новым видам деятельности, обеспечивает эффективность привлечения подготовленных специалистов, помогает успешно конкурировать на рынке труда. Профессиональная переподготовка военнослужащих также остается наиболее широкой организационной адаптационной формой работы с офицерами, уволенными в запас.

Основной задачей профессиональной ориентации является подбор профессии в соответствии с запросами работодателя, рынка труда, которые имеют родовые черты с военными профессиями, но с учетом личных качеств: темперамента, интересов, ценностных ориентаций, самооценки. Для этого целесообразно применять методы исследования, такие как анкетирование, тестирование, проективные и аппаратные методики.

Реализация стратегии территориальной, профессиональной и социально-экономической адаптации военнослужащих к гражданской жизни представляет собой новый уровень решения проблем общегосударственного характера.

В связи с этим проблема социальной адаптации офицеров в новой жизненной среде имеет несколько уровней:

- социально-психологическая компенсация кризисного характера увольнения;

- коррекция ценностно-нормативной основы поведения, освоение новых отношений, формирование внутренне непротиворечивой ценностной системы на основе своего социального опыта и новых реалий;
- профессиональная доподготовка или переподготовка;
- формирование эффективных поведенческих стратегий, отражающих высокую динамичность и неопределенность социальной среды.

Если решение задачи профессиональной переподготовки офицеров, увольняемых в запас, обеспечено организационно-методическими условиями, то решение задачи социально-психологической адаптации военнослужащих, увольняемых в запас, их профориентационной поддержки не имеет четкой технологии. Одна из основных проблем переходного этапа заключается в том, что процесс согласования ценностно-нормативных систем, отражающих условия военной и гражданской жизни, не является однозначным и линейным. Оптимальность процесса интеграции нарушается уровнем социализированности индивида в условиях военной службы, что имеет обратное влияние на процесс освоения новых отношений. Основу дезадаптационных состояний определяет перенос установок и поведенческих стереотипов, сформированных в условиях военной деятельности, в новые социокультурные условия.

Основные социально-экономические условия, сложившиеся в стране:

- настоящие условия гражданской жизни конкретным образом отличаются от тех, в которых находились военнослужащие;
- динамичность жизни быстрее меняет характер экономического состояния и конъюнктуры рынка;
- низкий уровень государственных и региональных органов власти по взаимодействию и трудоустройству военнослужащих;
- высокие затраты на подготовку и переподготовку военнослужащих запаса;
- быстроменяющийся характер и структура потребительских требований;
- нехватка средств для обеспечения уволенных офицеров жильем создает противоречия, которые напрямую влияют на их занятость;
- изменение требований профессий современного производства к специальной подготовке военнослужащих.

Главное отличие нынешнего сокращения в том, что оно осуществляется в условиях перехода страны к рыночным отношениям в экономике и созданию рынка труда. В регионах нет дефицита рабочих рук и многообразия свободных мест на предприятиях, на одну вакансию претендуют несколько официально зарегистрированных безработных. Поэтому бывшему военнослужащему предстоит трудоустроиться в условиях нарастающей конкурентной борьбы за место.

Основной характеристикой рынка труда в ближайшие годы будет сохранение потребности предприятий в высококвалифицированных кадрах с одновременным высвобождением работников средней и низкой квалификации.

КАК УЧИТЫВАТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ РАБОТНИКАМ ПО МСФО

Андрей Викторович НАЗАРОВ,
аспирант кафедры ЭТ и ТР СПбГУЭФ

В международной практике правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях регламентируются международным стандартом финансовой отчетности 19 «Вознаграждение работникам» (МСФО 19) и МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)». Данные стандарты определяют общие правила оценки и отражения в отчетности различных выплат работникам в отличие от российских нормативов, предписывающих конкретные правила по начислению тех или иных выплат сотрудникам.

МСФО 19 «Вознаграждение сотрудникам» был утвержден в 1983 году. С тех пор этот стандарт претерпел множество изменений. Последние исправления были приняты в декабре 2004 года. В дополнение к МСФО 19 в феврале 2004 года был разработан МСФО (IFRS) 2 «Выплаты долевыми инструментами». До этого времени часть положений МСФО (IFRS) 2 раскрывалась в рамках МСФО 19, но затем они были дополнены и выделены в отдельный стандарт, который вступил в силу с 1 января 2005 года.

Действия стандарта МСФО 19 «Вознаграждение работникам» распространяется на все виды вознаграждений и финансовых компенсаций, выплачиваемых работодателем своему сотруднику в обмен на оказываемые услуги. Стандарт определяет пять категорий вознаграждений работникам:

а) *краткосрочные вознаграждения работникам*, такие как заработная плата рабочим и служащим и взносы на социальное обеспечение, ежегодный оплачиваемый отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни, участие в прибыли премии (если она выплачивается в течение двенадцати месяцев после окончания периода), а также вознаграждения в неденежной форме (такие как медицинское обслуживание, обеспечение жильем и автотранспортом и бесплатные или дотируемые товары или услуги) для занятых в настоящее время работников. Учет краткосрочных вознаграждений не требует применения актуарных допущений, под которыми понимается произведенная компанией оценка переменных, определяющих окончательные затраты на обеспечение вознаграждения работникам по окончании ими трудовой деятельности. В данном случае у компаний не возникает корректировок прибылей и убытков. Обязательства в отношении работников оцениваются и учитываются на не дисконтированной

основе. МСФО 19 не требует специального раскрытия информации в отношении краткосрочных вознаграждений, однако этого могут требовать другие стандарты.

б) *вознаграждения по окончании трудовой деятельности*, такие как пенсии, иные вознаграждения после выхода на пенсию, страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности. Здесь необходимо ввести понятие пенсионного плана – соглашения, в соответствии с которым компания обеспечивает выплаты сотрудникам по достижении ими пенсионного возраста и прекращении работы. Пенсионные планы подразделяются на планы с установленными взносами и планы с установленными выплатами. В рамках пенсионного плана с установленными взносами работодатель регулярно делает отчисления в пенсионный фонд. Они могут рассчитываться как процент от заработной платы работника или в виде фиксированных сумм. Размер причитающейся к выплате пенсии определяется суммой средств, накопленных к дате выхода работника на пенсию. Если результаты деятельности пенсионного фонда неблагоприятны, то работодатель не обязан покрывать нехватку средств на выплату пенсий. Принципиальное отличие пенсионных планов с установленными выплатами заключается в том, что размер выплат по выходе на пенсию определяется как доля от последней заработной платы и гарантируется работодателем. Учет таких планов отличается значительной сложностью, так как обязательства должны оцениваться на дисконтированной основе. Здесь существует возможность их исполнения по истечении большого периода времени после оказания работниками соответствующих услуг. Выплаты не зависят от уплачиваемых взносов и не связаны напрямую с отчислениями, которые делаются в рамках такой программы. Предприятие несет на себе риск, связанный с управлением денежными средствами, отчисляемыми в счет будущих пенсионных выплат. Если инвестиционная программа управления пенсионными деньгами приносит убыток, компания обязана возместить нехватку средств. Полученная от инвестирования пенсионных средств прибыль остается в распоряжении предприятия.

в) *другие долгосрочные вознаграждения работникам*, включая оплачиваемый отпуск для работников, имеющих длительный стаж работы, или оплачиваемый творческий отпуск, юбилеи или другие долгосрочные вознаграждения, долгосрочные пособия по нетрудоспособности, а также участие в прибыли, премии и отсроченная компенсация в случае, если указанные выплаты осуществляются в срок более двенадцати месяцев после окончания периода. Оценка долгосрочных вознаграждений работников компании носит более точный и определенный характер по сравнению с пенсионными планами. Связано это с тем, что даже возникающие изменения в размере долгосрочных вознаграждений редко ведут к возникновению существенной по величине стоимости прошлых услуг.

г) *выходные пособия* – это выплаты, являющиеся результатом решения компании расторгнуть трудовое соглашение с работником до достижения им пенсионного возраста или решения работника об увольнении по собственному

желанию при сокращении штатов в обмен на такого рода выплаты. Если выходное пособие подлежит выплате более чем через 12 месяцев после отчетной даты, его размер должен дисконтироваться с применением ставки дисконта.

д) *компенсационные выплаты долевыми инструментами* представляют собой выплаты, при которых работники имеют право на получение долевых финансовых инструментов, выпущенных компанией, а именно:

- акции, опционы на акции и прочие долевые инструменты, выпущенные для работников по цене ниже справедливой стоимости, по которой эти инструменты были выпущены для приобретения их третьими лицами;

- денежные выплаты, размеры которых будут зависеть от будущей рыночной цены акций отчитывающейся компании.

В соответствии с МСФО (IFRS) 2 «Выплаты долевыми инструментами» все платежи с использованием акций отражаются по справедливой стоимости. Справедливая стоимость услуг, оказанных работником компании, оценивается одним из методов – прямым или косвенным. Прямой метод предполагает оценку справедливой стоимости услуг, оказанных сотрудником компании, или полученных компаний товаров. В основном он используется, когда компания приобретает товары в обмен на собственные акции или долевые инструменты. Определить справедливую стоимость услуг в большинстве случаев не представляется возможным, поэтому следует использовать косвенный метод оценки. В соответствии с косвенным методом стоимость оказанных сотрудником услуг считается равной справедливой стоимости переданных ему акций или других долевых инструментов на дату согласования сторонами условий сделки. Если договор об операции, предполагающей платежи с использованием долевых инструментов, подлежит утверждению акционерами, то справедливая стоимость долевых инструментов должна быть оценена на момент утверждения акционерами. Справедливая стоимость долевых инструментов, передаваемых сотруднику, считается равной их цене на фондовой бирже. Если такая информация недоступна (акции компании не котируются на фондовой бирже), то к оценке справедливой стоимости необходимо привлечь сертифицированную оценочную компанию. Широко распространены схемы мотивации, когда сотруднику передаются не акции компании, а опционы на их покупку. Опционы также учитываются по справедливой стоимости. Для оценки справедливой стоимости стандарт рекомендует использовать модель Блэка-Шоулза.

Нередко сотрудник получает вознаграждение денежными средствами, но размер выплат привязан к котировкам акций компании. К примеру, при условии достижения поставленных целей работник имеет право на вознаграждение в размере стоимости 1% акций компании. При этом акции сотруднику не передаются, а выплачивается соответствующая денежная премия. Подобные обязательства перед персоналом предприятие должно отражать у себя в отчетности и регулярно переоценивать их на каждую отчетную дату. Изменение стоимости обязательств относится на прибыль или убыток компании за отчетный период.

Существует условное и безусловное предоставление долевых инструментов. Безусловное право на получение долевого инструмента предполагает, что услуги сотрудником уже оказаны. Поэтому на дату заключения соглашения безусловного предоставления долевых инструментов компания признает получение услуг в полном объеме и отражает соответствующие обязательства и увеличение уставного капитала у себя в отчетности.

Однако гораздо большее распространение получили схемы вознаграждения, когда долевые инструменты предоставляются сотрудникам при условии выполнения поставленных компанией целей. К примеру, частью мотивационного пакета сотрудника может быть право на приобретение акций компании по фиксированной цене (опцион на покупку акций) через три года при условии роста стоимости компании на 10%. Другими словами, сотрудник будет оказывать услуги компании в течении некоторого периода. Для того чтобы достоверно отразить расходы на вознаграждение сотрудника, следует равномерно переносить стоимость передаваемых долевых инструментов на расходы компании и показывать увеличение обязательств компании. Если поставленное условие не выполняется, то отраженные обязательства перед работником списываются на прочие доходы компании в том отчетном периоде, когда проведена оценка деятельности сотрудника и вынесено решение о невыплате премии.

Таким образом, придерживаясь вышеуказанных принципов и правил в ходе формирования показателей финансовой отчетности, предоставляется возможность ознакомления с информацией, связанной с выплатами различного характера работникам, что позволяет потенциальным кредиторам и другим категориям пользователей отчетности сформировать более объективную картину результатов деятельности и финансового положения компании.

Надо надеяться, что и в российской практике скоро появится единое положение по учету вознаграждений работников, к тому же для этого есть все предпосылки.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Н.Ю. ОМАРОВА,
к.э.н., докторант СПбГУЭФ

Глобализация экономики представляет собой процесс накопления структурных сдвигов и поэтапного формирования целостного, взаимосвязанного и взаимозависимого всемирного хозяйства, отдельные звенья которого связаны финансово-экономическими, производственно-техническими, информационными и другими потоками. В научной литературе принято, что глобализация – это верхняя ступень интернационализации всех производительных сил, которые в системе международных экономических отношений пронизывают все национальные экономики, укрепляя при этом экономическую целостность мира.

Глобализация означает обеспечение роста национальных экономик на основе достижений научно-технического прогресса, роста эффективности международного разделения труда и интеграции мировых рынков. Однако ее влияние на систему воспроизводства неравномерно. Современная глобализация направлена на снижение государственных барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов, информации, т.к. в ее основе лежит международная торговля товарами, услугами и технологиями.

К основным структурным факторам глобализации можно отнести:

- в сфере потребления: рост потребительских стандартов, информатизация потребления, повышение мобильности населения, расширение потребительского кредитования;
- в сфере обращения: повышение роли глобальных торговых сетей и иностранных торговых компаний;
- в банковской и финансовой сфере: либерализация трансграничных операций с капиталом и массовый выход российских компаний на международные финансовые рынки;
- в сфере производства: резкое снижение значимости ценового фактора конкурентоспособности; повышение значимости устойчивости компа-

нии и возможности доступа к ресурсам; интенсивная капитализация компаний, изменение конфигурации потоков стоимости.

Исследования показывают, что тенденции и процессы глобализации оказывают существенное влияние на динамику развития российского потребительского рынка.

В таких условиях российскому потребительскому рынку, на наш взгляд, необходимо не только сохранять, но и повышать конкурентные преимущества за счет максимального удовлетворения потребностей потребителей.

Развитие российского потребительского рынка в условиях глобализации предполагает некоторую корректировку спроса и предложения, привнося новые характеристики, наиболее существенными из которых являются:

развертывание долгосрочных проектов, реализующих сравнительные преимущества российской экономики;

форсированное открытие внутренних рынков, сопряженное с ростом импорта готовых товаров и свертыванием недостаточно конкурентоспособных перерабатывающих производств;

сохранение высокой экономической дифференциации населения, препятствующей формированию массового среднего класса и модернизации социальной инфраструктуры;

формирование «рублевой зоны» и усиление интеграционных процессов на основе реализации крупномасштабных проектов.

Основные задачи развития российского потребительского рынка в условиях глобализации заключаются в обеспечении устойчивого повышения уровня жизни населения, сокращении разрыва по уровню благосостояния с ведущими экономически развитыми странами, снижении социального неравенства, обеспечении всеобщей доступности основных социальных благ (образование, медицинское и социальное обслуживание). Поэтому необходимо формирование модели российской экономики, обладающей долгосрочным потенциалом динамичного роста, способной обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство и модернизацию производственного аппарата, укрепление конкурентоспособности и безопасности страны.

Политика демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации заключается в повышении эффективности общественного производства на основе рыночного регулирования экономических процессов.

В связи с демонополизацией экономики и развитием конкуренции в Российской Федерации разработан целый пакет документов. Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации рекомендовано сосредоточить усилия на:

формировании рыночной инфраструктуры (оптовых рынков, торгово-промышленных групп, мелкооптовых баз – магазинов, ассоциированных и акционерных отраслевых и межотраслевых объединений);

создании конкурентной среды и преодолении монополизма в сфере товарного обращения;

ликвидации региональных и ведомственных барьеров свободного передвижения товаров, поддержании необходимых товаропотоков для обеспечения государственных нужд;

усилении контроля за соблюдением торговыми предприятиями всех форм собственности требований законодательства и интересов покупателей, за качеством реализуемых товаров (услуг);

создании системы торгового обслуживания социально незащищенных слоев населения.

Ведущая роль по регулированию деятельности субъектов потребительского рынка отводится непосредственно Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ПРОБЛЕМА НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

С.Н. ОРЕХОВ,

д.э.н., профессор Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

В.В. КРИШТАЛЬ,

аспирантура Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

Существующая литература характеризуется неоднозначностью в трактовке черт, свойств и элементов риска, в понимании его содержания, соотношения объективных и субъективных сторон. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным его игнорированием в существующем хозяйственном законодательстве, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество не совпадающих, а иногда противоположных реальных оснований.

Как в зарубежной, так и в отечественной литературе все исследователи-предпринимательства подчеркивают важнейшую его черту – наличие риска на стадии как создания собственного дела, так и дальнейшего функционирования предприятия. Еще Р. Кантильон писал, что предприниматель – это человек, который действует в условиях риска. А. Смит подчеркивал, что предприниматель как собственник идет на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Известный американский ученый, исследователь современных проблем предпринимательства П. Друкер пишет: «Считается, что предпринимательство связано с огромным риском. Действительно, в такой четко выраженной области нововведений, как высокая технология (например, производство микро-ЭВМ или биогенетика), степень риска весьма высока, а шанс на успех или просто на выживание достаточно низкий. Согласно определению, предприниматели перемещают ресурсы из области низкой производительности и прибыльности в область более высокой

производительности и прибыльности. Конечно, всегда присутствует риск сбой. Однако даже при умеренном уровне успеха прибыль бывает более чем достаточна для того, чтобы компенсировать любую степень риска. Предпринимательство может оказаться рискованным потому, что многие так называемые предприниматели не обладают достаточной компетентностью. П. Друкер пишет, что предпринимательство и новаторство в области высокой технологии является более трудным и рискованным делом. Но, по мнению П. Друкера, предпринимательство не обязательно должно быть высокорискованным, если оно опирается на целенаправленную политику, если базой предпринимательства являются знания, особенно в той области бизнеса, в которой предприниматели создают собственное дело. Предприниматели, которые открывают дело с целью расширить его как можно больше и как можно быстрее, обречены на неудачу. Они руководствуются неверными принципами [73,76,80,81].

В этих высказываниях изложены пути предупреждения наступления риска: опора на инновации, знания, поменьше притязаний, реалистичность в действиях и высокая работоспособность. Как считает П. Друкер, удачливые предприниматели стремятся создать полезность, они смотрят далеко, то есть умело сочетают практические и стратегические цели, выделяя части предпринимательской стратегии:

1. быстрое проникновение на рынок и нанесение массированного удара;
2. быстрое и неожиданное нападение;
3. поиск свободного места на рынке;
4. изменение экономических характеристик продукта, рынка или отрасли.

Применение в предпринимательской практике этих стратегий позволяет избежать появления риска, неудач.

Многие неудачи, по мнению П. Друкера, есть результаты ошибок, жадности, недомыслия, бездумного следования превалирующим тенденциям, некомпетентности разработок, неверного исполнения и многих других подобных причин. Как говорилось выше, во всей научной литературе по проблемам предпринимательства указывается: предпринимательская деятельность рискованная, особенно велик риск в момент создания нового дела, когда не совсем известны все условия и факторы, определяющие результаты бизнеса. Так, известные исследователи предпринимательства американские ученые профессор кафедры предпринимательства Р. Хизрич и профессор факультета маркетинга М. Питере считают, что создание собственного дела – это всегда огромный риск и преодоление сопротивления, неизбежно возникающего при рождении нового. Создавая собственное дело, начинающий предприниматель должен понимать, что он будет не только пользоваться благами, которые сулит это начинание, но и нести всю полноту ответственности за его развитие, рост и выживание.

Таким образом, предпринимательский риск рыночных субъектов является правилом, объективным свойством свободных нерегулируемых рыночных отношений. Неизбежно (по самой сути случайных явлений), что аварии, гибель

или повреждения имущества, финансовые потери и т.п. имели и/или будут иметь место. К неизбежности риска нашим деловым людям приходится с трудом привыкать. Мировой опыт цивилизованных рыночных отношений выработал ряд способов предвидения и минимизации неизбежного риска.

Тема предпринимательских рисков стала чрезвычайно актуальной в период рыночных преобразований в экономике России. Предпринимательский риск становится неотъемлемым внутренним качеством рыночной экономики.

В период плановой экономики категории производственного риска почти не существовало, т.к. были твердые цены, заранее известный план работ, государственная система материального обеспечения под план работ, беспрепятственное финансирование, наличие перспективы.

Риск как внешние помехи ритмичному плановому производству возникал лишь как следствие нарушений своих договорных обязательств неаккуратным партнером, на что можно было оперативно и эффективно реагировать, такой риск был исключением, он был субъективным.

Предпринимательский риск рыночных субъектов является правилом, объективным свойством свободных нерегулируемых рыночных отношений. Избежно (по самой сути случайных явлений), что аварии, гибель или повреждения имущества, финансовые потери и т.п. имели и /или будут иметь место. К неизбежности риска нашим деловым людям приходится с трудом привыкать. Мировой опыт цивилизованных рыночных отношений выработал ряд способов предвидения и минимизации неизбежного риска.

Процесс управления рисками обеспечивает необходимый механизм защиты. Незрелость и непопулярность идей риск-менеджмента привела к тому, что основным серьезным инструментом, позволяющим минимально контролировать риски, в России стало страхование. На сегодняшний день единственным направлением процесса управления рисками, единственным средством борьбы с опасностями, подстерегающими инвестиционно-строительную деятельность, является страхование рисков. Однако предприятия, как правило, подвержены значительному числу рисков, которые невозможно застраховать или страхование в каких-то случаях является неэффективным. Поэтому очевидна необходимость разработки новых решений, направленных на минимизацию предпринимательских рисков.

Замещение риск-менеджмента страхованием чревато злоупотреблением со стороны страховщика и увеличением соответствующего бюджета у компании. Помимо всего, это также ведет к снижению общего внимания, уделяемого рискам.

Таким образом, в настоящее время является очень актуальной необходимостью в разработке системы риск-менеджмента и методологии обеспечения надежного уровня защиты организаций на российском рынке в условиях неопределенности и риска.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

А.А. ПЕСОЦКИЙ,
аспирант СПбГУЭФ

Понятие «экономическая безопасность» вошло в обиход зарубежных ученых с 70-х годов XX века, однако отечественная научная общественность обратилась к нему гораздо позже, в связи с чем в России сохраняется проблема формирования понятийного аппарата, который смог бы охарактеризовать безопасность государства с экономической точки зрения. Несмотря на то, что советские идеологические конструкции строились на признании факта противостояния нашей страны с враждебными державами, термин «экономическая безопасность» не был сформирован в тот период. Советские ученые оперировали размытыми конъюнктурными категориями вроде «империалистическая угроза», которые потеряли всякий научный смысл после краха Советского Союза.

В начальный период существования Российской Федерации понятию «экономическая безопасность» также не уделялось внимание, поскольку идеология государственной власти отрицала наличие каких-либо внешних угроз. Только в марте 1994 года, т. е. через три с лишним года после начала реформ, правительство приняло распоряжение о разработке «Основных положений государственной стратегии в области обеспечения экономической безопасности Российской Федерации». Документ был подготовлен, и его проект в январе 1995 года был рассмотрен и одобрен в Совете безопасности. Однако потребовалось почти 1,5 года, чтобы он стал документом, поскольку только в апреле 1996 года президент подписал Указ № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (основные положения)». В соответствии с указом правительству поручено разработать в 1996 году меры по реализации государственной стратегии экономической безопасности.

В целом проблемы обеспечения экономической безопасности страны, стабильного экономического развития государства и общества стоят перед многими странами мира. Современное социально-экономическое положение России обуславливает чрезвычайную актуальность целенаправленной деятельности государства в сфере обеспечения экономической безопасности страны, российского общества и каждого гражданина в отдельности.

Проведя историческую ретроспективу, можно сделать вывод, что проблема обеспечения безопасности сформировалась параллельно со становлением государства. Уже древние мыслители, осознавая эту потребность, посвящали ей свои научные трактаты: например, Жан Жак Руссо, который написал еще двести лет назад, что забота о самосохранении и безопасности есть самая важная из всех забот государства. В России к проблемам безопасности государства документально впервые обращается «Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия» от 14 августа 1881 года, где используется термин «государственная безопасность». Но уже через несколько лет в законодательстве прочно укрепилось понятие «охранения общественной безопасности» как деятельности, направленной на борьбу с государственными преступлениями и являющейся прерогативой политического сыска.

Словосочетание «экономическая безопасность» содержит в себе два логических понятия – «экономика» и «безопасность». Если первый термин не стоит пояснений в рамках данной работы, то ко второму – «безопасность» (и его первообразной – понятию «опасность»), мы обратимся подробней.

Понятие «опасность» можно определить как наличие и действие реальных (или потенциальных) сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности, к какой-либо социальной или природной системе с нанесением им ущерба, дезорганизации. И в этой связи уместно говорить о понятии «защита», которое можно охарактеризовать как комплекс мер по упреждению, предотвращению или нейтрализации рисков, вызовов, угроз, враждебных действий, опасностей. Так, само слово «опасность» трактуется С.И. Ожеговым в толковом словаре русского языка как «возможность, угроза чего-нибудь очень плохого, каково-нибудь несчастья» [6]. По определению А.И. Муравых, «опасность – это системная характеристика объекта-системы, определяющая возможность отклонения текущего состояния от целевого сверх предельно допустимой величины» [4], а «безопасность» трактуется как «предотвращение опасности, то есть снижение уровня опасности до допустимого».

Определив понятие «опасность», можно охарактеризовать понятие «безопасность». Согласно словарю Робера, термин «безопасность» начал употребляться с 1190 года и означал спокойное состояние духа человека, считавшего себя защищенным от любой опасности. Однако в этом значении он не вошел в лексику и использовался крайне редко. В толковом словаре С. И. Ожегова слово «безопасность» трактуется как «состояние, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности», а В. И. Даль определяет безопасность как «отсутствие опасности, сохранность, надежность» [1]. В Законе Российской Федерации «О безопасности» декларируется: «Безопасность – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [3].

В современной научной литературе понятие «экономическая безопасность» достаточно часто выводят непосредственно из более общей категории «безопасность». Можно сказать, что *экономическая безопасность* – это достаточность обеспечения требуемого уровня национальной безопасности собственными финансовыми и другими необходимыми ресурсами, создание

благоприятных условий для развития экономики и повышения уровня конкурентоспособности страны и защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз. Объектом экономической безопасности и одновременно субъектом ее обеспечения является триада «личность—общество—государство».

В последнее десятилетие в понятие экономической безопасности вкладывается такой смысл, как обеспечение конкурентоспособности национальной экономики и ее ведущих отраслей на мировой арене. Это связано с изменениями в структуре национальных экономик развитых стран и с необходимостью отражения характеристик эффективности их развития. В ряде изданий экономическая безопасность определяется следующим образом: «это защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз» [5]. Ее специфика и значимость подразумеваются выделением экономической безопасности из общего понятия национальной безопасности. В. Тамбовцев в этой связи подчеркивает, что экономическую безопасность той или иной системы следует рассматривать как «совокупность свойств состояния ее производственной (в широком смысле) подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы...» [9].

Для того чтобы раскрыть сущность понятия «экономическая безопасность», представляется необходимым обратиться к его особенностям:

1. Понятие безопасности связано с теми или иными угрозами, которые существуют на данный момент.
2. Экономическая безопасность существует как предельная категория. Предел безопасности – это некие пороговые значения, которые служат определенными сигналами для общества и указывают на необходимость принятия неотложных мер в соответствующих сферах.
3. Невозможность достижения абсолютной безопасности.
4. Понятие экономической безопасности вытекает из социальных, экономических, политических и иных аспектов, существующих в рамках данной государственной системы. Оно не может быть рассмотрено абстрактно вне исторического контекста.
5. Результаты оценки уровня безопасности и наличных угроз всегда несут элемент субъективности, поскольку эта оценка проводится определенными экспертами, мнение которых часто сопряжено с различными конъюнктурными моментами.
6. Экономическая безопасность обеспечивается исходя из определенных наднациональных приоритетов, которые связаны с общими тенденциями развития мировой цивилизации.

Достаточность финансово-экономического обеспечения определяет уровень национальной безопасности, но при этом требуется оптимизация затрат по критерию «затраты/эффективность».

Надо отметить, что ряд сторонников рыночной модели (прежде всего в западных странах) полагает, что использование понятия «экономическая безопасность» в условиях нормального (не экстремального) развития общества не

имеет смысла, поскольку наличие «экономических опасностей» является одним из необходимых условий развития рыночной экономики. Однако большинство отечественных ученых с ними не соглашается.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей.

Критерии экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки ресурсного потенциала, уровня эффективности использования ресурсов конкурентоспособности экономики, целостности территории и экономического пространства, суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения.

Пороговые значения – это предельные величины, несоблюдение значения которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально-экономической нестабильности в обществе, а превышение предельных, или пороговых, значений – о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов, то есть о реальном подрыве экономической безопасности.

Разновидностью традиционного подхода (применительно к мирному периоду) стало понимание экономической безопасности как способности к обеспечению выживаемости экономики страны в случае природных бедствий или экологических катастроф. На Западе широко распространен подход, в рамках которого экономическая безопасность рассматривается как обеспечение «живучести» национальной экономики в условиях мировых экономических кризисов. В последние десятилетия XX века, совпавшие с периодом глубоких структурных преобразований в экономиках развитых стран Запада, понятие экономической безопасности было дополнено таким признаком, как способность к обеспечению конкурентоспособности национальной экономики или ее ведущих отраслей на мировой арене. Все больше исследователей приходят к выводу, что именно конкурентоспособность является наиболее объективным и интегральным критерием жизнеспособности рыночной экономики в условиях мирного развития.

Современная наука выделяет следующие типы экономической безопасности:

1. Экономическая безопасность в условиях высокой степени интегрированности в мировую экономическую систему.
2. Антикризисная экономическая безопасность.
3. Экономическая безопасность в условиях жесткого противостояния с другим государством (государствами).
4. Экономическая безопасность в условиях мирного времени.
5. Экономическая безопасность в условиях изоляции государства.

6. Экономическая безопасность в условиях конфликтов с использованием вооруженной силы.

Структура экономической безопасности, по существу, представлена в предложенной развернутой формулировке и состоит из следующих частей:

1. Достаточность финансово-экономических ресурсов для обеспечения требуемого уровня национальной безопасности страны, в первую очередь ее обороноспособности за счет совершенствования и развития вооруженных сил. Эта составляющая присуща для всех наиболее развитых стран мира и, по существу, не вызывает ни у кого сомнения. Обеспечивается она государством исключительно за счет бюджетных средств.
2. Создание наиболее благоприятных условий для стабильного развития экономики в стране, причем для всех легальных секторов экономики. Эти условия должны распространяться на государственный и частный сектора, в том числе на частное предпринимательство, т. е. на все уровни – государства, общества и личности. Создание этих условий будет одновременно способствовать росту наполняемости бюджета, т. е. обеспечению первой составляющей.
3. Защита экономических интересов государства, общества и личности от внешних и внутренних угроз. Эта составляющая необходима для всех стран, охваченных глобальной экономикой. В глобальной экономике в условиях международной кооперации любые изменения, тем более катастрофические, в той или иной мере отражаются на всех ее участниках, и поэтому требуются эффективные адекватные меры в случаях возникновения таких ситуаций.
4. Эффективное удовлетворение общественных потребностей при условии сохранения социально-политической и военной стабильности государства.

Все четыре составляющие тесно взаимосвязаны, примерно равнозначны и поэтому приведены в одном определении.

Принципиально важным является баланс (гармоничное сочетание) национальной и экономической безопасности. Дело в том, что с экономической точки зрения обеспечение национальной безопасности в основной своей части – обороноспособности – это, по существу, расходная (затратная) часть, необходимость которой определяется гипотетически – уровнем предотвращенного ущерба в случае войны, однако одновременно для баланса должна быть и доходная часть, обеспечиваемая созданием наиболее благоприятных условий для жизнедеятельности субъектов хозяйствования (физических и юридических лиц) в экономической сфере и защищенностью их интересов.

Существует классификация видов экономической безопасности по степени развития экономики (а значит, ее устойчивости и независимости):

1. Экономическая безопасность развитых стран.
2. Экономическая безопасность развивающихся стран.

Классификация типов экономической безопасности сообразно степени обеспеченности ресурсами предстает как.

1. Экономическая безопасность в условиях импорта ресурсов.
2. Экономическая безопасность в условиях частичного импорта ресурсов.
3. Экономическая безопасность в условиях потребления в основном внутренних ресурсов.

Все эти виды, а также виды, выделенные на основании других признаков, включают классы более узкого деления, в большей мере учитывающие специфику и основные характеристики развития по степени их проявления. Им частично или полностью соответствуют различные виды экономической безопасности, решающие более узкие или кратковременные задачи:

1. Антикризисная экономическая безопасность.
2. Экономическая безопасность в условиях прогрессивного развития экономики.
3. Экономическая безопасность в условиях высокой степени интегрированности страны в мировое хозяйство.
4. Экономическая безопасность в условиях жесткого ограничения внешнеэкономических связей.
5. Экономическая безопасность в условиях чрезвычайных ситуаций (подготовка к военным действиям, ликвидация последствий разрушения в случае стихийных бедствий и в послевоенный период и т.д.) и др.

Определение экономической безопасности в вышеописанных аспектах открывает возможности для более глубокого изучения проблем обеспечения безопасности личности, общества и государства с точки зрения экономической науки и создает почву для внедрения таких понятий, как «угроза», «риск», а также формирования методов обеспечения безопасности национальной экономики.

Список использованных источников:

1. В.И. Даль. Толковый словарь русского языка. М.: Диамант, 2002.
2. В.С. Загашвили. Экономическая безопасность России. М., Гардарика, 1997.
3. Закон Российской Федерации «О безопасности» // О безопасности: Сборник законодательных нормативных документов, М.: Буквица, 1998
4. А.И. Муравых. Философия экологической безопасности. – М.: РАГС, 1997.
5. Общая теория национальной безопасности: учебник / под об. ред. А.А. Прохожева. М.: РАГС, 2002.
6. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Толковый словарь русского языка. М., ИТИ Технологии, 1996.
7. В.К. Сенчагов. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. – М.: Финстатинформ, 2002.
8. В. Серебрянников, Р. Яновский. Социальная безопасность как исследовательская проблема // Вестник РАН. – Т.66. – 1996. – № 4.
9. В. Тамбовцев. Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1994. – №12.

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ КОРПОРАЦИИ: ВЫБОР КРИТЕРИЯ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОСТИ

С.Ю. ПОЛОНСКИЙ,
к.э.н., докторант СПбГАСУ

Методология выбора масштабов бизнеса и границ корпорации основывается на теории фирмы. Основную роль в развитии методологии выбора способа организации бизнеса сыграл О. Уильямсон, который выделил 3 альтернативных способа организации транзакции (сделки): рынок, интегрированные фирмы или иерархии, гибридные соглашения (сети, франчайзинг, стратегические альянсы и т.п.). В качестве основного критерия, определяющего выбор, он рассматривал уровень транзакционных издержек (ТАИ). Практика показывает, что далеко не всегда ТАИ определяют выбор, тем более что до сих пор нет четкой методологии их подсчета.

Поэтому в экономической теории и ее прикладных науках выбор границ корпорации объясняют наличием эффекта масштаба и разнообразия (классическая экономическая теория), асимметричностью информации (новая теория прав собственности), ограниченностью человеческих способностей контролировать сильно диверсифицированный бизнес (теория управления). Однако все эти подходы акцентируются лишь на одном факторе, который работает только в определенных специфических ситуациях. В *табл. 1* представлена группа факторов, определяющих размер и границы фирмы.

Таблица 1

Факторы, определяющие размер и границы фирмы

Групповой фактор	Переменные
1. Размер и характеристики рынка сбыта	– потенциальная емкость рынка и прогнозируемый объем спроса на продукт; – привлекательность рынка сбыта; – интенсивность конкуренции
2. Характеристики фирмы	– цели и стратегия фирмы; – ресурсные возможности
3. Вид продукта/услуги, определяющий специфичность активов	– стандартный или специфический; – стратегически важный или нет; – затраты на коммуникацию при продаже продукта; – затраты на адаптацию активов
4. Характеристики институциональной макросреды	– формальные ограничения на слияния; – издержки приобретения прав на производство и реали-

защиту продукта

Решающим будет стратегический фактор. Выбор фирмой стратегии определит и ее размеры, и границы, и выбор способов организации конкретных сделок. Следует рассматривать две основные стратегические альтернативы для фирмы: стратегии роста и удержания/сокращения.

При выборе фирмой стратегии роста управляющие будут искать новые направления бизнеса, позволяющие фирме расти. Следовательно, для выбора новых направлений критерием удовлетворительности будет размер прибыли, который позволит увеличить имеющуюся прибыль корпорации.

Наиболее экономически целесообразным показателем прибыли для использования в данном случае является показатель экономической прибыли (EP) или показатель экономической добавленной стоимости (EVA – economic value added)¹.

$$EVA = IC * (ROIC - WACC),$$

где EVA – экономическая добавленная стоимость (экономическая прибыль);

IC – инвестированный капитал;

ROIC – рентабельность инвестированного капитала, %;

WACC – средневзвешенные затраты на капитал, %.

EVA – это показатель, который увязывает рост и рентабельность инвестиций. Если растет EVA, значит, растет либо рентабельность, либо размер фирмы (инвестиции), либо и то, и другое.

На данный показатель как критерий эффективности бизнеса указывал еще А. Маршалл, который писал: «То, что остается от его прибылей (от прибылей собственника) после вычета процента на капитал по текущей ставке, можно назвать его предпринимательской или управленческой прибылью».² Другими словами, показатель EVA учитывает не только расходы самой фирмы на привлеченный капитал, выраженные в показателе рентабельности капитала (ROIC), но и альтернативные издержки привлечения капитала или средневзвешенные затраты на капитал.

Если предприниматель имеет рентабельность на инвестированный капитал выше, чем те проценты, которые платит за пользование этим капиталом его собственникам (инвесторам), то всегда будет иметь положительную EVA. Если EVA=0, значит, предприниматель все, что зарабатывает, отдает инвесторам в качестве платы за капитал. Если EVA меньше 0, то имеет место убыточный бизнес.

EVA учитывает общую экономическую прибыль, превышающую средние затраты на капитал, и зависит как от роста рентабельности, так и от роста фирмы (инвестиций). Именно этот экономический показатель должен использоваться как экономический критерий удовлетворительности при выборе нового бизнес-направления.

В соответствии с этим критерием при выборе нового бизнес-направления для включения в портфель сравниваются показатели экономической добав-

¹ EVA аналогичен показателю EP и введен в употребление консалтинговой фирмой Stern Stewart.

² Marshall A. Principles of Economics. Vol. 1. New York: MacMillan & Co., 1890.

ленной стоимости, которую могут принести разные направления, поскольку она влияет и на рост, и на рентабельность бизнеса.

Таким образом, EVA должна использоваться как экономический критерий для определения размеров фирмы и ее границ (включения в портфель фирмы новых направлений деятельности) в случае принятия фирмой стратегии роста.

—————> EVA max

Если же фирма избирает стратегию удержания/сокращения бизнеса, то в качестве ключевого критерия выбора размеров и границ фирмы, а также способов организации сделки должен выступать показатель полных издержек на закупку и потребление продукта ($I_{п(A)}$). При этом показатель издержек производства и потребления продукта собственного производства будет сравниваться с показателями полных издержек покупки и потребления продукта, купленного на рынке. Предпочтение будет отдано в пользу того варианта, при котором полные издержки минимальны.

$I_{п(A)} = S_p + S_c + P_y$, где

$I_{п(A)}$ – полные издержки производства и потребления продукта, произведенного внутри фирмы;

S_p – себестоимость производства продукта внутри фирмы;

S_y – себестоимость потребления продукта внутри фирмы (издержки, связанные с низким качеством продукта);

P_y – издержки на управление подразделением, производящим данный продукт.

$I_{п(B)} = Z_p + R$, где

$I_{п(B)}$ – полные издержки закупки и потребления продукта, купленного на рынке;

R – издержки, связанные с рисками внешней среды, в том числе ТАИ.

Если $(I_{п(A)} - I_{п(B)}) > 0$, то экономически рационально выбрать рыночный способ организации. При этом в зависимости от вида продукта (P) (стандартный или специфический, стратегически важный или нет) будет отличаться и способ организации сделки.

Если $(I_{п(A)} - I_{п(B)}) < 0$, то экономически целесообразно производить продукт внутри фирмы.

Если $(I_{п(A)} - I_{п(B)}) = 0$, то целесообразнее передать на аутсорсинг другое изделие, а это производить самостоятельно.

Конечная модель выбора способа организации сделки (СО) может выглядеть следующим образом:

—————> ($I_{п(A)}$, $I_{п(B)}$, P) СО

В итоге в случае выбора корпорацией стратегии роста критерием выбора границ корпорации будет максимальная EVA, которая обеспечивает прибыльный рост. В случае выбора корпорацией стратегии удержания экономическим критерием выбора границ корпорации являются минимальные полные издержки по производству и потреблению продукта.

ИПОТЕКА: ОСОБЕННОСТИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Л.А. РОБOTOVA,

студентка Санкт-Петербургского государственного
университета аэрокосмического приборостроения

Приобретение собственного жилья – первоочередная потребность для каждой семьи. Реализация конституционных прав граждан на достойное жилище является важнейшей социально-политической и экономической проблемой. От выбора тех или иных подходов к решению этой проблемы зависят реальное благосостояние населения страны, его моральное и физическое самочувствие, политические оценки и мотивация поведения, а также общий масштаб и темпы жилищного строительства.

Жилье является дорогостоящим товаром длительного пользования. Большая часть населения не может приобрести жилье за счет текущих доходов или своих незначительных накоплений. Население большинства стран мира решает эту проблему путем приобретения жилья в кредит. Банковские и иные кредитные организации, предоставляя кредиты, обеспечивают необходимый приток капиталов на рынок жилья. Наиболее надежным способом обеспечения исполнения кредитных обязательств заемщиков перед кредиторами выступает залог приобретенной или имеющейся недвижимости (ипотека).

Термин «ипотека» используют в следующих случаях:

1) когда говорят о залоге недвижимого имущества, находящегося в собственности залогодателя (например, земельных участков, строений и сооружений), с целью получения ипотечного кредита;

2) когда заинтересованное лицо получает в кредитной организации денежные средства для дальнейшего приобретения объекта недвижимости (квартиры). При этом кредит является целевым, что существенно в плане дальнейшего правового регулирования возникающих правоотношений, а указанный объект недвижимости находится в залоге у кредитной организации.

Общее в обоих случаях – залог недвижимого имущества (земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и т.п.) для получения денежных средств (ссуды, кредита).

Таким образом, ипотека (от греческого *hypothekē* – «залог») представляет собой вид залога, при котором заложенное имущество (им выступают объекты недвижимости) остается во владении залогодателя до наступления срока платежа.

Ипотечное кредитование населения – это бизнес, который только начал активно развиваться в нашей стране. Пока еще процент граждан, которые почувствовали преимущества этого способа решения своих жилищных вопросов, невелик. Те же, кто уже воспользовался услугами ипотечного кредитования, смогли оценить его преимущества по сравнению с попыткой скопить ту же сумму на покупку жилья самостоятельно.

Основное преимущество ипотеки – это возможность приобрести достойное жилье в настоящее время, а расплачиваться – уже обладая им.

При этом рассчитываться по кредиту проще, чем пытаться скопить ту же сумму, – погашать кредит надо обязательно, а для того чтобы не потратить собственные средства, нужны определенные усилия воли.

Еще одно преимущество ипотечного кредитования – это то, что при получении кредита нет необходимости вносить свои средства на банковские счета на неопределенный срок. Достаточно внести за покупку недвижимости часть стоимости, и квартира станет вашей собственностью.

Чем дальше будет развиваться система кредитования, тем проще будет получить кредит рядовым гражданам нашей страны. Со временем появится информация о кредитных историях граждан, банки будут требовать меньше документов для доказательства вашей благонадежности, снижать требования к первоначальному взносу и к процентной ставке (в эти две величины кредитная организация закладывает риск непогашения вами кредита).

К основным особенностям ипотечного кредитования, обеспечивающим его надежность и безопасность, можно отнести то, что:

1) заемщик передает денежные средства (как собственные, так и кредитные) непосредственно продавцу приобретаемой квартиры при проведении сделки;

2) квартира проходит тщательную юридическую проверку банком и страховой компанией;

3) формы используемых договоров проходят тщательную юридическую проверку квалифицированными юристами;

4) квартира полностью оформляется в собственность заемщика при получении кредита;

5) от заемщика не требуется длительного ожидания от момента обращения за кредитом до момента приобретения квартиры;

6) на все время погашения кредита страхуются риски утраты права собственности на квартиру, риск повреждения квартиры и риск утраты трудоспособности заемщиком;

7) существующее в настоящий момент банковское законодательство жестко наказывает за малейшие нарушения кредитными организациями прав граждан: любое нарушение условий кредитного договора и условий договора банковского счета грозит банку отзывом лицензии, стоимость которой составляет десятки миллионов долларов.

Удобство же и выгодность ипотеки очень легко объяснимы на практике:

1) в случае если заемщик ранее снимал жилье, сумма платежа по кредиту сопоставима с суммой оплаты за арендуемое жилье, и при этом заемщик платит за собственную квартиру;

2) рост цен на недвижимость (в крупных городах) значительно превышает процентную ставку по кредиту, и в ближайшее время, по прогнозам, тенденция роста цен на недвижимость сохранится. В частности, за 2006 год цены на недвижимость выросли практически в 2 раза, и те, кто приобрел квартиру с использованием ипотечного кредита, не переплатили, а сэкономили свои деньги даже с учетом процентов за весь период пользования кредитом;

3) для первоначального взноса заемщик может использовать средства от продажи имеющегося жилья, при этом оформить данную сделку можно одновременно с оформлением покупки квартиры по ипотечному кредиту;

4) после окончания моратория на досрочное погашение (как правило, это минимум 6 месяцев после получения кредита) заемщик может погасить кредит досрочно (частично или полностью) без штрафных санкций; при этом проценты платятся только за время фактического пользования кредитом;

5) возможно получение льготы по налогу на доходы физических лиц (так называемый подоходный налог) – с 2005 года через бухгалтерию своей организации;

6) можно сразу переехать в собственную квартиру и жить в ней сейчас, вместо того чтобы скитаться по съемным квартирам или проживать вместе с родственниками;

7) заемщик погашает кредит одинаковыми платежами в рублях, что позволяет планировать свой бюджет;

8) у заемщика появляется возможность на льготных условиях воспользоваться иными услугами банка;

9) у заемщика появляется кредитная история, что в дальнейшем упростит и удешевит процедуру получения последующих кредитов.

Благодаря постепенному развитию системы ипотечного кредитования в России процедура предоставления ипотечного кредита постоянно упрощается – это касается как непосредственно самой процедуры, так и требований к заемщикам и жилому помещению.

На первый взгляд все просто и понятно. Но в процессе ипотечного кредитования значительно больше вопросов, нежели ответов на них. Остановимся на рассмотрении наиболее часто встречающихся и особенно острых проблем, требующих немедленного решения.

Сложность реализации конституционного права на жилье – болезненный вопрос для большинства людей в России. Старые методы и подходы и раньше были малодейственны, а ныне попросту не работают. Правительство, региональные и местные органы власти должны ориентироваться на то, чтобы к 2010 г. минимум треть граждан страны (а не одна десятая, как сегодня) могли бы приобретать квартиру, отвечающую современным требованиям, за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов.

Жилищное кредитование должно стать долгосрочным и доступным. А чтобы рост спроса на жилье не привел только к скачку цен, следует обеспечить конкурентные условия для жилищного строительства.

Необходимы действия, которые повлекут существенные изменения в сложившейся ситуации.

1. Нужны, во-первых, финансовые механизмы, позволяющие улучшать жилищные условия не только за счет сбережений и текущих заработков, но и за счет будущих доходов людей, а во-вторых, ясные правовые условия для развития долгосрочного жилищного кредитования – как граждан, так и профессиональных застройщиков.

Ипотека должна стать доступным способом решения проблем для людей со средними доходами. Разумеется, нужны и другие формы финансирования, такие как участие граждан в долевым строительстве и жилищно-накопительных программах. И на решение всех этих задач должны эффективно работать государственная система регистрации прав на недвижимость, бюро кредитных историй, развитый рынок ипотечных ценных бумаг.

2. Необходимо разрушить монополию на строительных рынках. Принятие муниципалитетами четких правил землепользования и застройки, упрощение процедур разрешений и согласований на строительство, подготовка необходимой инженерно-коммунальной инфраструктуры – все эти меры должны быть направлены на сокращение времени и затрат по строительству.

3. Принципиальный вопрос – гарантии права собственности добросовестных приобретателей жилья. Сделки должны проходить только по прозрачным, понятным людям и, что немаловажно, недорогим процедурам.

4. Надо навести порядок в сфере предоставления социального жилья. Получение жилья по договору социального найма должно стать доступным для тех, кто в нем действительно нуждается. Кроме того, следует предусмотреть дополнительные меры по целевой поддержке отдельных категорий граждан, в особенности – молодых семей.

Некоторые действия в этом направлении предприняты, но они недостаточны.

Сейчас, несмотря на многочисленные сложности, связанные с ипотекой, на относительно «молодость» такой формы залога в России, для многих граждан ипотечный кредит – единственно возможный способ быстрого решения жилищного вопроса. Ведь этот вид кредита дает возможность сразу переехать в новую квартиру, не ожидая погашения всей суммы долга и ютясь в старом или арендуемом жилье.

По данным статистики, объем российского рынка ипотечного кредитования вырос с 2001 г. в 10 раз. Исследователи рынка недвижимости предполагают, что при таком развитии ипотеки объем этого сектора экономики вырастет в ближайшие три года до 3 млрд долл. США, а возросшая конкуренция между банками будет способствовать снижению процентной ставки до 9%. В настоящее время наиболее распространенные размеры процентной ставки по ипотечному кредиту – 11–12%, а объем рынка составляет 500 млн долл. США. Однако говорить о сформировавшемся рынке ипотеки в России пока рано.

Наглядным подтверждением тому служит факт, что даже в Москве, уровень доходов населения которой в 2–3 раза выше уровня доходов населения других населенных пунктов России, к ипотечному кредитованию как способу приобретения недвижимости обратилось менее 0,4% населения. В других городах этот показатель колеблется от 0 до 0,8%. Причины такой непопулярности ипотеки – низкая платежеспособность населения, возникающая вследствие того, что средняя заработная плата в Российской Федерации сегодня составляет порядка 5,5 тыс. руб.; высокие процентные ставки по кредитам (при средней заработной плате, исчисляемой в рублях, достаточно трудно выплачивать проценты, начисленные на валютный заем), а также существенные пробелы в законодательстве при ипотечном кредитовании.

Подводя итог сказанному, обратим внимание еще и на то, что, по данным Ассоциации российских банков (АРБ), за 2004 г. в России было выдано ипотечных кредитов на сумму около 500 млн долл. США, а это означает, что только 2% жилья было куплено на банковские займы.

Макроэкономические условия, сложившиеся в России в результате финансового кризиса 1998 года, еще более усиливают важность развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

В заключение хотелось бы отметить, что к настоящему времени в России сложились благоприятные условия для развития ипотечного кредитования: начинают формироваться рыночные отношения между субъектами ипотечных схем, развиваются региональные ипотечные агентства и фонды. Немаловажным фактором является интерес и поддержка местных и федеральных органов власти. Таким образом, через два-три года можно рассчитывать на то, что в России выстроится отлаженная, лишенная юридических противоречий самофинансируемая система ипотечного кредитования, основанная на развитии рынка ипотечных ценных бумаг как неотъемлемой ее части.

Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Д.В. САБИРОВ,
аспирант Северо-Западной академии
государственной службы

Проблемы регионального экономического развития следует рассматривать с учетом территориальной интеграции экономики России на основе проведения жесткой политики реализации возможностей управления общероссийским рынком наряду с поддержкой региональных рынков. Последние должны быть специализированы исходя из экономических, природных, организационных и иных возможностей. При этом следует учитывать, что диктат в рыночных отношениях в сфере производства невозможен. Необходимо использовать такие рычаги, как экономическая заинтересованность собственника, и соответствующие налоговые, финансовые и иные условия, способствующие осуществлению и развитию того или иного вида деятельности в данном регионе.

Одной из основных проблем в управлении госсектором является противоречие интересов государства и частного капитала. Интересы государства предполагают наиболее полную отдачу частного сектора для поддержания стабильности и реализации социально-экономических целей. Таким образом, в интересы государства входит и пополнение бюджета, и улучшение уровня жизни населения, и преодоление безработицы, и увеличение ВВП, и улучшение платежного баланса (прежде всего за счет экспорта готовой продукции), и другие цели, которые возможно реализовать посредством развития бизнеса. С этой точки зрения приватизация объектов государственной собственности позволяет снизить издержки по управлению собственностью, увеличить поступления в бюджет и привлечь дополнительные ресурсы в бизнес.

С другой стороны, интересы государства не всегда соответствуют интересам частного капитала, которое имеет целью в основном извлечение максимальной прибыли. Таким же образом могут быть обозначены и другие проблемы управления госсектором, которые так или иначе решаются при выборе государственной политики:

интеграционная проблема – проблема разграничения полномочий между центром и местами;

проблема оптимального сочетания прямых и косвенных мер поддержки;

проблема «селективной политики» – выбора между небольшими затратами на поддержку высокоразвитых территорий и необходимостью значительных вложений в поддержку депрессивных регионов с целью антикризисного воздействия;

проблема «мультипликативной политики» – выбора между поддержкой конкретных предприятий и опосредованным воздействием на неограниченное число объектов собственности;

проблема «стратегической политики» – выбора между ориентацией на достижение целей в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

проблема «бюджетной политики» – выбора между направлением государственных ресурсов на социальные и другие цели (социальная политика) и на развитие предпринимательства (экономическая политика);

проблема «финансовой политики» – выбора между получением доходов от программ коммерциализации госсектора и необходимостью осуществления безвозвратных затрат на поддержку убыточных объектов;

проблема «эффективности поддержки» – выбора между количественным измерением эффективности поддержки, не всегда адекватным эффективностью, и качественными изменениями.

Необходимо отметить, что состав проблем управления госсектором и их оптимальное решение зависят от конкретных региональных условий: структуры и уровня развития производства, места госсектора в его структуре, ресурсной базы и уровня государственного менеджмента.

Каждая из вышеперечисленных проблем включает в себе элемент противоречия и находит свое оптимальное решение в зависимости от временных и пространственных рамок и в связи с вариантами решения других проблем. В органах власти эти проблемы могут быть определены или решаться стихийно, однако они объективно существуют, и вследствие этого от наиболее точной их постановки и увязки с целями управления госсектором зависит выбор оптимального инструментария управления.

Помимо общих проблем, характерных для всего государственного сектора, немаловажное значение имеют и проблемы, присущие отдельным его отраслевым комплексам. В первую очередь это касается жилищно-коммунального хозяйства.

Особенностью современного состояния предприятий ЖКХ является высокая степень физического износа основных фондов. Это связано с невысоким объемом инвестиций на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства, привлеченных за последние 15 лет.

Многочисленные трудности функционирования ЖКХ и низкий уровень обслуживания населения в данной сфере, чрезмерная бюджетная нагрузка и

отсутствие необходимых финансовых ресурсов жилищно-коммунальных предприятий, искусственный монополизм, административно-ведомственный характер хозяйствования и другие факторы определили необходимость проведения жилищно-коммунальной реформы.

В связи с этим в регионах РФ осуществляется выполнение программы реформирования ЖКХ. Работа направлена на принятие экономически оправданных административных, технических, технологических, институциональных, финансовых, социальных, политических и других решений с грамотно поставленной информационно-пропагандистской кампанией. Главная задача реформы – обеспечение поддержки и широкого участия населения в процессе преобразования этой жизненно важной сферы национальной экономики.

В соответствии с утвержденной Постановлением Правительства РФ от 17.11.2001 г. № 797 подпрограммой «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. формируется необходимая законодательная и другая нормативно-правовая база на основе внесения изменений и дополнений в ряд действующих законодательных и иных нормативно-правовых актов.

Правовые аспекты регулирования деятельности естественных монополий федерального и локального уровней в условиях проведения жилищно-коммунальной реформы должны быть направлены на:

- достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий;
- защиту потребителей от возможных злоупотреблений естественных монополий их доминирующим положением;
- создание условий для развития монопольных отраслей в интересах общества.

Осуществление мероприятий по реформированию ЖКХ невозможно без использования научнообоснованных методов ценообразования на услуги предприятий, функционирующих в данной сфере.

Важным аспектом рационального проведения реформы ЖКХ является учет платежеспособности получающего те или иные жилищно-коммунальные услуги населения. В этой связи значимым мероприятием явилось внедрение в 2002 году новой экономической модели функционирования ЖКХ. Постановлением Правительства РФ от 01.07.2002 г. № 420 «О проведении эксперимента по применению экономической модели реформирования жилищно-коммунального хозяйства» были утверждены условия участия субъектов РФ в эксперименте по введению персонализированных счетов граждан для осуществления адресной социальной поддержки малоимущего населения в виде предоставления субсидий и льгот на оплату жилья и коммунальных услуг.

Комплексное использование нормативного подхода к формированию необходимых воспроизводственных инвестиционных ресурсов на базе адекватного ценообразования тарифов и цен на продукцию субъектов естественных

монополий, хозяйствующих в сфере ЖКХ, при одновременной социальной поддержке населения создают реальные условия для развития отрасли в целом, повышения эффективности хозяйственной деятельности жилищно-коммунальных предприятий, а также качества предоставляемых ими услуг населению.¹

Жилищно-коммунальное хозяйство – важная, но не единственная отрасль, в которой госсектор занимает значимое место. Современный хозяйственный комплекс России имеет сложную отраслевую структуру, которая с учетом экономических требований рыночных отношений должна развиваться в направлении углубления использования собственных ресурсов: материальных и финансовых. Отношения собственности вынуждают передавать природные, трудовые, материальные и другие ресурсы из государственной и муниципальной в частную собственность путем их приватизации, исходя из возможности создания наиболее благоприятных для организации данного вида производства условий.

Приватизация уже никогда не примет столь впечатляющих масштабов, как в 1992–1994 гг., но у нее еще есть немало возможностей. В России госсектор, по мнению Е. Г. Ясина, можно реально сократить до 10–15% ВВП, т. е. в 2–3 раза.² Однако теперь приватизация уже не может быть самоцелью, она должна стать средством в решении более глобальной задачи. В настоящее время целесообразно поставить приватизацию на службу модернизации, т. е. реконструкции и повышению эффективности российских предприятий. Это означает прежде всего привлечение инвестиций.

Действительно, в нынешних условиях значительного профицита государственного бюджета и создания Стабилизационного фонда приватизация перестала играть роль необходимого источника доходов. Основной целью приватизации на текущий момент является повышение эффективности производства. В том, что частный собственник всегда успешно решает задачу по повышению прибыльности доставшегося ему предприятия, сомнений нет.

В то же время, согласно статистике, деньги, потраченные на покупку государственных активов, будут отнесены на инвестиции в основной капитал (никаких новых основных фондов при этом не возникнет). Поэтому, на наш взгляд, более уместным является осуществление дополнительных эмиссий акций и направление привлеченных средств на реновацию. Таким образом, государство, постепенно уходя, могло бы обеспечить контролируемый процесс обновления производства на приватизируемом предприятии.

Отраслевая система функционирования объектов собственности в настоящее время претерпела коренную трансформацию, в то время как региональная так и не сформировалась юридически и организационно в окончательном ви-

¹ О.П. Коробейников, Д.В. Хавин, Е.П. Никифорова, А.В. Башева. Экономика общественного сектора. – Нижний Новгород: Изд-во НГАСУ, 2003.

² Е.Г. Ясин. Российская экономика: истоки и панорама рыночных реформ. – М.: ИД ГУ ВШЭ: ИД «Равновесие», 2004. CD-версия. Глава 9.5.

де. Поэтому, государство призвано вмешиваться в процессы становления и развития отдельных отраслей промышленности в регионах, направлять созидательную силу их производственного потенциала на использование достижений лидеров научно-технического прогресса в целях дальнейшего развития, но уже на более высоком качественном уровне.

Децентрализация хозяйственной жизни и систем управления, происшедшая в ходе реформ, потребовала передачи части экономических полномочий и ответственности субъектам РФ. Процесс усиления экономической дезинтеграции (или децентрализации) переносит акцент экономической политики на региональный уровень.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ССУД

Е.В. СЕКО,
к.э.н., профессор;

Н.В. РОЩИНА,
аспирант СПбГАСУ

В настоящее время в связи с проведением государственной политики, направленной на обеспечение широких масс населения доступным жильем, вопросы ипотечного кредитования и проблемы оценки его эффективности приобретают особую значимость. При этом практический интерес представляют методы количественной оценки эффективности ипотечных программ, сроки которых могут измеряться десятилетиями. В соответствии с существующими теоретическими положениями в качестве критерия эффективности ипотечных программ можно использовать минимум текущей стоимости A при ставке дисконтирования $j \geq 0$. При этом считается справедливым следующее выражение:

$$A = \sum_{j \in P} \frac{P_i}{(1 + j)^{t_i}}.$$

Очевидно, что при прочих равных условиях, чем больше временной интервал t_i , тем с меньшим весом в текущей стоимости учитывается i -й платеж. Таким образом, процедура дисконтирования позволяет учесть временные предпочтения современных платежей будущим. Мерой этих предпочтений является ставка дисконтирования.

В большинстве работ, посвященных теории соизмерения разновременных платежей, ставка дисконтирования определяется с точки зрения потенциального инвестора, производящего инвестиции с целью получения дохода, как некоторая норма доходности, которую он желает иметь. При этом наиболее распространенные алгоритмы определения ставки дисконтирования базируются на кумулятивном подходе.

Однако подход к оценке временных предпочтений платежей в процедурах ипотечного кредитования имеет свои специфические особенности. Это объясняется тем, что полезный эффект, выраженный здесь в приобретении жилья или в возможности участия в финансировании его строительства, получен уже в начале инвестиционного процесса. Таким образом, неопределенность в получении эффекта и риски, связанные с этой неопределенностью, учитывающиеся в «классическом» случае при помощи увеличения ставки дисконтирования, в нашем случае оказываются существенно ниже рисков, имеющих место при инвестировании с целью получения дохода.

В своих размышлениях будем исходить из того, что основным видом риска, который несет заемщик, является риск утраты платежеспособности. В этой связи за основу для расчета ставки дисконтирования считаем допустимым принять темп роста реальных денежных доходов населения, скорректированный за величину инфляции.

Средний темп роста – около 9%. Однако в действительности ожидания заемщика могут и не оправдаться, и чем больше временной интервал времени, на протяжении которого действуют обязательства по выплате кредита, тем выше риск утраты платежеспособности или снижения прогнозируемого дохода.

Для классического инвестора чем сильнее вероятность наступления рискованного события, тем выше должна быть премия за риск, а значит – и выше требуемая ставка доходности. Для заемщика же полезный эффект в виде приобретенной недвижимости уже получен, и в этой связи для него утрата платежеспособности не может быть компенсирована премиями за риск.

Основываясь на подобной логике, авторы для определения ставки дисконтирования для расчета текущей стоимости ипотечных программ предлагают исходить из обратной кумулятивному принципу построения ставки дисконтирования логике: ставку доходности следует уменьшать на некоторую величину.

При этом будем считать, что в стандартном варианте массовой ипотеки существует некий вероятный минимальный уровень, ниже которого кривая доходности среднего заемщика не опустится.

Справедливо полагать, что минимальный уровень дохода заемщика будет близок по значению к величине, определяемой доходностью некоторого безрискового актива, по длительности существования сопоставимому со сроком ипотеки (не менее 10 лет). В качестве такого актива, по мнению авторов, могут выступить еврооблигации РФ со сроком погашения 2018 г.

Если тенденция снижения доходности сохранится, то в перспективе масштаба 10 лет значения доходности подобных финансовых инструментов могут снизиться примерно до 2–3 процентов годовых.

Таким образом, рекомендуемое значение ставки дисконтирования для ипотечных ссуд в современных условиях РФ будет располагаться в интервале между средним темпом роста дохода населения (в нашем случае ~7%) и ми-

нимальным уровнем доходности по безрисковому активу сроком обращения не менее 10 лет (~ 2% для еврооблигаций с погашением в 2018 г.).

Для расчета текущей стоимости ипотечного жилья ставку дисконтирования следует определять методом, альтернативным кумулятивному, то есть основанным на понижении ставки дисконтирования относительно определенного верхнего предела. При этом возможный диапазон изменения ставки дисконтирования будет зависеть от ожидаемых темпов роста доходов заемщика (верхний предел) и кривой доходности безрискового актива, близкого по срокам к ипотеке.

Литература:

1. <http://www.cbr.ru> Официальный сайт ЦБ РФ
2. <http://www.gks.ru> Официальный сайт Федеральной службы статистики РФ

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В КОМПАНИИ

А.В. СИМОНОВ,

директор ООО «Сталь Парк», г. Санкт-Петербург

На том или ином жизненном этапе работы компании у многих менеджеров появляется острое желание изменить в организации правила, нормы или ценности, которые они считают нецелесообразными, устаревшими или элементарно ошибочными.

Наиболее тонкий метод инициирования изменений – мягко эволюционный – подразумевает постепенные изменения в определенный период времени и осуществляется равномерно, постепенно, «снизу». В итоге компания преобразуется без особых потрясений.

Другой метод осуществляется за счет энергичных и решительных мер руководства и, как правило, навязывается компании извне либо в приказном порядке спускается сверху в связи с изменением структуры управления, рыночной или политической ситуации.

Подчиненный, который избегает любых перемен, – это проблема, знакомая каждому руководителю. Как правило, человек, привыкший к размеренной и спокойной жизни, по вполне понятным причинам противится всему новому, опасаясь, что такие изменения разрушат сложившийся уклад его жизни.

Причин сопротивления переменам может быть несколько.

Иногда причину понять легко: сотрудник не хочет брать на себя новые обязанности, его пугает необходимость осваивать новое дело, вписываться в новый коллектив и т.д.

В данном самом элементарном случае, когда проблема непонимания лежит на поверхности, выход из ситуации достаточно прост: руководитель должен поверить сам в необходимость перемен и доходчиво объяснить это подчиненным.

Основные проблемы в процессе изменений возникают, когда команда обособляется от забот предприятия, а высшее руководство устраняется от задач, стоящих перед командой.

Топы обычно озабочены проблемами, находящимися на поверхности и заметными всем, а подчиненные в это время пытаются решать важные, но неизвестные всем проблемы. Руководство рассматривает это как некую самодостаточность и не откликается на призывы о помощи.

При появлении первых проблем менеджмент никак не реагирует, а сотрудники закрываются в себе, почувствовав, что их предали, пообещав многое. Как следствие, они начинают изображать бурную деятельность и участия в процессе, зачастую скрывая за этим реальную ситуацию в компании.

В России, как правило, небольшая компания при умелом руководстве превращается в некое подобие семейного бизнеса. И отношение сотрудников к компании становится более чем лояльным: они трудятся на благо фирмы с удовольствием и без всякого принуждения. Коллектив отличают командный дух и преданность общему делу.

При поглощении организации более крупным концерном происходят глобальные изменения как в структуре управления, так и в других важных аспектах. Команда преданных своему делу сотрудников оказывается в изоляции (физической и психологической). Пришедший новый топ-менеджмент зачастую не вникает в историю компании и часто разрушает сложившуюся модель, не предлагая при этом ничего взамен и огульно критикуя все, что было до него.

В свою очередь, персонал начинает тихо саботировать решения руководства и, не понимая, что происходит в компании, заниматься поиском работы в другом месте, в то время как менеджмент, не способный вникать в рабочий процесс, с легкостью идет на поводу у команды. Проще говоря, начальство уподобляется страусу, стараясь не замечать надвигающегося кризиса.

Менеджер обязан распознавать условия, которые могут стать питательной средой для развития синдрома неуправляемости, и предотвращать его.

Прежде всего необходимо знать тонкости управления, ввести критерии оценки трудовых достижений и установить принципы материального стимулирования, привязанные как к производственным процессам на предприятии, так и к общекорпоративным целям. Связь с внутренними трудовыми процессами необходима для того, чтобы повышать в коллективе ответственность за порученное дело и укреплять дух товарищества.

Привязка к внешним целям обеспечит надлежащую проверку производственных операций с учетом требований организационной миссии.

Высшее руководство должно интересоваться работой подчиненных, лично посещать предприятия и общаться с персоналом, награждать лучших, знакомить потребителей и представителей других подразделений с производственным процессом. Это позволит топам контролировать ситуацию и вовремя распознавать признаки надвигающихся проблем, а сотрудникам понять, что их проблемы не безразличны руководству и оно готово к конструктивному диалогу с персоналом.

Следует знакомить сотрудников с принципами работы других подразделений организации. Это даст возможность подчиненным лучше узнать принципы и методы работы, используемые их коллегами из других компаний, что в итоге поможет обмену опытом и более масштабному мышлению на уровне предприятий.

Небольшая кадровая ротация в период изменений способствует притоку на предприятие новых кадров и, в свою очередь, позволит выйти из состояния застоя, что нередко случается в периоды стагнации. В то же время предоставление возможности карьерного роста на предприятии стимулирует сотрудников к большей самоотдаче. Умение руководителя помочь людям преодолеть внутренние барьеры, чтобы добиться успехов в работе, – основа эффективного руководства.

Руководитель должен почувствовать себя психологом и попытаться помочь людям осмысленно и без боязни подойти к процессу перемен. Не будет лишним спросить у подчиненных: «Что, по вашему мнению, нужно изменить в вашей работе, чтобы вы получали удовлетворение от нее или могли бы достичь лучших результатов?» или «Что из того, что вы делаете или не делаете, мешает вам более полно воплотить в жизнь свое убеждение?»

В процессе изменений важно донести до персонала суть и цель того или иного преобразования, показать, насколько это нужно компании, а значит, и сотрудникам, работающим в ней. И самое главное – прежде чем что-либо изменить, необходимо досконально изучить и оценить предмет изменений.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.В. СИНОВ,
к.э.н., доцент СПбГУЭФ

Главной чертой постиндустриальной эпохи, которая может быть названа объективной предпосылкой радикального изменения стратегии организации, стало превращение информации и знаний в ведущий фактор производства, сделавший современные организации все более зависимыми от возможностей работников эффективно использовать этот фактор в производственном процессе.

Таким образом, управление творческой и инновационной деятельностью становится краеугольным камнем современной организации, содержанием новой стратегии и воплощением новой структуры. Новая модель гибкой организации, позволяющая использовать знания, творческий и инновационный потенциал каждого отдельного работника, получила название «инновационной организации», а соответствующий ей стиль управления вошел в научную литературу как «инновационный менеджмент».

Инновационная организация осуществляет координацию взаимной восприимчивости фирмы и внешнего окружения, обладает способностью обнаруживать аномалии, приводящие в действие механизмы приспособления, и превращать рутинные процессы в фактор инноваций. Это определяется системой мотивации и инновационной культурой организации.

Функция управления человеческими ресурсами в инновационной организации превращается в инструмент долгосрочной стратегии, направленной на устранение барьеров инновационной деятельности. Вместо просевания и фильтрации практика управления человеческими ресурсами становится связующим звеном между обучением, инновационным процессом и творчеством. Это, безусловно, требует принципиально иного подхода к организации управления человеческими ресурсами. По существу, речь идет о формировании инновационного управления человеческими ресурсами (ИУЧР), которое является пограничной областью между двумя областями управленческой науки и практики: инновационным менеджментом и управлением человеческими ресурсами.

Главной предпосылкой успешного инновационного управления является гармонизация отношений между участниками инновационного процесса, который заключается в создании и поддержании благоприятного инновационного климата в организации. Сегодня новые идеи перестали быть «озарением гения». Инновационная деятельность – это трудная и упорная работа, и эта работа должна быть организована как одна из функций каждого подразделения предприятия и на каждом уровне управления. А это, в свою очередь, обуславливает необходимость понимания инновационного управления человеческими ресурсами как гибкой системы, опережающей формируемый инновационный процесс. В противном случае нововведения без управления остаются либо на бумаге, либо отвергаются бюрократией. Опережающий аспект ИУЧР может быть связан с созданием системы гибких обоснованных изменений, осуществляемых с опережением общественной практики.

Другой принцип, обусловленный динамизмом развития инновационной сферы, – это принцип непрерывности, предполагающий постоянство развития инновационного управления. Принципом ИУЧР должно являться и инновационное мышление, т.е. состояние сознания, ориентированное на преодоление психологических барьеров в создании и внедрении нововведений, которое должно быть характерным для всех работников инновационной организации. Не менее важным принципом ИУЧР является принцип развития инновационных коммуникаций, т.е. установление связей между всеми участниками инновационного процесса как на формальном, так и неформальном уровне. В сфере ИУЧР необходимо реализовывать и принцип самостоятельности, поскольку ИУЧР, с одной стороны, не может быть изолировано от общей системы инновационного менеджмента, а с другой стороны, должно быть вполне самостоятельным, иметь свои специфические функции и систему управления. Наконец, одним из важнейших условий успеха инновационной деятельности является наличие в организации инноваторов, способных генерировать инновационные идеи, активно участвовать в инновационном процессе, умеющих действовать в условиях неопределенности и риска и обеспечивать высокую продуктивность и коммуникабельность.

Инновационное управление человеческими ресурсами, являясь частью стратегического управления организацией, должно быть соответствующим образом организовано и иметь свои специфические функции. Безусловно это выделение носит достаточно условный характер, поскольку все эти функции тесно переплетены между собой, однако каждая из них требует отдельного анализа.

Основными специфическими функциями ИУЧР могут выступать:

- *организация деятельности на основе адхократического подхода.* Современным организациям, действующим в отраслях экономики знаний, требуются проектные структуры, способные собрать высококвалифицированных специалистов в различных областях знаний в единую креативную команду. Решению данной задачи наиболее адекватна инновационная организация деятельности, или *адхократия* (от лат. ad hoc

- для частного случая), в которой тон задают сотрудничающие друг с другом специалисты. Термин «адхократия» впервые был введен в научный оборот О. Тоффлером в работе «Адаптивная корпорация» в 1985 г.
- *формирование системы эффективного генерирования инновационных идей и механизма аккумуляции творческих идей и предложений.* Современный менеджмент стремится вооружить работников навыками нешаблонного мышления. Цель нешаблонного мышления – выработка новых идей;
 - *развитие внутрифирменного инновационного предпринимательства (интрапренерства).* Одним из важнейших условий успеха нововведений является наличие инноватора-энтузиаста, захваченного новой идеей и готового приложить максимум усилий, чтобы воплотить ее в жизнь. В последние десятилетия многие крупные организации, занимающиеся инновационной деятельностью, были вынуждены искать пути и возможности стимулирования нового поколения изобретателей и инноваторов – высокоэффективных внутрифирменных предпринимателей (интрапренеров), которым создаются условия для генерирования инновационных идей, выделяются ресурсы для их реализации и оказывается всевозможная поддержка для доведения идеи до инновационного продукта (услуги);
 - *развитие инновационных коммуникаций.* Одна из существенных особенностей инновационного управления заключается в том, что в нем важное место занимают неформальные организации. В данном случае к неформальной организации относятся спонтанно возникающие вследствие неопределенного характера инноваций отношения между людьми и организационными структурами в процессе выполнения инновационных проектов. Поддержание горизонтальных и неформальных коммуникаций, например, незапланированных деловых встреч и дискуссий имеет важное значение, поскольку наибольшего успеха в инновационной деятельности добиваются фирмы, которые располагают обширной сетью каналов, методов и гибких форм ведения диалога с окружающим миром. Весьма полезным оказывается привлечение на временной основе носителей инновационных идей из других организаций;
 - *непрерывное организационное обучение персонала.* Современные предприятия организуют обучение персонала в рамках концепции «организационного обучения», которую можно определить как систему обучения, организационного развития и профессионального роста, функционирование которой направлено на решение текущих и стратегических задач компании путем достижения более высокой индивидуальной и организационной эффективности. В инновационных организациях акцент делается на развитие творческого воображения и инновационного мышления работников;

- *мотивация и стимулирование инновационного поведения персонала.* Эффективное инновационное управление человеческими ресурсами возможно лишь при адекватном обращении к инновационному потенциалу персонала. И здесь очень важна роль инноваторов в инновационном процессе, основные типы инноваторов и их социально-психологические характеристики, основные мотивационные потребности инноваторов, гибкие механизмы стимулирования персонала, занятого инновационной деятельностью. Необходимо анализировать факторы, блокирующие и стимулирующие инновационное поведение работников, исследовать феномен сопротивления персонала стратегии изменений и инноваций, инновационные конфликты, управление процессом перемен, методы формирования и деятельность инновационных команд.

В целом современный менеджмент использует самые разнообразные программы развития творческого потенциала и стимулирования инновационного поведения персонала. Безусловно только одно – эти программы будут эффективны в тех случаях, когда они увязаны между собой и целенаправленно используются для создания благоприятного инновационного климата в организации.

Российский менеджмент в своем подавляющем большинстве все еще находится в плену прежних индустриальных подходов к управлению человеческими ресурсами, хотя сегодня уже очевидно, что в долгосрочной перспективе успех будет сопутствовать тем организациям, которые ориентируются на систему инновационного управления человеческими ресурсами.

ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Ю.Н. СЮМАЧЕНКО,
аспирант кафедры маркетинга СПбГУЭФ

Деятельность каждой компании осуществляется на двух уровнях: стратегическом и тактическом. Стратегический уровень в первую очередь связан с ростом и развитием деятельности компании, созданием новых товаров и услуг, призванных предоставить потребителям определенную ценность. Основной же задачей операционного уровня является производство товаров и услуг и их предложение на рынке, обеспечивающее необходимую компании прибыль. Таким образом, тактический уровень связан с текущей операционной эффективностью.

Действия по планированию, которые не учитывают взаимодействие между операционным и стратегическим уровнями, могут привести к тому, что стремление получить текущие показатели функционирования максимальными будет достигаться за счет будущих результатов. Итогом этого, как правило, является потеря необходимого баланса между краткосрочными и долгосрочными целями, ближайшими и перспективными задачами, а также отсутствие строгого разграничения зон ответственности и распределения властных полномочий между обоими уровнями.

Традиционное маркетинговое планирование может привести к тому, что компания будет концентрировать свои усилия на текущих потребностях и удовлетворять их за счет потребительской ценности в будущем. Чтобы этого избежать, необходим анализ того, что можно сделать, чтобы повысить потребительскую ценность. Такой подход должен пронизывать все стратегическое планирование, включая маркетинговое.

Необходимо удостовериться, достаточно ли у компании возможностей, чтобы потребители были удовлетворены предлагаемыми товарами (услугами). Для этого многие компании уже ввели в свою практику оценку и анализ степени удовлетворения потребителей. Более высокие степени удовлетворения, как правило, ведут к повышению прибыльности, повторным покупкам и тем самым к увеличению рентабельности. Эти покупки можно также рассматривать как косвенный показатель конкурентного преимущества компании.

Основным фактором, влияющим на большинство маркетинговых решений, должно быть предоставление, поддержание и повышение потребительской ценности. А это требует изменения в концептуализации и реализации стратегии компании, осуществления маркетингового планирования, а также собственное развитие компании. Основой маркетингового планирования должна стать потребительская ценность, которая определяет потребительское поведение, т. е. его изменение или стабилизацию.

Процесс планирования маркетинга взаимоотношений с потребителями можно разделить на следующие этапы:

Анализ потребителей (идентификация потребностей и типов поведения имеющихся потребителей)

На данном этапе происходит выявление тенденций в типах совершения покупок и использования продукции. Изучаются темпы привлечения различных типов потребителей, интенсивности взаимодействия с ними, адаптации в развитии отношений с потребителями, объем и уровень инвестиций в адаптации. Рассматривается также степень, в которой имеющиеся потребители приобретают сопутствующие или новые товары и услуги, а также реакция потребителей на торговые и стимулирующие инициативы.

Также здесь необходимо вести речь об управлении базами данных, которое включает в себя процедуры по идентификации, сбору, уточнению, анализу и интерпретированию полученных данных.

В результате происходит количественное определение типов потребителей и определение групп потребителей, которые в наибольшей степени требуют управленческих воздействий.

Разработка потребительской стратегии

Начинается разработка стратегий управления взаимоотношениями с потребителями: как управлять каждым ключевым потребителем или определенной потребительской группой в течение времени при помощи набора различных инструментов с использованием разнообразных каналов. В результате разрабатываются ясно сформулированные стратегии управления взаимоотношениями для каждой целевой потребительской группы или отдельно выделенных ключевых потребителей. Необходимо первоначально формулирование базовой стратегии с ее последующей модернизацией по мере изменения потребительских запросов.

Общим подходом для управления потребителями является разработка общей корпоративной и маркетинговой стратегий. По мере того, как в проект вкладываются все более крупные средства и происходят изменения во многих приемах, процессах и структурах, связь со стратегиями высшего уровня становится все более важной. Эти явления должны рассматриваться как часть корпоративной стратегии, тогда управленческий аппарат сможет более системно оценивать инвестиционные потребности и связанные с ними риски.

Политика управления потребителями

Здесь рассматривается и анализируется информация о том, как различные коммуникации с потребителями (встречи, продажи при помощи телефона, по-

слепродажное обслуживание, реклама, прямой маркетинг) будут использоваться для достижения задач маркетинга взаимоотношений с потребителями.

Результатом данного этапа является определение целей и рабочих процессов по каждому каналу дистрибуции и коммуникаций.

Реализация

Планирование действий. Продажи и прибыль выступают в качестве результата. Разработанный план должен выполняться в режиме постоянной непрерывной отработки его составляющих частей. При этом получаемые результаты постоянно измеряются, а в тактические приемы вносятся коррективы, отражающие реакцию потребителей на предыдущие действия, выполненные в ходе внедрения плана.

Также важно понимать, что сущностью маркетинга взаимоотношений с потребителями являются комплексные измерения, которые включают не только мониторинг и контроль, но и налаживание обратной связи для достижения стратегических целей.

В заключение еще раз необходимо подчеркнуть, что планы и программы развития маркетинга должны разрабатываться с учетом процессов планирования маркетинга взаимоотношений с потребителями, которые были описаны выше. Использование баз данных по потребителям, при помощи которых осуществляется целевой выход на отдельных клиентов, обеспечиваемый при помощи различных средств коммуникации, а также побуждение потребителей более активно и по своей инициативе вступать в контакт с компанией.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАРЫ EURO/DOLLAR)

Р.Ф. ХАБИБУЛЛИН,

каф. ин. яз.

(Камская государственная инженерно-экономическая академия)

Мировой валютный рынок в целом развивается как случайный процесс. Для эффективного управления инвестиционной деятельностью в условиях рынка необходимо использовать методы и модели, основанные на математической статистике, регрессионном и корреляционном анализе, экспертном и статистическом прогнозировании.

В настоящее время решение задачи дальнейшего повышения эффективности спекуляций может быть осуществлено на основе использования достижений науки, в том числе экономико-математического моделирования и вычислительной техники. Ускорение темпов применения математических методов в экономике объясняется сложностью экономических систем, анализ которых невозможен без точных методов.

Однако рынок не без основания называют «живым организмом».¹ Точный прогноз направления, интенсивности и продолжительности действия его движущих сил столь же ненадежен, как и предугадывание поведения конкретного человека или любого живого существа. Оппоненты, в свою очередь, готовы предоставить сколько угодно доказательств тому, что движение цен не всегда является случайным.²

Имеем следующие фундаментальные показатели:

Таблица 1

Условное обозначение	Фактор
Y	Цена закрытия месяца пары EURO/DOLLAR
X_1	ISM manufacturing – данный показатель отражает рост промышленного индекса ISM в США
X_2	ISM service – индекс деловой активности в сфере услуг в США.

Хабибулин Р.Ф.

¹ Такой термин использовал, в частности, и Роберт Пректер (www.elliottwave.com).

² J.M.W.Tadion. Deciphering the Market – John Wiley & Sons, Ltd., 1996.

Условное обозначение	Фактор
X_3	Chicago PMI – индекс менеджеров по закупкам Chicago PMI, отражающий уровень деловой активности на Среднем Западе США
X_4	NY manufacturing index – индекс активности в обрабатывающем секторе промышленности штата New York
X_5	Michigan sentiment – индекс настроения потребителей по версии Мичиганского университета
X_6	Consumer confidence – потребительское доверие в США
X_7	CPI m/m – рост потребительских цен в США
X_8	CPI core – базовый индекс CPI (за исключением продуктов и энергоносителей) в США
X_9	PPI m/m – индекс цен производителей в США
X_{10}	PPI core – базовый индекс цен производителей в США
X_{11}	Retail Sales – розничные продажи в США
X_{12}	Retail Sales (ex, auto) – розничные продажи исключая автопродажи в США
X_{13}	GDP q/q – ВВП США
X_{14}	Payrolls (K) – рост новых рабочих мест по сравнению с предшествующим месяцем в США
X_{15}	Unemployment – уровень безработицы в США
X_{16}	Trade Balance – торговый баланс США
X_{17}	IFO – индекс деловых настроений немецкого института IFO
X_{18}	ZEW – индекс экономических ожиданий немецкого института ZEW

Целью данного исследования является анализ и прогнозирование котировочных цен EURO/DOLLAR по ценам закрытия месяца с помощью применения методов и моделей, основанных на математической статистике, регрессионном и корреляционном анализе, статистическом прогнозировании. То есть необходимо выявить влияние выходящих фундаментальных данных на волатильность пары EURO/DOLLAR, который является компасом для остальных на валютном рынке.

Использование достижений макроэкономики как прикладной науки для прогнозирования направления движения рыночных цен принято называть фундаментальным анализом.

Итак, можно выделить две главные цели:

Статистический анализ котировок пары EURO/DOLLAR.

Выявление важнейших экономических фундаментальных показателей (из числа рассматриваемых), которые влияют на изменение котировки.

Имеется экономическая система, для которой необходимо выявить альтернативы развития. Для этого используем статистический материал за последние 20 месяцев работы валютного рынка.

Необходимо проанализировать влияние данных независимых факторов на зависимые переменные. Причем анализировать будем влияние как отдельного независимого фактора на зависимые переменные, так и по возможности влияние совокупности независимых факторов на зависимые переменные.

Данный анализ будет произведен на основе корреляционного и регрессионного анализов, а также методов построения парной и множественной регрессии.

Статистические данные об экономических показателях за период с 1.03.2004 года по 1.10.2005 год³ представлены на сайте www.teletrade.ru.

Уравнение регрессии всегда дополняется показателем тесноты связи. Поэтому рассчитаем коэффициенты корреляции между результирующими показателями Y и каждым независимым фактором X_j .

Далее представлены общие коэффициенты корреляции Y (цена закрытия EUR/USD) и каждым независимым фактором X_j (табл. 3).

Далее определяются частные коэффициенты корреляции независимых факторы X_k и X_j , которые влияют на Y (цена EURO/DOLLAR).

Для окончательного выбора пары независимых показателей воспользуемся третьим критерием – коэффициентом корреляции совокупного воздействия R .

Наибольшее значение показал $R_{x_{13}x_{18}} = 0,6018$.

Следовательно, зависимость будет строиться как влияние ВВП Соединенных Штатов Америки (X_{13}) и индекса делового ожидания Германии (X_{18}) на цену EURO/DOLLAR (Y).

Анализ влияния ВВП Соединенных Штатов Америки и индекса делового ожидания Германии на цену EURO/DOLLAR.

Таблица 3

**Частные коэффициенты корреляции Y (цена EURO/DOLLAR)
и каждым независимым фактором X_j .**

Коэффициент корреляции	Обозначение	Значение	Характеристика связи между показателями
$r(Y_1; X_1/...)$	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и ISM manuf	0,9957	Очень сильная прямая корреляционная связь, т. е. с ростом промышленного индекса в США курс евро растет по отношению к доллару.
$r(Y_1; X_2/...)$	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и ISM service	0,7092	Сильная прямая корреляционная связь, т. е. с ростом индекса ISM в сфере услуг в США курс евро растет по отношению к доллару.

³ Архив валютного рынка www.teletrade.ru

Коэффициент корреляции	Обозначение	Значение	Характеристика связи между показателями
г (Y1; X3/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Chicago PMI	0,9997	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом индекса по закупкам в США курс евро растет по отношению к доллару.
г (Y1; X4/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и NY manuf.	-0,999	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом активности в промышленном секторе NY курс евро падает по отношению к доллару.
г (Y1; X5/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Michigan sent.	-0,821	Сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом индекса потребительского доверия курс евро падает по отношению к доллару.
г (Y1; X6/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Consum conf.	-0,998	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом индекса потребительского доверия в США курс евро падает по отношению к доллару.
г (Y1; X7/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и CPI m/m	0,9989	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом потребительских цен в США курс евро растет по отношению к доллару.
г (Y1; X8/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и CPI core	-0,999	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом базового индекса потребительских цен в США курс евро падает по отношению к доллару.
г (Y1; X9/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и PPI m/m	-0,999	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом промышленного уровня цен в США курс евро падает по отношению к доллару.
г (Y1; X10/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и PPI core	0,9998	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом базового уровня промышленных цен в США курс евро растет по отношению к доллару.

Коэффициент корреляции	Обозначение	Значение	Характеристика связи между показателями
r (Y1; X11/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Retail Sales	0,9994	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом розничных продаж в США курс евро растет по отношению к доллару.
r (Y1; X12/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Retail Sales (ex, auto)	-0,999	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом розничных продаж за исключением авто в США курс евро падает по отношению к доллару.
r (Y1; X13/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и GDP q/q	0,9997	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом ВВП в США курс евро растет по отношению к доллару.
r (Y1; X14/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Payrols (K)	0,9997	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом новых рабочих мест в США курс евро растет по отношению к доллару.
r (Y1; X15/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Unemployment	-0,998	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом безработицы в США курс евро падает по отношению к доллару.
r (Y1; X16/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и Trade Balans	0,9723	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с уменьшением дефицита торгового баланса США курс евро растет по отношению к доллару.
r (Y1; X17/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и IFO	0,9998	Очень сильная прямая корреляционная связь, т.е. с ростом индекса деловых настроений Германии курс евро растет по отношению к доллару.
r (Y1; X18/...)	Коэффициент корреляции между ценой закрытия и ZEW	-0,937	Очень сильная обратная корреляционная связь, т.е. с ростом деловых ожиданий Германии курс евро падает по отношению к доллару.

Для построения зависимости будет применена линейная и нелинейная множественные регрессии.

Линейная множественная регрессия

Уравнение линейной множественной модели имеет вид:

$$\hat{y}_1 = 1,1058 + 0,0564X_{13} - 0,00195X_{18}$$

После спецификации данной модели получим следующие характеристики:

1. Корреляционное отношение: $r = 0,60$ (слабая корреляционная связь).
2. Коэффициент детерминации: $R_2 = 36,21\%$ (36,21% вариации цены объясняется регрессионной моделью, причем влияние неучтенных факторов – 73,79%).
3. Ошибка аппроксимации составляет 2,5% (точность хорошая).
4. Автокорреляция остатков присутствует, т.к. $DW = 0,82$.
5. Значимость параметров: a – значим, b – незначим, c – значим.

Форма модельной зависимости		(%)	DW	Коэффициенты
Линейная	0,31	3,03	положительная	a – значим, b – не значим
Гиперболическая	0,34	2,39	положительная	a – значим, b – не значим
Степенная	0,32	2,40	положительная	незначимы
Логарифмическая	0,32	2,41	положительная	a – значим, b – не значим
Парабола 2-го порядка	0,61	1,87	положительная	a, b, c – значимы
Тригонометрическая		345	положительная	незначимы

Для выбранных множественных регрессий, где $p=2$ (число объясняющих переменных), наличие автокорреляции будем определять по следующим границам:

- 1) 0 $DW < 1,19$ – существует положительная автокорреляция (H_0 отвергается)
- 2) 1,19 $DW < 1,55$ – вывод о наличии автокорреляции не определен
- 3) 1,55 $DW < 2,45$ – автокорреляция отсутствует (H_0 принимается)
- 4) 2,45 $DW < 2,81$ – вывод о наличии автокорреляции не определен
- 5) 2,81 $DW < 4$ – существует отрицательная автокорреляция (H_0 отвергается)

Множественная нелинейная регрессия. Метод Брандона

$$\hat{y}_0 = f_1(X_{13})$$

Форма модельной зависимости		(%)	DW	Коэффициенты
Линейная	-0,39	2,17	положительная	a – значим, b – незначим
Гиперболическая	0,38	1,74	положительная	a – значим, b – незначим
Степенная	0,39	1,74	положительная	a – значим, b – незначим
Логарифмическая	0,39	1,73	положительная	a – значим, b – незначим
Парабола 2-го порядка	0,40	1,73	положительная	a – значим b, c – незначимы
Тригонометрическая	0,12	69	положительная	a – значим, незначимы

У модельной параболы порядка все коэффициенты значимы, а также лучше точность аппроксимации, следовательно, выбираем модельную параболу 2-го порядка, т.к. остальные данные по спецификации лучше, чем у модельной логарифмической зависимости.

Уравнение данной регрессии имеет вид:

$$\hat{y}_0 = -3,72 + 2,57x_{13} - 0,349x_{13}^2$$

$$\hat{y}_1 = f_2(X_{18}).$$

Т. к. во всех зависимостях присутствует автокорреляция остатков, это уже говорит о плохом уровне спецификации всех моделей. Данный метод не предусматривает устранение автокорреляции остатков, следовательно, выбираем из предложенных моделей более адекватную.

У модельной параболы второго порядка лучше точность аппроксимации и немного больше корреляционного отношения, следовательно, выбираем модельную параболу 2-го порядка, т.к. остальные регрессии имеют более худшую спецификацию.

Уравнение данной регрессии имеет вид:

$$\hat{y}_1 = 1,065 - 0,0025x_{18} + 0,000025x_{18}^2$$

Строится общая формула множественной регрессии:

$$\hat{y}_1 = 1,2495(-3,72 + 2,57x_{13} - 0,349x_{13}^2)(1,065 - 0,0025x_{18} + 0,000025x_{18}^2)$$

После спецификации данной модели получили следующие характеристики:

1. Корреляционное отношение: $r = 0,42$ (слабая корреляционная связь).
2. Коэффициент детерминации: $R_2 = 17,8\%$ (17,8% вариации цены объясняется регрессионной моделью).
3. Ошибка аппроксимации составляет 2,89% (точность хорошая).
4. Автокорреляция остатков положительная, т.к. $DW = 0,35$.

В результате можно сделать вывод, что линейная множественная регрессия имеет более приемлемую спецификацию, чем нелинейная множественная регрессия.

Экономическая интерпретация

Ни одна из моделей не дает точную интерпретацию экономической системы. В этом и заключается непредсказуемость валютных рынков. Даже те модели, которые имеют лучшую спецификацию, не точны. В них существует очень маленький процесс вариации, объясненный регрессионной моделью. Тем не менее удалось выявить некоторую закономерность:

коэффициентом корреляции совокупного воздействия R стал $R_{x_{13}x_{18}}=0,6018$

Следовательно, зависимость будет строиться как влияние ВВП Соединенных Штатов Америки (X_{13}) и индекса делового ожидания Германии (X_{18}) на цену EURO/DOLLAR (Y).

Т. е. цена EURO/DOLLAR зависит как от американского значения ВВП, так и от европейского показателя «индекса делового ожидания Германии ZEW».

Статистический анализ цен euro/dollar показал:

По данным значений коэффициентов корреляции следует, что для анализа на основе парной регрессии можно взять только независимый фактор «индекс деловой активности Германии ZEW» для результирующей переменной Y , остальные очень слабо влияют на зависимый фактор. В действительности же данный фактор имеет ложную направленность, т.к. интерпретируется обратной корреляционной связью $r = -0,51$. (Курс евро падает с ростом положительных настроений по еврозоне.)

Это объясняется тем, что на установления валютных цен влияет совокупность всех факторов.

Среди всех изученных факторов наибольшее совокупное воздействие на цену оказывают «индекс деловой активности Германии ZEW» и «ВВП США». Но корреляционное отношение этих факторов мало $= 0,42$. Точность аппроксимации 2,89. Данные факторы в действительности оказывают влияние на цены, т.к. являются фундаментальными данными двух крупных регионов.

Список используемой литературы

1. Архив валютного рынка [www. teletrade. ru](http://www.teletrade.ru)
2. Малая энциклопедия трейдера / Под редакцией Армстронга. – М.: Альфа-Бизнес, 2004.
3. Теория статистики / Под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 1999.
4. Эконометрика / Под ред. проф. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2003.
5. J.M.W. Tadion. Deciphering the Market – John Wiley & Sons, Ltd., 1996.
6. Robert R. Prechter, jr., AJ. Frost. Elliott Wave Principe – Key to Market Behavior.
7. www.elliottwave.com

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ В РЕГИОНЕ

**М.Б. ЧЕЛПАНОВА,
И.И. ГЛАДЫШЕВ,**

аспиранты Новгородского государственного
университета имени Ярослава Мудрого

Особого внимания при осуществлении стратегического управления агропромышленным комплексом Новгородской области заслуживают вопросы оценки его эффективности и результативности.

Анализ литературы позволяет сделать вывод, что единой трактовки понятия «эффективности управленческой деятельности» не существует, так как не решены методологические проблемы точного определения и количественного измерения результатов и затрат управления, что обуславливает множественность подходов к оценке эффективности управленческой деятельности. Одни специалисты считают, что в настоящее время отсутствует какая-либо разработка вопросов оценки эффективности управленческого труда, другие считают возможным использование типовой методики, третьи – сводят эффективность управленческого труда к характеристике экономичности аппарата управления.

Исходя из существующих определений, на наш взгляд, эффективность стратегического управления агропромышленного комплекса региона зависит от результативности деятельности государственных органов управления, выражающейся как в уровне развития самого регионального АПК – управляемого объекта, так и в соответствующих показателях управленческой деятельности федеральных и региональных властей – субъекта управления. При этом сопоставление достигнутых результатов и «цены» их достижения позволяют сделать вывод об эффективности стратегического управления агропромышленным комплексом региона.

При оценке эффективности концепции стратегического развития регионального АПК в состав ее основных результатов (эффектов) целесообразно включать в стоимостном измерении следующие элементы:

экономические результаты – это разность между доходами от реализации продукции, произведенной в региональном АПК, и производственным потреблением;

социальные результаты – это рост человеческого капитала, достигнутый в региональном АПК за счет совместного взаимодействия всех участников концепции;

экологические результаты – обеспечение безопасных условий, воздействующих на улучшение окружающей среды и здоровье работников предприятий регионального АПК;

косвенные финансовые результаты – влияние реализации концепции на рост сторонних предприятий и физических лиц.

Не поддающиеся стоимостному измерению социальные, экологические, политические и прочие результаты должны рассматриваться в качестве дополнительных показателей и непременно учитываться при обосновании лучшего варианта концепций.

С позиции федеральных и региональных властей, целесообразно помимо указанных результатов определять предполагаемый синергический эффект реализации концепции, который определяется как разность между эффектом функционирования совокупности предприятий, организаций и трудовых коллективов, участвующих в реализации концепции, и суммой эффектов функционирования деятельности предприятий вне концепции, то есть представляет собой часть общего эффекта реализации концепции. При этом возникающий синергический эффект имеет определенное сходство с эффектом кооперации и интеграции, когда трудовые коллективы объединяются в систему для получения конечного результата с наибольшим эффектом.

Лучший вариант концепции должен пройти экспертизу на качество, где основное внимание обращается на приоритетность характера проблемы, ее научную обоснованность, сроки реализации, экологическую безопасность; необходимость привлечения бюджетных и внебюджетных средств; эффективность программных мероприятий. Затем по результатам экспертизы подготавливается заключение, которое может стать основанием либо для проведения доработки программы, либо для ее утверждения к реализации. Должны утверждаться также сроки и порядок отчетности о ходе ее исполнения.

В реализации программы стратегического развития должно отражаться соотношение достигнутых результатов и поставленных целевых установок, то есть необходимо сравнить отчетные и плановые показатели, чтобы узнать, насколько результативна реализация программы. Степень достижения целевых установок количественно можно выразить через процент выполнения тех или иных плановых показателей стратегического развития регионального АПК. Этот подход, по нашему мнению, позволяет уйти от субъективизма в оценке деятельности государственных властей, так как появляется плановый показатель, который закладывается в качестве ориентиров стратегического развития регионального АПК.

Процесс достижения и изменения регионального агропромышленного комплекса можно отслеживать путем сопоставления отчетных и плановых показателей, характеризующих экономическую эффективность и рентабельность АПК региона. Для того чтобы определить эффективность реализации программы стратегического развития регионального АПК, необходимо провести оценку затрат на реализацию. Для оценки фактической эффективности реализации программы стратегического развития необходимо сравнить фактические средства, затраченные на выполнение программы из федерального, регионального и местных бюджетов, а также внебюджетные средства с нормативами или установленными показателями расходования средств на реализацию тех или иных направлений, имея в виду при этом степень достижения поставленных целей.

В процессе реализации программы стратегического развития регионально-агропромышленного комплекса могут происходить неожиданные изменения внешней и внутренней среды объекта управления, что может потребовать принятия стратегических решений в реальном времени. Тогда в оценку эффективности реализации программы стратегического развития регионального АПК должна быть включена и оценка эффективности этих стратегических решений. С нашей точки зрения, эффективность стратегического управления региональным АПК – это показатель, отражающий, насколько полно ресурсы, затраченные государственной властью и обществом на решение поставленных проблем, реализованы в значимых конечных результатах.

Оценка эффективности и результативности стратегического управления региональным АПК занимает важное значение, способствует выбору оптимальных путей стратегического управления, а также своевременному выявлению ошибок в системе управления, оптимизации расходования финансовых или иных ресурсов.

Предлагаемая методика оценки эффективности и результативности стратегического управления региональным АПК позволяет сделать вывод о действительной эффективности стратегического управления АПК только в трех случаях:

затраты на достижение цели сократились, а результаты не изменились или даже улучшились;

затраты на достижение цели не изменились, а результаты улучшились;

затраты на достижение цели несколько возросли, но в большей мере возросли и улучшились результаты.

ВНУТРИФИРМЕННЫЙ МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

Е.П. ЧЕРКАСОВА,
проректор СЗГТУ

Под внутрифирменным маркетингом мы будем понимать технологию организации коммуникаций между подразделениями и отдельными специалистами внутри фирмы на основе принципов маркетинга.

Субъектами внутрифирменного маркетинга¹ корпоративной предпринимательской структуры могут выступать, во-первых, топ-менеджмент компании; во-вторых, отдельные юридические лица в составе корпоративной предпринимательской структуры; в-третьих, автономные подразделения, не являющиеся отдельными юридическими лицами, но входящие в состав корпоративной предпринимательской структуры; в-четвертых, проектные группы, а также другие временно выделенные образования; в-пятых, отдельные сотрудники корпоративной предпринимательской структуры.

Главной целью внутрифирменного маркетинга является превращение принципа «ориентация на потребителя» в смысл деятельности всей организации. Понятно, что сотрудники, работающие в компании, нуждаются в этой компании и ее ресурсах: здесь они получают заработную плату, реализовывают свой профессиональный и творческий потенциал, имеют определенный круг общения и социальный статус. Аналогичное можно сказать и о самой компании по отношению к любому своему сотруднику: компания нуждается в его навыках и умениях, ведь именно его профессиональные качества помогают компании работать, формируют основу для процветания компании.

Фактически компания и ее сотрудники являются по отношению друг к другу потребителями и поставщиками ресурсов (отправителями и получателями коммуникационных сообщений), и к их отношениям можно применить маркетинговые принципы. Коммуникации сотрудников компании, руково-

Черкасова Е.П.

¹ Субъекты внутрифирменного маркетинга – это экономические агенты, которые осуществляют свою маркетинговую деятельность на внутрифирменных рынках.

дства компании, подразделений компании на основе маркетинговых принципов, на наш взгляд, и есть суть внутрифирменного маркетинга.

Для менеджмента сотрудник выступает в роли клиента, которого нужно мотивировать для получения от него его деловых способностей, и одновременно в роли поставщика рабочей силы. Руководство, в свою очередь, выступает по отношению к сотруднику покупателем рабочей силы, следовательно, необходимо понимать, какая информация о сотруднике требуется компании и ее руководству при проведении внутреннего маркетинга и какая информация о клиенте необходима при проведении внешнего маркетинга.

Поведение руководства компании можно представить как поведение покупателя при совершении покупки, которое включает в себя следующие стадии: осознание проблемы; поиск информации; оценка альтернатив; решение о покупке (в контексте внутреннего маркетинга – решение о найме на работу); поведение после совершения покупки (поведение после осуществления найма).

Необходимо отметить, что и клиенты, и сотрудники компании – это прежде всего люди, и при изучении их поведения и мотивации необходимо учитывать следующие важнейшие положения. Во-первых, поведение человека определяется как рациональными, так и иррациональными причинами. Во-вторых, эти причины взаимосвязаны и зачастую объясняют друг друга, следовательно, их необходимо изучать в совокупности и во всех аспектах, а не ограничиваясь одним из них. В-третьих, глубинный смысл поведения или мотивации иногда сразу выявить невозможно, а значит, его можно определить лишь в результате изучения всей совокупности данных, а также репрезентативного мониторинга. В-четвертых, характер поведения и мотивации не являются константой и не даны раз и навсегда, со временем они могут изменяться и подвергаться различным влияниям (увеличение дохода, изменение окружения и т.д.).

Наиболее актуальны вопросы внутреннего маркетинга в корпоративных предпринимательских структурах. Такие организации, как правило, прошли долгий путь и накопили значительный опыт. Сначала они были маленькими фирмами с небольшим штатом, где каждый сотрудник находился в курсе того, чем занимаются другие, с какими проблемами они сталкиваются и как их решают. Коммуникации в такой ситуации, как правило, имеют ситуационный и нестрогий регламентированный характер. По мере роста компании в ней формировались специалисты, занимающиеся определенным участком работы, потом появлялись целые отделы, которые выполняли лишь свои, только им положенные функции. Сама фирма постепенно превращалась в компанию, становилась более профессиональной, укрепляла свои позиции на рынке, наращивала ключевые компетенции.

В месте с ростом компании росли масштабы коммуникаций, обслуживающие ее функционирование, но не всегда этот процесс был подконтролен и заранее продуман, а, следовательно, не всегда был комплексным. На каждый

вопрос извне в компании отвечал отдельный специалист или группа специалистов, но, зная только свои профессиональные задачи или задачи своего отдела, сотрудники в корпоративных предпринимательских структурах привыкают видеть только их. Формируются и развиваются организационные рутины и стереотипы. Если организацию постигает успех, то каждый сотрудник начинает видеть в этом свой личный вклад и вклад своего подразделения; если, напротив, – неудача, то ответственность за нее хочется возложить на сотрудников других отделов. Лучший способ избежать подобной ситуации – организовать межфункциональное взаимодействие.

ПРИМЕНЕНИЕ РЕИНЖИНИРИНГОВОГО ПОДХОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПТИЦЕФАБРИКАМИ ЯИЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Ю. ЧМЫРЕВ,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского аграрного университета

Современное состояние отрасли птицеводства в России требует от руководителей новых подходов к управлению предприятием. Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость формирования новых методических основ и разработки практических рекомендаций по построению систем управления, учитывающих долгосрочную перспективу развития и одновременно с этим позволяющих гибко реагировать на требования рынка.

До 1990 г. отрасль отечественного птицеводства устойчиво развивалась и по основным показателям соответствовала мировому уровню. С началом аграрной реформы, как и в других отраслях животноводства, в птицеводстве установилась устойчивая тенденция снижения поголовья птицы и спада объемов производства. К настоящему моменту времени не все негативные тенденции преодолены, однако динамика инвестиций в отрасль и уровень загруженности мощностей птицефабрик свидетельствуют о больших резервах как бройлерного, так и яичного производства.

Анализ развития птицеводческой отрасли, проведенный в ходе исследования, позволяет отметить, что птицефабрики, как и большинство российских предприятий, находятся либо на втором, либо на третьем этапе развития, в соответствии с моделью Л. Грейнера. Для этих этапов характерны кризисы автономии и делегирования, преодоление которых происходит через структурные изменения. В силу особенностей формирования систем управления современными российскими предприятиями требуется не создавать их с нуля, а проводить реорганизацию. В подобных условиях большой интерес представляют методологии процессного управления организацией, основанные на использовании инженерных методик при моделировании социальных систем. К сожалению, пока в реалиях российского менеджмента технологии бизнес-инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов используются неоправданно редко, особенно в сельскохозяйственном производстве.

Исходя из классического определения реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) – это создание новых и более эффективных бизнес-процессов. Применительно к российской действительности это означает смену руководства, массовые увольнения, смену профиля предприятия. Однако это неверное понимание сути РБП. Значение реинжиниринга бизнес-процессов в системе стратегического управления, понимаемого как целеполагание, для модели взаимодействия компании с внешней средой и выбор методик и концепций построения наиболее полно соответствующей выбранным целям бизнес-модели, в том, чтобы найти оптимальное соотношение между ростом операционной производительности и ростом эффективности. Зачастую компании, поддерживающие систему стратегического управления, уделяют внимание модификации тех процессов, которые позволяют добиться роста производительности. Важным элементом реинжиниринга является то, что движущей силой этого процесса является понимание потребностей клиента компании, т. е. взгляд на компанию с позиции клиента. Взгляд на компанию с точки зрения того, какую ценность хочет получить потребитель, очень часто приводит к проектированию совершенно новых процессов, ранее не существовавших в организации.

В традиционной организации процессы, проходя через множество организационных подразделений, фрагментированы, скрыты и, по существу, неуправляемы. Если, например, исполнение заказа клиента занимает много времени, то это обычно не потому, что много времени требуется на выполнение необходимых работ. Чаще это происходит из-за длительности прохождения заказа через различные подразделения, т. е. длительности переключения между работами. Реинжиниринг утверждает, что первопричиной такой фрагментации является неэффективная организация функционирования компании. И единственный путь достижения значительного улучшения функционирования – это применение целостного подхода к сквозным процессам.

Для реализации предложений по реинжинирингу бизнес-процессов на птицефабриках яичного направления Ленинградской области в ходе исследования были реализованы следующие этапы:

- был проведен анализ конкурентных сил отрасли яичного птицеводства на территории Ленинградской области, выявлены основные движущие силы и ключевые факторы успеха. Определена степень реализации ключевых факторов успеха на каждом предприятии, произведено картирование стратегических групп;
- в соответствии с выделенными ключевыми факторами успеха определены бизнес-процессы, приоритетные для реинжиниринга, и сформулированы рекомендации по применению методов оптимизации бизнес-процессов птицефабрик яичного направления;
- произведено моделирование бизнес-процессов и их преобразование, сформулированы практические рекомендации по улучшению конкурентной позиции для птицефабрики «Ударник».

Результаты данной работы могут использоваться на предприятии для:

-
- уточнения задач стратегического управления,
 - формирования инвестиционных планов,
 - принятия маркетинговых решений,
 - постановки задачи на автоматизацию управления предприятием.

Таким образом, в полной мере реализовав концепцию бизнес-моделирования и реинжиниринга бизнес-процессов, на предприятии АПК можно получить надежный механизм практического применения системы стратегического управления. Технология реинжиниринга бизнес-процессов должна рассматриваться не как инструмент уничтожения организации, а как методика перехода в качественно иное состояние систем управления, позволяющее компаниям реализовать свои возможности в стратегическом росте и устойчивости даже в условиях крайней нестабильности внешней среды.

СТАНОВЛЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В АПК

А.Н. ШАЛЬНЕВА,
доцент СПбГАУ

Мировая практика развития АПК показывает, что в последние 40–50 лет наблюдается тенденция ускорения интеграционных процессов. В ведущих европейских странах интеграция и кооперация производства сельскохозяйственной продукции на региональном и межрегиональном уровне последовательно осуществляется с 60-х годов прошлого столетия. Опыт использования процессов кооперации, вертикальной и горизонтальной интеграции в АПК подтверждает, что эти процессы позволяют существенно повысить эффективность производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации.

Хозяйственная практика последних лет показала, что и в российском агропромышленном комплексе усиливаются тенденции изменения хозяйственного механизма в сторону совместной деятельности разнопрофильных коммерческих организаций. В качестве важнейшего концептуального положения, определяющего развитие интеграционных процессов в АПК, принимается следующее:

- агропромышленная интеграция является экономически оправданной и перспективной формой соединения предприятий различных отраслей с обособленными технологическими процессами, если предприятия органически связаны в технико-экономическом взаимодействии при создании и функционировании интегрированных формирований;
- в агропромышленных формированиях по-разному проявляются отношения между предприятиями на основе взаимной выгоды, оптимальной концентрации производства, сочетания последовательных стадий обработки исходного сельскохозяйственного сырья, создания эффективной маркетинг-логистической структуры, минимизирующей трансакционные издержки по производству, переработке и сбыту готовой продукции.

Экономическая сущность агропромышленной интеграции заключается в объединении усилий сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающих и обслуживающих производств в целях более широкого использования достижений научно-технического прогресса, более рационального использования земли, трудовых ресурсов и материально-технических средств для быстрого и систематического роста агропромышленного производства при сокращении затрат на единицу продукции.

Как показывают результаты исследований, необходимость агропромышленной интеграции для сельскохозяйственных товаропроизводителей обусловлена большей и все возрастающей технической отсталостью сельскохозяйственного производства по сравнению с промышленностью, сезонностью аграрного производства, зависимостью его от погодных и климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Вложение средств в переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции связано также с необходимостью получения сырья в достаточном количестве, что вызывает объективную потребность у переработчиков в установлении определенных связей с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Интеграция в АПК – следствие объективных причин, интенсивность и формы которой определяются действующими факторами. Возможность укрепления экономики сельскохозяйственных предприятий становится основным фактором интеграции.

Основные причины современной интеграции в АПК просматриваются в возникновении частной собственности на средства производства, включая акционерную, и полном разрушении дореформенного механизма функционирования сельского хозяйства при острой необходимости повышения производительности общественного труда, конкурентоспособности отечественных продуктов питания и улучшения качества жизни на селе.

Интеграция находится в тесной связи с прочими экономическими процессами и характеризуется системностью своего происхождения и проявления. Интегратором может быть любая фирма, располагающая финансовыми ресурсами или имеющая доступ к ним: крепкое перерабатывающее предприятие, банковская структура или иное предприятие, группы предприятий переработки сельскохозяйственной продукции и торговли, а также сильное сельскохозяйственное предприятие.

Как правило, сельхозпредприятия группируются вокруг перерабатывающих предприятий (в основном молокозаводы), то это можно назвать интеграцией сверху, в других регионах интеграторами становятся эффективно работающие животноводческие комплексы, которые создают собственную переработку, торговую сеть, имеют хранилища, транспорт, – это интеграция снизу.

Исследование интеграционного процесса в АПК Северо-Запада РФ и создание разного рода агроформирований проходят под воздействием следующих факторов:

- внутриотраслевой и технологической специализации хозяйств – участников объединения;
- участия первичных товаропроизводителей в уставном капитале интегрированных формирований;
- полной или частичной централизации средств фондов всех предприятий – участников объединения;

– необходимости формирования такого экономического механизма, при котором распределение совокупного эффекта от интеграционной деятельности производится в соответствии с индивидуальным вкладом каждого участника в общий результат;

– преобразование менее эффективных моделей, сформированных на ассоциативной основе, в более эффективные, основанные на слиянии капитала и привлечении финансово-кредитных учреждений.

Участие сельскохозяйственных предприятий в интеграции позволяет им повысить качество реализуемой продукции, улучшить ее товарный вид, установить стабильные связи с крупными потребителями продукции, повысить реализационные цены, приобрести технику по лизингу, своевременно пополнять оборотные средства.

С учетом выше обозначенных условий и факторов агропромышленная интеграция развивается по взаимосвязанным и взаимообусловленным закономерностям.

К важнейшим закономерностям развития этого процесса в условиях перехода к рынку относятся:

– последовательное выделение в производстве отдельных стадий (фаз), их оптимальное сочетание в масштабах конкретных агропромышленных формирований;

– развитие процесса агропромышленной интеграции от более простых форм к более сложным;

– обеспечение рационального сочетания хозяйственных интересов предприятий с интересами общества;

– достижение максимально высокой экономичности интегрированных организационно-производственных структур агропромышленных формирований;

– обеспечение пропорциональности в распределении доходов между хозяйствами – участниками интегрированного формирования в соответствии с реальным вкладом каждого из партнеров в организацию совместного бизнеса;

– создание в рамках АПК на различных уровнях управления новых организационно-правовых форм относительно обособленных систем предприятий, обеспечивающих совместное производство конечной продукции.

При этом учитывается состояние экономики и уровень ее интенсификации в хозяйствах, участвующих в совместном бизнесе:

– полагаем, что при кризисном состоянии экономики в хозяйствах – участниках агрообъединения процесс интеграции должен сопровождаться серьезными инвестиционными вливаниями и жесткой экономией текущих затрат на производство;

– при общем поступательном развитии АПК процесс интеграции должен сопровождаться ростом объемов производства и освоением внутрихозяйственного коммерческого расчета.

На наш взгляд, направление развития интеграционных процессов во многом определяется конечной целью интеграции:

– если цель интеграции предполагает совместное выживание партнеров по бизнесу, то интегрированные процессы могут сопровождаться ликвидацией убыточных производств и жесткой экономией материальных и финансовых средств;

– если цель предусматривает совместное дальнейшее развитие, то она может быть достигнута путем расширения границ территориального рынка и диверсификации производимого продукта.

Развитие взаимоотношений партнеров по интеграции и бизнесу может быть основано или на административно-командных, или на демократических, коллегиальных методах управления. В зависимости от этого механизм экономических взаимоотношений между партнерами в интегрированной структуре может строиться на договорной, доверительной, контролирующей или силовой основе и должен предусматривать повышение эффективности всей интегрированной системы.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО ТРУДА

С.В. ШПОНЬКА,
аспирант СПбГУЭФ

Международные эксперты по вопросам занятости относятся к увеличению масштабов заемного труда по-разному. Выступающие в его защиту отмечают, что заемный труд позволяет предприятиям быстро заменять отсутствующих по той или иной причине работников (болезнь, отпуск, командировка и т.п.), гибко менять количественный состав рабочей силы при колебаниях экономической конъюнктуры (например, пик продаж), получать в свое распоряжение необходимое число сотрудников для оперативного выполнения конкретных производственных задач (срочных и неожиданных заказов, сезонной работы), оптимизировать затраты на персонал и др. В случае необходимости предприятия могут выводить часть своих сотрудников за штат и передавать их агентству занятости, которое берет на себя функции работодателя.

Вместе с тем существуют и минусы, которые неизбежны при таком виде занятости. По признанию экспертов, использование заемной рабочей силы может стать для работодателей средством экономии издержек по заработной плате и иным социальным выплатам, инструментом разделения персонала, усиления эксплуатации работников, способом уклонения от обязательств трудового законодательства и коллективных договоров и др. Главный аргумент противников заемного труда состоит в том, что заемные работники могут подвергаться дискриминации и оказываться (полностью или частично) лишенными социальной защиты. При этом сторонники данной точки зрения ссылаются на нарушения, которые встречаются в сфере заемного труда в развитых странах Запада, несмотря на то, что эти страны располагают солидной юридической и контрольно-ревизионной базой, работантными в течение десятилетий социально-трудовыми отношениями.

Однако при сохраняющемся противоречивом отношении к заемному труду, этот опыт все больше распространяется во всем мире, в том числе и в России. Спрос на заемных работников сначала сформировался на российском рынке труда в основном за счет деятельности компаний с участием иностранного капитала, а потом эту форму найма взяли на вооружение и отечественные предприятия (торговая сеть «ИКЕА», компания «Ренессанс Капитал», нефтяная компания «СИДАНКО» и др.). Таким образом, первыми потребителями данной услуги на российском рынке труда стали иностранные компании.

Услуги заемного труда приобрели массовый характер в России после кризиса 1998 года. Начиная с 2001 г. спрос на заемных работников на российском рынке труда вырос приблизительно на 50–70%. Сегодняшний объем услуг по предоставлению заемного труда на российском рынке оценивается рядом экспертов в размере 80 млн долл.

Несмотря на явные успехи, услуги заемного труда пока не получили в России полного правового статуса. Серьезную сложность в использовании заемного труда создаст несовершенство российского законодательства, а точнее, практически отсутствие специального законодательства, регулирующего сферу заемного труда. Кроме того, если Налоговый кодекс включает статью об «услугах по предоставлению временного персонала», то в Трудовом кодексе отношения заемного труда никак не отражены. В этой связи многие предприятия не рискуют пользоваться теми технологиями занятости, которые фактически выпадают из правового пространства трудового законодательства.

Существенному развитию сферы заемного труда в России способствовали бы ратификация Конвенции МОТ № 181 «О частных агентствах» и принятие закона «О защите прав работников, нанимаемых частными агентствами занятости с целью предоставления их труда третьим лицам».

При использовании заемного труда возникает много вопросов о возможности использования закона «О защите прав работников...» при возникновении споров и ряд других.

По сути можно говорить, что речь идет о создании альтернативного трудового права для заемных работников. Так, например, при использовании концепции «треугольника» – заемный работник – частное агентство занятости – предприятие-пользователь – происходит искусственное замещение фактических трудовых отношений, которые складываются между работником и предприятием-пользователем, на якобы трудовые отношения между частным агентством занятости и работником. Таким образом, возникающие фактические трудовые отношения не регулируются.

Поэтому разработка и принятие законопроекта о заемном труде является необходимым условием ратификации Конвенции МОТ № 181 и развития данной формы трудоустройства.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ, КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА РОССИИ

С.Ю. СВИСТУНОВ,

аспирант Московского института международных
экономических отношений

Экономическое положение страны, внутренние резервы её развития характеризуются важнейшим макроэкономическим показателем – национальным богатством, которое включает в себя недвижимое и движимое имущество, природные блага и нематериальное богатство. Частью природных благ являются и водные ресурсы, от состояния которых и обеспеченности которыми зависят направления развития промышленности и сельского хозяйства, надежное и устойчивое функционирование экономики и социальной сферы страны.

Несмотря на огромный объем водных ресурсов в целом, пресная вода составляет лишь малую часть и при этом распределение воды в мире крайне неравномерно. Растущее население земли и климатические изменения обуславливают сомнения в достаточной обеспеченности мира пресной водой в будущем. Наша страна входит в число мировых лидеров по ее запасам. Уже сегодня многие специалисты признают, что пресная вода будет основным товаром в XXI веке, будет причиной политических конфликтов и даже воин. Несмотря на расточительное и небрежное отношение, запасы пресной воды в России составляют более 20% мировых запасов и эффективное управление ими – проблема общегосударственного масштаба. Богатство страны природными ресурсами не побуждает, к сожалению, общество не только к рациональному использованию водных ресурсов, но и к разработке адекватных методов их оценки и учета. Указанное обстоятельство не способствует объективному отражению природно-ресурсного потенциала страны через его стоимостную оценку в составе национального богатства.

В 1993 г. ООН был принят новый международный стандарт статистического учета, устанавливающий единую классификацию элементов национального богатства и методику их расчета. Его внедрение в национальные системы счетов позволяет проводить международные сопоставления и агрегировать значения показателей национального богатства в региональные и мировые

итоги. Однако остается нерешенным ряд задач, связанных, прежде всего, с оценкой отдельных элементов богатства, в том числе природного. Поэтому большое внимание уделяется значению человеческого и природного капитала, которые, по оценке западных специалистов, являются основными составляющими национального богатства и от эффективности управления которыми зависит устойчивость экономического развития страны.

Необходимо отметить, что советской экономической наукой долгое время отрицалась необходимость учета денежной оценки природных ресурсов в экономических отношениях, исходя из известного постулата К. Маркса о том, что «земля не есть продукт труда, следовательно, не имеет стоимости» (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т.25, ч. II, с. 172). Считалось, что общество не может предоставить природные ресурсы в пользование на условиях платы самому себе. Одновременно делался вывод о том, что ликвидация класса земельных собственников в ходе социалистической революции открывает возможность утверждения принципа бесплатного предоставления земли и ее недр в пользование коллективов. Декретом «О Земле» (1917), как известно, земля была передана в обработку бесплатно. И если в первые годы советской власти еще существовала арендная плата за пользование землей и ее недрами (разработка недр облагалась подесятинной платой и долевыми отчислениями добычи), то, начиная со второй половины 20-х годов XX века платное пользование природными ресурсами ограничивалось, пока вовсе не было упразднено.

Однако по мере преимущественно экстенсивного развития производства стала проявляться как относительная, так и абсолютная ограниченность отдельных природных ресурсов, что сопровождалось резким ухудшением состояния окружающей среды. Данное обстоятельство привело к пониманию того, что для рационального использования природных ресурсов директивного управления явно недостаточно, и лишь прекращение бесплатного вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот, их отражение в составе национального богатства на основе стоимостной (денежной) оценки может способствовать улучшению ситуации

В настоящее время в нашей стране работы по стоимостной оценке природных ресурсов в современном ее понимании находятся в начальной стадии. Это связано как с недостаточной государственной поддержкой таких исследований, так и с очевидной сложностью вопроса.

Сложность оценки природных ресурсов, в том числе водных, заключается в том, что природные объекты выполняют множество различных функций, одни и те же природные ресурсы в составе природных объектов имеют разные области использования. В частности, применительно к водным ресурсам, приходится учитывать возможность их использования как водоснабженческий, гидроэнергетический, биологический, рекреационный, транспортный ресурс.

В настоящее время в экономической науке получили развитие следующие основные подходы социально-экономической оценки природных ресурсов для их отражения в структуре национального богатства:

Затратный подход. В соответствии с ним оценка природных ресурсов определяется по величине затрат на их добычу, освоение или использование. Основным недостатком рассматриваемого подхода для целей использования данной оценки в национальном богатстве является то, что природный ресурс более высокого качества, расположенный в более удобном для освоения месте, получит меньшую стоимость, в то время как его потребительская стоимость будет выше, чем более «плохого» ресурса. Таким образом, данный подход менее применим для стимулирования рационального природопользования. Общие положения затратной концепции конкретизировались в процессе ее приложения к водным ресурсам. При их оценке предлагается учитывать все материальные и трудовые затраты на водообеспечение, связанные со строительством и эксплуатацией гидросооружений.

Результативный (доходный) подход. Согласно этому подходу экономическую (стоимостную) оценку природных ресурсов определяют с учетом приносимых ими доходов. Другими словами, стоимость ресурса определяется денежным выражением первичной продукции, получаемой от эксплуатации природного ресурса, либо разницей между полученным доходом и текущими затратами. Но такой подход хорошо работает не для любого природного ресурса, а только для того, для которого можно определить стоимость первичной продукции. Сырая нефть, добытая из скважины, имеет вполне определенную товарную стоимость, но в то же время определение дохода от воды в первичном продукте представляет сложную проблему, если это, конечно, не товарная (минеральная) вода, используемая для непосредственного потребления. Также результативный подход не учитывает, что доход от использования ресурса может быть как прямым, так и косвенным, который очень сложно оценить. Это относится, в частности, к климатическим ресурсам территории, к использованию природных объектов в рекреационных целях и т.д.

Затратно-ресурсный подход. В этом подходе при определении стоимости природного ресурса соединяются затраты на его освоение и доход от его использования. Данная концепция имеет то достоинство, что социально-экономическая оценка природного ресурса, полученная таким способом, будет выше, чем в предыдущих случаях, что стимулирует рациональное природопользование. Однако ему присущи недостатки первых двух подходов.

Воспроизводственный подход. Данный подход является сравнительно новым. Суть его состоит в следующем. Совокупность возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов на определенной территории и состоянии окружающей среды, приближенное к естественному уровню, рассматривается как некий стандарт, отправной уровень. Использование какого-нибудь природного ресурса должно подразумевать его восстановление в прежнем качестве (для возобновляемых ресурсов) и количестве, либо (для не возобновляемых) компенсации с учетом сохранения качества окружающей среды в данном месте. Стоимость природного ресурса будет в данном случае определяться как совокупность затрат, необходимых для воспроизводства (или компенсации потерь) ресурса на определенной территории. Однако подобный подход пред-

полагает потенциальную дефицитность природных ресурсов и во многих случаях может привести к завышенным оценкам природных ресурсов. Принимая во внимание тот факт, что в ряде регионов резервы экстенсивного использования природных ресурсов практически исчерпаны, а состояние окружающей среды близко к критическому, именно подобный подход представляется наиболее приемлемым при региональной оценке природных ресурсов.

В современной развивающейся России, когда в промышленный оборот в огромных количества включаются природные, в том числе водные ресурсы, не являющиеся продуктом человеческого труда, они должны рассматриваться как богатство общества, обладающее ценностью, имеющее потребительскую стоимость и должно быть оценено. Водные ресурсы позволят стране значительно усилить свои экономические позиции, поскольку они возобновляемы и при правильной эксплуатации им не грозит истощение. При этом, в отличие от энергии, которую технологически можно получать из разнообразных источников, для воды нет других источников, кроме как ее природные воспроизводящие ресурсы. Перечисленные выше подходы к оценке природных ресурсов потенциально позволяют получить стоимостную оценку национального богатства России в части водных ресурсов, что, в перспективе, поможет обеспечить устойчивое развитие и процветание нашей Родины.

Литература

1. Антонов В.П., Антонова Л.П., Брайцева, В.И. и др. Оценка природных ресурсов. М., 2002.
2. Герасимович В.Н., Голуб А.А. Методология экономической оценки природных ресурсов. Наука, М., 1988.
3. Комар И.В. Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы. М., 1986.
4. Львов Д.С. Путь в XXI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., Экономика, 1999.
5. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования. М., 2000.

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

СБОРНИК

научных статей
по актуальным проблемам экономики

**Труды Вольного экономического
общества России
Том 78 (семьдесят восьмой)**

**Над выпуском работали:
И.Л. Смелянская
С.Ю. Свистунов**

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000

ISBN 5-94160-059-3

Вольное экономическое общество России, 2006