

Эффективность землепользования в Камчатском крае

Ю.А. Агунович, аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный аграрный заочный университет», г. Балашиха Московская область

В статье выполнена оценка эффективности использования земли в Камчатском крае для сельскохозяйственных организаций, фермерских хозяйств и хозяйств населения, обоснована необходимость повышения плодородия почв, так как это основа повышения производства кормовых культур, увеличения уровня самообеспечения региона.

Камчатский край, эффективность землепользования, обеспечение потребления.

Efficiency of land use in Kamchatka Krai

Y.A. Agunovich, post-graduate student, Federal public budgetary educational institution higher education «The Russian state agrarian correspondence university», Balashikha Moscow region

In article there is the estimation of efficiency of use of the land in the Kamchatka region for agricultural organizations, farms and households. The improvement of soil fertility is the basis to raise production of fodder crops, which could increase the level of self-sufficiency of the region.

Kamchatka region, efficiency of land use, ensuring consumption.

Для Камчатского края характерны сложные природные и экономические условия, обусловленные особенностями климата, географическим положением, удаленностью от других регионов России, что отражается на состоянии и развитии отраслей сельского хозяйства.

Сельское хозяйство Камчатского края представлено 18 сельскохозяйственными организациями, 78 предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности, 408 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 6,8 тыс. личных подсобных хозяйств.

Сельскохозяйственные организации играют значимую роль в сельскохозяйственном производстве, занимают существенную долю в валовой продукции,

обеспечивают занятость и доходы сельского населения. Хозяйства населения имеют наибольший удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции – 63,9%, крестьянские (фермерские) хозяйства наименьший – 7,4%.

Объем производства молока и молочной продукции составляет около 55,9 тыс. тонн, в т.ч. продукция местного производства – 28,5 %. Животноводство на Камчатке нерентабельно, так как продолжительность стойлового периода составляет 270 дней.

Камчатский край может полностью обеспечить продовольственные потребности региона в яйце, картофеле и овощах продукцией собственного производства.

Табл. 1. Ресурсы и использование основных продуктов питания в 2010 году, тысяч тонн, по [1]

	картофель	овощи	фрукты	мясо	молоко	яйца, млн. штук
Ресурсы						
запасы на начало года	20,5	20,2	9,7	0,5	0,5	5,2
производство	46,1	16,2	1,5	2,4	15,9	47,4
ввоз - всего	2,1	20,7	16,3	20,9	39,5	13,2
из него						
импорт	-	0,8	0,5	1,3	-	-
Итого ресурсов	68,7	57,1	27,5	24,2	55,9	65,8
Использование:						

производственное потребление	19,1	2,2	-	0,1	2,2	3,4
в том числе:						
на семена	8,2	-	-	-	-	-
на корм скоту и птице	10,9	2,2	-	0,1	2,2	3,4
переработка	-	-	0,3	-	-	-
вывоз	-	-	-	-	-	-
потери	2,4	2,1	0,1	-	-	1,1
личное потребление	27,3	33,5	16,9	22,8	52,9	57,5
Запасы на конец года	19,9	19,3	10,2	1,3	0,8	3,8

В 2010 году самообеспечение Камчатского края составило: мясом – на 10%, молоком и молочной продукцией – на 28,5%, яйцом – на 72,1%, картофелем – на 67,1% и овощами – на 28,4%. Снижился импорт в обеспечении основными продук-

тами питания.

Однако существующий объем обеспечения Камчатского края продовольствием не соответствует рациональным нормам потребления продуктов и потребностям населения (таблица 2).

Табл. 2. Потребление основных продуктов питания по Камчатскому краю на душу населения в год, кг по [1]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Норма потребления	2010г к норме потребления
мясо и мясопродукты, включая субпродукты II категории и жир-сырец	56	58	62	65	65	71	75	94,67
молоко и молочные продукты	129	136	153	151	150	164	305	53,77
картофель	96	96	91	100	90	85	100	85,00
овощи и продовольственные бахчевые культуры	94	92	89	103	97	104	150	69,33
хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	94	96	101	98	97	101	105	96,19
Яйца, штук	144	151	155	147	153	165	250	66,00
Сахар	33	33	33	33	33	35	30	116,67
Масло растительное	12,3	12,3	12,7	12,8	13,1	14,0	12	116,67

Сохранение и повышение плодородия почв влияет на состояние сельского хозяйства Камчатского края. Повышение уровня плодородия кормовых угодий может обеспечить необходимое количество качественных кормов, что, будет способствовать увеличению продуктивности коров, выходу молодняка.

Проанализируем некоторые показатели эффективности использования земли, находящейся в пользовании сельскохозяйственных организаций, крестьянских хозяйств и личных подсобных хозяйств в Камчатском крае (табл. 3), рассчитанных исходя из доступных данных Росстата.

Табл. 3. Показатели эффективности использования земли по категориям хозяйств по Камчатскому краю, 2010 г.

Показатели	Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
Получено на 100 га сельскохозяйственных угодий валовой продукции, всего, тыс. руб.	2647,71	7781,91	6679,63

Землеотдача, руб.	4,71	13,85	11,89
Выход на 100 га пашни, т:			
зерна	1,38	0,08	0,59
картофеля	40,13	134,41	129,41
овощей	14,62	43,47	67,29
Выход на 100 га сельскохозяйственных угодий, т:			
молока	13,06	19,51	23,98
мяса	0,51	3,00	3,50

В Камчатском крае (табл. 3) в расчете на 100 га сельхозугодий больше валовой продукции получили хозяйства населения – 7781,91 тыс. руб. Они же имеют больший выход картофеля. Больше производят овощей на 100 га пашни, молока и мяса на 100 га сельхозугодий крестьянские (фермерские) хозяйства. Сельхозорганизации производят больше зерна в расчете на 100 га пашни.

С учетом кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий на 2005г, рассчитан показатель землеотдачи, который по России для сельскохозяйственных организаций составляет 86 коп., для хозяйств населения – 3,86 руб. [2].

Показатель землеотдачи по Камчатскому краю выше, чем по России, так как здесь низкая стоимость земли – 5618 руб/га. Наиболее высокая землеотдача в Камчатском крае у хозяйств населения – 13,85 руб.

В Камчатском крае плотность крупного рогатого скота составила для сельхозорганизаций – 10,13 гол / 100га сельхозугодий (по России 7,62), для хозяйств населения – 61,33 (по России 30,99), что еще раз подчеркивает необходимость рационального использования кормовых угодий и повышения плодородия почв. Плотность поголовья птицы в Камчатском крае значительно ниже, что обусловлено ограниченными возможностями выращивания зерновых и особенностями рациона.

Уровень плодородия земель определяют минеральное питание (наличие в почве подвижных форм питательных элементов) и водно-воздушный режим (мелиоративное состояние).

В Камчатском крае слабая освоенность территорий и низкое плодородие

почв, обусловленное низким содержанием гумуса, лёгким механическим составом почв, и большой скважностью, что требует обязательного ежегодного внесения высоких доз органических и минеральных удобрений. Более 70% угодий нуждается в известковании, в осушении и других видах мелиорации.

Результаты агрохимического обследования почв Камчатского края [3] показывают, что:

- преобладают кислые почвы: из обследованных по Камчатскому краю 52,3 тыс. га пашни – 4,38 тыс. га или 8,4 % пашни;
- почвы пашни с низкой обеспеченностью подвижным фосфором составляют 2,22 тыс. га или 4,3% пашни;
- почвы со средним и повышенным содержанием обменного калия составляют 4,13 тыс. га или 7,9% пашни;
- пахотные почвы с низким содержанием органического вещества занимают по Камчатскому краю – 2,35 тыс. га или 4,5 % пашни.

Сельское хозяйство на Камчатке всегда было дотационным, развивалось с помощью государства.

В соответствии с целями краевой долгосрочной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Камчатского края на 2008 – 2012 годы» осуществлялась поддержка отраслей сельского хозяйства: оленеводства, животноводства, овощеводства, а также малых фермерских хозяйств.

Одним из условий предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части

затрат на уплату процентов по кредитам и займам является критерий экономической эффективности вложений. Вопрос первоочередности финансирования отдельных направлений отрасли нельзя решить, основываясь на критериях экономической эффективности проектов, поскольку инвестиции в любую отрасль сельского хозяйства имеют длительную окупаемость и

относительно низкую рентабельность, уровень капитализации организаций остается низким и после реализации проектов. В принятии инвестиционных решений следует выявлять не только рентабельность проектов, но и связи между возможными альтернативными решениями существующих проблем края.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
2. Оценка эффективности использования земли / Семёнова Е.И., Лившиц И.Л., Медведева Е.В. Монография. – М.: Изд-во ФГБОУ ВПО РГАЗУ, 2012. – 260с.
3. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения / Отв. исполнители С.И. Бондаренко, В.С. Езельчук, В.А. Петров, О.А. Моторин. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. – 100 с.

УДК 005.334:69.003

Анализ и оценка источников риска и неопределённости для региональных строительных фирм в Рязанской области

В.В. Архипова, заместитель директора по экономике и финансам, ООО «Профстрой», г. Рязань

Проведен анализ и классификация источников риска и неопределенности для рязанских региональных строительных фирм, осуществлена оценка степени их влияния на деятельность организаций. Уделено особое внимание анализу заказчиков как источника риска и неопределенности. Отдельно рассмотрены технические риски строительства и монтажа. Сформулированы основные направления совершенствования деятельности в сложившихся условиях.

Строительство, источники риска, оценка.

The analysis and assessment of sources of risk and uncertainty for regional civil engineering firms in the Ryazan region

V.V. Arkhipova, the deputy director on economy and finance, LLC Profstroy, Ryazan

The analysis and classification of sources of risk and uncertainty for the Ryazan regional civil engineering firms is carried out, the assessment of extent of their influence on activity of the organizations is carried out. It is given particular attention to the analysis of customers as risk and uncertainty source. Technical risks of construction and installation are separately considered. The main directions of improvement of activity at this conjuncture are formulated.

Construction, risk sources, assessment.

Современные темпы мировой интеграции и глобализации, взаимозависимость развития промышленного и финансового секторов экономики, политическая нестабильность влекут за собой рост раз-

нообразия источников риска и неопределенности как на макро-, так и на микроуровне. В связи с этим в современных условиях эффективность деятельности любой коммерческой организации во многом

зависит как от колебаний мировой экономики, так и от состояния экономики региона.

Рынок строительных услуг Рязанской области, восстанавливаясь после экономического кризиса и адаптируясь к изменениям в государственном регулировании отрасли, ощущает усиление конкуренции и требует повышения конкурентоспособности региональных подрядчиков. Экономическую ситуацию на рассматриваемом рынке как благоприятную оценивают лишь 6% руководителей фирм [3, 1].

При этом важным фактором успеха в долгосрочном периоде становятся гибкость в адаптации к изменениям внешней среды и минимизация издержек и иных негативных последствий неблагоприятных событий на основе учета в деятельности организации факторов риска и неопределенности.

В связи с этим нами проведен анализ и классификация источников риска и неопределенности для рязанских региональных строительных фирм, осуществлена оценка степени их влияния на деятельность организаций, сформулированы основные направления совершенствования деятельности в сложившихся условиях.

Источники риска и неопределенности для рязанских региональных строительных фирм будем классифицировать следующим образом:

- общие для всех коммерческих организаций, зависящие от ситуации в обществе в целом;
- общие для всех строительных фирм, определяемые особенностями отрасли;
- общие для всех строительных фирм Рязанской области, зависящие от региональных особенностей;
- общие для фирм, работающих в одном сегменте регионального строительного рынка, определяемые особенностями заказчика;
- индивидуальные риски региональной строительной фирмы, зависящие от внутренней среды организации.

К источникам риска и неопреде-

ленности, общим для всех коммерческих организаций относятся федеральное законодательство и факторы внешней среды косвенного воздействия (технология, состояние экономики, политическая обстановка и социокультурные особенности) [2, 129].

Источники риска и неопределенности, определяемые отраслевыми особенностями, делятся на следующие группы:

1) государственное регулирование отрасли. Главная опасность заключается в нестабильности государственного регулирования, порождающей риски мошенничества и коррупции, а также риски надежности СРО и страховых компаний;

2) строительное производство как источник технических рисков строительства и монтажа.

Технические риски, как и соперничество между продавцами на рынке строительных услуг, четко разделяется по видам работ и группам подрядчиков:

- риски общестроительных работ и больших объемов ремонтных работ. Наиболее существенны риски строительства и монтажа строительных конструкций; причинение ущерба существующим объектам и коммуникациям; работа в условиях действующего предприятия; производственный травматизм;
- риски спецработ. Наиболее существенны риски причинения ущерба существующим объектам, коммуникациям, оборудованию; риски монтажа систем и оборудования;
- риски отделочных работ. Наиболее актуальны риски несоблюдения технологии производства работ и инструкций по применению материалов; риски работ на высоте и работы с электрооборудованием.

Отдельно стоит заметить, что универсальные предприятия (например, ООО «Профстрой», ООО «БизнесСтрой» и др.), осуществляющие все виды работ, обладают большей устойчивостью к колебаниям внешней среды, но при этом возникают риски качества выполнения спецработ.

Устойчивость специализированных фирм, выполняющих специальные строительные работы (ООО «Сантехпрофиль», ООО «Вентиляция», ООО «Тех-электро» и др.) зависит от определенности в сфере строительства жилья и коммерческой недвижимости. Особый риск связан с тем, что с начала кризиса в рязанском регионе значительно снизились инвестиции в сфере жилищного и коммерческого строительства.

Организации, осуществляющие производство общестроительных и ремонтных работ на крупных объектах (ООО «СК Профремстрой», ООО «ССК», ООО «Промстрой» и др.), как правило, располагают высококвалифицированным персоналом, производственной базой, финансовым капиталом, долгосрочными договорами на производство работ, деловыми связями, и соответственно, наиболее устойчивы к воздействию риска и неопределенности, но уступают в гибкости адаптации к изменениям на рынке.

К источникам риска и неопределенности, определяемым региональными особенностями рязанского строительного комплекса, относятся:

1) социальные, экономические и политические особенности Рязанской области, определяющие стабильность в обществе и инвестиционную привлекательность на региональном уровне. По данным статистики, индекс предпринимательской уверенности на рассматриваемом рынке – величина отрицательная [3, 1];

2) особенности региональной конкуренции на строительном рынке связаны с близостью столичного региона и с наличием заказчиков из нефтеперерабатывающего комплекса, что повышает риск появления новых более сильных конкурентов из других областей;

3) местные особенности делового оборота при заключении договоров подряда и субподряда, подписании актов приема-сдачи законченных объектов, как правило, требуют наличия конкурентного преимущества в виде тесных деловых связей с пред-

ставителями заказчика для снижения риска рекламаций и невозврата банковских гарантий;

4) структура заказчиков и особенности ценообразования определяют степень привлекательности как рынка в целом, так и его отдельных сегментов, а также величину задолженности перед подрядчиками за выполненные работы;

5) природно-климатические особенности региона требуют своевременного планирования и подготовки к зимнему периоду, а также внимательного отношения к исследованию грунтов при возведении капитальных строений для контроля над техническими рисками и возрастанием издержек при производстве работ в зимнее время года;

6) особенности регионального рынка строительных материалов, машин и механизмов. Главный риск – срыв графика производства работ, влекущий за собой повышение издержек, – часто возникает при использовании материалов, которые поставляются из других регионов, а также при отсутствии календарного планирования аренды техники, необходимой для ведения работ, но отсутствующей на балансе подрядчика.

Далее рассмотрим источники риска и неопределенности, общие для фирм, работающих в одном сегменте рынка строительных услуг.

Рязанский региональный рынок в зависимости от типа заказчиков можно условно разделить на следующие сегменты: промышленное строительство, гражданское строительство, сельскохозяйственное строительство; госзаказ; коммерческая недвижимость.

На рассматриваемом рынке в целом в силу значительного количества заказчиков и подрядчиков, никто из них не может сильно влиять на рыночную ситуацию, однако, в рамках конкретного договора или объема работ покупатель имеет значительную силу и, соответственно, является прямым источником риска. Кроме того, специфика заказчика определяет возмож-

ность оптимизации налогообложения, финансового и календарного планирования, определяет систему оплаты труда и кадровую политику фирмы.

Характеристика рисков и их источников в зависимости вида заказчика на рязанском рынке для подрядчика представлена в таблице 1.

Табл. 1. Характеристика рисков и их источников (в зависимости от вида заказчиков на рязанском региональном строительном рынке)

Сегмент рынка	Источники риска	Характеристика рисков
Промышленное строительство. Главное преимущество – относительная финансовая стабильность и соблюдение сроков оплаты выполненных работ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предприятие-заказчик является источником повышенной опасности. 2. Условия производства работ (действующее предприятие, особо опасные и вредные условия труда) 3. Способ организации работ (параллельно и/или совместно с другими подрядчиками). 4. Условия договора подряда (гарантийные сроки, банковские гарантии, штрафы, неустойки) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство объектов повышенной сложности и ответственности 2. Ненадлежащий контроль со стороны подрядчика за производством работ, ресурсами, документацией 3. Ненадлежащее качество используемых материалов, оборудования, машин и механизмов 4. Недостаточная квалификация персонала подрядчика 5. Нарушения требований охраны труда и требований внутреннего распорядка заказчика 6. Остановка работ технадзором или отделом охраны труда заказчика до устранения нарушений 7. Риск пропажи/порчи материалов, машин и механизмов при параллельном и совместном производстве работ с другими подрядчиками 8. Ненадлежащее качество работ, выполненных предшествующим подрядчиком 9. Нарушение сроков выполнения работ 10. Риск удержания сумм банковских гарантий в пользу заказчика 11. Конкуренция подрядчиков и значительные затраты при подготовке к конкурсным торгам 12. Большой документооборот
Сельскохозяйственное строительство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Иностранцы инвесторы 2. Зависимость от государственной поддержки и доступности кредитования 3. Зависимость от погодных условий 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Колебания в мировой экономике 2. Изменения российского законодательства 3. Риск прекращения финансирования 4. Риск задержки оплаты выполненных работ 5. Неблагоприятные погодные условия
Гражданское строительство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономические кризисы 2. Доступность кредитования 3. Изменения в законодательстве 4. Человеческий фактор 5. Уровень платежеспособности граждан 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Риск потери/снижения платежеспособности инвесторов 2. Риск потери доверия потребителей 3. Порядок получения земельных участков под застройку 4. Риски взаимоотношений между участниками строительства 5. Риски строительства и монтажа из-за отсутствия ППР и ПСД в полном объеме 6. Ненадлежащее качество сданного объекта 7. Отсутствие дизайн-проектов, ППР и ПСД 8. Ненадлежащее качество объектов ремонтных работ, связанное с нарушениями требований в периоды их строительства и эксплуатации 9. Риск неоплаты/задержки оплаты выполненных работ
Коммерческая недвижимость	<ol style="list-style-type: none"> 1. Колебания деловой активности, экономические кризисы 2. Политика экономии у заказчика 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невыполнение финансовых обязательств со стороны заказчика 2. Отсутствие ППР и ПСД в полном объеме 3. Риски взаимоотношений между участниками строительства
Госзаказ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бюджетное финансирование 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Задержка оплаты выполненных работ 2. Занижение суммы сметы по сравнению с другими заказчиками 3. Собственные риски госструктуры как системы

Главными факторами риска собственно строительной фирмы являются основные внутренние переменные: цели, задачи, люди, организационная структура, технология [1, 102].

Для каждой фирмы структура внутренних рисков индивидуальна. Оценка уровня управления рисками внутри фирмы и определение степени влияния каждой переменной внутренней среды может быть осуществлена на основе методики оценки уровней зрелости риск-менеджмента строительной организации [1, 89-93].

Рассмотренные группы источников

$$b = \frac{1}{n * m} \sum_{i=1}^n (k_i * \sum_{j=1}^m b_{ij}) \quad (1),$$

где n – количество оцениваемых признаков; m – количество экспертов; i – номер признака ($i = 1, \dots, n$); j – номер эксперта ($j = 1, \dots, m$); b_{ij} – балльная оценка влияния i -ого фактора, данная j -ым экспертом степени (по 10-балльной шкале); k_i – вес i -ого фактора [4, 44-54].

Расчет максимального, минимального и среднего значений задают шкалу оценки исследуемых факторов: [0; 4,65]. При этом установлены следующие интервалы для анализа степени влияния источников риска на деятельность строительной организации:

- [0; 1,16] – пониженная степень влияния;
- (1,16; 2,324] – умеренная степень влияния;
- (2,324; 3,487] – высокая степень влияния;
- (3,487; 4,649] – очень высокая степень влияния.

По результатам оценки (рисунок 1) получены следующие данные. Источники риска и неопределенности, общие для всех коммерческих организаций, а также определяемые внутренней средой фирмы оказывают умеренное влияние на деятельность строительной организации. Источ-

риска и неопределенности по-разному воздействуют на деятельность организации и требуют индивидуального подхода для повышения эффективности общего менеджмента. В связи с этим была проведена оценка степени влияния на деятельность региональных строительных фирм каждой группы источников на основе данных статистики, опроса высшего руководства фирм, детализации источников и порождаемых ими рисков в зависимости от этапа жизненного цикла договора подряда. Оценка осуществлена экспертным методом по формуле (1):

ники риска и неопределенности, зависящие от особенностей отрасли, региона и сегмента имеют высокую степень влияния. При этом наибольшее влияние оказывают сегментные факторы, а наименьшее – факторы макроокружения региональной фирмы.

Таким образом, менеджменту региональных фирм необходимо уделять достаточное внимание особенностям и изменениям в целевом сегменте строительного рынка, а, следовательно, и ситуационной корректировке следующих внутренних норм деятельности фирмы-подрядчика:

- определение видов работ, требующих получения допуска СРО;
- процесс коммуникаций с контрагентами;
- требования к персоналу;
- требования по технике безопасности и охране труда;
- применяемые ресурсы, технологии производства работ;
- условия работы с субподрядными организациями;
- порядок предоставления заказчику страховых полисов и банковских гарантий;

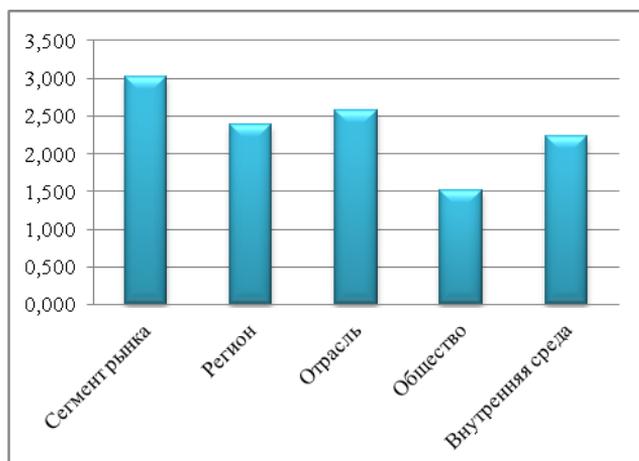


Рис. 1. Влияние источников риска и неопределенности на деятельность региональных строительных фирм

- порядок и правила оформления первичной и исполнительной документации.

В заключение отметим, что ситуационная корректировка внутренних норм деятельности позволит минимизировать

риски, связанные с особенностями заказчика, а также будет способствовать повышению гибкости подрядчика при необходимости адаптации к происходящим на рынке изменениям и укреплению его конкурентоспособности.

Литература

1. Архипова В.В. Строительная организация: оценка уровней зрелости риск-менеджмента // Проблемы теории и практики управления, № 5. – 2012. – С. 89-93.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
3. О деловой активности в строительстве во II квартале 2012 года (из Статбюллетеня №4 (185), 2012г.) URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_04/IssWWW.exe/Stg/d04/4-0.htm (дата обращения: 11.09.2012).
4. Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М. Методика исследования конкуренции на рынке / Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – С. 44-54.

УДК 334

Характеристика экономики как области знания и деятельности на основе обобщенного понятия «организация»

А.Б. Бахур, руководитель научно-образовательного центра,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье дана понятийная характеристика экономики как области знания и инженерной деятельности. Она исходит из обобщенных положений и категорий, развитых А.А. Богдановым и М. Хайдеггером. Рассматривается связь этого понятийного аппарата с ранее сформировавшимися описаниями.

The economy characteristic as knowledge and activity areas on the basis if the generalized concept «organization»

A.B. Bakhur, the head of the scientifically-educational center,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article the conceptual characteristic of economy as is given area of knowledge and engineering activity. It starts with the generalized positions and the categories developed by A.A. Bogdanov and M. Heidegger. Communication of this conceptual device with earlier generated descriptions is considered.

Economy, the organization, value, manufacture, reflexivity.

Осуществляя понятийную разработку какой-либо предметной области, мы зачастую не замечаем, что действуем в рамках некоторых обобщенных представлений. Того, что все предлагаемые понятийные трактовки исходят из содержания этих представлений. Это означает, что для определения отношения разработанной понятийной конструкции с другими необходимо эксплицировать те обобщенные представления, которые направили нашу мысль при решении конкретной задачи.

Идея предлагаемого концептуального построения родилась на основе наблюдения существенных содержательных параллелей в работах Александра Богданова и Мартина Хайдеггера.

В своих работах Хайдеггер не просто выявил, но и содержательно охарактеризовал две мыслительные традиции: «греческую» и «римскую», благодаря которым сформировалась наука. И здесь следует обратить внимание на то, что и Гуссерль, и Хайдеггер говорят о западноевропейской науке, рассматривая при этом ее отнюдь не как явление географического характера. Речь идет о том, что наука, как аппарат извлечения знаний из опыта, зародилась и развивалась в рамках западноевропейского суперэтнуса, на формировании мышления (способности воспринимать бытие [8]) которого сильнейшее влияние оказала «римская» традиция. И именно в исчерпанности возможностей такого понимания ее сущности оба философа видят причины кризиса западноевропейской

науки. М. Хайдеггер настаивает на том, что необходимо обращение-возвращение к «греческой» традиции, расширяющей понимание сущности науки («наука есть теория действительного» [8]). О необходимости прямого обращения к «греческой» традиции мышления говорит и В. фон Гейзенберг, дискутировавший с ним по этим вопросам (см., например, «Часть и целое»). «Кто занимается философией греков, на каждом шагу наталкивается на эту способность ставить принципиальные вопросы, и, следовательно, читая греков, он упражняется в умении владеть одним из наиболее мощных интеллектуальных орудий, выработанных западноевропейской мыслью» – писал он.

Работы Александра Богданова «Эмпириомонизм» и «Тектология» следует рассматривать как методологическую разработку «греческой» мыслительной традиции (хотя этим их содержание отнюдь не исчерпывается). В них мы находим общие методологические положения, аналогичные тем, которые изложены Р. Декартом, однако имеющие иные методические последствия, обусловленные именно «греческой» традицией. Поскольку разбор этих аспектов не является предметом данной публикации, ограничимся примечанием, что методические положения, проявленные А. Богдановым, относятся к положениям Р. Декарта в полном соответствии со смыслом гегелевской категории «снятие» (Aufheben).

После этого введения перейдем к

характеристике предлагаемого концептуального построения и его оснований.

В первую очередь обратимся к одному из основных тезисов, объясняющих все исследования А.А. Богданова: «Самое глубокое различие, какое известно нам в природе, – это различие между стихийностью и сознательностью, между слепым действием сил природы и планомерными усилиями людей» [4]. Т.е. использование методов науки, изучающей действие сил природы, в областях знания и деятельности, исследующих действия людей (а экономика стала первой такой областью знания и деятельности), не может быть продуктивным. В этих методах нет места для учета сознательной деятельности человека. Возвращаясь к вопросам, кратко охарактеризованным в начале статьи, необходимо отметить, что А.А. Богданов этим тезисом обращает внимание на один из важнейших моментов, обусловивших кризис западно-европейской науки. В «Тектологии» он дает методическую разработку преодоления указанного выше различия. Само изложение материала книги начинается с другого, не менее важного тезиса: «*Всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей*. Это значит: всякую человеческую деятельность – техническую, общественную, познавательную, художественную – можно рассматривать как некоторый материал *организационного опыта* и исследовать с организационной точки зрения». В этом состоит идея нахождения общего «между стихийностью и сознательностью, между слепым действием сил природы и планомерными усилиями людей». Человеческую деятельность он рассматривает как сознательную интерпретацию организационного опыта природы.

Опираясь на эту идею, можно определить экономику как науку и, соответственно, инженерную деятельность, направленные на организацию отношений людей в процессе производства и обмена ценностями. Первое отличие этого определения от уже существовавших (см., на-

пример, [3]) состоит в том, что оно обращает наше внимание на то, что предметом изучения является «организация отношений людей».

При продолжении сравнения предложенного определения с традиционными трактовками потребуются обращения к тем обобщенным представлениям, на основе которых они сформировались. Очевидно, что связующим звеном является «производство и обмен ценностями». И не менее очевидно, что различие в обобщенных представлениях скажется на трактовке содержания понятий «ценность», «производство».

Экспликация мировоззренческих оснований моделей экономики позволяет увидеть более глубокую сущность понятия ценность и дать ему трактовку в соответствии с теми положениями, на которых базируется данная работа. Здесь следует отметить, что в двухтомном обзоре истории развития экономических теорий ценности Н.С. Шухов [9] достаточно обоснованно показывает то, что сама проблема ценности является внешней по отношению к экономической теории, что она является вопросом философских доктрин (например, ценности – «те явления (или стороны, свойства явлений) природы общества, которые полезны, нужны людям исторически определенного общества или класса в качестве действительности, цели или идеала» [6]). И с этим можно согласиться по отношению к пониманию ценности в самом широком смысле. Действительно, в основе **ценности – присутствие, существование чего-либо**. Но вместе с тем **ценность – результат осознания**. И не только самого факта присутствия чего-либо, но и его значения для человеческой деятельности. Приложение этой трактовки к экономике требует сужающего уточнения о значении для хозяйственной деятельности. Такая трактовка однозначно требует учета рефлексивных факторов. Очевидно, что ценности, актуальные для конкретного человека, конкретного этнического объединения, могут не иметь значения (или

быть менее актуальными) в глазах другого человека или другого объединения. Более того, значение одних и тех же ценностей может переосознаваться и конкретным человеком, и человечеством в целом с течением времени. К примеру, действительность электромагнитных явлений была замечена несколько веков тому назад (исключая накопление статического электричества). А их ценность осознана в середине XIX века. Обобщающий характер понятия ценность для экономики потребовал введения специализированной величины для фиксации количественных измерений. Эту роль стала играть стоимость.

Возвращаясь к понятию ценность, отметим, что традиционные трактовки основаны на мировоззренческой посылке, согласно которой существующее, присутствующее характеризуется категорией «материя» (лат. *materia* – вещество). Соответственно объектом исследования является материальное производство. Ценность выступает в конкретном виде вещей (естественно существующих или искусственно создаваемых) и свойств, им присущих. Об исчерпанности таких трактовок можно судить по распространению в наше время понятие «нематериальный актив». Будучи введенным для обозначения активов, не имеющих вещественной природы, это понятие по смыслу составляющих его слов характеризует эти активы как несуществующие. В парадигме «материальное и идеальное» человек также выступал в качестве вещи. Правда особой – одушевленной. И эта одушевленная вещь видела ценности в других вещах, которые производила и которыми обменивалась. Отметим, что одушевленность не могла рассматриваться как существующее, присутствующее, парадигма «материальное и идеальное» не рассматривала бытия психического. Это сказывалось и на математических моделях.

И.М. Хайдеггер, и А.А. Богданов возвратили нас к иной традиции фиксации существования, присутствия [8] чего-либо, его бытия, связанного с категорией «дей-

ствительность» (*energeia* – энергия). М. Хайдеггер раскрывает ее как «пребывание-в-произведенности» [8]. Следует отметить, что принятая сейчас трактовка понятия «энергия» как меры количества движения введена в оборот И. Кеплером. Это связано с тем, что понятийный аппарат современной науки формировался на основе переводов содержательных трактовок греческих мыслителей на латинский язык, связанных с их существенным перетолкованием [8], обусловленным отличиями мышления античных римлян от мышления античных греков.

В парадигме «бытие – действительность» мы имеем более глубокую картину. В ней не надо отдельно оговаривать одушевленность человека – это психическая составляющая его действительности. Ценность окружающего в этой парадигме для человека состоит во взаимодействии с действительностью других образований. Производство («организация внешних сил природы, организация человеческих сил, организация опыта» [4]) и обмен ценностями теперь становятся инструментами этого взаимодействия. Отметим, что теперь удобнее оперировать услугой, которую можно определить как предоставленную человеку ценности, а не товаром, который можно рассматривать как частный вид услуги. Фактически это уже произошло, когда в хозяйственной деятельности стали оперировать неовещественными объектами: интеллектуальная собственность, советами, консультациями и т.п.

Ход событий в развиваемых в настоящей статье модельных построениях представляет собой процесс производства ценностей и их передвижения от человека к человеку. Однако для того, чтобы он обеспечивал достижение некоторой целесообразности, на него должны быть наложены направляющие его организующие рамки. Таким образом, в обществе возникает макроэкономическая организация как один из механизмов интеграции индивидуальных целей, проявления и достижения доминантной общественной целесообразности»

ности. И экономику как образование, в силу этого, можно рассматривать как систему [4, 10] – организационный механизм, рамки которого охватывают процесс использования людьми природных предпосылок для создания ценностей и обмена

ими. Его общая структурная схема представлена на рис. 1 (подробная характеристика общесистемного понятийного аппарата, конкретизируемого в настоящей работе, дана в [1]).



Рис. 1. Общая структурная схема макроэкономического механизма

Производство и обмен порождают и особую разновидность общественных отношений людей. Создание ценностей (большинство используемых нами услуг носит комплексный характер, т.е. является результатом целесообразного объединения элементарных услуг) и обмен ими осуществляются через взаимодействие, отношения людей. Более того, эти отношения, это взаимодействие существуют только благодаря тому, что у людей есть взаимодействующее осознание ценности.

Процесс производства ценностей включает в себя пассивные и активные составляющие. К первым относятся при-

родные предпосылки, действительности общего хода событий, возникновение которых не обусловлено деятельностью людей: от комплекса свойств естественных материалов и до одаренности людей (это такое же стихийное проявление действительности природы, как и известные нам полезные ископаемые). К активным составляющим относится способность человека осознавать их значение для хозяйственной деятельности, которую можно рассматривать как организацию среды обитания, и способность человека трудиться. Первые представляют собой пассивные ресурсы управления макроэкономического

механизма, вторые – активные. Деятельность по созданию среды обитания имеет комплексный характер, обусловленный разнообразием условий, организация которых должна быть осуществлена.

Предложенное изменение трактовки содержания экономики, как области человеческой деятельности, безусловно, скажется и на трактовке известных понятий, принятых при ее модельных описаниях.

Системный ресурс управления в конкретном рассуждении можно раскрыть как те свойства природной среды и те производственные, инструментально усиленные способности людей, которые используются в функционировании организационного механизма экономики. Системный ресурс управления можно трактовать как производственную базу.

Социальную базу экономики образуют люди как носители и распорядители определенных производственных способностей.

Интегративный механизм управления – это способ организации целесообразного взаимодействия элементарных ресурсов управления, составляющих основу экономики.

То, что общая модель описывает связи между интегративным механизмом и системным ресурсом через системные элементы в отношении макроэкономического механизма принципиально отражает роль рефлексивных моментов. Т.е. любая мера по управлению должна проходить

через модель понимания людей, обусловленную содержанием их мировоззрения, его этническими, образовательными и др. особенностями и соответствующего образа действия. Это позволяет фиксировать тот факт, что макроэкономические зависимости, по своей сути характеризующие результат влияния управляющих воздействий, реализуются через рефлексию участников конкретного макроэкономического механизма, через осмысленное принятие и исполнение ими решений, и отражают ее особенности.

Корректное управление экономикой может осуществляться только через учет как минимум основных свойств рефлексии участников конкретного макроэкономического механизма. Так участие конкретного человека в экономике и использование его возможностей уже является результатом осмысленного компромисса, учитывающего общую и индивидуальную целесообразность. Его нарушение приводит к утере экономикой участника, его переход в область другого макроэкономического механизма.

Рассмотрим, какие изменения вносит организационная парадигма в известные модельные описания экономики.

В балансовой схеме пассив описывает распределение денежных средств. Его динамика описывает их приход и уход (механизм ассимиляции – диссимиляции)

Изменение пассива может быть описано компартментальным уравнением

$$\frac{d\Pi}{dt} = (\partial_n + \partial_{инв} + \partial_{инф}) - (\partial_{нок} + \partial_{выв}), \quad 1)$$

где Π – пассив, ∂_n – поток денежных средств от проданных товаров и услуг, $\partial_{инв}$ – поток денежных средств, инвестируемых в макроэкономический механизм, $\partial_{инф}$ – поток эмитируемых денежных средств, обусловленный инфляцией, $\partial_{нок}$ – поток денежных

средств, обусловленный приобретением товаров и услуг, $\partial_{выв}$ – поток выводимых денежных средств.

Актив в балансовой схеме характеризует размещение денежных средств в тех объектах, которые приносят доход. Оценка актива, как было показано выше, может быть объяснена с рефлексивных позиций. Рассматривая

любой объект, мы оцениваем, насколько нам необходима его действительность – способность в соединении с нашими

усилиями обеспечить достижение необходимых целей. Таким образом, можно записать

$$\frac{dA}{dt} = \phi_{\Sigma}^{+}[f_{\Sigma}^{+}(A)] - \phi_{\Sigma}^{-}[f_{\Sigma}^{-}(A)], \quad (2)$$

где A актив, f_{Σ} – общая когнитивная функция, ϕ_{Σ} – общая инженерная функция [5]. Отметим, что в этой работе Сорос рассматривал когнитивную и деятельностьную функции рефлексии. Последнюю точнее будет называть инженерной. Верхние индексы «+» и «-» относятся к влиянию положительного и отрицательного настроений, в соответствии с которыми принимаются и

выполняются решения о действиях по отношению к ценностям. Такая оценка, будучи проявленной через сознание многих людей, формирует интегральную оценку – стоимость. И для кого-то оцениваемая действительность может представляться несущественной, а для кого-то и отрицательной.

Уравнения (1) и (2) взаимодействуют через равенство

$$\frac{dA}{dt} = \frac{d\Pi}{dt}, \quad (3)$$

И мы видим, что они описывают достаточно очевидную картину. Изменение мнения людей о том, что представляет для них ценность, вызывает их стремление приобрести ее или отказаться. Это приводит к притоку или оттоку денежных средств. Таким образом, положительные и отрицательные настроения людей, на основе которых они действуют, создают разность потенциалов [4], определяющую движение денежных средств. И именно ее изменение описывает уравнение (2).

сферы как производства. Расширение рамок признания существующего (как действительного) включает в него и то, что в предыдущей парадигме рассматривалось как идеальное, а значит, перестает рассматривать это как принципиально особое.

Другой возможностью расширения наших модельных представлений об экономике является внесение в них рефлексивности. Это дает более глубокие объяснения ряду известных явлений. В частности, инфляцию можно рассматривать как реализующееся желание получать повышенную оценку действительности услуг неизменного уровня качества и выполняемых с неизменным уровнем производительности. Безусловно изменятся наши взгляды на природу и других экономических явлений.

Подводя итог, следует еще раз отметить, что применение более глубоких организационных мировоззренческих представлений имеет своей целью увидеть более глубокую сущность того рода нашей деятельности, который называется экономикой. И открывает возможность перевода в разряд модельных описаний новых порций накопленного опыта.

Ретроспективно можно отметить, что и в предыдущих представлениях принципиально присутствовала модель рефлексии, получившая обозначение homo economicus. Однако даже сам факт того, что это момент внесения в экономику рефлексивных представлений не замечали из-за того, что мировоззренческая парадигма «материальное – идеальное» не позволяла рассматривать эти аспекты как присутствующие.

Из представленного материала видно, что это расширенное понимание объектов производства, включающее и интеллектуальную деятельность. Фактически это уже не вызывало сомнений, но мировоззренческая парадигма, выносившая такую деятельность за рамки присутствия (нематериальная ценность) не давала оснований для модельного описания этой

Безусловно, совершенствование наших мировоззренческих представлений дает основания для значительно более широкого круга изменений в экономических моделях, чем показано в настоящем мате-

риале. Для этого нужна глубокая систематическая проработка. В настоящей статье ставилась задача показать принципиальную возможность и привлекательность таких изменений.

Литература

1. Бахур А.Б. Системные идеи в современной инженерной практике (интегративно-функциональный подход к исследованию сложных систем). – М.: Пров-пресс, 2000.
2. Бахур А.Б. Современные представления о сущности и содержании инженерной деятельности / Методология науки: статус и программы. Сборник под редакцией д.ф.н. А.П. Огурцова. – М.: ИФ РАН, 2005.
3. Бейтон А., Казорла А., Долло К., Дре А.-М. 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: «Урал LTD», 1996.
4. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука) – М.: Финансы, 2003.
5. Сорос Д. Алхимия финансов. – М.: Инфра, 1998.
6. Тугаринов В.П. Проблема ценности в философии – М.–Л.: Наука, 1966.
7. Хайдеггер М. Вопрос о технике (Пер. В.В. Бибихина) / Время и бытие. – М.: Республика, 1993, стр. 223-237.
8. Хайдеггер М. Наука и осмысление (Пер. В.В. Бибихина) / Время и бытие. – М.: Республика, 1993, стр. 238-252.
9. Шухов Н.С. Ценность и стоимость. – М.: Изд. стандартов, 1994.
10. Bertalanffy L. Von. General System Theory (Foundation, Development, Application), G. Brazillier, n. y., 1973.

УДК 332.02
ББК 65.9(3)

Региональный экономический механизм предотвращения чрезвычайных ситуаций и преодоления их последствий

А.А. Вакарёв, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента МБОУ
«Волжский институт экономики, педагогики и права»,
г. Волжский, Волгоградская область

В статье отмечается высокое влияние чрезвычайных ситуаций (ЧС) на современную экономику. Это обуславливает необходимость совершенствования системы безопасности в ЧС. Данное совершенствование в России должно идти по пути перехода от оперативной к экономической концепции, путем формирования и повышения эффективности регионального экономического механизма. Подобный переход позволит перенести акцент деятельности системы безопасности в ЧС с мероприятий, которые осуществляются уже после возникновения бедствий к мероприятиям превентивного характера, предупреждению ЧС.

Чрезвычайная ситуация, территория, регион, экономический механизм.

Regional economic mechanism of prevention of emergency situations and overcoming of their consequences

A.A. Vakaryov, candidate of economic sciences, rider of management chair of Municipal budget educational
Institution «Volgsky Institution of economy, pedagogy and Law»,
Volgsky Volgograd region

In article marked high level of emergency influence on contemporary economy. It cause necessity of security emergency sistem improvement. That improvement in Russia must go by way of crossing from operative to conomy conception, by way of the istablishing and increasing of region economy mechanism effectivness. Simillar crossing will able to carry the stress of security sistem activity frome activity post beginning of hazards to activities of prevential

character, predictal of emergencies. Incrasing role of area authority in that time will enable better to count up local conditions and resources, economy population and market agents' interests.

Emergency, territory, region, economy mechanism.

Практика последних десятилетий дает яркие демонстрации того, что практически не проходит дня, чтобы не возникали факты крупномасштабных пожаров, аварий, ураганов, наводнений или чего-нибудь подобного. В глобальном масштабе это обусловлено ростом производительных сил и все большим вовлечением в хозяйственный оборот ранее пустовавших территорий. Данный объективный рост приводит к созданию условий для все более негативного влияния данных бедствий на социально-экономическое развитие практически всех стран мира. Особое место в составе подобных тенденций занимает Российская федерация с её особо сложными природно-климатическими условиями, мощной, но интенсивно стареющей экономикой и недостаточно эффективными механизмами противодействия бедствиям. Статистика последних лет в ней показывает высокий уровень количества чрезвычайных ситуаций (ЧС) при интенсивном росте их тяжести. Если в 2010 г. имело место 360 разнообразных ЧС, при которых пострадало 2992 чел., а ущерб составил 333, 2 млн. руб., то в 2011 г. при 297 бедствии число пострадавших уже достигало 23716 чел. с ущербом в 2641,1 млн. руб [1].

Данные тревожные тенденции требуют активных и крупномасштабных мероприятий по совершенствованию всей системы безопасности в ЧС, её значительной перестройке. Исходить при этом следует из специфики той обстановки, которая возникает после бедствий и которая, собственно, и называется чрезвычайной ситуацией.

ЧС означает неожиданную, быстро развивающуюся обстановку, возникающую на, соответствующей территории, которая отличается сложностью принятия решений,

человеческими жертвами, сложным психологическим состоянием населения, большим социально-экономическим ущербом, а также необходимостью привлечения значительных ресурсов для проведения аварийно-спасательных и восстановительных работ по локализации и ликвидации большого числа негативных последствий. Крупные ЧС резко изменяют региональные и национальные макроэкономические показатели, а также институциональные условия, требуя особой специфики реакций социально-экономических систем на подобные тяжелые изменения.

В нормативных документах ЧС регламентируется ст. 56, 88, 102 Конституции и Законом РФ от 30 мая 2001 г. № 3 ФКЗ «О чрезвычайном положении». Оно представляет собой особый правовой режим деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, их должностных лиц и общественных объединений. ЧС вводится на временной основе для обеспечения безопасности граждан и защиты конституционного строя. С экономических позиций основой ЧС служит приостановление деятельности опасных производств и организаций; установление особого порядка продажи, приобретения и распределения продовольствия и предметов первой необходимости; временное отселение жителей в безопасные районы; эвакуация материальных и культурных ценностей в безопасные районы; привлечение государственного материального резерва, мобилизация ресурсов организаций независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, изменение режима их работы; мобилизация трудоспособного населения и привлечение

транспортных средств граждан для проведения неотложных работ; введение ограничений на осуществление отдельных видов финансово-экономической деятельности.

Любая ЧС всегда имеет следующие четыре атрибутивных характеристики:

- наличие очага катастрофы, то есть экстремального социально-политического, геофизического или технического события;

- наличие факторов поражения, вызванных возникновением очага катастрофы, наносящих на соответствующей территории жертвы и разрушения;

- уязвимость, представляющая собой неспособность общественных структур и населения пострадавших районов противостоять факторам поражения и вызываемым ими последствиям, выражающимся в человеческих жертвах, гибели животных, дестабилизации обстановки и экономическом ущербе в пострадавших районах;

- наличие зоны ЧС, представляющей собой территорию, подвергшуюся воздействию факторов поражения на чьей площади разворачивается основной комплекс аварийных и других неотложных работ. Зона ЧС при этом отражает дислокацию большого числа разнообразных объектов и обуславливает использование преимущественно территориальных методов управления при преодолении последствий бедствия.

В силу того, что ЧС возникает в рамках весьма комплексных социально-экономических систем она имеет многоаспектный характер и требует многоаспектной деятельности по своей локализации и ликвидации. В числе подобных аспектов можно выделить:

- физический, означающий физический характер факторов воздействия и большой объем строительных и других работ, осуществляемых для получения

результатов в материально-физической форме;

- информационно-психологический, представляющий наличие шока и разнообразных фобий, как у пострадавшего населения, так и у органов, осуществляющих мероприятия после ЧС;

- экономический, означающий наличие экономического ущерба, нарушение экономических связей, большого объема организационной работы по привлечению сил и средств к проведению неотложных работ и полному восстановлению пострадавших регионов.

Для проведения широкого комплекса работ по предотвращению ЧС, локализации и ликвидации их последствий в стране специально создана Единая государственная система по ЧС (ЕГСЧС). Её управленческим органом является Государственная комиссия по ЧС, которую возглавляет первый заместитель Премьер-министра РФ. Более низкие уровни ЕГСЧС формируются в субъектах федерации и муниципалитетах России, где созданы областные (ОбКЧС) и городские (городские КЧС) комиссии по чрезвычайным ситуациям. Кроме того, во всех министерствах и ведомствах имеются ведомственные комиссии по ЧС (ВКЧС), а на всех объектах народного хозяйства – объектовые комиссии (ОКЧС). Все данные комиссии имеют высокий статус и возглавляются первыми заместителями руководителей глав администраций субъектов федерации, городов и муниципалитетов, первыми заместителями министров и руководителей ведомств, первыми заместителями директоров предприятий и организаций. Именно данная система имеет решающее значение, поскольку реально обладает средствами и может организовать большой объем работ, как по предотвращению ЧС, так и в период самих бедствий.

Кстати, СМИ в последнее время создано превратное мнение, что

решающую роль в противодействии ЧС играет МЧС. Это неверно. В мощнейшей структуре ЕГСЧС органы и формирования данного министерства играют роль только оперативного звена. Данное звено работает только в период ликвидации очагов бедствия и проведения спасательных и некоторых видов других неотложных работ. Впрочем, и в это время они работают под управлением МЧС соответствующего уровня. Всё остальные виды деятельности входят в компетенцию комиссий по ЧС. А разнообразие и объемы данной деятельности весьма велики. Это проведение научных исследований, строительство защитных сооружений, эвакуация и жизнеобеспечение пострадавшего населения, полное восстановление и экономическая реабилитация и многое другое.

Таким образом, применительно к предотвращению ЧС и преодолению их последствий можно выделить две концепции:

- оперативная, где в основу ставится осуществление аварийно-спасательных и других неотложных работ, отражающая в основном деятельность формирований МЧС:

- экономическая, нацеленная проведение всего комплекса мер по противодействию ЧС, с учетом переноса тяжести на проведение мероприятий по подготовке к ЧС, их предотвращение, полномасштабное восстановление, экономическую реабилитацию, компенсацию потерь пострадавшим лицам и создание условий для дальнейшего развития пострадавших районов. То есть, то чем должны заниматься комиссии по ЧС.

В настоящее время господствует оперативная концепция, но определяет пути развития всей системы безопасности в ЧС концепция экономическая. Это обусловлено тем, что из всех аспектов ЧС для противодействия им ключевое значение имеет именно экономический. Он в наибольшей мере позволяет

интегрировать решение вопросов безопасности в общее социально-экономическое развитие регионов. На его основе возможна адекватная оценка последствий ЧС, экономическая реабилитация пострадавших регионов, а также проведение всего комплекса восстановительных работ. Лишь он позволяет организовать комплекс мероприятий превентивного характера и обеспечить оптимизацию расходования средств. Кроме того, он создает условия для роста эффективности мероприятий, касающихся непосредственной проблематики ЧС со стратегических позиций

Характер территориальности ЧС обуславливает то, что весь комплекс мероприятий по предупреждению и преодолению их последствий выполняется путем административно-территориального управления. Для того, чтобы разобраться в данном положении следует иметь в виду, что с позиций экономической теории можно выделить два принципиальных вида управления:

- отраслевое, когда преследуются цели отдельных министерств по наращиванию производства (объемов продаж) профилирующих видов продукции. В этом случае они и выступают органами управления и несут ответственность за выпуск данной продукции. Достоинством такого подхода и управления служит снижение затрат и рост прибыли за счет выпуска однородной продукции и использования однородного сырья;

- территориальное, в основу которого положены цели обеспечения комплексного развития соответствующих территорий путем создания хороших возможностей для удовлетворения всего комплекса материальных и духовных потребностей населения и условий его проживания. Данный тип управления основан на обеспечении развития всего комплекса материальных и нематериальных производств на данной

территории, создания комплексной системы организаций, оптимизации объемов распределения ресурсов, направляемых на их развитие и развития такого потребления, чтобы по максимуму удовлетворить запросы, как материального, так и духовного совершенствования.

Разобравшись в данных теоретических построениях, следует вспомнить, что количество ЧС в стране и их тяжесть систематически растут и в качестве основного пути совершенствования системы безопасности в ЧС и подчеркнуть целесообразность выбора пути внедрения альтернативной ныне действующей оперативной концепции, концепции экономической. Тем более, что как свидетельствует вышеизложенное для этого имеются организационные основы. А что касается сил и средств, то пользуясь организационной переориентацией можно относительно легко добиться и переориентации ресурсной. Что ещё весьма актуально, так это то, что основным объектом реорганизации при подобном изменении акцентов неизбежно станет экономический механизм безопасности в ЧС, который атрибутивно присущ любой социально-экономической системе и который в значительнейшей мере определяет эффективность каждой из них.

Категория экономического механизма сформировалась в отечественной экономической науке во второй половине 60-х годов. Её появление было обусловлено необходимостью отражения системы экономико-управленческих отношений, возникающих в процессе производства и обмена в условиях тогдашней социалистической экономики. Основными элементами экономического механизма в те годы рассматривались: планирование, мотивация и экономическое стимулирование, институциональная база, непосредственное руководство, и налогообложение. В качестве основных разработчиков теории эко-

номического механизма в те годы можно выделить таких виднейших ученых как Т.С. Хачатуров и Л.И. Абалкин. Высокая научная значимость данной категории позволила ей получить своё развитие и остаться в употреблении до настоящего времени. В числе авторов, которые продолжают изучать данный научный объект можно указать О.В. Иншакова, О.А. Ломовцеву, И.В. Челнокова, Б.И. Герасимова и многих других.

В их трудах под экономическим механизмом понимаются:

- формы организации общественного производства (разделение труда, специализация производства, его размещения и другие, с помощью усовершенствования которых общество влияет на развитие производительных сил и обеспечивает повышение эффективности их использования);

- формы хозяйственных связей, благодаря которым осуществляется своеобразный «обмен веществ» в экономике, в том числе оборот средств производства, финансово-кредитные отношения и др.;

- структура, формы и методы планирования и хозяйственного руководства, в составе которых одновременно с экономическими могут быть выделены также правовые и социально-психологические формы и методы;

- совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности, с помощью которых обеспечивается согласование и стимулирование хозяйственной деятельности [2].

Исходя из этого, в качестве непосредственно экономического механизма предупреждения ЧС и преодоления их последствий следует понимать систему отношений между отдельными объектами региональной экономики, реализуемую на основе нормативных институтов, позволяющую путем использования админист-

ративных рычагов, экономических законов и интересов обеспечить на условно автоматической основе оперативное реагирование региональной экономики на возникновение бедствий, а также на систематической основе – осуществление мероприятий по их предотвращению и полной экономической реабилитации пострадавших районов и отдельных объектов. Ключевыми функциями, обеспечивающими деятельность данного механизма, служат: планирование, координация и контроль.

Примечательно, что современные взгляды на управление строятся на том, что прямое административное воздействие, как правило, не приносит эффекта само по себе. Результатов можно добиться только тогда, когда непосредственные методы поддержаны методами, затрагивающими экономические интересы. Отражая данное понимание, родилась самостоятельная категория – косвенные методы управления, которые изначально нацелены не на прямое административное воздействие вопреки экономической заинтересованности субъектов того или иного процесса, но на их интересы в возможности максимизации полезности.

Обеспечение адекватности и эффективности экономических механизмов является достаточно не простым и требует длительного времени. Зачастую оно связано с ломкой ранее существовавших отношений, переориентацией финансовых потоков и перестройкой структуры амбиций. Поэтому его осуществление возможно только на стратегической основе, предусматривающей достаточно длительную реализацию и поддержку со стороны властных структур.

Детализируя мероприятия, которые должны служить построению эффективного регионального экономического механизма предотвращения ЧС и преодоления их последствий, следует отметить, что сами они могут рассматриваться как элементы подобного экономического механизма. В этом смысле подобный механизм будет в большей мере, чем ныне дей-

ствующий, самоорганизующейся системой, имеющей внутренние потенции для роста и совершенствования. Они будут носить преимущественно региональный характер и в их числе можно отметить:

- разработку комплекса документов по организации экономической оценки последствий ЧС, а также по осуществлению учета и контроля за расходованием средств, направляемых на проведение мероприятий по предотвращению и ликвидации ЧС;

- организацию в регионах страны служб наблюдения за развитием потенциально опасных процессов и состоянием потенциально опасных объектов;

- разработку схем развития и размещения производительных сил регионов с учетом создания дублирующих производств жизнеобеспечения населения, а также дублирующих средств коммуникаций (транспортных, энергетических, связи);

- проведение исследований по анализу возможностей автономного функционирования административно-территориальных образований;

- организацию мониторинга межрегиональных и внешнеторговых балансов (по видам продукции) с целью обеспечения управления поставками наиболее важных ресурсов;

- разработка комплекса прогнозов последствий ЧС на потенциально опасных объектах с прогнозированием потребностей в специальных формированиях и объемах средств необходимых для ликвидации последствий ЧС;

- разработку стратегии импортозамещения продукции, особенно тех её видов, которые входят в перечень продуктов питания и товаров первой необходимости, используемых для жизнеобеспечения пострадавшего населения;

- создание геоинформационных систем административно-территориальных

образований для оперативного картирования территорий и определения зон бедствий;

- математическое моделирование межотраслевых балансов в целях обеспечения оценки комплексного экономического ущерба, оптимизации производства и распределения продукции в случае возникновения ЧС.

Осуществление данных мер позволит уточнить систему отношений, на основе которой региональный экономический механизм предотвращения ЧС и преодоления их последствий будет строиться. Они дадут возможность

определиться с видами опасностей, характером и объемами потерь, а также с объемами средств, которые могут быть использованы для локализации и преодоления последствий бедствий. Развитие экономического механизма даст возможность по новому оценить вопросы безопасности и откроет широкую перспективу осуществления мероприятий по минимизации разнообразных рисков. Благодаря этому вопросы предотвращения ЧС и преодоления их последствий могут стать даже новой отраслью экономики, что сейчас наблюдается в передовых странах мирового сообщества.

Литература

1. МЧС: Статистика – Сравнительная характеристика чрезвычайных ситуаций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mchs.gov.ru/stats/detail.php?ID=571101> (Дата обращения: 04.10.2012 г.).
2. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697/> (Дата обращения: 04.10.2012 г.).

Инновационное развитие жилищной сферы России

В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Н.В. Родионова, к.э.н., доцент кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Статья посвящена актуальной социальной проблеме – инновационному развитию жилищной сферы. Авторы раскрывают тенденции развития, анализируют факторы, влияющие и сдерживающие инновационное развитие, рассматривают тенденции развития инноваций в жилищной сфере и доказывают необходимость данного процесса.

Инновации в ЖКХ.

Innovative development of the housing sphere of Russia

V.A. Goremykin, professor of economics,
N.V. Rodionova, associate professor of economy,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Article is devoted to an actual social problem – to innovative development of the housing sphere. Authors open development tendencies, analyze the factors influencing and constraining innovative development, consider tendencies of development of innovations in the housing sphere and prove need of this process.

Innovations in housing and communal services.

Современная жилищная система, формирующая качество жизни населения страны, среду его жизнеобеспечения, характеризуется как система инновационного типа. Ее инновационное развитие происходит с учетом двух взаимосвязанных факторов: во-первых, инновационное развитие жилищной сферы рассматривается как процесс внедрения продуктовых, процессных, производственно-технологических и других типов инноваций и хозяйственную деятельность предприятий отраслей жилищной сферы, что является основой модернизационных преобразований в стране; во-вторых, характерной особенностью инновационного развития жилищной сферы является внедрение организационно-управленческих инноваций, которые отражают новые подходы и методы в управлении на различных уровнях хозяйствования. Именно инновации организационно-управленческого типа отражают стратегические аспекты управления развитием жилищной сферы как сис-

темы и соответствующих отраслей хозяйствования, как ее элементов. Встает объективная задача формирования не только инструментов организационно-экономического развития данной сферы, но и поиск методологических основ и практических мер стратегического управления жилищной сферой и процессом внедрения инноваций в данной области.

Серьезные структурные сдвиги, произошедшие за последнее десятилетие в структуре производственных отношений в отраслях жилищной сферы несколько опережают темпы внедрения новых подходов в организацию и управлении на предприятиях и организациях этих отраслей. Особенно четко это можно проследить на примере предприятий ЖКХ, где дисбаланс согласованности процессов управления и построения организационных структур, с одной стороны, и технического оснащения и перевооружения, с другой стороны, особенно заметен. Данные диспропорции, в конеч-

ном итоге, влияют не только на качество и темпы внедрения инноваций в жилищную сферу, но и на инвестиционную привлекательность соответствующих отраслей хозяйствования.

Для того чтобы выявить подходы к активизации внедрения инноваций и повышения инвестиционной привлекательности жилищной сферы необходимо дать определение понятию «инновации в жилищной сфере».

С учетом вышеизложенных подходов различных экономистов к интерпретации понятия «инновации» и анализа характера инновационных процессов в жилищной сфере под инновациями в жилищной сфере мы будем понимать: нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, внедренные в различных отраслях жилищной сферы и обеспечивающие качественный рост эффективности социально-экономических процессов, благосостояния населения через трансформацию всей жилищной сферы с приданием ей новых качеств и свойств посредством распространения нововведений через структурные системные связи на все элементы данной сферы.

В одной плоскости с данным определением лежат такие понятия как «инновационная сфера» и «инновационная жилищная сфера».

Под инновационной сферой авторы понимают «...область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включающая создание и распространение инновации».

Понятие «инновационная жилищная сфера» до настоящего времени не встречалось в литературных источниках знаний. Анализ публикаций различных авторов на тему инноваций в жилищной сфере позволил утверждать, что данное понятие пока еще не введено в научный оборот.

Рассматривая сущность понятий

«инновации в жилищной сфере» и «инновационная жилищная сфера» следует отметить, что последнее более объемное, и затрагивает более широкие пласты понятийного аппарата, отражающего инновационные аспекты деятельности общества. Так, оно тесно пересекается с понятием «инновационная экономика», которая представляет собой тип экономики, основанный на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавленной стоимостью и самих технологий. Предлагается, что при этом в основном прибыль создает интеллект новаторов и ученых, информационная сфера, а не материальное производство и не концентрация финансов.

Часто в различных источниках с понятиями «инновации» и «жилищная сфера» связывают такие категории как: инновации в сфере ЖКХ, инновационные жилищные проекты, инновационные решения в сфере жилья, жилищные инновации, инвестиционно-инновационное развитие жилищной сферы и другие. В обиходе можно встретить такой термин «инновационная жилищная среда». Так, например, глава Белгородского региона Евгений Савченко по итогам рабочего совещания, посвященного строительству первой очереди «Аврора-Парка» на юго-западе Белгорода, подчеркнул, что «...У нас в основном все уделяют внимание бизнес-центрам, бизнес-паркам, бизнес-инкубаторам. А мы, не забывая и про эти направления, считаем, что должны быть, прежде всего, инновационная жилищная среда. Мы занимаемся созданием такой среды, которая бы побуждала народ к творчеству». Однако инновационная жилищная среда является отдельной категорией, отличной от инновационной жилищной сферы, поскольку в большей мере характеризует ее окружение, разделяется на внутреннюю и внешнюю составляющие и интерпретируется как макро- и микросреда соответственно.

Вместе с этим сфера характеризуется структурной сущностью и, к ней применимы свойства системы, поскольку сфера является подсистемным элементом, обладающим присущими ему свойствами и функциями, характеризующими определенными связями, обеспечивающими его связь с другими с другими элементами системами.

Таким образом, с учетом сущности и предложенной интерпретации понятий «жилищная сфера» и «инновации в жилищной сфере» категорию «инновационная жилищная сфера» можно представить как:

Инновационная жилищная сфера – важнейший элемент в структуре социально-экономического развития общества, представляющий собой целостную систему всех видов производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности людей, основанную на потоке инноваций в области техники, технологии, организации труда и управления, обеспечивающих качественный рост эффективности социально-экономических процессов, благосостояния и включающую в себя совокупность отраслей народного хозяйства, различные виды предприятий и собственности, а также многообразные виды деятельности, непосредственным образом связанные и определяющие образ и уровень жизни людей, способствующие удовлетворению их комплексной потребности за счет внедрения инноваций в различных отраслях жилищной сферы.

В настоящее время основной стратегической целью социально-экономического развития государства является повышение качества жизни населения, которое невозможно без инновационного развития жилищной сферы. Отраслью данной сферы, имеющей наибольший вес влияния на рост качества жизни, является ЖКХ. Инновационное решение ЖКХ сегодня строиться на повышении конкурентоспособности, тех-

нической модернизации, совершенствовании методов и подходов в управлении. Однако отрасль все еще характеризуется рядом серьезных проблем: технической отсталостью и моральным износом объектов коммунальной инфраструктуры, внушительными показателями дебиторской и кредиторской задолженности предприятий в сфере ЖКХ, низким платежным спросом потребителей услуг данной сферы, и, как следствие, недостатком финансовых ресурсов.

Таким образом, инновационное развитие жилищной сферы характеризуется как неравномерный и нестационарный процесс, при котором обязательным условием развития является распад старого технологического уклада, на месте которого образуется новый, с более развитой инфраструктурной составляющей, обеспечивающий формирование новых производственных сил. При этом все управленческие решения на различных уровнях власти должны подчиняться принципу рациональности и экономической оправданности с позиции удовлетворения потребностей населения и повышения качества их жизни.

На основе данного вывода и изучения структуры и сущности инновационной деятельности в жилищной сфере мы выделили основные факторы, тормозящие темпы ее инновационного развития. Также нами обобщены факторы, способствующие инновационному развитию жилищной сферы (табл. 1).

Важнейшей категорией инновационных процессов в обществе выступает инновационная активность. Она отражает не только результативность инновационного процесса, но и характеризует ее динамику, темп научно-технического прогресса. Активизация инновационной деятельности должна строиться на основе комплексного подхода с учетом стратегической ориентации и ориентироваться на долгосрочную перспективу.

Табл. 1. Факторы, влияющие на инновационное развитие жилищной сферы

Факторная группа	Факторы, тормозящие инновационное развитие жилищной сферы	Факторы, оказывающие положительное влияние на инновационное развитие жилищной сферы
Экономические	Недостаток финансовых ресурсов, высокая степень рисков инновационных проектов в жилищной сфере	Привлечение финансовых ресурсов через механизм частно-государственного партнерства; государственные гарантии под инновационные проекты развития
Политические	Законодательная база в этой области не соответствует задачам инновационного развития жилищной сферы	Разработка и реализация федеральных целевых программ в данной сфере; усиление госрегулирования жилищной сферы; совершенствование базы законодательства; развитие института частной собственности
Технологически-производственные	Неразвитость материально-технической баз, преимущественная ориентация на тактические (текущие) производственные задачи без учета стратегических целей	Модернизация отраслей хозяйствования жилищной сферы; трансфер технологий из других областей хозяйствования, зарубежных стран
Организационно-управленческие	Несоответствие организационной структуры жилищной сферы задачам инновационного развития; слабая межотраслевая интеграция и согласованность интересов субъектов инновационной деятельности; ориентация преимущественно на краткосрочные инновационные проекты и текущие рынки	Развитие института малого предпринимательства; создание структур, регулирующих инновационную деятельность в стране; децентрализация власти; информатизация общества
Социальные	Недостаточная квалификация кадров; сопротивление изменениям; отсутствие культуры, ориентированной на инновационный путь развития	Формирование инновационной ориентации развития общества; внедрение различного рода поощрений и стимулирования разработки инновационных идей
Экологические		

В настоящее время государственное регулирование инновационной активности имеет несколько краткосрочную природу. Стратегия инновационного развития жилищной сферы пока еще недостаточно удовлетворяет потребности общества в развитии данной области хозяйствования. Необходимо обеспечить инновационное развитие отраслей, входящих в жилищную сферу, на основе комплексных долгосрочных моделей развития. Решение данных проблем возможно только с применением комплексного подхода на всех уровнях власти и

при условии разработки эффективных инструментов стимулирования инновационной деятельности на федеральном и региональном, так и на муниципальном уровнях. Таким образом, решение важнейшей социальной задачи – обеспечение доступным и комфортным жильем населения, должно осуществляться в тесном взаимодействии различных уровней власти. Немаловажное значение в настоящее время приобретает практика привлечения других субъектов экономической деятельности для решения такого рода задач на условиях частно-

государственного партнерства, а также развития института ипотечного кредитования.

Простое желание индивидуума улучшить свои жилищные условия, таким образом, способствует увеличению ВВП всей страны и инновационной активности смежных с жилищной сфер хозяйствования.

Тенденция развития и внедрения инноваций в жилищную сферу обусловлены следующими факторами:

- интенсификацией внедрения информационных технологий и современных финансовых инструментов и схем финансирования;

- сочетанием бюджетных и внебюджетных источников финансирования, при этом бюджетные инвестиции являются катализатором роста объема частных инвестиций;

- инфраструктурная обеспеченность жилищной сферы и зависимость от институциональных факторов и структуры;

- появлением и развитием новых субъектов инновационно-инвестиционной деятельности (бизнес-ангелы, венчурные фонды, институциональные инвесторы).

На современном этапе развития общества инновационно-инвестиционные проекты должны базироваться на применении оборудования нового технологического уклада и методов технологической реконструкции всех систем обеспечения. Необходимо выстроить стройную систему активного внедрения инноваций в жилищную сферу и обеспечить:

- строительство экологических, энергосберегающих зданий нового поколения;

- разработку, производство и использование в строительстве и реконструкции жилых зданий энергосберегающих и теплосберегающих материалов;

- прокладку инженерных сетей нового поколения и использование автономных систем регуляции энерго- и водозатрат;

- модернизацию и реконструкцию существующих инженерных сетей и систем энергосбережения;

- использование альтернативных источников энергии и установлении новейших систем отопления.

Система разработки и распространения инноваций должна строиться на внедрении точечных инноваций различного свойства и формировании инновационного пространства как в масштабах страны, так и на региональном уровне. При этом на региональном формировании инновационного пространства должно строиться с учетом территориальных, экономических и социально-политических особенностей региона на принципах кластеризации.

Кластерный подход к жилищной сфере подразумевает кооперацию предприятий, работающих в данной сфере. Причинами взаимодействия является все более явное размывание и стирание отраслевых границ вследствие диверсификации капитала, рабочей силы. На сегодняшний день отрасли хозяйствования характеризуются противоречивостью и конфликтностью интересов субъектов экономической деятельности, а также несоответствием технического и инновационного потенциала предприятий, работающих в этих отраслях. Кластеризация способствуют нивелированию слабых сторон предприятий за счет других экономических субъектов отрасли и усилению сильных; существенно сокращаются внутриотраслевые риски и риски предприятий; происходит активизация диффузии инноваций внутри кластеров, обеспечивается непрерывность процесса инновационного развития, и, соответственно, растет эффективность функционирования всей жилищной сферы.

Необходимо обеспечить рассеивание инновационно-активных точек по

всей территории страны посредством создания инфраструктуры поддержки инновационной деятельности с учетом особенностей регионального развития. Данная инициатива будет реализовываться посредством создания инфраструктуры поддержки инновационной деятельности с учетом особенностей регионального развития. Данная инициатива будет реализовываться посредством строительства технопарков, центров технологий, технополисов и объектов.

Внедрение и диффузия инновационных разработок в жилищной сфере оказывает влияние на социально-экономическую и инновационную сферы деятельности общества. Это влияние проявляется в следующих аспектах:

– социальном – предоставление более качественных услуг, обеспечение социальной защищенности населения за счет строительства недорого жилья, которое может себе позволить приобрести большое количество людей, строительство более комфортного жилья, что будет способствовать росту удовлетворенности населения, уверенности в завтрашнем дне, и, соответственно, обеспечению социальной стабильности в стране;

– экономическом – внедрение инноваций способствует росту эффективности использования всех производственных ресурсов (материалов, электроэнергии и др.), создается продукт более высокого качества и с приемлемой для потребителя стоимостью и с большей добавленной стоимостью;

– экологическом – применение новых, более экологичных материалов в строительстве уменьшает нагрузку на экологию, что отражается на состоянии здоровья нации, оказывает непосред-

ственное влияние на систему здравоохранения, способствует качественной трансформации всей экологической инфраструктуры;

– политическом – на федеральном уровне активная инновационная деятельность страны способствует увеличению веса ее авторитета на мировой арене; на региональном уровне происходит укрупнение политического веса наиболее инновационно-активных регионов, поскольку они становятся стратегически важными для страны.

– инновационном – инновации сами по себе порождают новые инновации, спираль инновационного развития закручивается и создается мощный импульс к следующему этапу научно – технического прогресса в обществе.

Таким образом, жилищная сфера оказывает самок непосредственное влияние на инновационное развитие общества, а инновации, в свою очередь, являются ключевым фактором развития жилищной сферы. Инновационное развитие субъектов экономической деятельности в жилищной сфере на основе взаимовыгодных интересов замыкается в спираль инновационного развития, которая, закручиваясь приводит к выбросам – появлению принципиально новых разработок, разрастанию инноваций и их проникновению в другие сферы хозяйствования. Система распространения инноваций в жилищной сфере должна строиться на внедрении точечных инноваций различного свойства и формировании инновационного пространства, как в масштабах страны, так и на региональном уровне.

Литература

1. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия. Учебное пособие. М.:»Альфа – Пресс», 2007 г.
2. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.:»Экономика», 2010 г.
3. Максимов С.М., Бузова И.А., Васильева Н.В. «Управление недвижимостью» Учебник. М.: «Дело», 2009 г.

УДК 339.544

Совершенствование государственной финансовой поддержки экспорта в России в условиях ВТО

Р.С. Друганов, аспирант кафедры мировой экономики,
Российский государственный торгово-экономический университет, г. Москва

В статье анализируется практика использования механизмов государственной финансовой поддержки экспортеров в Российской Федерации, дается оценка их соответствия международным правилам и нормам ВТО и ОЭСР.

Субсидирование экспорта, механизмы государственной финансовой поддержки экспортеров.

Improving of state financial support exports in Russia in conditions of WTO

R.S. Druganov, graduate student of world economy department,
Russian Trade University of Trade and Economics, Moscow

The article analyzes the practice of the use of state financial support for exporters in the Russian Federation, and assesses their compliance with the international rules and norms of the WTO and the OECD.

Export subsidies, the mechanisms of state financial support for exporters.

Особое место в системе государственных методов регулирования внешней торговли занимает государственная финансовая поддержка экспортеров в форме субсидирования экспорта товаров, что позволяет им быть конкурентоспособными на внешнем рынке.

Субсидирование – важнейший финансовый инструмент внешнеэкономической политики государства. Субсидирование экспорта является одной из форм государственного протекционизма. Многие страны в той или иной мере используют субсидирование для поддержки национальных экспортеров.

В современном мире такая поддержка носит легитимный характер, если она основана на общепризнанных международных правилах и нормах, которые направлены на соблюдение баланса, связанного, с одной стороны, с признанием права стран на государственную поддержку национального экспорта, а, с другой стороны, с соблюдением принци-

па не искажения конкурентных условий международной торговли.

В настоящее время основополагающими документами, регулирующие вопросы предоставления субсидий в международной торговле, являются Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах и Соглашение ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах. Данные международные соглашения, по сути, представляют собой компромисс между идеологией протекционизма и теорией свободной торговли, который позволяет оказывать финансовую поддержку национальным экспортерам для повышения их конкурентоспособности на внешнем рынке, но в определенных пределах, не искажающих экономические условия международной торговли.

В связи с вступлением России в ВТО актуальным является вопрос формирования государственной политики в сфере финансовой поддержки нацио-

нальных экспортеров за счет применения различных форм субсидирования экспорта, отвечающей международным нормам.

Следует отметить, что государство, субсидируя экспорт той или иной продукции, создает определенные экономические стимулы для роста ее экспорта. Исходя из логики макроэкономической эффективности, государству должно быть не безразлично – экспорт какой продукции, в результате предоставления экспортных субсидий, оно стимулирует – с низкой или с высокой степенью добавленной стоимости. Если государство оказывает содействие экспорту товаров с низкой добавленной стоимостью, на практике это означает перенос создания добавленной в страны-импортеры, которые из товаров – сырья или полуфабрикатов создают готовую продукцию с завершенным циклом производства. В этой связи система финансовой поддержки российских экспортеров должна быть направлена, преимущественно, на стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции.

В соответствии с Докладом Рабочей группы по присоединению РФ к ВТО от 16 ноября 2011 года все действующие, а также введенные в действие после присоединения России к ВТО программы субсидирования в Российской Федерации должны осуществляться в соответствии с Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам [1, пункт 698]. При этом Россия должна представить первоначальную нотификацию о применяемых субсидиях в течение 180 дней с даты присоединения к ВТО, а в дальнейшем обязана представлять уведомления о применяемых субсидиях в соответствии с порядком, установленным Соглашением ВТО о субсидиях и компенсационных мерах [1, пункт 1430].

В настоящее время государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции в России включает следующие механизмы:

1) предоставление государственных гарантий по экспортным контрактам; 2) возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам; 3) долгосрочное межгосударственное кредитование; 4) страхование экспортных кредитов. Рассмотрим содержание указанных механизмов и их соответствие правилам и нормам ВТО и ОЭСР.

1. Механизм государственного гарантирования экспортных контрактов

Целью государственного гарантирования экспортных контрактов является защита экспортеров, а также банков-кредиторов от возможных финансовых потерь, связанных с политическими и долгосрочными коммерческими рисками при осуществлении экспортных операций.

Агентом Правительства РФ по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий Российской Федерации для государственной поддержки экспорта промышленной продукции является Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк («Росэксимбанк»). Государственные гарантии Российской Федерации предоставляются российским экспортерам промышленной продукции, а также российским и иностранным банкам, осуществляющих кредитование иностранных импортеров промышленной продукции российского происхождения.

Первые государственные гарантии Российской Федерации были выданы в 2005 году. Ежегодно на очередной финансовый год и плановый период в законе о федеральном бюджете предусматривается предельная сумма государственных гарантий Российской Федерации для оказания поддержки экспорта промышленной продукции.

В таблице 1 представлена динамика средств, зарезервированных в федеральном бюджете на гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, и интенсивность их исполь-

зования на указанные цели.

Табл. 1. Использование средств федерального бюджета на государственные гарантии Российской Федерации для оказания поддержки экспорта промышленной продукции

Годы	Зарезервировано средств федерального бюджета на гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, млн. долл. США	Фактически использовано средств федерального бюджета на гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции	
		млн. долл. США	%
2004	50,0	0	0
2005	600,0	214,0	35,6
2006	1 000,0	362,5	36,2
2007	1 000,0	119,0	11,9
2008	1 000,0	10,0	1,0
2009	2 000,0	282,0	14,1
2010	2 000,0	97,8	4,9
2011	3 000,0	227,2	7,6
Итого:	10 650,0	1 312,5	12,3
2012	3 000,0		
2013	3 500,0		
2014	3 000,0		
Всего:	20 150,0		

Анализ данных таблицы 1 показывает, что объем средств, зарезервированных в федеральном бюджете на государственную гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, вырос с 50 млн. долл. США в 2004 году до 3,0 млрд. долл. США в 2011 году. За период 2004-2011 годов общий объем зарезервированных средств на гарантийную поддержку экспорта составил 10,6 млрд. долл. США. Вместе с тем фактически объем предоставленных государственных гарантий Российской Федерации для оказания поддержки экспорта промышленной продукции за указанный период составил лишь 1,3 млрд. долл. США. В результате уровень использования средств федерального бюджета, выделенных на указанные цели, за период 2004-2011 годы составил лишь 12,3%. Это свидетельствует о «пробуксовке» механизма государственного гарантирования экспорта промышленной продукции.

Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции основываются на следующих

положениях [2]:

1. Российский экспортер может получить государственную гарантию по обеспечению обязательств импортера по оплате за поставленные товары. Однако это возможно лишь в случае представления российским экспортером государственной гарантии иностранного государства, в котором импортер является резидентом, при этом приемлемость иностранной гарантии определяется Минфином России; либо если российский экспортер заключает экспортный контракт с импортером – резидентом государства с инвестиционным рейтингом; либо заключает контракт непосредственно с государством, имеющим инвестиционный рейтинг.

2. Российская или иностранная кредитная организация, в которой получает кредит российский экспортер, может получить государственную гарантию по выданному кредиту при условии, что кредит выдается на срок от 8 лет.

3. Государственные гарантии предоставляются кредиторам либо держателям облигаций «Росэксимбанк», который, в свою очередь, кредитует российских экспортеров на сумму привле-

ченных средств.

4. Государственные гарантии получает непосредственно «Росэксимбанк» по возмещению его платежей по выставленным им собственным банковским гарантиям.

5. Гарантийная поддержка оказывается в отношении экспорта определенных видов промышленной продукции [3].

6. Государственные гарантии Российской Федерации выдаются бесплатно, предоставляются в иностранной валюте, покрывают 85-95% стоимости экспортного контракта и предоставляются на срок до 20 лет. При этом гарантии могут предоставляться как непосредственно российским экспортерам промышленной продукции, так и российским и иностранным банкам, кредитуемым импортерами, а также иностранным государствам.

Страны, экспорту в которые оказывается поддержка, разделены на 2 ка-

тегории: 1) страны, не имеющие инвестиционного кредитного рейтинга, в отношении которых устанавливаются предельные ежегодные объемы гарантирования, дифференцированные по группам риска. Для гарантирования экспорта в такие страны требуется государственная контргарантия страны-импортера; 2) страны, обладающие кредитным рейтингом инвестиционного класса, присвоенного такими международными рейтинговыми агентствами как Standard&Poors, Moody's, Fitch. При экспорте в эти страны предельные объемы государственной гарантийной поддержки экспорта не устанавливаются, и государственной контргарантии в качестве обеспечения экспорта не требуется [4].

В таблице 2 представлены основные противоречия механизма государственного гарантирования экспорта, действующего в России, правилам и нормам ВТО и ОЭСР.

Табл. 2. Основные противоречия действующего механизма государственного гарантирования экспорта промышленной продукции нормам ВТО и ОЭСР

	Действующий механизм	Требования ВТО и ОЭСР
1.	Государственные гарантии выдаются бесплатно – на безвозмездной основе.	За предоставление государственной гарантии взимается премия за риск.
2.	Государственная гарантийная поддержка ограничивается детализированным перечнем промышленной продукции по кодам ТН ВЭД, утверждаемым Правительством РФ. При этом не установлен критерий включения товаров в указанный перечень, а сам перечень постоянно пересматривается.	Это дает основание полагать, что государство практикует финансовое содействие в отношении ограниченного числа предприятий, производящих определенные виды продукции на экспорт. На основании пункта 2.1(с) статьи 2 Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах такой вид финансовой поддержки является специфической экспортной субсидией, увязанной с результатами экспорта, и относящейся к числу запрещенных субсидий.

2. Механизм возмещения части процентных ставок по кредитам, взятых экспортерами промышленной продукции в российских кредитных организациях

Целью возмещения российским экспортерам части процентных ставок по кредитам банков является повышение доступности кредитных ресурсов на цели экспорта промышленной продукции и обеспечение конкурентоспособности

российской промышленности на международных рынках.

Возмещение части процентных ставок производится за счет средств федерального бюджета. Главным распределителем бюджетных средств является Минпромторговли России. В таблице 3 представлена динамика бюджетных ассигнований из федерального бюджета и их использование на цели субсидирования части затрат по уплате процентов по

кредитам, полученным предприятиями-экспортерами в российских кредитных организациях.

Табл. 3. Использование средств федерального бюджета на возмещение части затрат российских предприятий-экспортеров промышленной продукции по уплате процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях

Годы	Бюджетные ассигнования, млрд.руб.	Фактические расходы, млрд.руб.	Выполнение, %
2005	3,0	0,912	30,4
2006	2,0	1,943	97,2
2007	3,0	3,0	100,0
2008	3,0	5,864	195,5
2009	9,0	9,135	101,5
2010	10,0	10,0	100,0
2011	8,0		
2012	3,0		
2013	1,5		
2014	1,0		

Как видно из таблицы 3, наибольший объем бюджетных ассигнований на возмещение экспортерам промышленной продукции части процентных ставок по экспортным кредитам был выделен в 2010 году – в размере 10,0 млрд. руб. (при 100%-м использовании). Вместе с тем указанный объем ассигнований в 2010 году был получен лишь 134 организациями-экспортерами [5].

Предприятие-экспортер может претендовать на возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, если оно удовлетворяет следующим условиям: осуществляет экспортную деятельность не менее 3 лет; намеривается использовать кредитные ресурсы на осуществление экспорта промышленной продукции с высокой степенью переработки [6].

Минпромторгом России утвержден порядок отнесения промышленной продукции к продукции с высокой степенью переработки, который включает: а) критерии отнесения промышленной продукции к продукции с высокой степенью переработки; б) перечень промышленной продукции с высокой степенью переработки [7].

Размер возмещения части процентных ставок по экспортным кредитам привязан к ставке рефинансирования ЦБ России. Так, при привлечении кредита в российских рублях возмещение осуществ-

ляется из расчета двух третьих произведенных затрат на уплату процентов по кредиту при условии, что процентная ставка по кредиту будет менее или равна ставке рефинансирования ЦБ России. Если процентная ставка по кредиту больше ставки рефинансирования ЦБ России, возмещение осуществляется исходя из расчета двух третьих ставки рефинансирования [6].

Вместе с тем Соглашение ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах устанавливает лимит субсидирования государством ставки кредитования до уровня «минимальной коммерческой процентной ставки» (CIRR), рассчитываемой на основе показателей доходности государственных облигаций.

В таблице 4 представлены основные противоречия механизма возмещения части процентных ставок по кредитам, действующего в России, правилам и нормам ВТО и ОЭСР.

3. Механизм долгосрочного межгосударственного кредитования

Предоставление государственных экспортных кредитов в Российской Федерации осуществляется на основе межправительственных соглашений в рамках объемов, предусмотренных Программой предоставления государственных финансовых и государственных экспортных кредитов, утверждаемой в со-

ставе федерального бюджета в качестве приложения на очередной финансовый год и соответствующий плановый период.

Предоставление государственных экспортных кредитов регулируется Бюджетным кодексом РФ. В соответствии со ст. 122 БК РФ государственный экспортный кредит является формой бюджетного кредита, при которой за счет бюджетных средств осуществляется оплата товаров, экспортируемых в пользу иностранного заемщика – импортера товаров, в объеме и на условиях, предусмотренных соответствующим соглашением между Правительством РФ и правительством иностранного государства.

Так, например, Соглашением между Россией и Вьетнамом [8] предусмотрено предоставление Вьетнаму государственного экспортного кредита для финансирования сооружения АЭС в размере до 8 млрд. долл. США. Предусмотрено использование кредита в 2014-2021 годах на финансирование контрактов на выполнение работ российскими организациями, на закупку и поставку оборудования, производимого в России, а также ядерного топлива. Вьетнамская сторона обязуется погасить кредит в течение 21 года, при этом первый платеж в погашение кредита будет производиться через 8 лет после даты открытия кредитной линии. За пользование кредитом вьетнам-

ская сторона обязуется уплачивать проценты по ставке 3% годовых.

Программы предоставления государственных финансовых и государственных экспортных кредитов на очередной финансовый год и плановый период утверждаются в качестве отдельного приложения к федеральному бюджету. При этом содержание указанного приложения носит закрытый характер и имеет гриф «секретно».

Анализ межправительственных соглашений о предоставлении Россией государственных экспортных кредитов свидетельствует о том, что государственные экспортные кредиты предоставляются преимущественно развивающимся странам, либо странам с переходной экономикой среди которых Вьетнам, Куба, Венесуэла, Беларусь.

Вступление России в ВТО ставит вопрос о необходимости приведения условий предоставления экспортных кредитов, как формы государственной поддержки экспорта отечественных производителей, в соответствие с международными нормами. В таблице 5 приведены основные противоречия механизма экспортного кредитования с участием государства, применяемого в России, нормам ВТО и ОЭСР.

Табл. 4. Основные противоречия действующего механизма возмещения части процентных ставок по кредитам, взятых экспортерами промышленной продукции в российских кредитных организациях, нормам ВТО и ОЭСР

	Действующий механизм	Требования ВТО и ОЭСР
1.	Возмещение части процентной ставки по кредитам носит ограниченный характер – осуществляется только в отношении предприятий, экспортирующих промышленную продукцию не менее трех лет.	Нормы ВТО и ОЭСР не содержат ограничений в применении данной формы финансовой поддержки экспортеров в зависимости от «стажа» их экспортной деятельности. Ограничение участия предприятий в зависимости от «стажа» экспортной деятельности исключает возможность для большой группы предприятий получать государственную финансовую поддержку, что ставит их в неравные экономические условия.
2.	Поддержка экспортеров в форме возмещения части процентной ставки по кредитам носит ограниченный характер – осуществляется только в отношении промышленной продукции, входящей в перечень продукции с высокой степенью переработки (по кодам ТН ВЭД ТС), утверждаемый приказом Минпромторга России. При этом указанный перечень формируется на основе двух критериев: 1) соответствие промышленной продукции, реализуемой на экспорт, продукции с высокой степенью переработки, к которой относится продукция, прошедшая не менее 4 стадий технологических процессов обработки, переработки исходных материалов, сырья и полуфабрикатов; 2) соответствие промышленной продукции, реализуемой на экспорт, определенным разделам и группам ТН ВЭД ТС, исходя из приоритетных направлений модернизации российской экономики.	Применяемые критерии не соответствуют требованиям ВТО. Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах допускает ограничения доступа предприятий к субсидиям. В соответствии с пунктом 2.1(b) статьи 2 Соглашения, субсидия будет признана неспецифической, если критерии доступа предприятий к субсидиям являются нейтральными, не создающими преимущества для отдельных предприятий по сравнению с другими, а их характер имеет экономическое значение. Вместе с тем, использование первого критерия по своему характеру имеет технологическое, а не экономическое значение, что противоречит требованиям ВТО. Применение второго критерия не поддается какому-либо четкому определению и измерению. В результате, например, к числу видов промышленной продукции, изготовление которой обуславливает модернизацию экономики, относятся: раздел XII ТН ВЭД ТС «Обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости-сидения, хлысты, кнуты и их части, обработанные перья и изделия из них, искусственные цветы, изделия из человеческого волоса, головные уборы».
3.	Размер возмещения части процентной ставки по кредитам привязан к ставке рефинансирования ЦБ России.	Соглашением ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах для определения размера возмещения процентной ставки по кредитам предусмотрено использование минимальной коммерческой процентной ставки (CIRR), рассчитываемой на основе доходности государственных облигаций. При этом размер возмещения части процентной ставки не может быть больше разницы между процентной ставкой по кредиту и ставкой CIRR.
4.	Фактически данной формой поддержки экспорта пользуется ограниченное число российских экспортеров промышленной продукции (ежегодно – не более ста предприятий). Как показывает практика, данной формой поддержки экспорта пользуются лишь крупные предприятия-экспортеры, главным образом, предприятия военно-промышленного комплекса и машиностроения.	Это дает основание полагать, что, несмотря на внешнюю видимость неспецифичности, в действительности данная субсидия на основании пункта 2.1(c) статьи 2 Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах является специфической экспортной субсидией, увязанной с результатами экспорта, и относится к категории запрещенных субсидий.

Табл. 5. Основные противоречия действующего механизма экспортного кредитования с участием государства нормам ВТО и ОЭСР

	Действующий механизм	Требования ВТО и ОЭСР
1.	Экспортное кредитование с участием государства носит ограниченный (эксклюзивный) характер – осуществляется только на основе межправительственных соглашений. В соответствии со ст. 125 Бюджетного кодекса РФ составляется программа предоставления государственных финансовых и государственных экспортных кредитов на очередной финансовый год и плановый период, которая утверждается в качестве отдельного приложения к закону о федеральном бюджете, имеющего гриф «Секретно». Как правило, экспортное кредитование с участием государства осуществляется в отношении строительства и комплектации за рубежом технически сложных объектов.	Экспортное кредитование, осуществляемое экспортно-кредитными агентствами ведущих стран ВТО, – один самых распространенных способов государственной финансовой поддержки национального экспорта. При этом экспортное кредитование на основе межправительственных соглашений – частный случай. Общая практика в соответствии с Соглашением ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах не требует наличия межправительственных соглашений в области предоставления кредитов.
2.	Методика определения размеров ставок экспортного кредитования с участием государства отсутствует – условия кредитования определяются индивидуально в каждом конкретном межправительственном соглашении.	Экспортное кредитование осуществляется на основе применения ежемесячно устанавливаемых минимальных коммерческих процентных ставок CIRR, рассчитываемых на основе методики, изложенной в Соглашении ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах.
3.	Срок погашения экспортного кредита определяются индивидуально в каждом конкретном межправительственном соглашении.	В соответствии со статьи 12 Соглашения ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах максимальный срок погашения кредита составляет: а) для первой категории стран – 5 лет с возможностью его пролонгации до 8,5 лет; б) для второй категории – 10 лет.

4. Механизм страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков

До настоящего времени рынок страхования экспортных кредитов и инвестиций с государственной поддержкой в России отсутствует. Экспортно-кредитное страховое агентство России – ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСПАР) образовано в ноябре 2011 года. Вместе с тем Агентство еще не приступило к выполнению своих функций, механизм страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков в полном объеме еще не сформирован.

Основной целью Агентства является поддержка отечественного экспорта и российских инвестиций в форме страхования экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических

рисков и российских инвестиций за пределами РФ от политических рисков. Как отмечается в Стратегии развития ЭКСПАР на период 2012-2014 годов [9], Агентство должно обеспечить в 2014 году общий объем застрахованных экспортных кредитов в размере 500 млрд. руб.

Запуск деятельности Агентства намечался в середине 2012 года, однако он откладывается на более поздние сроки в связи с незавершенностью формирования нормативно-регламентной базы его деятельности. Следует отметить, что в международной практике страхование экспортных кредитов является одним из самых распространенных способов государственной поддержки экспорта. В таблице 6 представлены основные противоречия проектируемого механизма страхования

Табл. 6. Основные противоречия механизма страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков нормам ВТО и ОЭСР

	Проектируемый механизм	Требования ВТО и ОЭСР
1.	<p>Нормативная база деятельности агентства «ЭКСАР» еще не завершена, вместе с тем анализ принятых нормативных документов о деятельности Агентства, свидетельствует об игнорировании применения норм ВТО и ОЭСР в области экспортного страхования. Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ [10] должны быть разработаны и утверждены правила страхования. При этом к числу документов, которым они должны соответствовать, не отнесены ни Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах, ни Соглашение ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах.</p> <p>Указанным выше постановлением Правительства РФ установлено, что должны быть разработаны и утверждены методика и порядок расчета страховых премий. Вместе с тем методика и порядок расчета минимальных ставок страховых взносов по кредитному риску (MPR), включая математическую формулу, разработана и представлена в Соглашении ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах (см. Annex VI).</p>	<p>Сфера регулирования вопросов экспортного страхования достаточно полно проработана в документах ВТО и ОЭСР. В этой связи не следует создавать новые правила и новые методики (заново «создавать велосипед») – они уже есть. Поскольку Россия уже является членом ВТО, речь может идти лишь об их адаптации и детализации (уточнении). В связи с чем, представляется методологически ошибочно разрабатывать новую методику расчета страховых премий, целесообразно использовать общепризнанную методику ОЭСР по расчету минимальных ставок страховых взносов по кредитному риску.</p>

Результаты анализа, изложенные в таблицах 2,4,5,6, свидетельствуют о наличии существенных противоречий действующих механизмов финансовой поддержки экспорта, используемых в России, нормам ВТО и ОЭСР. Необходимо внесе-

ние соответствующих изменений в механизмы государственной финансовой поддержки российского экспорта с целью приведения их в соответствие с международными требованиями.

Литература

1. Доклад Рабочей группы по присоединению России к ВТО от 16 ноября 2011 года. http://static.consultant.ru/obj/file/doc/docladrg_rf_vto.pdf. (дата обращения: 08.11.2012).
2. Постановление Правительства РФ от 1 ноября 2008 года № 803 «Об утверждении Правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)».
3. Распоряжение Правительства РФ от 21 сентября 2004 г. № 1222-р.
4. Распоряжение Правительства РФ от 25 апреля 2008 г. № 566-р.
5. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «Об исполнении федерального бюджета за 2010 год», раздел 0412 «Другие вопросы в области национальной экономики».
6. Постановление Правительства РФ от 6 июня 2005 г. № 357 «Об утверждении правил возмещения из федерального бюджета российским экспортерам промышленной продукции части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».
7. Приказ Минпромторга России от 25 июля 2011 г. № 101 «Об утверждении перечня промышленной продукции с высокой степенью переработки».
8. Соглашение между Правительством РФ и Правительством Социалистической Республики Вьетнам о предоставлении государственного экспортного кредита для финансирования сооружения атомной электростанции от 21.11.2011.
9. Стратегия развития Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций на период 2012-2014 годов. http://www.ved.gov.ru/files/images/_RUS_beta.pdf. (дата обращения: 08.11.2012).
10. Постановление Правительства РФ от 22 ноября 2011 г. № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».

Эконометрический анализ инвестиционной активности экономики Московской области

Н.И. Киселев, к.ф.-м.н., профессор,

Е.Д. Штрафина, доцент,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Представлен эконометрический анализ зависимости валового регионального продукта от уровня инвестиций и темпов роста цены барреля нефти. Содержательные выводы получены из мультипликативной трехфакторной модели, параметры которой оценивались по статистическим данным за 2000-2011 годы. Для оценки параметров использовались известные статистические методы и геометрические представления формы данных в виде минимального объемлющего параллелепипеда. Отмечается невысокая эффективность инвестиций в основной капитал.

Инвестиции, валовой региональный продукт, Московская область, мультипликативная модель, минимальный объемлющий параллелепипед.

Econometric analysis of the investment activity of the economy of Moscow region

N.I. Kiselev, professor of State budgetary Institution of higher professional education of,

E.D. Shtrafina, associate professor,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article presents an econometric analysis of the dependence of the gross regional product of investment and oil prices in Moscow region economy. Meaningful results are received from a multiplicative three-factor model, the parameters of which were estimated according to the statistical data for the years 2000-2011. To estimate the model parameters used well-known statistical methods and geometric representations of the data in the form of a minimum enclosing parallelepiped. The low efficiency of investments in main capital is observed.

Gross regional product, Moscow region, investment of capital, multiplicative model, minimal enclosing parallelepiped.

Доля валового регионального продукта (ВРП) субъекта, направленная на накопление основного капитала, характеризует его инвестиционную активность и является одним из основных факторов экономического роста. Однако инвестиционная активность является необходимым фактором роста, но, к сожалению, недостаточным. В экономической истории имеются примеры, когда страны с небольшим уровнем инвестиций успешно развивались и, с другой стороны, большие инвестиции не приводили к заметным темпам развития экономики. Определяющее значение для устойчивого развития экономики является состояние экономической среды, ее уровень «благоприятствия» деятельности экономических агентов. Количественно оценить этот уровень благоприятствия весьма

сложно и требуются специальные исследования. В работе дан статистический анализ связи инвестиций с темпами развития ВРП Московской области (далее Область), но фактор благоприятствия незримо присутствовал в анализе и существенно влиял на эффективность инвестиций.

Формирование исходных показателей. Как уже отмечалось (Киселев, 2012), доминирующим фактором, определяющим развитие экономики России и, в частности, Области, являются цены мирового рынка на нефть, поэтому помимо непосредственно интересующих нас показателей: инвестиции и ВРП, для анализа эффективности инвестиций привлекается фактор цен нефти. Естественно, для оценки роста ВРП, не обусловленного ростом инфляции, требуется использование ин-

декса годовой инфляции. Исходные данные представлены в таблице 1, где общее число исходных показателей 5, значения которых приведены за 12 лет с 2000 по 2011 год. Макроэкономические показатели ВРП и инвестиции приведены в ценах соответствующих лет. Показатель цены за баррель нефти измеряется в долларах и является усредненной величиной по году.

В силу небольшого числа наблюдений (данные всего лишь за 12 лет, при-

влекать данные за более ранний период нецелесообразно, так как кризис 1998-1999 годов существенно деформировал общие закономерности развития экономики) невозможно в модели использовать большое число объясняющих показателей. Поэтому в качестве фактора, аккумулирующим их влияние, в модель включается лаговая переменная – значение ВРП с лагом в один год.

Табл. 1. Оценка роста ВРП

Годы	ВРП (млрд. руб.)	Инвестиции (млрд. руб.)	Цена Барреля нефти (\$ США)	Индекс инфляции	Накопительная инфляция
2000	176.7	50.7	24.6	1.2	1
2001	235.2	52.7	22.6	1.19	1.19
2002	313	71.8	23.7	1.15	1.37
2003	412.1	105.2	27.2	1.12	1.53
2004	535.2	155	35	1.117	1.71
2005	708.1	181	50	1.11	1.90
2006	934	236	61	1.09	2.07
2007	1295	401	69.5	1.12	2.32
2008	1645	481	94.5	1.133	2.63
2009	1530	380	60.2	1.09	2.86
2010	1832	345	78	1.09	3.12
2011	2167	400	110	1.061	3.31

Для оценки зависимости реального роста ВРП от инвестиций следует исключить его инфляционную составляющую в значениях исходного показателя. Здесь исключение влияния инфляции состоит в представлении данных показателя в ценах 2000 года. С этой целью в таблице 1 приведен расчетный показатель накопительная инфляция, начиная с 2000 года. Например, уровень инфляции 2011 года относительно 2000 составил 3.31.

Временная структура инвестиций. Первый вопрос, который требуется решить при изучении зависимости ВРП от инвестиций, состоит в следующем – инвестиции каких лет вводить в модель? Очевидно, что прирост ВРП текущего года зависит как от инвестиций этого года, так и от предшествующих лет. Подтверждением этому расчеты, выполненные ранее (Киселев, 2012), где после исключения

влияния цен на нефть, вычисляются частные коэффициенты корреляции ВРП с инвестициями текущими, а также сдвинутыми по времени на один, два и три года. Соответственно, получен ряд 0.53, 0.78, 0.95, 0.77 частных коэффициентов корреляции. Как видно, максимальную связь с ВРП имеют инвестиции с лагом в два года. Таким образом, имеет место временная структура инвестиций: в текущих инвестициях одна часть дает приращение ВРП уже в этом году, другая часть – приращение в следующем, третья – даст эффект через два года и т.д. Вводить несколько лаговых инвестиций в модель, как уже отмечали, невозможно в силу небольшого числа наблюдений. Для решения этого вопроса введем понятие «активные инвестиции» данного года, под которыми будем понимать линейную выпуклую комбинацию лаговых инвестиций

$$I_t^p = \sum_{i=0}^k c_i I_{t-i}, \quad (1)$$

$$\sum_{i=0}^k c_i = 1, c_i \geq 0, i = \overline{1, k}, \quad (2)$$

где I_{t-i} – инвестиции в год $t-i$, I_t^p – активные инвестиции в год t . Очевидно, для каждого года имеется свое распределение долей инвестиций по периодам, где они приводят к увеличению ВРП. Упрощая действительность, будем считать, что существуют некоторый усредненный постоянный набор коэффициентов C_0, C_1, \dots, C_k временной структуры инвестиций. Более того, в силу небольшого объема данных будем считать, что $k = 2$ и вклад в приращение текущего ВРП инвестиций с большим лагом, т.е. $k \geq 2$ незначителен.

Задавая конкретным набором коэффициентов C_0, C_1, \dots, C_k можно рассчитать значения активных инвестиций $I_t^p, t = \overline{2000, 2011}$ и вычислить коэффициент корреляции r между ВРП и активными инвестициями, который, естественно, будет зависеть от выбранных значений C_0, C_1, \dots, C_k . Будем находить оценки неизвестных коэффициентов C_0, C_1, \dots, C_k для вычисления активных инвестиций из условия их максимальной корреляции с ВРП. Таким образом, оценивание коэффициентов сводится к решению условной задачи оптимизации, где целевая функция

$$r(c_0, c_1, \dots, c_k) \rightarrow \max \quad (3)$$

при условиях (2) на искомые коэффициенты.

Известно (Айвазян, 1985) решением задачи (3) без условий (2) является линейная регрессия ВРП от инвестиций $I_t, I_{t-1}, \dots, I_{t-k}$, где неизвестные коэффициенты c_0, c_1, \dots, c_k вычисляются методом наименьших квадратов (МНК). Если на коэффициенты накладываются линейные ограничения типа равенств, то их оценки МНК также выписываются в явном виде исходя из необходимых условий оптимальности для соответствующей функции Лагранжа. Большую проблему вызывают условия неотрицательности этих коэффициентов. В этом случае, решаем задачу оценивания без этих условий и, если полученные оценки c_1, \dots, c_k положительны, то задача оценивания решена. В противном случае находим оценки альтернативной процедурой оценивания c_1, \dots, c_k , которая состоит в применении метода

наименьших абсолютных отклонений (МНАО), где линейные ограничения в виде равенств и неравенств являются естественными (так как общая процедура оценивания сводится к задаче линейного программирования). В работе используются оба метода, но оценки МНАО более устойчивы к наличию аномальных наблюдений в данных, а кризис 2008 года, очевидно, внес свою лепту аномальности в динамику ВРП и инвестиций, потому в работе, где это возможно, предпочтения отдавалось оценкам этого метода.

Для расчета активных инвестиций выполняются предварительная обработка: значения ВРП и инвестиций данных в текущих ценах приводятся к ценам 2000 года, а влияние на ВРП доминирующего фактора «цена барреля нефти» устранялось путем замены ВРП на его остатки, полученные от регрессии ВРП этот фактор. Далее оценки коэффициентов c_0, c_1, \dots, c_k временной структуры инвести-

ций находятся методом наименьших абсолютных отклонений. В результате получе-

ны следующие оценки

$$\hat{c}_1 = 0.6, \hat{c}_2 = 0.15, \hat{c} = 0.25. \quad (4)$$

Значения (4) представляют статистическую оценку структуры инвестиций: 60% дают отдачу (в смысле увеличения ВРП) в текущем году, 15% – в следующем и 25% – имеют лаг, равным 2 годам. Оценки (4) используются далее для расчета активных инвестиций в 2001-2011 годах. Отметим, что коэффициент корреляции активных инвестиций с ВРП в изучаемом периоде является высоким и равным 0.94.

В таблице 2 приведены расчетные активные инвестиции в млрд. руб. и в долях от ВРП. Следует отметить падение во времени доли активных инвестиций от ВРП в основной капитал, если среднее значение доли инвестиций за весь период составляет 25%, то в 2011 году ее значение равно 18.7%. Учитывая временную структуру инвестиций, это закладывает фундамент для снижения темпов роста ВРП области в ближайшие годы. Более того, если в докризисный период (до 2008 года) средний уровень инвестиций области превышал общероссийский, то уровень инвестиций области в 2011 года уже меньше общероссийского, который оценивается по данным Росстата в 20%.

Построение и расчеты на моде-

$$y_t = c_0 x_t^\alpha v_t^\beta y_{t-1}^\gamma, \quad (5)$$

где $c_0, \alpha, \beta, \gamma$ – неизвестные параметры (коэффициенты) модели.

Интерпретируемость коэффициентов α, β, γ и содержательность выводов на построенной модели существенно зависит от ее инвариантности относительно масштаба измерения объясняющих факторов. Понятно, что выводы на модели не должны зависеть от единицы их измерения. С учетом этого, исходный показатель

ли. Для изучения зависимости ВРП от объема инвестиций, как уже отмечалось выше, помимо этих факторов включим в модель показатель – среднегодовая цена барреля нефти и лаговую переменную ВРП с лагом в один год. Включения цены нефти понятно, к сожалению, это важнейший фактор развития нашей экономики, лаговый ВРП требуется для учета остальных менее значимых факторов, которые не включены в модель в силу небольшого объема статистических наблюдений. Форма модели выбирается мультипликативной которая более адекватная характеру зависимости экономических показателей, чем аддитивная.

Введем обозначения:

y_t – значение ВРП в момент времени t ,

x_t – темп роста цены барреля в момент времени t ,

v_t – значение активных инвестиций в момент времени t .

Тогда общий вид мультипликативной модели

«цена нефти» в модели преобразуется в темп роста цены, т.е. отношению цен текущего года и предшествующего. Дальнейшее логарифмирование показателей модели приводит к фактору приращения цены на нефть относительно предшествующего года. Далее под x_t подразумевается годовой темп роста цены на нефть.

В таблице 2 приведены числовые данные преобразованных показателей мо-

дели за 2001-2011 годы. Заметим, что число наблюдений уменьшилось на единицу, так как для расчета активных инвестиций 2000 года требовались инвестиции 1999 и 1998 года, которые в силу кризиса имели аномальный характер и, с нашей точки

зрения, предпочтительно «пожертвовать» одним наблюдением, чем привносить в данные модели турбулентность финансового кризиса 1998/1999 годов.

Табл. 2. Числовые данные преобразованных показателей модели за 2001-2011 годы

Годы	ВРП (млрд.руб.) цены 2000г.	ВРП-1 (млрд.руб.) цены 2000г.	Темпы цены Барреля нефти	Доля инвести- ций в ВРП	Активные инве- стиции (млрд.руб.) цены 2000г.
2001	197.6	176.7	0.92	0.223	44.0
2002	228.7	197.6	1.05	0.222	50.8
2003	268.9	228.7	1.15	0.224	60.1
2004	312.6	268.9	1.29	0.249	77.7
2005	372.6	312.6	1.43	0.236	87.9
2006	450.9	372.6	1.22	0.233	105.3
2007	558.2	450.9	1.14	0.259	144.6
2008	625.8	558.2	1.36	0.262	164.2
2009	534.0	625.8	0.64	0.281	150.2
2010	586.6	534.0	1.30	0.225	131.9
2011	654.0	586.6	1.41	0.187	122.2

Данные таблицы 2 являются статистической базой для вычисления оценок $c_0, \alpha, \beta, \gamma$ — неизвестных коэффициентов модели (5). Для представления об устойчивости оценок $c_0, \alpha, \beta, \gamma$ последние находились как методом МНК (из условия минимума суммы квадратов отклонение фактических и расчетных значений ВРП по наблюдаемым годам), так и методом МНАО (из условия минимума суммы аб-

солютных отклонений фактических и расчетных значений ВРП по этим же годам). Если при различных критериях согласия расчетных и фактических значений ВРП оценки близки, то можно говорить об определенной устойчивости оценок. Дабы избежать при оценивании коэффициентов модели решения нелинейных задач оптимизации модель (5) преобразуется в логарифмический вид

$$\ln y_t = \ln c_0 + \alpha \ln x_t + \beta \ln v_t + \gamma \ln y_{t-1} \quad (6),$$

где оцениваемые коэффициенты входят линейно. Оценки, полученные МНК и МНАО, представлены в таблице 3 в первых двух строках. Приведены оценки α, β, γ , которые имеют экономическую интерпретацию как коэффициенты эластичности. Отметим, что коэффициент детерминации, являющийся мерой согласия фактических и расчетных значений, для значений, рассчитанных с оценками МНК, равен 0.992.

Как видно из таблицы 3, оценки

$\hat{\beta}$ коэффициента эластичности ВРП по инвестициям по этим методам значительно отличаются (сравним 0.247 и 0.024), тогда как природа методов, вообще говоря, близка и не следует ожидать столь различных оценок параметров одной и той же зависимости. В качестве объяснения полученного различия можно предположить, что форма облака наблюдений данных таблицы 2 в четырехмерном пространстве имеет более сложную природу, чем наше исходное предположение о наличии неко-

торой гиперплоскости, вокруг которой с небольшим размахом рассеяны данные. Напомним, что речь идет о наблюдениях в пространстве логарифмированных данных. Другими словами, предположим, что наблюдения концентрируются относительно нескольких различных плоскостей, а меры рассеяния данных от этих плоскостей примерно равны. Содержательно это будет означать, что данные по своей природе хорошо согласуются как с моделью, что ВРП зависит от инвестиций с коэффициентом эластичности 0.25, так и с выводами, что изменения в инвестициях практи-

чески не влияет на ВРП, что имеет место при коэффициенте 0.024.

На рис. 1 представлены графики фактических и расчетных значений ВРП методами МНАО и МНК, как видно, имеется хорошее согласие всех трех графиков, несмотря на заметное различие оценок коэффициентов $c_0, \alpha, \beta, \gamma$ в методах МНК и МНАО. Отметим, что расчет ВРП по модели (5) с оценками МНК и МНАО производился по формулам соответственно

$$y_t = 2.54x_t^{0.3}v_t^{0.247}y_{t-1}^{0.6635} \quad (\text{МНК}),$$

$$y_t = 2.186x_t^{0.33}v_t^{0.024}y_{t-1}^{0.86} \quad (\text{МНАО}).$$

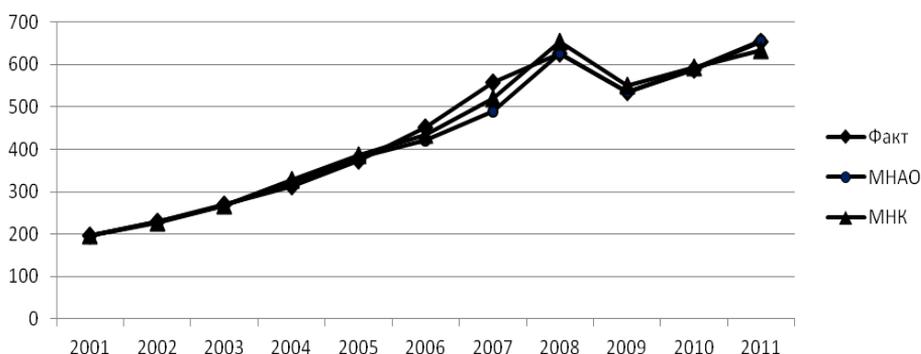


Рис. 1. Графики фактических и расчетных значений ВРП методами МНАО и МНК

Для проверки гипотезы о наличии нескольких равноценных зависимостей следует изучить геометрию облака наблюдений. С этой целью построим минимальный (по объему) объемлющий исходные данные параллелепипед (ПП) и рассмотрим полученные пары параллельных плоскостей этого параллелепипеда. Если существует 2 или более пары примерно с рав-

ными расстояниями между их плоскостями, то природа данных именно такова – т.е. имеет место несколько равноценных зависимостей ВРП от инвестиций.

Формально построение минимального объемлющего параллелепипеда сводится к решению нелинейной задачи оптимизации

$$\prod_{i=1}^4 (b_i^+ - b_i^-) / |\det(\Omega)| \rightarrow \min, \quad (7)$$

при ограничениях

$$b_i^- \leq \alpha_i \log x_t + \beta_i \log v_t + \gamma_i \log y_{t-1} + \delta_i \log y_t \leq b_i^+ \quad (8),$$

где индекс плоскостей $i = 1, 2, 3, 4$, а индекс наблюдений $t = 1, 2, \dots, 11$, матрица

Ω размером 4×4 , первая строка которой состоит из коэффициентов $\alpha_1, \beta_1, \gamma_1, \delta_1$ направляющего вектора первой пары плоскостей, вторая строка из коэффициентов второй пары и т.д. Параметры b_i^- и b_i^+ – свободные члены соответствующих пар плоскостей, а δ – неизвестный коэффициент при логарифме ВРП. Заметим, что при изучении формы облака все показатели равноправны, а в качестве расстояния в пространстве наблюдений используется евклидово. Естественно, показатели перед решением (7)-(8) помимо логарифмирования подвергаются масштабированию для приведения их к одной относительной размерности. После этой процедуры все показатели изменяются в

пределах от -1 до 1 .

Задача (7)-(8) является по существу нелинейной и требует специальных алгоритмов ее решения. В задачах небольшой размерности, где число показателей равно двум или трем существуют точные алгоритмы комбинаторного характера (Vivien, 2004). Однако в задачах большей размерности на данный момент можно предложить лишь алгоритмы, которые находят локальный минимум задачи, но в комбинации со случайным поиском дают, как правило, удовлетворительные результаты, что проверялось на тестовых задачах. В частности, (Киселев, Лахин, 2012) описаны алгоритмы и программа, предназначенная для решения задач указанного типа.

Табл. 3. Направляющие вектора первых двух пар плоскостей

Оценки	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	$\hat{\gamma}$
Метод МНК	0.3	0.247	0.663
Метод МНАО	0.332	0.024	0.86
Плоскость 1 ПП	0.27	0.424	0.554
Плоскость 2 ПП	0.24	0.06	1

В результате решения задачи (7)-(8) построен минимальный объемлющий параллелепипед со следующими расстояниями между парами плоскостей: 0.079, 0.092, 0.22, 0.28. Как видно, четыре пары плоскостей распадаются по две: первые две пары плоскостей имеют небольшие расстояния между их параллельными плоскостями и две другие существенно больше. Направляющие вектора первых двух пар плоскостей приведены в таблице 3. Коэффициенты первой пары близки к оценкам МНК, а второй к МНАО. Таким образом, получаем подтверждение, что геометрия фактических данных в пространстве наблюдений хорошо описывается двумя плоскостями с существенно различными направляющими векторами.

Возвращаясь к содержательной стороне задачи можно утверждать на основе выполненных расчетов, что оценка коэффициента $\hat{\beta}$ эластичности ВРП по

инвестициям находится в широких пределах от 0.024 до 0.424. Нижний предел 0.024 интерпретируется как практически отсутствие зависимости ВРП от инвестиций, например, увеличение их в 2 раза (100%) при таком значении $\hat{\beta}$ приводит к увеличению ВРП на полтора процента. Это, очевидно, не соответствует действительности, но действия иных важных факторов, которые трудно оценить количественно и включить в модель (типа уровня благоприятства среды для ведения бизнеса и т.п.), приводят к такой «нулевой» зависимости.

В самой оптимистической зависимости верхний предел оценки коэффициента $\hat{\beta}$ эластичности равно 0.42, что указывает на наличие таковой (на один процент увеличения инвестиций получаем 0.424% роста ВРП), но эффективность инвестиций в этом случае также не столь ве-

лика. На данных 2011 года, где ВРП в ценах 2000 года равен 654 млрд. руб., а инвестиции равны 122 млрд. руб., получаем от 1 рубля инвестиций увеличение ВРП на 2.3 рубля. Это отдача не является значительной и, ещё раз отметим, что эта самая оптимистическая оценка. Расчеты для стран с переходной экономикой показывают, что эластичность роста ВВП по инвестициям находится в пределах от 0.4 до 0.7.

Заключение.

1. Определена временная структура инвестиций, максимально связанная с годовым приростом ВРП Области.

2. В рамках мультипликативной трехфакторной модели дан анализ и оценки зависимости ВРП от активных инвестиций. Рассмотрены две числовых модели зависимости, одинаково хорошо согласующиеся с данными.

3. Для построения более адекватных моделей инвестиционных процессов экономики Московской области и получения более глубоких выводов требуется больший объем статистических данных.

Литература

1. Айвазян С.А. и др. Прикладная статистика: исследование зависимостей – М.: Финансы и статистика, 1985.
2. Киселев Н.И. Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта Московской области. Вопросы региональной экономики, т.7, №3, 2012.
3. Киселев Н.И., Лахин А.В. Разведочный анализ в построении систем одновременных уравнений. Сб. докладов научно-практической конференции «Системный анализ в экономике – 2012», Финансовый университет при Правительстве РФ.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru> – сайт Росстата.
5. Vivien F., Wicker N. Minimal enclosing parallelepiped in 3D. Computational geometry. Theory and applications, 29, 177-190, 2004.

УДК 336.581

Проблемы финансирования инновационной деятельности

Е.В. Козичева, доцент, кандидат экономических наук,
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики Нижний Новгород

В статье обозначены проблемы перехода российской экономики на инновационный путь развития. Одна из проблем – это низкий уровень инвестиций в инновационные проекты. Рассматривается вопрос использования венчурного капитала для решения этой проблемы.

Инновации, венчурный капитал, финансовые инвестиции, фонды венчурного финансирования.

The problems of financing of innovative activity

E.V. Kozicheva, the senior lecturer, Cand.Econ.Sci,
National research university Higher school of economics Nizhniy Novgorod

In article the problems of transition of Russian economy to innovative way of development are designated. One of the problems is a low level of investments to innovative projects. It is examined question of use of venture capital for the decision of this problem.

Innovation, venture capital, financial investment, venture capital funds.

Наиболее значимой проблемой развития современной России, как и многих других развивающихся стран, стала проблема инновационного обновления экономики. Но прогресс в решении этой задачи зависит, прежде всего, от координации процессов как на макро так и на микро уровнях, так как любая трансформация определяется способностью экономики генерировать и внедрять новые технологии, а также затрагивает все стороны хозяйствования экономических субъектов. На современном этапе развития общества место любой национальной экономики в системе мирового хозяйства определяется уровнем развития науки, техники и технологий. В настоящий момент Россия находится в ситуации жесткой международной конкуренции. Мы можем наблюдать глобальные тенденции перехода экономик на инновационный путь развития. Поэтому нашей стране крайне необходимо создать эффективно работающий инновационный механизм и повысить уровень фундаментальных и прикладных научных исследований. Успешность решения вышеназванной задачи зависит от того насколько эффективно используются современные инструменты и методы привлечения инвестиционного капитала в высокотехнологичные отрасли. 30 марта 2002 года Президент России утвердил документ «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и на дальнейшую перспективу». В этом документе переход на инновационный путь развития страны сформулирован как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий.

Финансовым звеном инновационной инфраструктуры является венчурный капитал. Его основная задача состоит в решении проблемы финансовой недостаточности инновационных проектов. Венчурный капитал обладает синергетическим эффектом. Он представляет собой особый ресурс, который способен объединить финансовый и человеческий капиталы. Этот

эффект и воздействует на деловую активность хозяйствующих субъектов, усиливая их интерес к инновационной деятельности. Венчурный капитал отличается от банковского более высокой степенью риска и своей направленностью на поддержку малых и средних инновационных предприятий. В работе «Венчурный капитал и инновации: что было первым?» японские ученые Хирукава и Уэда впервые задались вопросом: что было первым – венчурные инвестиции или инновации? [6]. С одной стороны, венчурный капитал может стимулировать инновации путем ослабления финансовых ограничений, с которыми сталкиваются инновационные фирмы в связи с асимметричностью информации и высокой рисковостью. Однако есть и противоположная гипотеза, которая утверждает, что когда возникают инновационные возможности, у инновационных фирм появляется спрос на венчурные инвестиции и, как следствие, рынок венчурного капитала растет.

Во многих странах венчурное финансирование используется как эффективный механизм поддержки инновационного развития национальной экономики. Действенность этого механизма подтверждается опытом ведущих экономических держав, где он давно апробирован и успешно применяется. В условиях развитой рыночной экономики венчурный капитал объединяет возможности носителей капитала и носителей инновационных технологий, решает проблему финансирования инновационных идей и проектов.

Понятие «инновация» может иметь различные значения в зависимости от конкретных задач, поставленных перед ее создателями. Часто оно употребляется для обозначения новых идей, методов или устройств, а также процессов создания новых продуктов и технологий. В 1912 году Й. Шумпетер впервые ввел термин «инновация». Определение этого термина появилось в его работе «Теория экономического развития». По мнению Й. Шумпетера, инновация – это, по существу, каче-

ственно новая комбинация использования экономических ресурсов [5, с. 132]. Если же рассматривать это понятие в контексте современных международных стандартов, то можно сказать, что инновация – это финальный результат инновационного процесса, который воплощен в виде нового или усовершенствованного продукта, в виде нового технологического процесса, в виде нового подхода к оказанию социальных услуг. Исходя из вышеизложенного определения, можно говорить о том, что инновации характеризуются рядом признаков, важнейшими из которых являются: новизна, широкая область возникновения и эффективность. С точки зрения новизны любой продукт инновации должен обладать новыми свойствами по сравнению с аналогами. Широкая область возникновения предполагает, что объектами инноваций могут быть как продукция так и технология, как организация производства так и организация управления. Эффективность же предполагает, что инновации должны быть ориентированы на обеспечение экономического, научно-технического, социального и экологического эффектов. Достаточно полное определение понятия инновация дает П.Н. Завлин в своих работах по инновационному менеджменту. Где он говорит о том, что инновационный процесс – это творческий процесс, а инновация – это результат этого творческого процесса. По мнению П.Н. Завлина, результатом, т.е. инновацией можно считать созданную новую потребительную стоимость, которая требует от пользователей изменения парадигмы их поведения.

По определению американского исследователя Б. Твисса, инновационный процесс – это превращение научного знания, научных идей, изобретений, в физическую реальность (нововведение), которая изменяет общество [3, с. 88]. Успех инновационного процесса зависит от управленческого механизма, который объединяет в единый поток научную идею, ее разработку, внедрение результата в производство, реализацию, распространение и

потребление. А его эффективность определяется только после внедрения инновации, когда выясняется, в какой мере она удовлетворяет потребностям рынка.

В 2011 году отмечалось, что по уровню инновационной активности российская экономика заметно уступает ведущим индустриальным странам (США, Германия, Канада, Финляндия и др.). Темп инновационного развития экономики России недостаточен. Это обусловлено рядом причин. В первую очередь, препятствием выступает отечественная бюрократия – большое количество заявок по регистрации инновационных проектов и начинающих предприятий отклоняются не из-за идеи, а из-за оформления заявки. Не менее важным показателем в этой связи являются недостаточные, несмотря на заметное увеличение в последнее время, объемы финансирования. Предприятия, инвестирующие в новые разработки и технологии, оперируют, прежде всего, собственными средствами, объемы которых малы. А возможности использования привлеченных финансовых ресурсов ограничены из-за высокой стоимости кредитных денег и неразвитости рынка венчурного финансирования.

Одним из вариантов решения проблемы финансирования мог бы стать вариант привлечения в инновационный бизнес венчурного капитала. Венчурный капитал – один из наиболее эффективных, зарекомендовавших себя на практике источников финансирования малых и средних высокотехнологичных предприятий, которые реализуют проекты с высокой степенью риска. Возможности использования традиционных общепринятых источников финансирования для таких предприятий ограничены. В свою очередь венчурный капитал дает возможность реализовывать передовые идеи, мотивирует предприятия к переходу на инновационный путь развития, повышает эффективность экономики в целом, способствует процессу взаимодействия всех звеньев цепочки «наука – производство – рынок». В период перехода

российской экономики на инновационный сценарий развития, создание эффективной индустрии венчурного капитала является важнейшей стратегической задачей.

В 1946 году в США была образована Американская корпорация по исследованиям и разработкам, где впервые было использовано понятие венчурного капитала. В современной научной литературе и практике категория венчурного капитала получила широкое распространение, но до сих пор нет однозначного подхода к ее толкованию. Меняется экономическая ситуация, меняются и представления о сущности и особенностях венчурного капитала. Но при всем многообразии определений можно выделить основные особенности венчурного капитала: направленность на инновационные проекты, рискованность, долгосрочный характер, ожидаемая высокая норма прибыли на вложенный капитал, дробность финансирования.

Определив специфические стороны венчурного капитала, мы можем уточнить его основные функции. К ним можно отнести мобилизацию и эффективное использование денежных средств государства, населения, предприятий и фондов. Венчурный капитал может предоставить управленческие навыки и опыт ведения бизнеса инновационным предприятиям. Большое значение играет функция перераспределения капитала путем предоставления инвестиций инновационным предприятиям. Стимулирующая функция связана с активизацией инновационной деятельности. Интеграционная функция характеризуется способностью венчурного капитала объединить науку, производство и рынок.

Способствуя росту инновационной и деловой активности, венчурный капитал побуждает предприятия к активизации научно-технической деятельности, вследствие чего ускоряются трансформационные процессы в экономике, интенсифицируется ее переход на инновационный сценарий развития. Использование венчурного капитала как источника финанси-

рования инновационных предприятий дает ряд преимуществ, позволяющих поддерживать наиболее динамично развивающиеся отрасли, повысить скорость внедрения и распространения инноваций. Тем самым обеспечивая рост качества жизни населения страны, создание новых рабочих мест и решение ряда других социальных проблем.

Таким образом, венчурный капитал выступает в роли достаточно значимого фактора инновационного развития и структурного обновления экономики. Он представляет собой современный тип инвестиционного механизма, который необходим для активизации инновационной деятельности отдельного хозяйствующего субъекта и для эффективности функционирования экономики в целом.

Влияние венчурного капитала на инновационное развитие экономики на различных экономических уровнях можно описать по-разному. Если рассматривать конкретного предпринимателя, то венчурный капитал способствует усилению его интереса к использованию в производственной деятельности новых технологических знаний и современной информации. На уровне малых и средних инновационных предприятий венчурный капитал характеризуется тем, что он выступает источником их развития. На отраслевом уровне он выполняет функцию стимулирования внедрения и использования высоких технологий. Если рассматривать экономику страны, то венчурный капитал служит базой для структурного изменения в экономике, Венчурный капитал в глобальном масштабе переходит в форму транснационального венчурного капитала. На этом уровне он способствует укреплению связей в общемировом масштабе, усиливая процессы обмена знаниями и технологиями.

Следует признать, что российская венчурная индустрия фактически только начинает формироваться. В настоящее время в недостаточной степени разработан инструментарий венчурного финанси-

ния инновационной деятельности компаний. Неоспорим и другой факт, что нельзя достичь стабильного успеха, оставаясь в рамках прежней системы производства и управления предприятием.

Это делает актуальным проведение исследований, направленных на выработку и формирование подходов, механизмов, методов, алгоритмов и моделей устойчивого развития. Результаты исследований ученых – экономистов нашей страны свидетельствуют о необходимости адаптации инструментов венчурного финансирования, которые существуют в развитых экономиках Запада, к российским условиям. Рассмотрим подробнее основные составляющие инструментария венчурного финансирования в России и за рубежом.

Венчурный капитал может предоставляться как формальным, так и неформальным секторами. В формальный сектор входят венчурные фонды, которые объединяют ресурсы нескольких инвесторов, заинтересованных в портфельных инвестициях в различные проекты с различной степенью риска. Далее формальный сектор включает в себя государственные и частные пенсионные фонды. Следует отметить, что в Европе на них приходится более пятидесяти процентов венчурного капитала. Участниками этого сектора также являются и нефинансовые промышленные корпорации, которые заинтересованы в научных исследованиях и разработках для их внедрения в производство с целью усиления своих позиций на рынке. Сегодня и коммерческие банки создают у себя в структуре подразделения, которые занимаются портфельным инвестированием в инновационный сектор экономики. Определенную долю в формальном секторе занимают и государственные инвестиционные программы.

Неформальный сектор представляют частные инвесторы венчурного капитала. Это так называемые «бизнес-ангелы». Ими являются частные инвесторы, которые достаточно успешны в своей

основной профессиональной деятельности. К моменту инвестирования они накопили достаточный опыт работы в бизнесе и располагают значительными финансовыми накоплениями. «Бизнес-ангелы» могут инвестировать напрямую в новые и растущие компании или входить в состав неформального объединения частных инвесторов. Такое объединение позволяет увеличить венчурный капитал, необходимый для старта инновационного проекта. В некоторых странах неформальный сектор превышает по объемам инвестиционных вложений формальный сектор.

Оба сектора удачно могут дополнять друг друга. На ранних стадиях развития инновационных проектов, связанных с разработкой продукта и выпуском опытного образца необходим так называемый «посевной капитал», который и могут предоставить частные инвесторы. А вот на этапе быстрого роста и расширения требуется венчурный капитал, который может предоставить уже формальный сектор.

Сегодня в России представлены оба сектора. Существуют частные инвесторы, аналогичные «бизнес-ангелам» и официальные инвесторы. К ним можно отнести разнообразные венчурные фонды, которые привлекают средства юридических и физических лиц для вложений в рискованные инновационные проекты.

Следует отметить, что на ранних стадиях венчурного финансирования существуют типовые риски инвестора. К ним можно отнести недостаточный уровень компетенций и психологической совместимости команды инновационной компании, отсутствие предсказуемой стратегии возврата инвестиций, отсутствие возможных инвесторов следующего раунда, переоценку рыночной обоснованности бизнес-модели, риск недостижения заявленных параметров технологии. Присутствует также конфликт технологии компании с международным технологическим трендом или «goad-mar» международных технологических лидеров.

Не следует исключать возможность попадания инновационного продукта в военный сектор экономики. Хотя возможно, что для некоторых проектов это может стать хорошим шансом получить достаточно серьезные инвестиции официального сектора.

Когда речь идет об инновациях, то не следует забывать, что на основании статистических данных, полученных за прошедшие годы, было выработано соотношение «3 – 3 – 3 – 1». Это соотношение означает, что из десяти компаний, которые получили инвестиции, три оказались неудачными, три смогли вернуть вложения в них, три обеспечили средний доход и лишь одна компания становится сверхдоходной. Эти сверхдоходы и могут помочь инвестору покрыть издержки, связанные с неудачными инвестициями.

На более поздних стадиях развития инновационной компании предполагаются существенно меньшие риски при значительно более крупных объемах инвестирования. Это позволяет привлекать в подобные проекты существенно большее число инвесторов, чем на этапе ранних стадий.

Характерной чертой западного венчурного бизнеса, во многом определяющего динамику и устойчивость его развития, являлась и является до настоящего времени ориентация на вложение средств в инновационные предприятия, реализующие передовые технологии в различных промышленных отраслях: телекоммуникации, биотехнологии, медицина, потребительские товары и др. Так, по итогам 2011 года инвесторы США вложили \$32,6 млрд. в 3209 венчурные сделки, что на 10% больше в денежном выражении и на 6% больше по числу сделок, чем в 2010 году [8].

В России на сегодняшний день венчурная индустрия сильно отстает от западных стран. В целом, несмотря на поступательное движение российского рынка прямых (венчурных) инвестиций в последние годы, имеет место мнение, что для

иностранных инвесторов пока, к сожалению, более привлекательными являются рынки других развивающихся стран. Но, если говорить языком цифр, то по оценкам специалистов Российской Венчурной Компании, в 2011 году было сформировано более полутора десятков новых венчурных фондов общим объемом более 30 млрд. рублей. Количество сделок и соглашений в рамках отрасли, измерявшееся в начале 2010 года десятками, составило по итогам 2011 года более двух сотен [10].

Еще одной тенденцией 2011 года, отмеченной наблюдателями на российском рынке, стал рост числа сделок с компаниями на ранних стадиях развития. Суммарный объем венчурных инвестиций в 2011 году по оценкам Российской Венчурной Компании составил около 15 млрд. рублей [10].

Основная активность с точки зрения объемов средств, инвестированных венчурными капиталистами в 2011 году, сосредоточилась в отраслях информационных технологий, здравоохранения и энергетики.

Задачи, по развитию национальной системы венчурного финансирования, не являются уникальными и инструменты для их достижения давно апробированы в странах с развитым уровнем венчурного финансирования, таких как США, Израиль, Финляндия. Тенденции последних лет говорят о том, что российский венчурный бизнес имеет перспективы развития, и что объемы венчурных инвестиций в стране могут вырасти в несколько раз. Растет количество государственных и частных венчурных фондов, создаются технопарки с инфраструктурой позволяющей поддерживать инновационные проекты на этапе стартапов. На сегодняшний день можно говорить о достаточно благоприятных предпосылках развития венчурного бизнеса в России в ближайшие годы. Но развитию венчурного сектора в экономике России должно уделяться постоянное внимание. Необходимы меры системной поддержки, так как венчурный бизнес – это

один из главных факторов успешного перехода нашей страны с сырьевого экспортно-ориентированного на инновационный путь развития.

Литература

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.П., Смоляк С.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Изд. «Демо», 2008.
2. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента. М.: Экономика, 2004.
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Уколов В.Ф. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе: Учебник для вузов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009.
5. Шумпетер Й.А. Теории экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007.
6. Hirukawa M. Venture Capital and Innovation: Which is First? / Masayuki Hirukawa, Masako Ueda. Signal Lake Venture Fund . 2008.
7. Popov A. Venture Capital and New Business Creation: International Evidence/ Alexander Popov, Peter Roosenboom. European central bank working paper. No 1078. 2010.
8. Обзор индустрии венчурного капитала от Dow Jones VentureSource, 2011 – Режим доступа: venture-news.ru.
9. Родионов И.И. Венчурный капитал – ГУ ВШЭ, 2005. – Режим доступа: <http://www.xion.ru/study>.
10. National Venture Capital Association. – Режим доступа: <http://www.nvca.org/def.html>.
11. History VC – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org>.

УДК 338.2

Использование сбалансированной системы показателей для оценки эффективности деятельности предприятия, производящего и реализующего алкогольную продукцию

С.Ю. Липалина, соискатель,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье раскрыты содержание и особенности формирования сбалансированных показателей, предложены показатели деятельности предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию на различных уровнях иерархии, а также представлены рекомендации по информационному обеспечению управленческих решений посредством анализа данных, формируемых в процессе составления сбалансированной системы показателей.

Сбалансированная система, показатели, эффективность деятельности, финансовые результаты.

Use of the balanced system of indicators for an assessment efficiency of activity of the enterprise making and realizing alcoholic production

S.Y. Lipalina competitor of economy department,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article are opened the contents and features of formation of the balanced indicators, indicators of activity of the enterprise making and realizing alcoholic production at various levels of hierarchy are offered, and also recommendations about information support of administrative decisions by means of the analysis of the data formed in the course of drawing up of balanced system of indicators are presented.

Balanced system, indicators, efficiency of activity, financial results.

Стремительное изменение экономического климата страны, сопровождаемое процессами жесткой конкуренции и постоянно изменяющейся внешней среды, приводит к затруднениям руководителей и собственников предприятий в процессе принятия стратегических решений. Проблема большинства предприятий в управлении эффективностью связана с тем, что они рассчитывают и анализируют слишком большое количество показателей и только небольшая их часть может показать реальную финансовую эффективность деятельности организации. В этой связи выбор оптимального количества показателей, характеризующих эффективность управления хозяйствующим субъектом, становится особенно актуальным в современных условиях хозяйствования.

Для решения вышеизложенной проблемы предлагаем использовать метод управления ставший в последнее время популярный в нашей стране – сбалансированная система показателей. Данный метод разработан профессорами Р.Капланом и Д.Нортоном. В экономической литературе встречается огромное количество вариантов перевода оригинального американского названия «Balanced Scorecard»: «Сбалансированная система оценочных показателей», «Карта бальных оценок», «Сбалансированная система оценочных показателей», «Карта сбалансированных показателей», «Сбалансированный счет очков», «Ведомости сбалансированных показателей» и т.д. В своей работе предлагаем использовать наиболее приемлемый, вариант перевода – сбалансированная система показателей (ССП).

Сбалансированные показатели являются одной из наиболее распространенных форм представления информации менеджменту для более эффективного управления предприятием. Поэтому для информационно-аналитического обеспечения управления руководителям предприятия и собственникам необходим универсальный перечень сбалансированных показателей, применение которых позво-

лит оптимизировать деятельность предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию.

Учитывая организационно-экономические характеристики деятельности предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию, а также специфические условия его хозяйствования, для формирования сбалансированных показателей и отражения их роли в реализации стратегических целей предложено использовать следующую последовательность: определить стратегические приоритеты развития предприятия; сформулировать цели, с помощью которых будет реализовываться стратегия; установить показатели, отражающие количественную сторону установленных целей; определить расчетную формулу показателей и частоту их измерения; сформулировать инициативы по достижению целей.

Руководство предприятия определяет наиболее важные направления развития в процессе формулирования своей краткосрочной и долгосрочной стратегии. В процессе исследования для выбранного предприятия была определена стратегия совмещения «Лидерство по затратам» на рынке оптовых покупателей и «Широкая дифференциация» на рынке потребителей. Необходимо выделять следующие стратегические приоритеты развития предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию: увеличение доходов, снижение расходов, использование активов и инвестиционная стратегия. Ключевые показатели эффективности отражают степень достижения целей предприятия в приоритетном направлении развития. Известно, что цели должны соответствовать следующим критериям: они должны быть конкретными и измеримыми; достижимыми и согласованными; реалистичными, не требующими серьезных усилий; они должны быть легко прослеживаемы во времени. Сбалансированная система показателей является лучшим механизмом реализации установленных целей с учетом выдвинутых критериев, поэтому опреде-

ление ключевых показателей, отвечающих за реализацию поставленных целей, является весьма важным. В зависимости от установленных стратегических целей ключевые показатели выбранного предприятия

представлены в таблицах 1 – 2.

Табл. 1. Сбалансированные показатели предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию, сформированные с учетом стратегии – «Широкая дифференциация»

Стратегические приоритеты	Цель	Наименование показателя	Формула расчета	Инициатива по достижению целей
1	2	3	4	5
Увеличение доходов	Повысить прибыльность	Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения – налоги – обязательные платежи в бюджет	Рост эффективности управления, совершенствование системы мотивации
	Увеличить долю рынка	Доля рынка	Объем продаж организации / объем рынка	Увеличение производства и объема продаж
	Увеличить объем продаж	Объем продаж	Количество штук * цена	Усиление рекламы, проведение эффективной маркетинговой стратегии
	Обеспечить рост чистой прибыли	Коэффициент роста чистой прибыли	Чистая прибыль отчетного года /чистая прибыль предыдущего года	Увеличение прибыли от продажи продукции и прочей прибыли
	Расширить ассортимент продукции	Доля продаж новых видов продукции в общем объеме продаж	Объем продаж новых товаров / общий объем продаж	Проведение маркетинговых исследований по выявлению новых потребностей
Использование активов и инвестиционная стратегия	Увеличить стоимость предприятия	Дисконтированная стоимость	Стоимость предприятия * коэффициент дисконтирования	Увеличение материально-технической базы, обеспечение оптимального портфеля активов
	Увеличить денежный поток	Денежный поток как процент дохода	(Денежный поток/доход)*100	Совершенствование инвестиционной стратегии
	Снизить объем выплат по процентам	Объем заемных средств	Заемный капитал / валюта баланса	Ускорение возврата кредитов и займов
	Улучшить благосостояние акционеров	Прибыль на акцию	Чистая прибыль / количество акций	Повышение эффективности деятельности предприятия
		Рыночная стоимость акции	Рыночная стоимость акции	
Использование активов и инвестиционная стратегия		MVA(добавленная рыночная стоимость)	Инвестированный капитал / рыночная стоимость собственных и заемных средств	Повышение привлекательности предприятия
	Совершенствовать использование активов	Рентабельность активов	Чистая прибыль / среднегодовая стоимость активов	Рациональное использование активов
		Доходность инвестиций	Доход / инвестиции	Целенаправленное и эффективное использование инвестиций

	Обеспечить высокую доходность занятого капитала	ROCE (return-on-capital-employed) доходность занятого капитала	ROCE предприятия / ROCE среднеотраслевой	Рациональное использование занятого капитала
	Обеспечить финансовую устойчивость и ликвидность	Коэффициент быстрой ликвидности	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность) / краткосрочные финансовые обязательства	Оптимальное сочетание собственного и заемного капитала. Способность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства. Эффективное формирование и использование денежных ресурсов
		Коэффициент текущей ликвидности	(Оборотные активы – расходы будущих периодов) / (краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов – резервы предстоящих расходов и платежей)	
		Коэффициент финансовой автономии (независимости)	Собственный капитал/валюта баланса-нетто	
		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / оборотные активы	

Табл. 2. Сбалансированные показатели предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию, сформированные с учетом стратегии – «Лидерство по затратам»

Стратегические приоритеты	Цель	Наименование показателя	Формула расчета	Инициатива по достижению целей
Снижение расходов	Сократить затраты по сравнению с планом	Отношение фактических затрат к плановым	Затраты фактические/ затраты плановые	Изыскание резервов снижения затрат в текущей деятельности
	Повысить производительность труда	Выработка на 1 рабочего	Объем производства / число рабочих	Снижение количества бракованной продукции

Далее необходимо выделить некоторые рекомендации, полезные при формировании и использовании сбалансированной системы показателей:

Во-первых, следует подчеркнуть, что сбалансированные показатели должны быть понятны сотрудникам. Им необходимо знать, как они измеряются и рассчитываются и, что еще более важно, что они должны либо не должны делать для того, чтобы достичь благоприятных значений данных показателей. Это означает, что

недостаточно просто публиковать значения – необходимо обучить персонал, чтобы гарантировать, что они понимают и действуют соответственно принятой стратегии.

Во-вторых, для того чтобы сформировать работающую систему показателей, организация обязана установить стандарты измерений. Несмотря на то, что это может показаться простой задачей, практика показывает, что иногда проходят месяцы, а иногда и годы для того, чтобы

прийти к общекорпоративному пониманию показателей и методики их расчета. Динамика правильно измеренных сбалансированных показателей по отношению к фактическим или запланированным значениям характеризует качество развития предприятия. Плановые значения показателей будут более информативными, если их определять от достигнутого уровня с учетом складывающихся рыночных тенденций. Частота плановых расчетов определяется не только уровнем развития предприятия, но и внешними условиями его существования в определенное время.

В-третьих, высший менеджмент, участвуя в этих процессах, должен существенно сократить время согласований и помочь предприятию преодолевать политические разногласия, связанные со стандартизацией определений сбалансированных показателей.

В-четвертых, необходимо отметить, что показатели должны иметь целевые значения – своеобразные эталоны, то есть значения, к которым следует стремиться. Но иногда показатели невозможно отразить в цифрах, поэтому контекст интерпретации КРІ обеспечивается: диапазонами (хорошо, удовлетворительно, плохо, опасно) эффективности работы; соответствием целям (то есть, к примеру, показатели предопределения прибыли, типа 10%-ов новых клиентов каждый квартал); эталонными сравнениями, которые могут базироваться, например, на лучших отраслевых достижениях.

В-пятых, обеспечение достижения установленных значений показателей рекомендуется обеспечивать за счет проведения соответствующих мероприятий, процесс реализации которых должен периодически отслеживаться и учитываться при принятии решений по внедрению плана корректирующих действий.

Неотъемлемым элементом системы управления являются сбалансированные показатели деятельности подразделений, поэтому следующим шагом исследования будет изучение вопроса формирова-

ния сбалансированных показателей подразделения предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию.

На уровне подразделений рекомендуется рассчитывать такие сбалансированные показатели, как операционная прибыль, поступления на инвестиции, остаточный доход и экономическая добавленная стоимость подразделения. Среди основных целей подразделений можно выделить рост доходов, снижение расходов и использование активов. К типичным финансовым целям можно отнести возрастание поступлений на инвестиции на 20% или увеличение объема продаж и операционного дохода на 100% в течение следующих пяти лет.

Ориентиры подразделений могут быть идентичны целям предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию. Например, каждому подразделению может быть определена задача достижения рентабельности занятого капитала в размере 16%, аналогичная общей цели всего предприятия. Или, например, если предприятие использует экономический показатель добавленной стоимости, каждое подразделение может получить задание постоянно его максимизировать. Бесспорно, такой унифицированный подход является обоснованным, последовательным и в некотором смысле справедливым, поскольку оценка деятельности менеджеров всех подразделений дается в соответствии с единым стандартом. И все же такой подход не учитывает, что различные бизнес-единицы могут следовать разными стратегическими курсами. Соответственно, вряд ли общий финансовый показатель и (в особенности) единственная цель, характеризующая этим параметром, будут одинаково адекватны для широкого спектра направлений деятельности всего предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию. Таким образом, в начале разработки сбалансированных показателей необходимо определить соответствующие параметры для всей стратегии. Стратегические цели и показатели

должны играть двойную роль: определять финансовые результаты, ожидаемые от проведения в жизнь стратегии и являться базовыми при определении целей и показателей остальных составляющих сбалан-

сированной системы показателей. В таблице 3 представлены сбалансированные показатели деятельности подразделения предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию.

Табл. 3. Сбалансированные показатели деятельности подразделения предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Особенности показателя
1	2	3	4
1	Себестоимость продукции подразделения	Постоянные расходы + переменные расходы	Снижение себестоимости является одной из первоочередных задач не только менеджеров, но и служащих предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию
2	Доля продукции подразделения в общем объеме продаж предприятия	(Объем проданной продукции подразделения/объем проданной продукции предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию)*100	Если подразделение стремится занять лидирующие позиции по объему продаж своей продукции по сравнению с другими подразделениями предприятия, то значение этого показателя будет весьма важным для менеджмента этого подразделения
3	Доля продаж новых товаров подразделения в общем объеме продаж	(Объем продаж новых товаров подразделения/объем продаж предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию)*100	Данный показатель является стратегическим и предоставляет информацию о затратах, необходимую для принятия решений с долгосрочным эффектом в рамках всего предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию. Также, с некоторой долей условности, его можно назвать прогнозным, отражающим в бухгалтерском учете данные о доходах и расходах будущих периодов
4	Доходность инвестиций (ROI)	(Прибыль/инвестиции) * 100%	Выражает прибыль подразделения, полученную в результате использования инвестиций
5	Рентабельность активов подразделения	(Прибыль/среднегодовая стоимость активов) * 100%	Показатель близок по значению к показателю ROI и отражает прибыль подразделения как процентную долю от активов, которыми распоряжается подразделение
6	Экономическая добавленная стоимость (EVA(TM))	Прибыль подразделения – стоимость капитала, начисляемого на активы подразделения	Концепция (EVA(TM)) расширяет идею традиционного остаточного дохода и включает в нее корректировки финансовых показателей деятельности подразделений, учитывающих искажения, вносимые общепринятыми американскими принципами бухгалтерского учета
7	Переменная краткосрочная маржа вклада в прибыль	Прибыль от продажи внешним заказчикам (либо трансферты другим подразделениям) – переменные издержки	Если воспользоваться этим показателем, то менеджмент подразделения может получить мотивацию контролировать переменную составляющую затрат
8	Контролируемый вклад в прибыль	Переменная краткосрочная маржа вклада в прибыль – контролируемые постоянные издержки = контролируемый вклад в прибыль	Этот показатель включает контролируемые постоянные издержки, такие как непереносимые составляющие по труду, аренде оборудования и расходам на коммунальные услуги
9	Вклад в прибыль подразделения	Контролируемый вклад в прибыль – неконтролируемые устранимые затраты	Полученное значение является полезной цифрой для оценивания экономического вклада в прибыль подразделения, поскольку показывает тот вклад, который подразделение вносит в общую прибыль

			накладные расходы предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию
10	Прибыль подразделения до уплаты налога	1 способ: Вклад в прибыль подразделения – начисленные на подразделения корпоративные расходы. 2 способ: Выручка подразделения – затраты на производство и продажу продукции	Начисленные расходы головного офиса можно в первом приближении считать теми расходами, которые подразделению пришлось бы нести самому, если бы оно выступало в виде отдельного предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию
11	Остаточный доход	1 способ: Контролируемый вклад в прибыль – стоимость капитала, начисленная на инвестиции, контролируемые менеджерами подразделения. 2 способ: вклад в прибыль подразделения – стоимость капитала общих инвестиций в активы, задействованные в подразделении (для оценки эффективности функционирования подразделения)	Остаточный доход является более гибким показателем, поскольку для инвестиций, имеющих различный уровень риска, можно использовать различные процентные ставки стоимости капитала. Показатель остаточной стоимости позволяет учитывать при вычислениях различные стоимости капитала, скорректированные на величину рисков
12	Доля расходов на обучение в общей сумме расходов на оплату труда подразделения	Затраты на обучение/ фонд оплаты труда подразделения	В международной практике значение этого показателя приближено к 5%, поэтому отслеживание значения данного показателя и его влияния на эффективность труда весьма значительно

Периодические отчеты подразделения, составленные на основе анализа сбалансированных показателей с целью контроля высшим менеджментом организации, позволят одновременно отслеживать деятельность всего предприятия в целом. Рациональная система оценивания сбалансированных показателей работы подразделений обеспечивает соответствующей управленческой информацией менеджеров высшего звена и позволяет им эффективно контролировать все процессы производства. В таблице 4 предложена рекомендуемая форма личной ССП, в которой устанавливаются показатели ССП для сотрудника, их расчетная формула, фактическое и целевое значение этих показателей во взаимосвязи с показателями ССП предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию и подразделения.

Каждый сотрудник предприятия составляет личную (индивидуальную)

ССП, этот процесс служит составной частью ежегодно проводимого планирования результатов. При обсуждении личной ССП менеджер (непосредственный руководитель) и сотрудник определяют, каких результатов (профессиональных целей, плановых показателей и задач, связанных с общеорганизационной системой показателей) ему следует достичь в течение года, чтобы реализовать цели команды, подразделения и всего предприятия в целом. Личная сбалансированная система показателей представляет собой отправную точку в процессе профессионального роста сотрудника и одновременно служит частью квалификационных его характеристик. Она должна соответствовать желаемым профессиональным достижениям и быть увязана с квалификацией человека (его знаниями, опытом, навыками и поведением).

Табл. 4. Рекомендуемая форма личной сбалансированной системы показателей

Миссия сотрудника	Видение сотрудника	Стратегия сотрудника	Стратегические цели сотрудника	Показатель ССП предприятия	Показатель ССП подразделения	Показатель ССП сотрудника	Расчетная формула	Фактическое значение	Целевой показатель
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Разработанная на данном уровне иерархии ССП позволяет делать выводы о производительности труда работника, эффективности работы, удовлетворенности условиями труда и разрабатывать меры по её оптимизации, что весьма важно в оценке деятельности предприятия производящего и реализующего алкогольную продукцию.

В целом необходимо отметить, что концепция ССП уже десятилетия используется менеджерами всего мира, однако в России пока не существует достаточной практики ее внедрения. Обобщая и описывая общеизвестные и общепринятые достоинства концепции, а также формулируя некоторые недостатки и трудности ее применения, с которыми могут столкнуться руководители предприятий производящих

и реализующих алкогольную продукцию хочется отметить, что подобные сложности могут возникнуть и на других предприятиях других отраслей. Нами сделан вывод, что руководителям необходимо принимать во внимание уже имеющийся опыт в целях эффективного измерения и оптимизации деятельности предприятия. Также необходимо отметить, что хозяйствующий субъект может иметь сотни, если не тысячи показателей, в то время как сбалансированных показателей деятельности предприятия всего лишь несколько десятков. Эти показатели сосредоточены на ключевых действиях предприятия и позволяют постоянно измерять и оптимизировать его деятельность.

Литература

1. Рамперсад Х. К. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
2. Сбалансированные показатели: содержание и интерпретация: монография / М. В. Мельник, Е. В. Никифорова, К. Ю. Бурцева. – ТГУ. – Тольятти: Кассандра, 2010. – 213 с.
3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
4. Каплан Р. С. Изменяем готовность нематериальных активов / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон // Искусство управления. – 2004. – № 8. – С. 24-41.
5. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т., Савин В.Ю. Анализ финансовой отчетности: учебник –3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТИТАН ЭФФЕКТ, 2011. – 320 с.

УДК 339.3

Функционирование оптовой торговли бумажной продукцией в условиях современных инновационных процессов.

А.Д. Ниязов, аспирант кафедры управления,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»
г. Королев, Московская область

Рассматриваются современные инновационные процессы в оптовой торговле бумажно-беловой продукцией в настоящее время. Исследуются проблемы развития данной отрасли торговли.

Формируются основные направления развития и эффективного применения инноваций в торговом процессе, логистическом и складском комплексах, управления финансами оптового предприятия, системе управления персоналом и другими функциональными институтами деятельности оптового предприятия бумажно-беловой продукции.

Определяется характер функционирования и ориентиры внедрения инноваций современного оптового предприятия бумажной продукции.

Инновации в оптовой торговле бумажно-беловой продукции, инновационные процессы в оптовой торговле, оптовая торговля.

Operations of wholesale paper products market under contemporary innovation processes

A.D. Niyazov, post-graduate student,
State Institution of higher professional education of Moscow region
«Korolev Institute of Management, Economics and Sociology»,
Korolev, Moscow Region

Review of innovation concept in the context of contemporary wholesale trading of paper products. Identification of problems hindering further development of the industry.

Determination of major trends in progression and effective application of innovations in trading process, logistics and warehousing solutions, financial management, human resources management and other functional management areas faced by paper products wholesalers.

Review of both current state and tendencies in innovations utilized at modern wholesale trading companies selling paper products.

Innovations in wholesale trading of paper products, innovative processes in wholesale trading, wholesale trading.

Развитие оптовой торговли в современной России постсоветского периода проходило эмпирическим путем и зачастую выстраивалась нерационально, не получая своевременного организационного, информационного, технологического и программного оснащения. Оптовое звено бумажного рынка сдерживает отсутствие специализированных программных продуктов и систем, отсутствие или нехватка современных средств автоматизации погрузочно-разгрузочных работ, архаичная система размещения бумажной продукции на складах,

несовместимость различных групп товаров, устаревшие подходы к логистике, финансовому менеджменту и организации товарооборота.

Становление оптовой торговли одной из значимых бюджетобразующих отраслей национальной экономики сопровождается формированием среды с относительно высоким уровнем конкуренции. Однако выход данного сектора торговли на более высокий уровень функционирования сопряжен с рядом проблем, основной из которых, как показало исследование, является неготовность и уклонение от

инвестирования бизнес – проектов по внедрению инновационных разработок и достижений. Новые экономические условия требуют интенсивной инновационной деятельности, повышения внимания к эффективности организации исследований и разработок, организации нововведений на всех стадиях жизненного цикла продукции, сокращения цикла, снижения инновационных рисков, стратегического управления [1]. Близко к понятию «инновационная деятельность» понятие «инновационный процесс». Инновационный процесс представляет собой процесс создания, внедрения и распространения нововведений (инноваций) [2]. Вследствие чего большинство инновационных процессов в сфере оптовой торговли бумажной продукцией происходящих в настоящее время, или ожидающих эту индустрию в ближайшее время, можно условно разделить на следующие категории:

- эффективное использование передовых и информационных технологий;
- внедрение новых информационных систем;
- совершенствование организации торговых процессов, управлении ими и обеспечение бесперебойного качественного процесса товародвижения;
- эффективное использование складских и офисных помещений;
- рационализация организации труда сотрудников;
- эффективное использование основных средств, торгового оборудования, технических средств и т.д.;
- эффективное управление финансовыми потоками и рисками.

Как для производителя, так и для торгового посредника в настоящий период времени важна модернизированная, грамотно спроектированная схема канала продвижения товара к конечному потребителю, позволяющая снизить издержки, расширить потенциал для

оказания дополнительных услуг, достигнуть преимущества в конкурентной борьбе, улучшив, в итоге, финансовый результат.

Автор считает, что основополагающим и коренным изменением, которое ожидает все предприятия оптовой торговли бумажной продукцией, является внедрение новых информационных систем. В эпоху информационных технологий работать и торговать, не используя весь потенциал электронных коммуникаций как минимум не эффективно. Ведущее значение в осуществлении взаимобмена информацией, ведении документации и учета, а также непосредственно в процессе заключения договоров имеют современные средства связи.

Нельзя также оставить без внимания распространение нового вида коммерции – электронной торговли основанной на использовании Интернета для совершения торговых операций. С экономической точки зрения, развитие электронной торговли обусловлено так называемым «сетевым эффектом», при котором расширение сети потребителей определенного вида продукции увеличивает ее ценность для всех без исключения участников сети, как новых, так и старых [3]. В наиболее яркой форме сетевые эффекты присутствуют в телекоммуникационных системах связи. Именно эта особенность телекоммуникационных сетей, прежде всего Интернета, предопределила широкое использование последнего для проведения в электронной форме операций по купле-продаже все большего количества товаров и услуг. Бумажная продукция не стала исключением, и в настоящее время всемирная сеть представляет широкие возможности для оптового продавца.

Важной частью инновационного процесса оптового предприятия, является совершенствование торговли, которая состоит из совокупности работ по обеспечению торгового процесса новыми

эффективными методами, приведшие к усовершенствованной технологии оптовой торговли. В настоящее время представитель оптово-посреднического звена торговли, как правило, закупает товары в больших количествах, тем самым не только решая проблему разрозненности производителей, но и избавляя конечных покупателей от ряда существенных капиталовложений и транзакционных и системных издержек, связанных с выбором поставщика, анализом рынка и формированием ассортимента из разных наименований. Однако, условия рынка складской недвижимости уже заставляют оптовых продавцов обратить внимание на одну из самых эффективных инновационных решений в системе организации товарными процессами – система обеспечения производства «точно вовремя» или «just-in-time», основная концепция которой состоит в такой организации движения материальных потоков, что все необходимые заказы будут поступать в необходимом количестве в нужное место и время в обход длительному хранению на собственном складе. Вкупе с применением современных наработок в области планирования, статистического анализа и управления отношений с основными заказчиками, подобная организация торговых процессов помогает существенно снизить издержки, повысить гибкость предприятия и значительно сократить время реализации продукции.

Автоматизация логистико-складского комплекса – одно из основных направлений, по совершенствованию торгового процесса оптовой торговли бумажной продукцией. Решения по автоматизации призваны обеспечивать выполнение операций за меньшее время, с большей эффективностью, меньшими трудозатратами и основаны на программном обеспечении, позволяющем вести учет продукции, увеличивать точность заполнения документов, сокращать время на выполнение складских

операций, работать с базами клиентов и поставщиков, обрабатывать запросы клиентов, точнее рассчитывать сроки поставок и отгрузок товаров и оптимизировать складскую логистику. Оперативная задача логистики состоит в том, чтобы организовать такое географическое размещение источников сырья, незавершенного производства, запасов готовой продукции, которое отвечало бы потребностям в них и одновременно было бы сопряжено с минимальными возможными издержками [4].

Базовую модель автоматизации складского комплекса можно начать строить с системы учета товаров посредством терминала сбора данных, сканеров штрих-кода и оборудованием для радиочастотной идентификации RFID, которая может быть расширена наличием принтера этикеток для внесения дополнительной информации о товаре в предварительно-созданную учетную систему и сетью Wi-Fi для беспроводной работы по всему складу. Таким образом, пользователи системы учета могут видеть информацию о наличии, количестве, стоимости, местоположении на складе и сроке давности всех товаров на складах в режиме реального времени. Кроме того, большую роль и распространение получает механизация складов.

В сфере оптовой торговли, успешная работа предприятия напрямую связана с качеством и ценой товаров, а также от личных характеристик менеджера по продажам и других сотрудников имеющих непосредственный контакт с клиентами. В течение нескольких ближайших лет, мы ожидаем, что передовые игроки оптовой торговли бумажной продукции будут внедрять передовые наработки в системах оценки качества обслуживания потенциальных клиентов, такие как терминалы голосования и сервисы удаленного мониторинга.

Рационализация организации труда сотрудников, как правило, начинается с разработки стратегии компании и политики управления персоналом. Затем, на основе задач, сформулированных в стратегическом плане развития организации, компании необходимо оценить структуру, оптимизировать бизнес-процессы компании, и, на базе этого, возможно понадобится изменение структуры организации и штатное расписание. Таким инструментом, на наш взгляд, являются служебные функции, которые в отличие от обычных должностных обязанностей описывают не процесс и не действие сотрудника, а требуемый результат труда. На основе оценки в дальнейшем выстраивается и вся система мотивации персонала.

Наряду с вышесказанным, немаловажным в последнее время становится эффективное использование основных средств, торгового оборудования, технических средств, транспортных средств и прочих материальных активов. Это достигается за счет грамотного планирования и оптимизации рабочих процессов, использования новейших разработок в количественных методах управления бизнесом, транспортных задач и систем SCM (Supply chain management), что позволяет снизить постоянные и переменные издержки.

Также инновации в финансовой сфере позволяют более грамотно управлять своими финансовыми потоками и рисками. Оптовые продавцы участвуя в расчетах по купле-продаже и приобретая товары на свой счет, принимают на себя весь риск, вызванный их обесцениванием в результате изменения конъюнктуры, порчи, морального старения, изменения курсов валют в случае приобретения за рубежом и т. д. Использование инновационных финансовых продуктов позволяет переложить риски на третьи лица, посредством использования

комплексных деривативов и хеджирования валютных, рыночных, процентных и даже системных рисков. Инновационные системы учета денежных потоков позволяют не только митигировать, то есть обходить риск ликвидности, но и выявить свободные денежные средства (вне буферов ликвидности), которые можно использовать для торговли производными финансовыми инструментами или простого вложения в прибыльные проекты.

Все эти и другие инновационные процессы в разной степени применяются в оптовой торговле бумажной продукцией в России и способствуют её дальнейшему развитию. Но следует учитывать тот факт, что инновационные процессы, описанные выше, сами по себе не смогут решить все потенциальные проблемы и не являются абсолютными гарантами успеха компании. Конкурентоспособность предприятий зависит от множества внешних и внутренних факторов. Основными тенденциями в развитии оптового звена зарубежной торговли в настоящее время являются концентрация и диверсификация. Наблюдаются процессы укрупнения независимых оптовых предприятий, развитие внутрифирменного опыта в промышленности и розничной торговле, расширение сети крупных торговых посредников, укрупнение оптовых структур-организаторов оптового оборота. В России динамика пока обратная – позиции мелких оптовых структур, жизнедеятельность которых определяется наличием сети малых и средних независимых розничных предприятий, пока достаточно прочны и стабильны. Однако, именно средние и крупные предприятия имеют потенциал и ресурсную базу для существенного развития собственного сегмента в оптовой торговле бумажно-беловой продукцией, выводя его на новый уровень функционирования. Это тем более значимо, что влечет за собой развитие смежных отраслей национальной

экономики – сферы информационных технологий, коммуникаций, транспортной сферы, логистического комплекса и др.

Руководство предприятие должно само решить, какие инновации ей нужно внедрять с учетом ее жизненного цикла, существующих бизнес процессов, состоянии экономики, стратегической позиции на рынке и экономической оценке окупаемости капиталовложений (например, определения точки

безубыточности или подсчета чистой дисконтированной стоимости). «Qui non proficit, deficit» – «Кто не движется вперед – отстает» [5]. Соглашаясь с этим выражением, и в контексте данной работы, по мнению автора, внедрение инновационных разработок и инновационных процессов в систему оптовых продаж обоснованной перспективной задачей.

Литература

1. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНО-РУС, 2009. – 416с.
2. Управление инновационными проектами: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
3. Миненкова Н.В. Электронная торговля: экономические и правовые аспекты. Журнал США и Канада: экономика, политика, культура. N 010 стр. 56-73 от 18.10.05.
4. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
5. KOMS.ru/ Латино-русский словарь. Электронный ресурс. URL: <http://www.koms.ru/latin/index.php?lang=rus&letter=202>.

УДК 330.3

Использование радикального подхода к организации качества производства и персонализации организации рабочего времени на основе японской системы «кайдзен»

В.М. Сидоров, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье представлены основные результаты исследований концепции «кайдзен» и её применение в деятельности современных российских предприятий с целью организации качества производства и персонализации рабочего времени.

Инновации, всеобщий контроль качества (TQC), всеобщее управление качеством (TQM), концепция «кайдзен», совершенство.

Use of the radical approach to the organization of quality of manufacture and personification of the organization of working hours on the basis of the Japanese system «kaizen»

V.M. Sidorov, graduate student of economy department,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the basic results of researches of the concept «kaizen» and its application in activity of the modern Russian enterprises for the purpose of the organization of quality of manufacture and working hours personification are presented.

Innovation, total quality control (TQC), total quality management (TQM), the concept «kaizen», improvement.

Российский бизнес, от планово-распределительной экономики к рыночной следуя по классической схеме переходного процесса, проходит три этапа:

1. Приватизация;
2. Капитализация;
3. Инновация.

В период приватизации большого количества предприятий, рынок ослабевал: чем дешевле предприятие, тем лучше; а еще лучше, если оно – банкрот [1, стр.8]. Как показали исследования, после покупки предприятий, с солидными активами, новые хозяева по заниженным ценам принимают усилия по повышению капитализации, но почти ни у кого нет средств для инновационного обновления, требующего весомых вложений.

В конце 70-х годов японские специалисты в полной мере использовали для организации качества производства и его производительности – радикальный подход «кайдзен», тем самым коренным образом уменьшив потери, а значит, и себестоимость продукции, повысив гибкость

организации, упростив организационную структуру, в отличие от европейских компаний, которые испытывали в эти годы определенный дискомфорт.

Целостная картина начала складываться вокруг понятий CWQC (управление качеством в масштабах компании) и TQC (или TQM) (всеобщий контроль качеством или всеобщее управление качеством).

В качестве обобщающего подхода выступает известная зонтичная конструкция, основой которой является **постоянное совершенство** (от японского *kaizen* (**кайдзен**)). Для более глубокого и ясного понимания этой концепции рассмотрим конкретизированную и адаптированную к европейскому восприятию модернизированную «зонтичную» модель (см. рис. 1).

Основное значение TQC или CWQC (контроля качества в масштабе всей компании) в том, что они помогли японским компаниям определить мышление, ориентированное на процесс, и разработать стратегии непрерывного совершенствования.

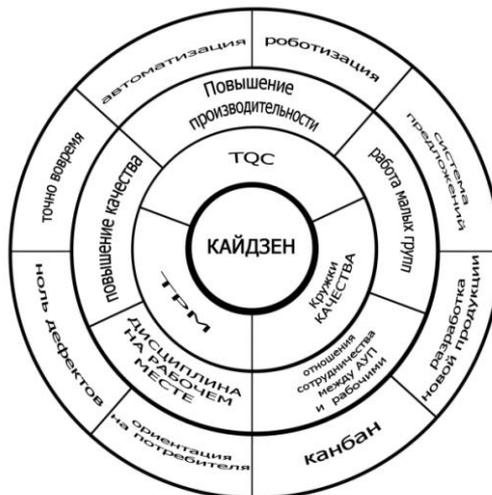


Рис. 1. Адаптированная «зонтичная» модель

Под конкретизацией понимается не только взаимосвязь всех составляющих общей концепции, но и их определенное занимаемое место в этой модели, что дает возможность лучше оценить весь охватываемый масштаб.

Именно на человеческий фактор делается главный акцент в концепции «кайдзен» – смысл заключается в постоянном изыскании возможностей относительно своей непосредственной деятельности и дальнейшего ее улучшения. Таким образом, для персональной организации деятельности, такой подход интересен тремя следующими составляющими:

1) ориентацией на *процесс*, а не на результат;

2) использованием статистических *данных* при анализе деятельности и принятии решений;

3) применением *циклов* поддержки существующего уровня деятельности и внесения изменений (циклы *SDCA*: стандартизуем – выполняем – проверяем – воздействуем и *PDCA*: планируем – выполняем – проверяем – воздействуем)[3].

Необходимо воспользоваться построением процессов деятельности и их составляющих для ясного понимания того, что должно и может произойти в будущем.

Правильно построенная последовательность действий, станет основой для реальных планов.

Процессы представляют собой потоки работы, которые подразделяются на полные и цельные. Их можно описать на различных уровнях детализации (процедуры, задачи, операции), но они всегда имеют начало, определенную последовательность шагов и четко определенное завершение [3].

Применительно к российским предприятиям «кайдзен» позволит изменить характер управления с «репрессивного» на прогрессивный.

В японском опыте обычно выделяют «пять великих систем создания отношений между человеком и организаци-

ей»:

1. Система пожизненного найма;
2. Система обучения на рабочем месте;
3. Система ротации;
4. Система достоинств (репутации);
5. Система вознаграждений. [1, стр.12].

Первостепенным принципом существования системы «кайдзен» являются прозрачные внутренние информационные потоки.

Вторым принципом является тот факт, что сотрудникам надо не приказывать, а советоваться с ними, помогать им, разъяснять, учить, вместе с ними принимать все решения. Только так сотрудники будут работать с КПД, близким к 100%. Исследования показали, все привычные подходы не превышают КПД выше 3%.

Привычное западное понятие построения бизнеса основано на проектировании и построении совершенного бизнеса, а затем грамотном его эксплуатации. На Востоке сама мысль не отвергается, но считают иллюзией проектирование совершенного бизнеса. Смысл заключается в постоянном совершенствовании. Процесс постоянного совершенствования должен быть вечным, или во всяком случае до изобретения нового вида продукции.

Необходимо отметить психологические факторы стратегии, которые основаны на уважении, творчестве и достойном вознаграждении.

Сама суть концепции «кайдзен» – это творчество. Человек не ходит на работу, чтобы выполнить «норму», а для того чтобы постоянно думать о совершенствовании того, что вместе с остальными производит.

Исчезает само понятие нормы, но это не означает, что не надо произвести то количество продукции, которое востребовано рынком.

Менеджмент в «кайдзен» несет развивающий характер. Как видно на ри-

сунке 2, поддержание и совершенствовани-
е – две главные составляющие менедж-
мента. Под поддержанием понимаются
действия, призванные сохранять текущие
стандарты, такие как технологические,

управленческие и организационные. Дей-
ствия, направленные на улучшение дейст-
вующих стандартов – под совершенство-
ванием.



Рис. 2. Японское понимание распределения рабочих функций

Японские менеджеры во всем стара-
ются придерживаться рационального
баланса, и этот вариант распределения
рабочей силы, который представлен на

рисунке 3, можно рассмотреть с точки
зрения обратной геометрической проек-
ции:

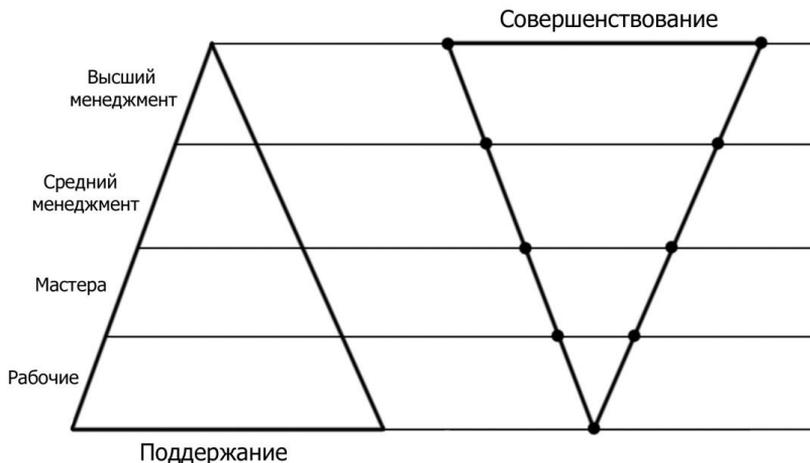


Рис. 3. Альтернативный вариант японского понимания распределения рабочих функций

Задачи менеджмента для соответ-
ствующего поддержания состоят в обеспе-
чении каждого сотрудника предприятия
возможностью следовать стандартной ра-
бочей процедуре.

Менеджмент должен определить
политику, правила, директивы и процеду-
ры, касающиеся всех основных операций,
и только затем следить за повсеместным
использованием стандартной рабочей про-
цедуры.

Все зависит от иерархического

уровня менеджера, чем он выше, тем
больше он занят совершенствованием и
аналогичными вопросами.

Совершенствование как правило
делят на «кайдзен» и инновации. «Кайд-
зен» является олицетворением небольших
улучшений в ходе текущей работы, не ме-
няющих положения. А инновация является
коренным преобразованием, которое вно-
сит изменения в положение дел с вливани-
ем больших инвестиций в новое оборудо-
вание и/или технологию. На рисунке 4 по-

казано наглядно соотношение поддержания, «кайдзен» и инновации с точки зрения японского менеджмента.



Рис. 4. Японское понимание распределения рабочих функций с использованием концепции «кайдзен»

При таком распределении рабочих функций не совсем понятно, сколько же на самом деле должен работник каждого уровня выполнять функциональной работы. Для этого рассмотрим это соотноше-

ние поддержки, кайдзен и инновации в конкретизированном соотношении в таблице 1 и реализованное далее на рисунке 5:

Табл. 1. Соотношение поддержки, кайдзен и инноваций в процентном соотношении

	Инновации, %	Постоянное совершенствование (кайдзен), %	Поддержание, %
Высший менеджмент	45	45	10
Средний менеджмент	15	45	40
Мастера	0	35	65
Рабочие	0	15	85



Рис. 5. Графическое представление распределения рабочих функций с использованием концепции «кайдзен»

При этом большинство западных менеджеров видит распределение функций так, что для концепции кайдзен остается очень мало места.

Следует обратить внимание, что иногда можно встретить иной тип менеджмента в области индустрии высоких технологий. Это организации, которые неожиданно приходят, быстро развиваются и так же быстро уходят, когда их первый успех снижается или происходит изменение ситуации на рынке.

В рамках данного исследования, худшими компаниями следует считать те, что думают только о поддержании и не видят внутренней необходимости для «кайдзен» или инноваций. Изменение условий и конкуренция на рынке толкают такой менеджмент к изменениям, но при этом он себе не представляет, какое направление необходимо выбрать [1, стр.41 – 43].

Изучая контроль качества (КК) и его внедрение в «кайдзен», нужно сказать, что «кайдзен» подход всегда занимал противоположную сторону по отношению к этим понятиям, в чем бы ни заключался смысл производства или качества. Ценность совершенствования носит всеобщий характер и в конце, ведет к увеличению качества и производительности, в какой бы области деятельности оно бы ни имело место.

Результаты исследования показали, что можно понимать по-разному понятие «качество», и нет единого мнения о том, что оно представляет собой на самом деле. В широком смысле этот термин подходит ко всему, что можно улучшить.

Кружок контроля качества является малой группой, которая всегда и добровольно работает в цехе в рамках действующей в организации всеобщей программы по контролю качества, взаимному образованию, саморазвитию, совершенствованием и управлению процессом.

На сегодняшний день менеджмент определяет важность учета качества до начала разработки и проектирования, что с

самого начала применяется маркетинг с помощью анализа информации о запросах потребителя.

Контроль качества, тем временем, стал полноправным инструментом менеджмента «кайдзен», в котором участвуют все работники. *TQC* (всеобщий контроль качества) или *CWQC* (контроль качества в масштабе всей компании), часто называют такой деятельностью, которая в масштабе всей организации и осуществляется. *TQC* или *CWQC* олицетворяют деятельность, в которой принимают участие все сотрудники предприятия, от управленцев до рабочих.

Общими усилиями, через систему предложений Японский менеджмент привлекает работников в «кайдзен». Число предложений, поданных рабочими, расценивается как важный критерий оценки эффективной деятельности их мастеров, таким образом, система предложений становится неотъемлемой частью системы менеджмента.

Японской менеджмент способствует подаче сотрудниками большого числа предложений и не жалеет сил на их обработку, часто применяя их в общей стратегии «кайдзен», это и является одной из его отличительных особенностей.

Каждое нововведение ведет к пересмотру стандарта, в этом и состоит другой важный аспект системы предложений.

Исследуя процесс, результат и направленность менеджмента, следует отметить, что концепция «кайдзен» развивает мышление, направленное на процесс. Таким образом, «кайдзен» рассчитан на усилия предпринимаемые человеком и на него самого. Это сильно отличается от мышления большинства западных менеджеров, ориентированного на результат.

Проанализировав роль менеджера, обнаружено, что стремление к поддержке и поощрению приводит к совершенствованию процесса, а управление при помощи «кнути и пряника» направлено на результат. При помощи концепции «Кайдзен» руководителю необходимо, во-первых,

поощрять и поддерживать стремление сотрудников совершенствовать процесс.

«Кайдзен» это гуманистический подход, поскольку, предполагает участие всех и каждого. В его основе лежит вера в то, что любой человек может совершенствовать свое рабочее место, где он проводит треть жизни [1, стр.245]. Данная концепция может широко применяться в раз-

личных сферах, таких как, школы, государственные службы и других учреждениях и даже в странах с централизованно управляемой экономикой. Конечно, в перенасыщенном могут отсутствовать стимулы, связанные с получением прибыли, но «кайдзен» остается при этом эффективным критерием для контроля прогресса.

Литература

1. Масааки Имаи. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2004. С. 271.
2. Масааки Имаи. Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2005. С. 345.
3. Васильченко Ю.Л. Документирование процессов персональной деятельности.. URL: www.improvement.ru (дата обращения: 18.03.2005).

УДК 330.3

Основные предпосылки и ограничения формирования сетевой модели для развития российской национальной инновационной системы

Е.В. Смирнова, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье анализируются основные проблемы формирования отечественной НИС, которые влияют на возможности и эффективность применения зарубежного опыта в построении сетевых моделей для развития российской национальной инновационной системы.

НИС, национальная инновационная система, сетевая модель, инновации, инновационная политика.

The basic premise and restrictions of forming network model for the Russian national innovation system

E.V. Smirnova, a postgraduate student,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article analyzes the basic problems of formation of domestic NIS that affect the possibility and efficiency application of foreign experience in building network models for the development of the Russian national innovation system.

NIS, the national innovation system, network model, innovation, innovation policy.

Научно-образовательные и предпринимательские структуры зарубежных стран основываются на внутренних и

внешних сетевых связях, играя важную роль в функционировании и развитии «сетевой экономики» и национальной инно-

вационной системы (далее НИС). НИС передовых зарубежных стран обладают признаками, позволяющими рассматривать их как сложную, динамичную, организованную систему, где разные виды ресурсов объединены общей целью повышения доли инновационной продукции, услуг в ВВП.

Анализ передовых зарубежных национальных инновационных систем свидетельствует о том, что опыт формирования таких систем не может быть скопирован в российскую действительность. Развитие российской инновационной системы должно строиться с учетом особенностей развития страны, имеющей достаточную методологическую базу советского периода в части разработки и реализации высокотехнологичных проектов.

Переходный период к рыночным условиям для российской экономики, развития производственных комплексов носил стагнационный характер. Переломный момент наступил в конце первого десятилетия XXI века. «Понятно, что федеральная инновационная инфраструктура не может и не должна быть сформирована по зарубежным моделям, ибо наша страна имеет ряд принципиальных особенностей, связанных не только со структурой национальной экономики и огромной территорией, но и, в первую очередь, с ее интеллектуальным потенциалом. Главная уникальность России – наличие сильной фундаментальной науки как государственного института, которая ни в коей мере не должна оставаться в стороне от магистрального пути инновационного развития отечественной экономики» [1, с. 98].

Современные российские условия характеризуются необходимостью пронизывания инновационной идеологии развития в целом на уровне государства. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» предполагается, что в 2020 году доля инновационной продукции в общем объеме промышленного про-

изводства достигнет 25-35%, а доля промышленных предприятий, занимающихся технологическими инновациями – 40-50%. Производительность труда в тех секторах, которые определяют национальную конкурентоспособность возрастет примерно в 3-5 раз [2]. В связи с вышеобозначенным, развитие национальной инновационной системы России, является ее одним из приоритетных направлений.

Это связано прежде всего с тем, что построение национальной инновационной системы позволит, как справедливо отмечает А.В. Зверев:

- ликвидировать организационные и институциональные разрывы между прикладным, отраслевым, корпоративным и вузовским секторами российской науки;
- сконцентрировать на стратегических направлениях инновационного развития необходимые финансовые, материальные и кадровые ресурсы;
- развить научно-прикладные исследования в самых важных секторах экономики;
- устранить разрыв между производством и наукой [3].

В настоящее время существует несколько точек зрения об уровне развития и степени эффективности НИС в России. Многие исследователи пишут о невысоком уровне эффективности НИС России. Для развития национальной инновационной системы необходимо всестороннее изучение ограничений и предпосылок ее формирования. В современных публикациях авторов, занимающихся проблемами НИС, приводятся ограничения и проблемы ее формирования, которые мы систематизировали и отразили в таблице 1.

Все перечисленные в таблице 1 предпосылки и ограничения напрямую связаны с основными проблемами формирования отечественной НИС, которые влияют на эффективность применения зарубежных сетевых моделей для развития российской национальной инновационной системы.

Табл. 1. Основные предпосылки и ограничения формирования сетевой модели для развития российской национальной инновационной политики

№ п/п	Предпосылки	Ограничения
1.	Высокий мировой уровень инновационной активности	1. Высокая стоимость инновационных продуктов. 2. Отсутствие достаточно чётких механизмов инвестирования инновационной деятельности коммерческих предприятий со стороны государства. 3. Отсутствие достаточных средств у коммерческих организаций на покупку инновационных продуктов.
2.	Передовые мировые инновационные технологии	1. Слабая интеграция передовых мировых технологий. 2. Высокая стоимость мировых технологий. 3. Недостаточный организационно-технологический уровень производства большинства коммерческих предприятий. 4. Физический и моральный износ основных средств большинства коммерческих предприятий.
3.	Инновационные приоритеты развития внутреннего рынка в ВТО	1. Недостаточное обновление ассортимента продукции в связи с потребностями рынка. 2. Отсутствие собственных средств по модернизации устаревших машин, оборудования и технологий. 3. Недостаточно развита инфраструктурная отрасль поддержания НИС, низкий уровень внедрения инновационных проектов в производство способствует нерациональному использованию инвестиций на инновационную деятельность.
4.	Достаточно высокий уровень образования населения	1. Низкая заработная плата научных работников. 2. Массовая иммиграция ученых и специалистов за границу. 3. Уход в структуры, которые не связаны с инновационной деятельностью, с более мотивационной заработной платой. 4. Недостаточный приток молодых кадров.
5.	Интеллектуальная собственность, инновационные изобретения	1. Высокая конкурентоспособность зарубежной инновационной продукции. 2. Быстрые темпы производства высокотехнологичной продукции. 3. Недостаточная мотивация для коммерческих предприятий по внедрению инноваций и новых технологий.
6.	Возможности развития инновационной деятельности с темпами, опережающими общий уровень инвестиционной деятельности в мире	1. Недостаточная материально-техническая база научного труда. 2. Слабая организация интеграционных и кооперационных процессов по формированию крупных научно-производственных структур. 3. Недостаточная развитость банковских инструментов, стимулирующих развитие инновационных направлений. 4. Отставание нормативно-правовой и законодательной базы от потребностей рынка.

Рассмотрим основные проблемы формирования отечественной НИС: Низкая идеологизация инновационного развития производственной деятельности предприятий. В России существует низкий уровень реализации инновационных проектов в различных отраслях экономики. Статистические данные свидетельствуют о том, что реализуются в практическую деятельность лишь 5% зарегистрированных инновационных изобретений.

1) Высокая изношенность (физическая и моральная) основных средств предприятий России. По данным Федеральной Службы Государственной Статистики ко-

эффициент обновления основных средств РФ в 2010 году в России составил 3,7%, коэффициент выбытия 0,8%. Существенной проблемой для российских предприятий является средний возраст машин и оборудования в промышленности – более 20 лет. Степень износа основных средств в 2010 году достигла своего максимального значения за период с 1992 года и составила 47,1%. Следовательно, физически и морально устаревшее оборудование не позволит большинству российских предприятий без существенных инвестиций перейти на инновационный путь развития.

2) Нормы технического регулирования, таможенное регулирование, система государственных закупок, налоговое законодательство являются существенным тормозом для развития инновационной деятельности российских предприятий. Законодательная среда вообще не стимулирует инновационное развитие. Не очень простой институциональной проблемой участники исследования называют и уровень доверия. Если половина предпринимателей и бизнесменов склонна доверять своим партнерам и оценивает состояние доверия как вполне благоприятное, то государству верят лишь 20%. Исходя из этого, одним из основных направлений для создания условий спроса на инновации можно считать создание благоприятной институциональной среды, где возможно без проблем начать и вести бизнес [5].

3) Отсутствие маркетинговой политики по коммерциализации результатов инновационной деятельности. Как мы обо-

значили ранее, только 5% изобретений имеют коммерческую реализацию, это свидетельствует о низкой эффективности российских инновационных разработок и недостающей «инновационной культуре» коммерческих предприятий стремящихся к повышению своей конкурентоспособности.

Несмотря на существующие трудности по реализации НИС в российскую действительность, можно выделить ряд преимуществ в построении сетевых моделей перед типичными видами взаимодействия. Преимущества применения сетевых моделей в построении национальной инновационной системы России отражены на рисунке 1. Грамотное построение НИС позволит обеспечить устойчивое развитие российской национальной инновационной системы и укрепление конкурентоспособности и национальной безопасности РФ.



Рис. 1. Преимущества применения сетевых моделей в построении национальной инновационной системы Российской Федерации

Сравнение зарубежного опыта и | анализ текущей ситуации в Российской

Федерации позволили выделить основные препятствия экономического характера в построении сетевых моделей для развития отечественной национальной инновационной системы (рис. 2).

Для широкой реализации сетевых моделей в российскую национальную инновационную систему необходимо дальнейшее совершенствование государственной политики по инновационному развитию экономики страны стимулирующей:

- инновационную деятельность коммерческих предприятий посредством: налоговых льгот, выгодных банковских кредитов, государственных гарантий по полу-

чению банковских кредитов, поддержки эффективных видов инноваций;

- научную деятельность НИИ и коммерческих предприятий посредством создания научных кластерных объединений и технопарков, позволяющих сократить разрыв между появлением идеи инновационного продукта и его реализацией;

- научную деятельность ученых посредством передачи права владения акционерным капиталом во вновь создающихся коммерческих структурах, мотивационной оплатой труда.

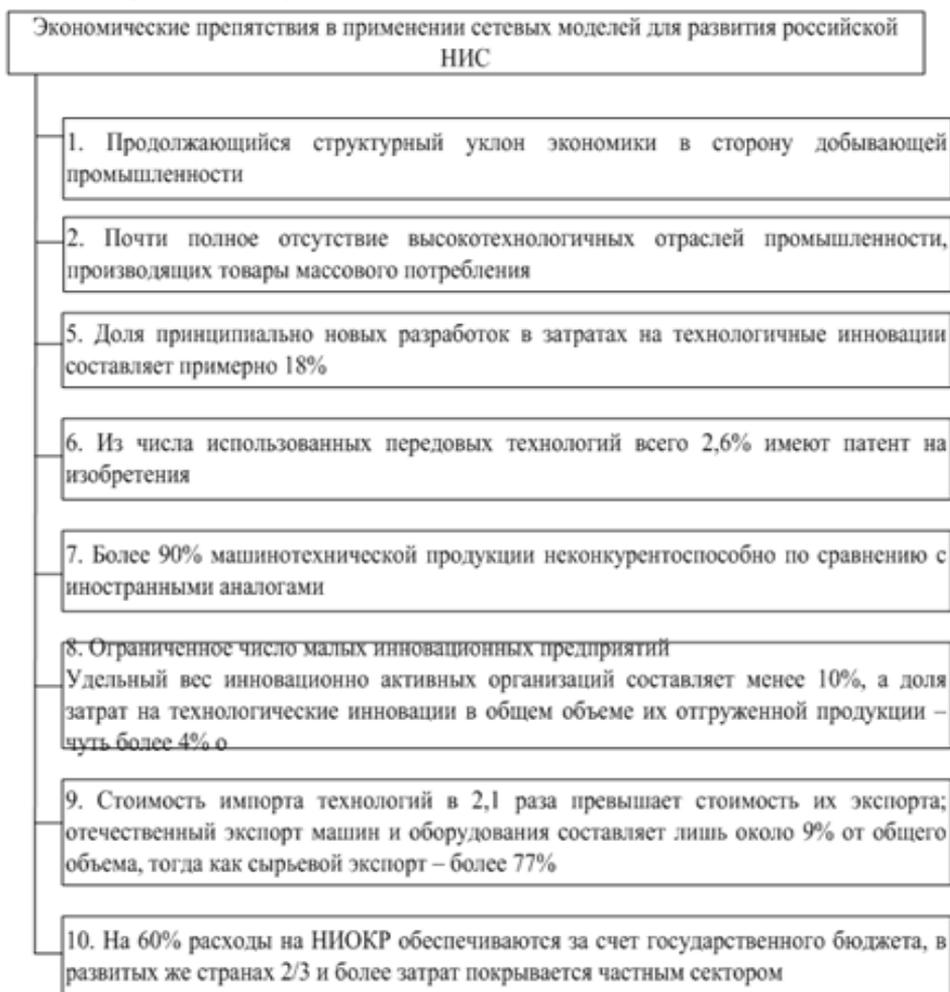


Рис. 2. Экономические препятствия в применении сетевых моделей для развития российской НИС

Вложение существенных бюджетных средств государства в новые инновационные предприятия, создающие сетевые модели развития российской национальной инновационной системы, возможно только при тотальном контроле за использованием бюджетных средств.

На основе всего вышеизложенного можно сделать выводы о том, что главными направлениями формирования сетевой

модели для развития НИС в России должны стать: модернизация (существенное обновление материально-технической базы промышленных предприятий), развитие механизмов стимулирования инновационных процессов на уровне государства и отдельно взятых хозяйствующих субъектов, разработка маркетинговой политики по реализации инновационных проектов.

Литература

1. Гамидов Г.С. Инновационная экономика: стратегия, политика, решения / Гамидов Г.С., Исмаилов Т.А., Тукель И.Л. – СПб.: Политехника, 2007.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации / Проект МЭРТ РФ, 2007.
3. Зверев А.В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы: автореф. дис. докт. экон. наук: Тамбов, 2011.
4. Андреев В.В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации / сб. науч. трудов ИПР РАН, Вып. 3 – М.: Центр «Транспорт», 2008.
5. Чекулина Т.А. Концепция инновационного развития экономики в России: практико – ориентированный подход: автореф. дис. докт. экон. наук: Тамбов, 2011.

УДК 338.2

Домашние хозяйства как источник финансовых ресурсов обеспечения инвестиционной безопасности государства

А.Е. Суглобов, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область
Ю.А. Шеховцова, кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук,
Саратовский военный институт внутренних войск МВД России

Предметом настоящего исследования является функционирование одного из участников процесса обеспечения инвестиционной безопасности государства – сектора домашних хозяйств. В статье дана оценка того вклада, который российские домохозяйства способны внести в укрепление инвестиционной безопасности страны; установлены причины тех сбоев в функционировании домашних хозяйств, которые подрывают инвестиционную безопасность государства; определены основные способы устранения этих сбоев.

Домашние хозяйства, сбережения, инвестиции, инвестиционная безопасность.

Households as the source of financial resources of providing investment security of a state

A.E. Suglobov, head of chair economic analysis, professor,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

J.A. Shehovtsova, senior teacher of chair humanitarian and social sciences,
Saratov Military Institute for the Internal Troops of Ministry of the Interior of Russian Federation

The subject of this research is the functioning of one of the entities providing investment security of the state - the household sector. In the article is assessed the contribution that Russian households are able to make in strengthening the investment security of the country, is installed reasons for failure in the functioning of households, that undermine investment security of the state; is identified key ways of the elimination those failures.

Households, savings, investments, investment security.

В структуре инвестиционной системы национальной экономики принято выделять такие элементы как государство, финансовые и нефинансовые корпорации, домашние хозяйства. Каждый из перечисленных выше элементов выполняет в данной системе определенные функции. Домашние хозяйства осуществляют сбережения и передают их на условиях возвратности, срочности, платности финансовым корпорациям. Последние трансформируют сбережения домохозяйств в инвестиционные ресурсы, потребителями которых выступают нефинансовые корпорации, осуществляющие инвестиционные вложения не только за счет собственных, но и за счет заемных средств. Государство в инвестиционной системе играет двойную роль. С одной стороны оно осуществляет регулирование инвестиционных отношений, а с другой выступает в роли одного из участников этих отношений (когда аккумулирует инвестиционные ресурсы, осуществляет финансирование инвестиционных проектов и их непосредственную реализацию).

Как известно, безопасность любой системы во многом зависит от того, насколько слажено и бесперебойно функционируют ее элементы. Если хотя бы один из элементов системы не справляется с выполнением предназначенной ему функции, связи между ним и прочими элементами системы разрушаются, она утрачивает целостность, деградирует и подвергается деструкции. Если, например, домохозяйства не выполняют свою сберегательную функцию в инвестиционной системе и не справляются с задачей ресурсного обеспечения инвестиционных потребностей национальной экономики, возникает дефицит инвестиционных ре-

сурсов. Прямым следствием хронического дефицита инвестиционных ресурсов является постоянный рост их стоимости. Дорогие инвестиционные ресурсы не доступны широкому кругу нефинансовых корпораций, поэтому они вынуждены отказываться от реализации инвестиционных проектов по замене изношенного оборудования, модернизации производства, внедрению новых технологий. В результате материально-техническая база отечественной инвестиционной системы устаревает и разрушается, что создает прямую и непосредственную угрозу безопасности последней.

Поскольку от сберегательных действий домашних хозяйств в определенной степени зависит инвестиционная безопасность государства, домашние хозяйства можно считать одним из участников процесса ее обеспечения.

Функционирование домашних хозяйств как одного из участников процесса обеспечения инвестиционной безопасности составляет предмет настоящего исследования. В этом исследовании мы попытаемся дать ответ на вопросы о том, какой вклад в укрепление инвестиционной безопасности государства способны внести российские домохозяйства, справляются ли они с выполнением своей сберегательной функции, в чем причины сбоев в их функционировании, каковы способы устранения этих сбоев.

Как показали результаты проведенного анализа, российские домашние хозяйства свою сберегательную функцию выполняют далеко не в полном объеме. В подтверждение сказанного приведем результаты сопоставления их валового сбережения с аналогичными показателями экономически развитых стран. Так, в 2009

году величина валового сбережения российских домохозяйств составляла 24,6 тыс. руб. на душу населения [6]. В США в тот же период времени этот показатель в пересчете на рубли составлял 85,8 тыс. руб. [13], в Австралии – 159,2 тыс. руб. [12], в Великобритании – 61,1 тыс. руб. [15]. То есть величина денежных ресурсов, которые россияне потенциально могли поставить на финансовый рынок, была приблизительно в 3,5 раза меньше той суммы, которую могли инвестировать в свою экономику американские домохозяйства; в 6,5 раз меньше, чем австралийские; и в 2,5 раза меньше, чем британские. Между тем, отечественная экономика в большей степени нуждается в инвестиционных вложениях на замену изношенного оборудования, на внедрение новых производственных технологий, на развитие инфраструктуры, чем экономики США, Австралии, Великобритании: если средний возраст машин и оборудования в этих странах не превышает 7-9 лет [8], то в нашей стране он составляет 14 лет [3].

По вопросу о том, почему сектор домашних хозяйств не может в полном объеме удовлетворить инвестиционные потребности национальной экономики, существует несколько точек зрения.

Согласно первой из них российские домохозяйства не выполняют предназначенную им функцию поставщика инвестиционных ресурсов по причине крайне низкого уровня жизни и, как следствие, отсутствия существенных сбережений. Первоочередной мерой по восстановлению сберегательной функции домашних хозяйств сторонники этой точки зрения считают повышение уровня жизни граждан.

В соответствии со второй точкой зрения российские домохозяйства не справляются с функцией ресурсного обеспечения инвестиционного процесса по причине низкой склонности к сбережению. Сторонники данной точки зрения считают, что российские граждане, у которых еще не стерлись воспоминания о бесконечных очередях за «дефицитом», переключках и

чернильных номерках на руках, в нынешнюю эпоху товарного изобилия оказались не в состоянии противостоять соблазнам общества потребления. Немаловажным фактором, сдерживающим сберегательную активность россиян, служит и доступность потребительского кредитования, которое освобождает население от необходимости копить деньги на крупные покупки. Поэтому первоочередной мерой по восстановлению сберегательной функции домохозяйств и укреплению безопасности инвестиционной системы государства сторонники данной точки зрения считают стимулирование сберегательной активности населения, формирование у него культуры сбережений.

Согласно третьей точки зрения основная причина дисфункции сектора домашних хозяйств кроется в низкой склонности российских граждан к инвестированию. Не доверяя ни одному из финансовых институтов, они предпочитают делать сбережения в неорганизованной форме. В результате значительные суммы тазавируются в наличных деньгах и на длительный срок выводятся из хозяйственного оборота. Таким образом, первоочередной мерой по повышению инвестиционной активности граждан и укреплению инвестиционной безопасности государства сторонники данной точки зрения считают восстановление доверия населения к финансовым институтам.

Существует и четвертая точка зрения, согласно которой домашние хозяйства не выполняют предназначенную им функцию поставщика инвестиционных ресурсов по причине того, что большую часть этих ресурсов вывозят за рубеж. Нежелание населения инвестировать в отечественную экономику чаще всего объясняется недоверием граждан к российскому финансовому рынку. Для того, чтобы остановить отток частного капитала за рубеж и тем самым укрепить инвестиционную безопасность государства, сторонники данной точки зрения, как и сторонники предыдущей, предлагают комплекс мер,

направленных на восстановление доверия граждан к отечественным финансовым институтам.

Для того чтобы установить истинные причины сбоев в функционировании сектора домашних хозяйств, проверим, насколько обоснована каждая из изложенных выше точек зрения.

Итак, рассмотрим первую из них. Выделим в составе населения страны класс бедных, средний класс и класс богатых. В качестве критерия среднего класса возьмем критерий, рекомендованный разработчиками Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года – среднедушевой доход, превышающий 6 прожиточных минимумов. Учитывая, что прожиточный минимум в 2010 году составлял 5688 руб. [9], критический уровень среднедушевого дохода, отделяющий средний класс от класса бедных, в том же году составлял около 35000 руб.

По данным Росстата доля граждан, чей среднедушевой доход в 2010 году превышал этот критический уровень, составляла лишь 11,9% [9]. Поэтому к бедным в том же году можно было отнести подавляющее число россиян – 88,1%. Высокий удельный вес бедных в общей численно-

сти населения дает основания сделать вывод о том, что уровень жизни российских граждан действительно является крайне низким.

Однако на основании одного этого вывода нельзя составить обоснованное мнение о том, насколько справедлива первая точка зрения на причины дисфункции сектора домашних хозяйств в инвестиционной системе. Необходимо также подтвердить или опровергнуть тезис о том, что россияне не имеют существенных сбережений. Для этого проанализируем масштабы накопленных сбережений российских домохозяйств и их инвестиционный потенциал.

Под накопленными сбережениями домашнего хозяйства будем понимать сбережения, сформированные им за счет доходов, полученных за весь период его существования.

Чтобы оценить величину накопленных сбережений населения, выделим в их общей сумме следующие элементы: средства в рублях и в валюте, размещенные во вкладах в российских банках; средства, вложенные в ценные бумаги; средства, размещенные за рубежом в различных активах; наличные деньги (табл. 1).

Табл. 1. **Накопленные сбережения граждан Российской Федерации по состоянию на декабрь 2010 года**

Элементы накопленных сбережений	в млрд. руб.	в процентах к итогу
Средства в рублях, размещенные во вкладах в российских банках	7315,7	28,8
Средства в валюте, размещенные во вкладах в российских банках	1915,6	7,5
Средства, вложенные в ценные бумаги	943,5	3,7
Средства, размещенные за рубежом	14725,3	57,9
Наличные сбережения (в рублях и валюте)	531,6	2,1
Итого накопленных сбережений граждан	25431,7	100

По некоторым из перечисленных выше элементов накопленных сбережений имеются статистические данные, для определения величины других применяются экспертные оценки.

В настоящем исследовании расчет накопленных сбережений производился с использованием данных Росстата о размерах рублевых вкладов физических лиц и о

величине сделанных ими вложений в ценные бумаги [7]. Кроме того, были использованы данные Банка России об остатках вкладов физических лиц в валюте [1]. Средства, размещенные за рубежом, учитывались в расчете по экспертным оценкам, в частности, по оценкам академика Д.С. Львова [4].

Что касается запасов наличных

денег на руках у населения, то по ним имеются официальные статистические данные [5, 7], однако, использовать эти данные в расчете накопленных сбережений граждан было бы методологически некорректно, поскольку не все наличные деньги, сконцентрированные в секторе домашних хозяйств, является сбережениями. Часть этих денег выполняет функцию средства обращения, часть используется в

качестве оборотного капитала в теневом секторе экономики.

Так как информации, публикуемой Росстатом и Банком России, недостаточно для того, чтобы выделить из общей суммы денег, находящихся на руках у граждан, сумму их наличных сбережений, мы произвели собственный расчет их величины (табл. 2).

Табл. 2. Расчет накопленных наличных сбережений граждан Российской Федерации по состоянию на декабрь 2010 года

№ строки	Показатель	Сумма	Примечание
1	Валовый внутренний продукт, млрд. руб.	44939,2	
2	Среднегодовая величина денежного агрегата М0, млрд. руб.	4271,62	
3	Скорость обращения денег, число оборотов	10,5	Стр. 1 : стр. 2
4	Оборот теневого сектора российской экономики, млрд. руб.	17975,7	Стр. 1 × 40%
5	Величина наличной денежной массы, обслуживающей теневой сектор, млрд. руб.	1712,0	Стр. 4 : стр. 3
6	Наличные деньги, выполняющие функцию средства обращения	1655,1	
7	Остатки наличных денег на руках у населения (в рублях и валюте), млрд. руб.	3898,7	
8	Накопленные наличные сбережения российских граждан (в рублях и валюте), млрд. руб.	531,6	Стр. 7 – стр. 5 – стр. 6

В основу произведенного расчета было положено допущение о том, что скорость обращения наличных денег в тене-

вом секторе не отличается от скорости их обращения в легальном. Последняя была найдена по формуле:

$$V_k = \frac{ВВП}{ДМ}, \quad (1)$$

где V_k – скорость движения денег в процессе кругооборота;

$ВВП$ – валовой внутренний продукт;

$ДМ$ – денежная масса в виде одного из денежных агрегатов [2].

Далее, оборот теневого сектора экономики (который, по оценкам Всемирного банка составляет 40% ВВП нашей страны [14]) был разделен на найденную скорость обращения денег. В результате чего была получена величина наличной денежной массы, обслуживающей теневой сектор.

Затем нами была определена сумма наличных денег, находящихся на руках

у населения и выполняющих функцию средства обращения. В качестве этой величины нами была взята среднемесячная сумма расходов домашних хозяйств на конечное потребление (мы признаем, что это достаточно грубая оценка суммы наличных денег, выполняющих функцию средства обращения, но для целей нашего исследования точность этой оценки является достаточной).

На заключительном шаге расчета была найдена сумма накопленных наличных сбережений населения. Она была получена путем вычитания наличного теневого капитала и суммы наличных денег, находящихся на руках у населения и выполняющих функцию средства обращения,

из суммы рублевой и валютной наличности, находящейся на руках у граждан.

Найденная величина наличных накоплений российских граждан была просуммирована с остатками их рублевых и валютных вкладов, стоимостью приобретенных ими ценных бумаг и стоимостью принадлежащих им зарубежных активов. В результате была получена общая сумма накопленных сбережений российских домохозяйств по состоянию на декабрь 2010 года – 25,4 трлн. руб.

Чтобы оценить масштабы накопленных сбережений населения, сопоставим их сумму с суммой инвестиций в основной капитал, которая в 2010 году составила 9,2 трлн. руб. Как видим, общая сумма накоплений россиян почти в три раза превышает годовые затраты на воспроизводство основного капитала. Это обстоятельство дает основания опровергнуть положение о том, что накопленные сбережения российских граждан представляют собой ресурс, не существенный для отечественной эконо-

мики.

Далее рассмотрим инвестиционный потенциал российских домохозяйств. Под инвестиционным потенциалом домашних хозяйств будем понимать объем принадлежащих им ресурсов, не вовлеченных в хозяйственный оборот. К таковым можно отнести остатки наличных денег на руках у граждан, а также принадлежащие им средства, размещенные за рубежом. Таким образом, величина инвестиционного потенциала российских домохозяйств на конец 2010 года составила в общей сложности 15,3 трлн. руб. (табл. 1).

Для того чтобы оценить масштабы инвестиционного потенциала российских домохозяйств, мы составили прогноз значений некоторых показателей динамики инвестиционного процесса и показателей инвестиционной безопасности на случай мобилизации той части сбережений населения, которая в настоящее время не задействована в отечественном производственном процессе (табл. 3).

Табл. 3. Показателей динамики инвестиционного процесса и инвестиционной безопасности

	Пороговое значение	Прогнозные значения		
		в случае репатриации сбережений населения, размещенных за рубежом	в случае трансформации наличных сбережений граждан в инвестиции	в случае репатриации сбережений населения, размещенных за рубежом и в случае трансформации наличных сбережений граждан в инвестиции
Прирост ВВП, млрд. руб.	–	39051,5	1409,8	40461,3
Прирост ВВП, в процентах к фактическому ВВП 2010 года	–	86,9	3,1	90,0
Доля инвестиций в ВВП, %	25 [10]	28,4	20,9	28,6
Соотношение темпа прироста инвестиций и темпа прироста ВВП, раз	2-3 [11]	1,9	1,7	1,9

Прогноз прироста ВВП (первого из показателей, представленных в таблице 3) был составлен с учетом мультипликативного эффекта, сущность которого, как

известно, состоит в следующем: увеличение инвестиций вызывает увеличение ВВП на величину большую, чем прирост инвестиций. Математическим описанием мульт-

типликативного эффекта является функция

ВВП от инвестиций:

$$\hat{Y} = 20224,267 + 2,652 Inv, \quad (2)$$

где \hat{Y} – расчетное значение ВВП, млрд. руб.;

Inv – величина инвестиций, млрд. руб.

Зависимость (2) была получена нами при помощи эконометрической программы Matixeg путем регрессионного анализа динамических рядов ВВП и инвестиций за 2003-2010 годы.

Показатели качества найденной регрессионной зависимости свидетельствуют о ее статистической значимости. В частности, коэффициент корреляции, равный 0,995, указывает на чрезвычайно тесную связь между анализируемыми параметрами. Коэффициент детерминации, равный 0,989, означает, что 98,9 % вариации ВВП объясняется вариацией инвестиций и только 1,1% – другими факторами.

F -критерий, равный 559,772, превышает свое табличное значение – 5,99 (при степенях свободы 1 и 6 и вероятности 5%), что позволяет отвергнуть нулевую гипотезу о том, что коэффициент регрессии при переменной Inv равен нулю, что инвестиции не оказывают никакого влияния на величину ВВП. t -критерий для свободного члена, равный 22,570, и t -критерий коэффициента при переменной Inv , равный 23,659, не принадлежат интервалу $[-t_{критич}; t_{критич}]$, что означает существенность каждого из параметров регрессии для объяснения вариации зависимой переменной ($t_{критич}$ при 6 степенях свободы и уровне значимости 5% составляет 1,943). Доверительные интервалы для всех коэффициентов модели не содержат нуля, что позволяет считать влияние инвестиций на величину ВВП статистически значимым. Критерий Дарбина-Уотсона, равный 1,345, попадает в интервал между его DU и $4 - DU$ значениями, что означает отсутствие автокорреляции в остатках (табличное

значение DU для модели, построенной по 8 наблюдениям и включающей одну объясняющую переменную, составляет 1,332).

Критерий χ^2 для теста на гетероскедастичность, выполненного в программе Matixeg, не превосходит критическое значение статистики χ^2 при 1 степени свободы (3,841), что означает отсутствие гетероскедастичности в остатках.

Посредством дифференцирования найденной функции (2) была получена величина инвестиционного мультипликатора (то есть коэффициента, показывающего, насколько увеличится ВВП при увеличении инвестиций на 1 рубль). Она составила 2,652.

При такой величине инвестиционного мультипликатора прирост ВВП, обусловленный репатриацией сбережений россиян, составил бы 39,1 трлн. руб. или 86,9% фактического ВВП 2010 года. Это значит, что возвращение на родину всех зарубежных активов российский граждан позволило бы увеличить ВВП нашей страны практически в 2 раза. Прирост ВВП, вызванный трансформацией всех наличных сбережений населения в инвестиции, гораздо скромнее, он составил бы 1,4 трлн. руб. или 3,1% фактического ВВП 2010 года.

Значение следующего показателя, представленного в таблице 3 – доли инвестиций в ВВП, было найдено как отношение прогнозной величины инвестиций к прогнозной величине ВВП. Полученные значения доли инвестиций в ВВП были сопоставлены с ее пороговым значением (25%) и фактическим значением 2010 года (20,4%). Как видим, вовлечение в отечественный хозяйственный оборот зарубежных активов российских граждан позволило бы добиться существенного роста рассматриваемого показателя инвестиционной безопасности, а также позволило бы преодо-

леть его пороговое значение. Трансформация наличных сбережений россиян в инвестиции способствовала бы росту доли инвестиций в ВВП, однако, этот рост был бы недостаточным для того, чтобы преодолеть пороговый уровень данного показателя.

Для определения последнего из представленных в таблице 3 показателей темп прироста инвестиций был рассчитан как отношение их прогнозируемого значения в 2010 году к фактическому значению 2009 года. Аналогичным образом был произведен расчет прироста ВВП. Прогнозные соотношения темпов прироста инвестиций и темпов прироста ВВП вплотную приближаются к своему пороговому значению в случае репатриации зарубежных вложений российских граждан. Мобилизация наличных сбережений россиян позволяет несколько увеличить фактическое значение этого показателя (с 1,5 до 1,7), однако, не позволяет преодолеть его пороговое значение.

чественный воспроизводственный процесс зарубежных активов российских граждан дало бы возможность существенным образом увеличить ВВП и преодолеть пороговые значения рассмотренных показателей инвестиционной безопасности. Мобилизация наличных сбережений россиян, возможно, и не обеспечила бы инвестиционную безопасность государства, но все же способствовала бы ее укреплению.

Итак, несмотря на низкий уровень жизни основной массы населения, российские домохозяйства в целом располагают весьма существенными для нашей экономики инвестиционными ресурсами. Это значит, что первая точка зрения на причины дисфункции сектора домашних хозяйств в инвестиционной системе подтверждается лишь частично.

Для того чтобы составить обоснованное мнение о том, насколько обоснована вторая точка зрения о низкой склонности российских граждан к сбережению, проанализируем показатели их сберега-

Таким образом, вовлечение в отечественного поведения (табл. 4).

Табл. 4. Показатели сберегательного поведения граждан Российской Федерации [6, 9]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средняя склонность к сбережению, в долях от единицы	0,12	0,12	0,13	0,13	0,11	0,14
Прирост финансовых активов в расходах населения, в процентах	17,8	17,2	14,7	8,9	17	17,8
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валовому накоплению основного капитала	36,8	37,8	39,5	33,8	28,7	42,5
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к ВВП	6,7	6,6	7,2	7,0	6,2	8,9

Из таблицы 4 следует, что средняя склонность россиян к сбережению (рассчитанная как отношение валовых сбережений домашних хозяйств к их валовому располагаемому доходу), в период с 2004 года по 2009 год колебалась в пределах 0,11 – 0,14. Такой уровень сбережений в

общем объеме доходов населения является достаточно высоким. К этому выводу мы пришли, сопоставив среднюю склонность к сбережению наших соотечественников со средней склонностью к сбережению американцев, австралийцев и англичан (табл. 5).

Табл. 5. Показатели сберегательного поведения граждан США, Австралии и Соединенного Королевства (Великобритании)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
США [13]						
Средняя склонность к сбережению, в долях от единицы	0,06	0,04	0,05	0,05	0,08	0,08

Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валовому накоплению основного капитала	23,1	15,6	19,5	19,4	33,6	38,4
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к ВВП	4,4	3,1	3,9	3,8	6,2	6,1
Австралия [12]						
Средняя склонность к сбережению, в долях от единицы	0,09	0,10	0,10	0,12	0,12	0,17
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валовому накоплению основного капитала	21,9	22,6	22,9	26,6	26,4	40,6
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к ВВП	5,8	6,1	6,4	7,4	7,6	11,4
Соединенное Королевство (Великобритания) [15]						
Средняя склонность к сбережению, в долях от единицы	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,08
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валовому накоплению основного капитала	14,5	14,9	9,9	9,9	12,1	36,1
Валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к ВВП	2,4	2,5	2,1	1,8	2,0	5,4

Как видим, граждане Российской Федерации оказались в среднем в два раза бережливее американцев, в четыре раза бережливее англичан и почти такими же бережливыми, как австралийцы, несмотря на то, что уровень жизни наших соотечественников существенно уступает их уровню жизни.

О том, что сберегательная активность современных российских домохозяйств является достаточно высокой, свидетельствует и такой показатель как прирост финансовых активов в расходах населения. Его величина за анализируемый период времени составляла в среднем 15,1%, что существенно выше значений этого показателя, наблюдаемых в 1970 году (3,8%) или в 1980 году (3,6%) [9]. Таким образом, сберегательная активность наших современников, живущих в век товарного изобилия, превысила сберегательную активность советских граждан, которые в эпоху тотального дефицита не всегда имели возможность удовлетворить свой потребительский спрос и поэтому делали вынужденные накопления.

Следующий из рассмотренных нами показателей – валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валово-

му накоплению основного капитала. Результаты его сопоставления с аналогичными показателями сберегательного поведения граждан США, Австралии и Великобритании дают основания утверждать, что вклад россиян, который они способны внести фактически осуществляемые затраты на воспроизводство основных фондов, ничуть меньше, чем вклад жителей этих государств. Если величина сбережений российских домохозяйств в докризисный период составляла в среднем третью часть средств, ежегодно затрачиваемых на воспроизводство основного капитала, то жители США и Австралии в тот же период сберегали только пятую часть этой суммы, а жители Великобритании – десятую. Свои лидирующие позиции по данному показателю российские домохозяйства сохранили и после того, как мировой финансовый кризис внес существенные коррективы в сберегательное поведение населения практически всех стран мирового сообщества.

Что касается показателя, рассчитанного как отношение валового сбережения домашних хозяйств к ВВП, то по нему наша экономика тоже не уступает ведущим экономикам мира. Как следует из таблиц 4 и 5, доля сбережений домохо-

зайств в ВВП Российской Федерации за анализируемый период времени в среднем составляла 7,0%, в то же время в США значение этого показателя было зафиксировано на уровне 4,4%, в Австралии – 7,2%, в Великобритании – 2,4%.

Итак, анализ показателей сберегательного поведения россиян позволяет сделать вывод о том, что тезис об их низкой склонности к сбережению не соответствует действительности.

Для того чтобы проверить обоснованность третьей из изложенных выше точек зрения на причины дисфункции домашних хозяйств в инвестиционной системе, снова обратимся к структуре накопленных россиянами сбережений (табл. 1). Ее анализ дает основания опровергнуть весьма распространенное мнение о том, что поведение российских граждан отличается чрезвычайно низкой склонностью к инвестированию. На самом деле наши соотечественники тезаврируют в форме наличных денег только 2,1% своих сбережений, оставшиеся 97,9% они инвестируют. Те наличные средства, которые граждане все же предпочитают хранить у себя дома, представляют собой весьма незначительный ресурс для укрепления инвестиционной безопасности. Даже если все наличные сбережения населения удалось бы трансформировать в инвестиции, пороговые значения основных показателей инвестиционной безопасности (доли инвестиций в ВВП, соотношение темпа прироста инвестиций и темпа прироста ВВП) преодолены бы не были (табл. 3).

Что касается четвертой из изложенных выше точек зрения на причины дисфункции сектора домашних хозяйств в инвестиционной системе, то анализ структуры сбережений россиян (табл. 1) не оставляет сомнений в ее справедливости: более половины всех накоплений российских граждан вывезено ими за рубеж.

Отечественные ученые, эксперты, аналитики сходятся во мнении о том, что зарубежные активы имеют в основном богатые и сверхбогатые россияне. По-

скольку люди этой категории, как правило, не попадают в выборку при проведении социологических опросов, о мотивах их сберегательного поведения мы можем только догадываться. Предположительно такими мотивами могут быть недоверие к отечественным финансовым институтам, а также стремление уйти от ответственности за те противоправные действия, в результате которых и были сделаны вывезенные сбережения.

Очевидно, что для обеспечения репатриации вывезенных капиталов необходимы особые меры государственного воздействия. Такими мерами могут стать амнистия частных капиталов, имеющих нелегальное происхождение; повышение суммы страхового возмещения при страховании вкладов физических лиц (последнее необходимо потому, что зарубежные активы наших соотечественников представляют собой внушительные суммы, существенно превышающие размер страхового возмещения – 700000 руб.).

Весьма эффективной мерой по восстановлению доверия владельцев иностранных активов к отечественным финансовым институтам мог бы стать постепенный возврат на родину средств Резервного фонда, размещенных в настоящее время за рубежом, например, в долговых обязательствах Международного валютного фонда. До тех пор, пока государство будет демонстрировать недоверие к собственной финансовой системе, вывоза капиталы за рубеж, любые меры по восстановлению доверия граждан к российским финансовым институтам будут бесполезны.

Итак, результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

Российские домашние хозяйства способны внести существенный вклад в укрепление инвестиционной безопасности государства, поскольку они располагают значительными инвестиционными ресурсами и мощным инвестиционным потенциалом. Средства, сконцентрированные в секторе домашних хозяйств, вполне доста-

точные для того, чтобы за счет них (и только за счет них) обеспечить инвестиционную безопасность страны.

Однако инвестиционный потенциал российских домохозяйств остается не реализованным, а сберегательная функция не выполненной. Причина сбоев в функционировании российских домохозяйств состоит не в их низкой склонности к сбережению и инвестированию (как принято считать), а в низком уровне жизни подавляющего большинства россиян. Еще одним фактором, препятствующим нормальному функционированию российских до-

машних хозяйств в инвестиционной системе, является недоверие россиян к отечественным финансовым институтам, побуждающее их вывозить свои сбережения за рубеж. Поэтому первоочередными мерами по устранению сбоев в нормальном функционировании домашних хозяйств (а значит, и по укреплению инвестиционной безопасности) мы считаем меры, направленные на повышение уровня жизни российских граждан, а также восстановление их доверия к отечественным финансовым институтам.

Литература

1. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц / Центральный банк Российской Федерации [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_10.htm&pid=pdko&sid=dpbvf (дата обращения: 25.03.2012).
2. Деньги. Кредит. Банки. / Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др.; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: ТК Велби, 2003. С. 159.
3. Инвестиции в России. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011. С. 133.
4. Львов Д.С. Нравственная экономика // Свободная мысль – XXI. 2004. № 9. / Центр исследований постиндустриального общества [сайт]. URL: <http://postindustrial.net/?s=%D0%9B%D1%8C%D0%B2%D0%BE%D0%B2> (дата обращения: 12.04.2012).
5. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001-2011 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года / Центральный банк Российской Федерации [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/iip_rf.htm&pid=svs&sid=mip.
6. Национальные счета России в 2003-2010 годах: Стат. сб. / Росстат. М., 2011. С. 23, 50, 55.
7. Объем и состав денежных накоплений населения / Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm (дата обращения: 01.03.2012).
8. Прудникова А.А. Инвестиционная политика в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5. С. 140-146.
9. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011. С. 176, 177, 184.
10. Сенчагов В.К. Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. 2007. № 6. С. 36-37.
11. Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Бинوم. Лаборатория знаний, 2010. С. 162.
12. Household Income Account / Australian Bureau of Statistics [сайт]. URL: <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/DetailsPage/5204.02010-11?OpenDocument> (дата обращения: 25.03.2012).
13. Integrated Macroeconomic Accounts for the United States Table / U.S. Department of Commerce [сайт]. URL: http://www.bea.gov/national/nipaweb/Ni_FedBeaSna/TableView.asp?SelectedTable=3&ViewSeries=NO&Java=no&Request3Place=N&3Place=N&FromView=YES&Freq=Year&FirstYear=2004&LastYear=2010&3Place=N&Udate=Update&JavaBox=no#Mid (дата обращения: 25.03.2012).
14. Shadow Economies All over the World / The World Bank [сайт]. URL: http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000158349_20101014160704 (дата обращения: 25.03.2012).
15. United Kingdom National Accounts. The Blue Book. 2011 Edition. / Office for National Statistics. London, 2011, p 216.

УДК 331.2

Особенности построения системы оплаты труда топ-менеджеров промышленного предприятия

К.В. Живулин, заместитель директора по учебно-воспитательной работе СОШ № 7,
г. Королёв, Московская область

В статье рассматриваются основные принципы организации оплаты труда управленческого персонала высшего звена в условиях современных рыночных отношений. Автор дает анализ структуры системы оплаты труда управленцев высшего звена, в том числе системы поощрений и стимулирования их труда.

Менеджер, топ-менеджер, бизнес-компания, социальный пакет.

Features of creation of system of compensation of top managers industrial enterprise

K.V. Zhivulin, Vice director on educational work of secondary school №7,
Korolev, Moscow region

In article the basic principles of the organization of compensation of the administrative personnel of the top management in the conditions of the modern market relations are considered. The author gives the analysis of structure of system of compensation of managers of the top management, including system of encouragement and stimulation of their work.

Manager, top manager, business company, social package.

Проблема построения эффективной системы оплаты труда (СОТ) персонала промышленных предприятий довольно сложна, вместе с тем решение этой проблемы очень важно для повышения конкурентоспособности предприятия не только на рынке товаров и услуг, но и на рынке труда.

Все привыкли к тому, что проблема организации оптимальной системы оплаты труда занимает высшее руководство компаний, однако редко поднимается вопрос о том, как оплачивать труд именно высших руководителей. Вероятно, это связано с тем, что до некоторых пор первые лица компании (собственники) сами занимались определением размера и структуры вознаграждения управленцев, основываясь на собственных представлениях о величине затрат на наемный менеджмент и личной договоренности.

Кроме того, в российских фирмах имеет место проблема недоверия наемному менеджеру, многие собственники стремятся сами руководить своим бизнесом в ущерб расширению масштабов деятельно-

сти, что нельзя назвать эффективным решением. Именно поэтому, существует необходимость формализованного (насколько это возможно) подхода к формированию системы оплаты труда топ-менеджеров, основанной на принципах гибкости, открытости и ясности.

При построении системы оплаты труда топ-менеджеров нельзя руководствоваться теми же принципами (и только ими), что и при формировании СОТ для прочего персонала, нельзя забывать о психологической стороне вопроса. Мотивация управленцев-специалистов сильно отличается от мотивации исполнителей.

В российских организациях существует семь главных мотиваторов для топ-менеджеров [7].

При привлечении в компанию (по мере убывания значимости):

1. Содержание работы;
2. Корпоративная культура и межличностные отношения;
3. Оплата труда;
4. Профессиональный рост;
5. Карьерный рост;

6. Динамика и стабильность;
7. Социальный пакет.

При удержании в компании:

1. Корпоративная культура и межличностные отношения
2. Содержание работы
3. Оплата труда
4. Профессиональный рост
5. Карьерный рост
6. Лидерство на рынке
7. Имя на рынке [7]

Отсюда можно сделать вывод, что, во-первых, далеко не оплата труда является главным фактором привлечения и удержания хороших управленцев; во-вторых, неудовлетворенность топ-менеджера материальным вознаграждением будет не последним по приоритетности при принятии решения об уходе из компании.

Из вышесказанного следуют и некоторые особенности, связанные с построением системы оплаты труда управленцев высшего звена.

В первую очередь это касается целей и задач СОТ, определение которых является первым этапом формирования системы оплаты труда. Цели СОТ напрямую связаны со стратегией, с целями компании в целом, которые закладываются еще на этапе создания компании, определяющую роль в формировании которых играют ценностные убеждения ее владельцев.

Если основной целью эффективной системы оплаты труда является обеспечение максимальной трудовой отдачи работников, то в случае с высшими руководителями акценты несколько смещаются. Для управленца-профессионала вопрос о дополнительной стимуляции его самоотдачи не стоит. Для топ-менеджера важна самореализация, основной мотив – это достижение поставленной цели, решение задачи.

По мнению специалистов в области управления персоналом заработная плата для топ-менеджера – это средство обеспечения своего будущего, получение бо-

нуса – не стимул, а лишь вознаграждение. «Если для специалиста деньги – главный стимул, он не станет хорошим руководителем» (А. Молчанов, директор по персоналу группы компаний «Спортмастер»).

Отсюда следует, что главная **цель СОТ руководителей** – обеспечение удовлетворенности заработной платой, установление соответствия между вознаграждением и внутренней оценкой управленца своего труда. Целями системы оплаты труда также являются удержание эффективного руководителя, мотивация его на высокорезультативный труд, привлечение квалифицированных специалистов.

Для достижения поставленных целей в основу СОТ должен быть положен ряд **принципов**:

Гибкость. Своевременное реагирование на изменения внешней и внутренней среды.

Открытость и ясность. Руководителю должны быть известны и понятны критерии, структура и содержание его оплаты труда во избежание различных недоумков, недопонимания и, как следствие, возникновения напряженности в отношениях наемного менеджера и собственников компании; кроме того, руководитель должен быть проинформирован о любых изменениях системы оплаты.

Конкурентоспособность. Во избежание различных перекосов, связанных с реализацией главной цели, материальное вознаграждение должно быть сопоставимо с вознаграждением конкурентов и рыночными ставками оплаты данной должности. Однако, воплощение этого принципа осложнено, поскольку рынок действительно профессиональных управленцев малочислен, и нередко для каждого из них выстраивается своя система оплаты труда, предлагаются свои условия. Менеджеры действуют исходя из своих амбиций и достижений. Другая причина - руководителям высшего звена платят не только за квалификацию, как это принято в отношении специалистов и рядовых менеджеров, но еще и за имя, а также за «административ-

ный ресурс». Естественно, в немногочисленной среде топ-менеджеры сильно различаются, поэтому им и назначают индивидуальные оклады.

Системность. Система оплаты труда является одним из элементов системы управления персоналом. Элементы находятся в неразрывной связи, должны поддерживать друг друга и не входить в противоречие. В частности, система оплаты непосредственно связана с системами планирования и оценки индивидуальной и групповой результативности, с профилированием, карьерным планированием, с внутренней структурой и т. д. Игнорирование любого из элементов либо автономное, несогласованное его применение чревато серьезными проблемами.

Соответствие задачам и целям бизнеса. Разрабатываемая система премирования активно нацелена на поддержание стратегии роста и расширения (ресурсов, активов, клиентской базы), на изменения. В условиях стабильности или стагнации, когда рынки поделены, и пределы роста достигнуты, могут быть выбраны иные подходы и виды вознаграждений руководителя.

Ориентация на результативность. Система оплаты обеспечивает тесную связь с результатами труда управленца и коллектива. Базовая оплата связана с устойчивым и постоянным уровнем результативности и квалификации, переменная – ориентирована на особые достижения и рост результативности, на развитие.

Экономичность. Выбор среди альтернативных (при прочих равных условиях) схем и форм оплаты, наиболее экономичных с точки зрения расходов компании. Необходим контроль соответствия общих затрат на оплату труда финансовым результатам и возможностям компании.

Следующим этапом разработки системы оплаты труда является определение структуры и содержания элементов денежного вознаграждения, выбор методики расчета их величины.

Состав элементов оплаты труда

топ-менеджеров российских компаний ничем не отличается от традиционных схем. Она складывается из:

- постоянной части (оклад);
- переменной части (различного вида премии и бонусы);
- социального пакета.

Для определения размера оклада руководителя важно установить соотношение переменной и постоянной частей и их денежное выражение. Первая величина – это минимальный размер вознаграждения; вторая – максимальный, которая выполняет еще одну функцию – регулирует совокупный размер дохода, приводя его в соответствие со средним рыночным уровнем. Это обстоятельство очень важно. Вряд ли владелец российского предприятия будет платить наемному специалисту по западным меркам. Но и ниже, чем в отечественных компаниях, уровень зарплаты для столь высокой должности он не может опустить [9].

Размер оклада имеет самостоятельное значение: даже если совокупный заработок очень высок, его постоянство не гарантировано. При этом доля оклада в доходе зависит не только от рыночных причин, они могут быть и психологическими [9].

С точки зрения психологии (которая влечет за собой различия и в способе организации труда, и в классе задач, для решения которых приглашается управленец) топ-менеджеров условно можно разделить на две категории: «антикризисный» управляющий и руководитель-функционер. Коротко их стремления можно охарактеризовать так: первого – достижения, второго – удержание. Соответственно, предпочтения в структуре общего дохода для каждого различны.

Движимые мотивацией достижения, азартные и склонные к риску управленцы меньше обращают внимание на размер оклада, отдавая предпочтение повышению планки изменяемой части [9]. Вторая категория менеджеров скорее будет заботиться о высокой доле оклада в

общем доходе.

Размер фиксированной и переменной частей зависит и от характера бизнеса. В высокорентабельных отраслях промышленности (добыча и переработка нефти, газа и пр.) исторически были высокие оклады, превышающие средний рыночный уровень. Превышение рыночного уровня зарплаты приводит к прекращению ротации, конкуренции менеджеров. В результате мотивация не работает.

Невозможно предложить универсальную технологию определения величины элементов оплаты труда управленцев. Как уже говорилось выше, многие компании применяют индивидуальный подход в каждом отдельном случае. От методов начисления вознаграждения топ-менеджерам во многом зависит успех организации, поэтому данная область является стратегически важной в деятельности руководителей.

Сложности начинаются уже на этапе определения размера оклада (постоянной части) топ-менеджера. Можно ли каким-то образом протарифицировать труд руководителя высшего звена? Разработка технологии тарификации в компании, где требуется для найма один-два менеджера, нецелесообразна. Однако, в холдинге, где входящие в его состав бизнесы возглавляют несколько топ-руководителей, такая задача может быть оправдана интересом акционеров к обоснованию для себя и для менеджеров их окладов [9].

При разработке **базовой составляющей оплаты труда** можно идти традиционным путем (не забывая при этом всех особенностей рассматриваемой категории персонала) и осуществлять работу в несколько этапов:

1. описание и анализ должности;
 2. оценка должности
- определение критериев оценки должности.

К таким критериям могут относиться:

- размер финансовой ответственности (например, величина бюджета или оборота прибыли, на основании

которой менеджер принимает решение);

- «административный ресурс» (на уровне главы городской управы, мэра, губернатора, администрации президента и т. п.);
- умение вести переговоры (в различных ситуациях: кредиторская задолженность, поглощение, получение квот и пр.);
- умение строить бизнес (поддерживать производство, развивать новое направление, осуществлять антикризисное управление и т. д.). [9]
- определение веса критерия оценки;
- разработка матрицы баллов для каждого критерия;
- измерение должности топ-менеджера в баллах.

3. определение базового оклада. Эта процедура производится с учетом результатов анализа рыночной стоимости. Однако, в случае с топ-менеджерами это сделать довольно сложно ввиду отсутствия эталона по набору функций и прочих характеристик. Собственно анализ может быть проведен экспертным путем.

Размер **переменной части** очень часто ставится в зависимость от результатов работы подконтрольного менеджеру подразделения или всей компании. Затраты на топ-менеджеров – одна из важнейших составляющих издержек компании – также изменяются в зависимости от объемов работы, что, естественно, снижает степень финансового риска.

Обычно на предприятиях применяются три вида премий:

- по итогам работы подразделения (или группы отделов) за квартал;
- по итогам работы компании в целом за год (полугодие);
- целевые премии.

При этом оптимальное соотношение между ними выглядит примерно так: 60-70%, 25-35% и 5-10% соответственно.

Важно, чтобы каждый вид премии

был расчетным и не носил формальный характер. Это общее правило, касающееся всего персонала, однако для руководителей высшего звена оно приобретает особую актуальность. Мера ответственности за выполнение бизнес-плана, а также за подчиненных работников у топ-менеджеров значительно выше. Значит и механизм оценки должен быть чувствительным к параметру «ответственность», граничащему с бизнес-рисками [7].

Вознаграждение по итогам работы отдела начисляется по методу коэффициентов трудового участия (КТУ), отражающих степень вклада в достижение общего результата и определяющих долю в коллективном заработке.

Премия по результатам работы компании выплачивается один, реже два раза в год. Руководство устанавливает премиальный фонд, который распределяется между топ-менеджерами на основании различных критериев: поровну, с учетом стажа работы, пропорционально базовому окладу и т. д. Применение того или иного критерия зависит от тех качеств, которые руководители организации хотят поощрить в сотрудниках: солидарность, лояльность, преданность, дисциплинированность, квалификация. Цели метода – соединение финансовых интересов каждого топ-менеджера и компании в целом; ориентирование руководителя на достижение стоящих перед организацией задач. При этом необходимо соблюдение двух условий:

- значимость размера премии для топ-менеджера (не менее 10% годового оклада);

- понимание топ-менеджером того, за что он получает вознаграждение и как определяется его размер. [4]

Индивидуальное премирование мотивирует топ-менеджера сильнее, чем ежегодное повышение оклада. Решение о выплате премии и ее размере принимается на основании результатов работы топ-менеджера за истекший период руководителем и подтверждается службой персона-

ла. Как правило, организация использует единый метод, которым оцениваются все топ-менеджеры, претендующие на индивидуальную премию.

Самый популярный способ определения размера премиальных выплат: величина планируемой премии умножается на процент вознаграждения за выполнение личного годового плана. В начале отчетного периода (например, года) для каждого сотрудника устанавливается целевая премия как процент от годового оклада. Ее величина колеблется между 15 и 50% для высшего руководства компании. В конце периода происходит оценка выполнения топ-менеджером личного годового плана: при 100-процентном соответствии ожидаемым показателям он получает премию (установленный процент от оклада), при перевыполнении плана размер выплаты может быть увеличен, если наоборот – сокращен или премия не выплачивается [4].

Социальный пакет руководителя высшего звена обычно имеет максимальное наполнение в пределах финансовой возможности компании и может иметь следующую структуру:

- оплата питания;
- оплата медицинского обслуживания специалиста и членов его семьи;
- предоставление сотового телефона и оплата переговоров по нему;
- оплата индивидуального обучения, повышения квалификации, стажировки за рубежом и т.д.;
- предоставление служебного автомобиля, персонального водителя или покупка автомобиля для личного пользования за счет предприятия;
- покупка квартиры за счет предприятия
- предоставление беспроцентных ссуд
- выплаты дополнительных пособий по уходу за детьми, пенсий и т.д.

Некоторые организации успешно практикуют подход, при котором специалист имеет право из определенного набора льгот (медицинское и пенсионное страхование, предоставление кредита, оплата

школы детям и др.) выбрать те, которые ему больше нравятся, но в пределах установленной компанией суммы. Другой вариант – не предлагать «ассортиментную корзину», а выделить менеджеру некоторое количество денежных средств, которые он обязан потратить на социальный пакет. Для многих эта программа более привлекательна, т.к. руководители высшего ранга не любят ограничивать свой выбор «навязываемым» комплектом льгот и готовы самостоятельно позаботиться о своей социальной защите; особенно это характерно для руководителей крупных производственных компаний и инвестиционных банков, где суммы подобных выплат очень велики. Рекомендуется обязательно включать в них, например, страхование жизни и страхование ответственности, а вот медицинскую страховку, оплату обучения и даже пенсионный план сотрудник вполне может оформить самостоятельно в любой понравившейся фир-

ме. Владельцы компаний, как правило, охотно идут на «монетизацию» льгот [6].

При всем при этом соцпакет – это не более чем создание определенных удобств и экономия времени сотрудников, что для любой организации является невозполнимым, а потому и дорогим ресурсом. Соцпакет направлен только на то, чтобы менеджер высшего звена не был озабочен проблемами, отвлекающими его от работы, а мог спокойно вести продуктивную деятельность в интересах компании.

Помимо вышеперечисленных материальных методов стимулирования и мотивации топ-персонала, в компаниях также могут использоваться различные опционные программы, которые в последнее время получают все большее распространение, а также программы участия руководителей в распределении прибыли компании.

Литература

1. Афиногенов М. С. «Горячая» десятка должностей менеджеров высшего звена. // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
2. Жучков Ю.Г. Слагаемые зарплаты лидера // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
3. Куличенко Л., Чурюмов С. Приманки и ловушки для топов // Управление компанией. – 2004. – №11.
4. Кухоткина О.А. Из чего складывается вознаграждение менеджера // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
5. Мартанова К.В., Тимошкина Е.В., Белоус О.Н. Мотивация на вырост, или Бонус за достижение цели // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
6. Мельникова Г.А. Сколько стоит лояльность // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
7. Особенности оплаты труда управленцев // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
8. Теплова Т.В. На высшем уровне: финансовая аналитика в основе системы оплаты труда руководителей // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
9. Чемяков В.П. Поощрение амбиций или награда за достижения? // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.

Государственная политика в сфере научно-технической и инновационной деятельности

А.Л. Жуков, аспирант кафедры экономики,
В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Развитие науки и инновационной деятельности во многом определяется государственной политикой в сфере фундаментальных и прикладных исследованиях, состоянием и совершенствованием нормативно-правовой деятельности.

Наука, технологии, научно-технический прогресс.

State policy in the sphere of scientific and technical and innovative activity

A.L. Zhukov, graduate student of economy department,
V.A. Goremykin, professor of economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Development of a science and innovative activity in many respects is defined by a state policy in the sphere basic and applied researches, a condition and improvement of standard and legal activity.

Science, technologies, scientific and technical progress.

Развитие науки и технологий служит решению задач социально-экономического прогресса страны и относится к числу высших приоритетов Российской Федерации.

Базой развития науки и технологий являются:

Научно-технический комплекс, представляющий собой совокупность организаций различной организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющих научную, научно-техническую деятельность и подготовку научных работников, в том числе кадров высшей квалификации;

фундаментальная наука, имеющая признанные научные школы и достижения мирового уровня, а также развитая система высшего образования;

важнейшие прикладные исследования и разработки, промышленный потенциал, уникальные производственные и иные технологии, научно-технический задел;

высококвалифицированные кадры научных работников и специалистов, информационная инфраструктура, материально-техническая и опытно-экспериментальная база;

опыт концентрации усилий на решении сложных научно-технических и технологических проблем национального масштаба;

богатые природные сырьевые ресурсы, развитая транспортная и коммуникационная инфраструктура.

Целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов.

Для достижения цели государственной политики в области развития науки и технологий должны быть решены следующие основные задачи:

создание организационных и экономических механизмов для повышения востребованности инноваций отечественным производством, обеспечения опере-

жающего развития фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;

совершенствование нормативно-правовой базы научной, научно-технической и инновационной деятельности;

адаптация научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики, обеспечение взаимодействия государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники;

рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов, мер прямого и косвенного стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности при реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники;

совершенствование системы подготовки научных и инженерных кадров высшей квалификации в области науки и технологий;

поддержка научных исследований и экспериментальных разработок в приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники с учётом мировых тенденций в этой сфере;

укрепление научно-исследовательского сектора Высшей школы;

активизация деятельности по передаче знаний и технологий между оборонным и гражданским секторами экономики, развитие технологий двойного применения и расширение их использования;

ускоренная реализация научных и научно-технических достижений, способствующих предотвращению возникновения военных конфликтов, техногенных и экологических катастроф и снижению ущерба от них;

разработка и модернизация вооружения, военной и специальной техники, содействие развитию оборонно-промышленного комплекса;

совершенствование технических средств, форм и способов борьбы с терроризмом, в том числе с международным.

Важнейшими направлениями государственной политики в области развития науки и технологий являются:

развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;

совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий;

формирование национальной инновационной системы;

повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;

сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса;

интеграция науки и образования; развитие международного научно-технического сотрудничества.

Развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок.

а. Фундаментальная наука является одной из стратегических составляющих развития общества. Результаты фундаментальных исследований, важнейших прикладных исследований и разработок служат основой экономического роста государства, его устойчивого развития, являются фактором, определяющим место России в современном мире.

б. Приоритетные направления развития фундаментальных исследований определяются научным сообществом исходя из национальных интересов России и с учётом мировых тенденций развития науки, технологий и техники.

в. Важнейшие прикладные исследования и разработки ведутся по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники; они должны быть нацелены на решение комплексных научно-технических и технологических проблем и ориентированы на конечный

результат, способный стать инновационным продуктом.

г. Основными задачами развития фундаментальной науки и важнейших прикладных исследований и разработок являются:

разработка мер первоочередной государственной поддержки фундаментальных исследований, способных обеспечить технологические прорывы и формирование последующих технологических укладов;

проведение прогнозных исследований по определению перспективных направлений научно-технического и технологического развития, оценке последствий принимаемых управленческих решений;

повышение роли социальных и гуманитарных исследований;

сохранение и поддержка научных и научно-технических школ, обеспечение преемственности научных знаний;

содействие развитию научных исследований и экспериментальных разработок военно-прикладной направленности для выявления и предотвращения военных угроз, создания качественно новых видов вооружения, военной и специальной техники, совершенствования форм и способов ведения вооружённой борьбы;

развитие исследовательской, конструкторской, опытно-экспериментальной базы научного приборостроения;

создание и ресурсное обеспечение уникальных научных установок, сети центров коллективного пользования уникальным научным и экспериментальным оборудованием, в том числе на основе лизинга;

совершенствование информационной и информационно-телекоммуникационной инфраструктуры в области науки, образования и технологий, развитие унифицированной системы кодификации научных знаний и технологий, системы научно-технической и военно-технической информации.

Государственная политика в области развития науки и технологий исходит из необходимости формирования и реализации:

важнейших инновационных проектов государственного значения, на исполнении которых концентрируются ресурсы и которые обеспечиваются государственной поддержкой (далее именуются – важнейшие инновационные проекты государственного значения);

приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации;

перечней критических технологий федерального, регионального и отраслевого значения.

Совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий предусматривает:

формирование механизмов государственной поддержки приоритетных направлений развития науки, технологий и техники и критических технологий федерального, регионального и отраслевого значения;

реформирование государственного сектора науки и высоких технологий с учётом имеющихся финансовых, кадровых и иных ресурсов;

повышение эффективности функционирования государственного сектора науки и высоких технологий, развитие направлений негосударственного сектора науки и высоких технологий, которые нацелены на решение важнейших социально-экономических и оборонных задач страны;

создание условий для адаптации академического сектора науки к рыночным условиям с учётом особенностей организации фундаментальных исследований в стране;

создание современных корпораций (холдингов, федеральных центров науки и высоких технологий, межотраслевых центров науки), обеспечивающих решение важнейших проблем развития высокотехнологичных отраслей экономики и

освоение секторов наукоёмкой продукции мирового рынка;

совершенствование деятельности государственных научных центров на основе интеграции академического и вузовского секторов науки и производства для создания конкурентоспособной наукоёмкой продукции;

совершенствование финансирования государственного сектора науки и высоких технологий преимущественно путём расширения масштабов перехода на конкурсной основе к адресному финансированию научных исследований и экспериментальных разработок, осуществляемых государственными научными учреждениями;

развитие Российского фонда фундаментальных исследований, Российского гуманитарного фонда, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также внебюджетных фондов поддержки научной и научно-технической деятельности;

повышение эффективности управления собственностью государственного сектора науки и высоких технологий;

стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации, содействие интеграции их научного потенциала на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники, развитие муниципальных образований с высоким научно-техническим потенциалом, имеющих статус наукоградов, а также административно-территориальных образований, для которых характерно интенсивное научно-техническое и инновационное развитие; создание особых научно-технологических зон;

усиление роли ведущих научно-исследовательских организаций отраслей промышленности и генеральных конструкторов стратегически значимых систем (образцов) гражданского, военного и двойного назначения, ответственных за формирование и проведение научно-технической политики в области реализа-

ции закреплённых за ними направлений развития науки, технологий и техники;

поддержание необходимого уровня финансирования разработки и модернизации вооружения, военной и специальной техники, развития оборонно-промышленного комплекса, укрепление позиций отечественных производителей на мировом рынке вооружения и военной техники;

совершенствование программно-целевого метода планирования развития науки, технологий и техники, в первую очередь на среднесрочный период – формирование системы пропаганды достижений отечественной науки, технологий и техники, информирование общественности о принимаемых государством мерах стимулирования развития науки и образования;

создание благоприятного климата для развития инновационной деятельности, вовлечения технологических разработок в производственный процесс, привлечения частных инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики.

Формирование национальной инновационной системы является важнейшей задачей, неотъемлемой частью экономической политики государства.

Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.

Формирование национальной инновационной системы предусматривает:

создание благоприятной экономической и правовой среды;

построение инновационной инфраструктуры;

совершенствование механизмов государственного содействия коммерциа-

лизации результатов научных исследований и экспериментальных разработок.

Формирование национальной инновационной системы требует решения следующих основных задач:

совершенствование механизмов взаимодействия между участниками инновационного процесса, включая организацию взаимодействия государственных научных организаций и государственных высших учебных заведений с промышленными предприятиями, в целях продвижения новых технологий в производство, повышения квалификации производственного персонала;

проведение действенной экономической политики в отношении участников инновационного процесса, стимулирование внебюджетного финансирования, создание институциональных и правовых условий для развития венчурного инвестирования в наукоёмкие проекты;

создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, технопарки и т.п.), сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, содействие созданию и развитию в научно-технической сфере малых инновационных предприятий, специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг.

При переходе к широкому использованию инноваций в экономике особое значение приобретает вовлечение в хозяйственный оборот результатов научной и научно-технической деятельности посредством управления интеллектуальной собственностью – особым видом нематериальных активов.

Основными задачами повышения эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности являются:

создание системы учёта информации о результатах научных исследований и технологических разработок, полученных организациями различной организационно-правовой формы и формы собственно-

сти, обеспечение доступа к этой информации;

государственное стимулирование создания, правовой охраны, защиты и использования результатов научной и научно-технической деятельности;

нормативно-правовое закрепление за государством прав на объекты интеллектуальной собственности и иные результаты научной и научно-технической деятельности, созданные за счёт средств федерального бюджета, прежде всего связанные с интересами обороны и безопасности страны;

нормативно-правовое регулирование механизма передачи организациям-разработчикам, инвесторам либо иным хозяйствующим субъектам прав государства на результаты научной и научно-технической деятельности для введения их в хозяйственный оборот;

нормативно-правовое обеспечение вовлечения, в хозяйственный оборот результатов научной и научно-технической деятельности (в том числе с использованием экономических стимулов), регулирование порядка учёта, инвентаризации, амортизации и налогообложения объектов интеллектуальной собственности, регламентация проведения стоимостной оценки результатов научной и научно-технической деятельности;

формирование рынка интеллектуальной собственности;

совершенствование патентной и лицензионной деятельности.

Необходимым условием сохранения и развития кадрового потенциала научно-технического комплекса является формирование условий для повышения престижа труда учёного и инженера.

Основными задачами сохранения и развития кадрового потенциала научно-технического комплекса являются:

создание условий для привлечения и закрепления талантливой молодёжи в сфере науки и технологий;

обеспечение взаимосвязи уровня подготовки научных кадров высшей ква-

лификации по номенклатуре и объёма с потребностями реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, важнейших инновационных проектов государственного значения; совершенствование контрактной формы найма научных работников, специалистов в области подготовки квалифицированных научных и инженерных кадров высшей квалификации;

совершенствование законодательной базы, регламентирующей повышение статуса, социальных гарантий и увеличение уровня доходов научных работников;

повышение качества подготовки научных кадров высшей квалификации в аспирантурах (адъюнктурах) и докторантурах Высшей школы, институтов академий, имеющих государственный статус, и государственных научных центров;

создание условий для возвращения в страну ведущих российских учёных и специалистов, работающих за рубежом, и их трудоустройства в научно-техническом комплексе;

формирование системы непрерывной подготовки кадров высшей квалификации в области инновационного предпринимательства, обеспечение условия для их ротации в научной, научно-технической и инновационной сферах.

Интеграция науки и образования является важнейшим фактором сохранения и подготовки научных кадров, использования научно-экспериментальной базы в образовательном процессе, в проведении научных исследований в учреждениях Высшей школы.

Основными задачами в области интеграции науки и образования являются:

создание и поддержка деятельности интегрированных научно-образовательных структур, университетских и междууниверситетских комплексов, научно-учебно-производственных центров (в том числе инновационных) для консолидации усилий и ресурсов, развития международного сотрудничества и международной кооперации в интересах подготовки квалифицированных кадров в научной, научно-технической и инновационной сферах;

развитие современных информационно-телекоммуникационных и иных наукоёмких технологий и внедрение их в научную, научно-техническую деятельность и учебный процесс;

совместное использование научной, опытно-экспериментальной и приборной базы академического, вузовского и отраслевого секторов науки в исследовательском и учебном процессах.

Литература

1. Горемыкин В.А., Лещенко М.И. Организационные формы производства, М, 2011.

Стратегия развития малых предприятий при высшем образовательном учреждении как основа инновационного развития высшего образования

М.В. Климачкова, аспирантка 1 курса,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Возникновение малых предприятий при высших образовательных учреждениях способствует развитию как самого учебного заведения, так и системы высшего профессионального образования в целом. Имея чёткую стратегию развития малых предприятий, возможно на новом качественном уровне обеспечить деятельность малых предприятий и поднять образовательное учреждение на новый уровень.

Инновации, стратегия, малое предприятие, финансовый риск, бизнес.

The development strategy of small businesses at a higher education institution as a basis for innovation in higher education

M.V. Klimachkova, 1 graduate course,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The emergence of small enterprises in the higher educational institutions contributes to the development of both the institution and the system of higher education in general. Having a clear strategy for the development of small businesses, perhaps in a new level of quality to ensure the activities of small enterprises and raise the educational institution to the next level.

Innovation, strategy, small business, financial risk, business.

Согласно Федеральному закону № 217-ФЗ МИП при вузах имеют право создавать бюджетные научные учреждения и государственные высшие учебные заведения в форме хозяйственных обществ [1]:

- обществ с ограниченной ответственностью;
- акционерных обществ.

Порядок создания и регистрации такой же, как и для обычных хозяйственных обществ [2].

В уставной капитал этих малых предприятий высшим образовательным учреждением была вложена интеллектуальная собственность, в основном это ноу-хау, на базе которых предприятия развивают свой бизнес.

Залогом успеха малого предприятия при высшем образовательном учреждении является его многоцелевая направленность, то есть осуществление деятельности сразу по нескольким направлениям,

поскольку в случае провала одной идеи всегда были другие варианты. Такие предприятия организуются творческими коллективами на добровольных началах, поэтому для получения финансирования на дальнейшее развитие бизнеса, малые предприятия должны участвовать во всех возможных конкурсах всех министерств и ведомств Правительства Московской области и РФ [3].

Проанализировав сложившуюся ситуацию, можно сделать вывод, что основной проблемой развития малых предприятий является отсутствие стартового финансирования. В связи с этим, можно предложить и рассмотреть две стратегии развития малых предприятий:

- **стратегия малого финансового риска;**
- **стратегия высокого финансового риска.**

При стратегии малого риска уч-

редитель не будет брать кредиты на развитие бизнеса, поскольку в случае провала страдают личные интересы соучредителей. Творческим коллективом реализуются разработки, которые приносят доход. Например, это курсы в порядке оказания образовательных услуг по изучению новых законов и поправками в них. То есть деятельность, которая приносит доход и требует минимальных затрат, поскольку высшее образовательное учреждение обладает набором необходимых ресурсов и развитой инфраструктурой.

Далее при функционировании этой деятельности, предприятию необходимо участие в конкурсах инновационных проектов. В случае успеха можно получить финансирование на разработку и внедрение идеи.

При стратегии большого риска привлекаются спонсоры со стороны, соучредители малого предприятия и в Фонде микрофинансирования предприятие получает кредит до 1 миллиона рублей. В Фонде поддержки малого предпринимательства он выступает поручителем 50% кредита, остальная часть кредита лежит на учредителях, в том числе и ВУЗе-учредителе. Соответственно, чтобы покрыть расходы, рассчитаться с долгами и получить прибыль нужно быть уверенным в успехе предприятия, в быстрой реализации проекта. Такую гарантию дать очень сложно, особенно на начальном этапе развития.

Очевидно, что из двух предложенных стратегий развития наиболее оптимальна первая модель, хотя и требует больше инициативности, размерности и терпения со стороны творческого коллектива учредителей.

Организационно-экономический механизм реализации стратегии развития малых предприятий подразумевает то, за счет чего будет работать выбранная стратегия развития. Сюда можно отнести:

- организационную технику;
- персонал;
- выгодные сотрудничества и связи;

- нормативно-правовое регулирование деятельности.

Поскольку малые предприятия создаются при высшем образовательном учреждении, то огромным преимуществом здесь является возможность использования инфраструктуры учреждения, это организационная техника, интернет. Эти ресурсы используются и для рекламы и для мониторинга возможных проектов.

Как и для любой организации, малым предприятиям при высших образовательных учреждениях нужен персонал. В предприятия при высших образовательных учреждениях привлекаются и студенты и преподаватели. Мотивацией здесь является не только возможность заниматься научной деятельностью, но и дополнительный доход. На первом этапе создания малых предприятий привлекается минимум штатных сотрудников. Основная часть сотрудников МИПа участвует в его деятельности по договорам возмездного оказания услуг.

В МИПах создаются творческие коллективы по реализации проектов, привлекаются ведущие специалисты градообразующих предприятий отрасли, в которой малое предприятие собирается реализовать свою продукцию или услуги, а также представители других высших образовательных учреждений.

Нормативно-правовой базой функционирования малых предприятий является Федеральный закон Российской Федерации N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научным и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 2 августа 2009 г.

Основной проблемой является источник финансирования проектов малых предприятий. Трудность в том, что нет стартового финансирования. В этом направлении действует следующая схема – сначала МИП расходует средства на ре-

лизацию проекта, затем проект выносятся на конкурсы, объявляемые Министерством экономики Московской области, фондом поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. В случае успеха можно получить субсидии в размере 70% от понесённых расходов.

Стартовой рабочей площадкой для деятельности малых предприятий является Финансово-Технологическая Академия, например. Работа под «крылом» академии предоставит возможность реализовать деятельность малых предприятий сразу по нескольким направлениям:

– обеспечение кадрового состава малых предприятий из числа наиболее способных студентов, склонных заниматься научной деятельностью. Выявлять таких студентов можно будет в процессе учебы с последующим направлением их на учебную, производственную и преддипломную практику в малое предприятие;

– совершенствование существующих и разработка новых проектов, внедрением которых будет заниматься малое предприятие. Эта работа будет организована через подготовку и публичную защиту дипломных проектов, а также организацию институтских конкурсов на лучшие инновационные студенческие решения;

– повышение интереса к научной деятельности, привлечение инвесторов. Это будет достигаться путем проведения в академии специализированных научных конференций и круглых столов с участием представителей, заинтересованных министерств и ведомств правительства Московской области, представителей администрации Королевского муниципального обра-

зования, руководителей предпринимательских структур и их объединений, а также через выступления на научно-практических студенческих конференциях, проводимых не только в институте, но и других подмосковных высших образовательных учреждениях;

– расширение маркетинговых возможностей. В этих целях наряду с созданием собственного сайта, целесообразно выделить на вэб-сайте академии отдельной страницы, посвященной деятельности малых предприятий [4].

Разумеется, помимо перечисленных преимуществ работы в контакте с высшим образовательным учреждением, решающим будет являться наличие здесь высококвалифицированного профессорско-преподавательского и студенческого контингента.

Функционирование малых предприятий потребует постоянной работы по поиску новых проектов и совершенствованию технологий их продвижения. Это неизбежно должно привести к интеграции малых предприятий и академии, а так же активизации научно-исследовательской деятельности. Вовлечение преподавателей в этот процесс позволит в свою очередь обеспечить повышение качество учебного процесса.

Все эти изменения приведут к преобразованию любого высшего образовательного учреждения в высшее образовательное учреждение нового, инновационного типа, обеспечивающего подготовку кадров реально востребованных рынком.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 2 августа 2009 г.
2. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар А. Предпринимательство. учебник / В.Я. Горфинкель. – М.: Юнити-Дана, 2010 г. – 581 с.
3. Царев И., Малое предпринимательство – дело за малым // ЭКО. 2008 г. – 53 с.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/>

Управление продвижением инновационной продукции на рынок в лифтостроительной отрасли

С.В. Лисафьев, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В данной статье рассматриваются проблемы управления продвижением инновационной продукции на рынок. Предложена программа продвижения инновационного продукта на основной рынок на примере лифтостроительной отрасли. В заключение делается вывод о целесообразности применения данной программы и возможности ее использования в других отраслях народного хозяйства.

Инновации, диффузия, Роджерс, Мур, ранний рынок, основной рынок, лифты.

Manage promotion of innovative products to the market in the Lift industry

S.V. Lisafiev, post-graduate student,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article discusses the problems of management promotion of innovative products to the market. Proposed a program to promote innovative product to the main market for example Lift industry. It concludes on the feasibility of the program and the possibility of its use in other industries.

Innovation, diffusion, Rogers, Moore, early market, the main market, the elevators.

В условиях инновационного развития экономики особую значимость приобретают проблемы связанные с управлением процессом коммерциализации инноваций и, в частности, продвижением инновационного продукта на рынок. Это связано с тем, что у предприятий нет никаких гарантий, что предлагаемый ими продукт будет коммерчески успешен. В связи с этим для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, становится важным понимание факторов, влияющих на процесс распространения инновационного продукта на рынке и разработка соответствующей модели продвижения своей инновационной продукции на рынок.

В работе Эверетта Роджерса, ставшей классической [10], в зависимости от скорости принятия инновации индивидом определяются пять основных групп потенциальных потребителей, таких как

новаторы, ранние последователи, раннее большинство, позднее большинство и консерваторы. Данная модель представляет процесс распространения инновационного продукта на рынке как последовательный переход между группами потенциальных потребителей (рис. 1).

Процесс принятия инновационного продукта потребителями происходит благодаря межличностной коммуникации, посредством которой, в соответствии с классической теорией диффузии инноваций Роджерса, группа потребителей уже принявшая новый продукт становится источником рекомендаций для группы еще колеблющейся с решением об использовании либо неиспользовании инновационного продукта.

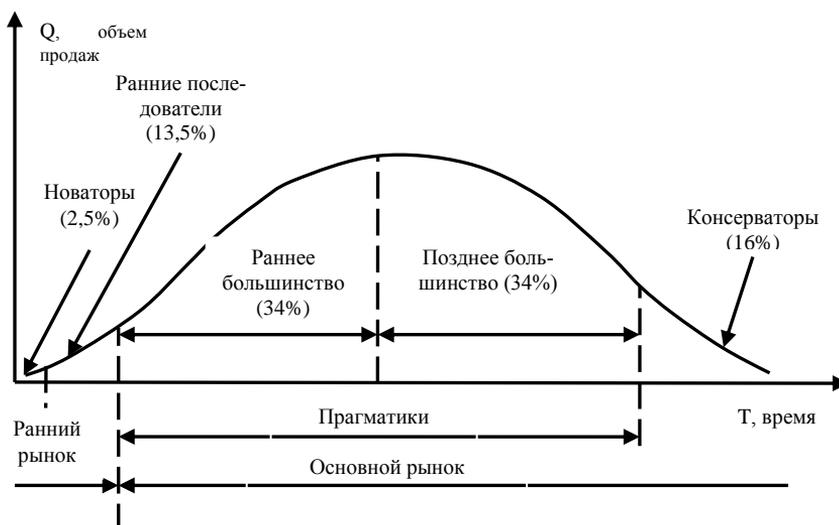


Рис. 1. Типы потребителей по времени восприятия ими инноваций

Но, как показала практика, данная модель далеко не всегда способна адекватно описать процесс распространения инновации. Это связано с тем, что составляющие ранний рынок представители сегмента новаторов и ранних последователей предъявляют к характеристикам инновационного продукта совершенно иные требования, чем представители сегментов раннего и позднего большинства, а также консерваторов, в совокупности составляющих основной рынок. Вследствие данных различий, коммуникация между данными группами отсутствует. Поэтому предприятие, осуществляя продвижение инновационного продукта, должно принципиально менять свою стратегию при переходе к раннему большинству, позднему большинству и консерваторам. Данная концепция получила на западе название теории «двух рынков» [3].

В соответствии с ней, между смежными группами потенциальных потребителей существуют разрывы, отражающие их разобщенность, под которой понимается противодействие, оказываемое группой принятию инновационного продукта, при условии, что он будет представлен так же, как и предыдущей [1] (рис. 2).

Наименьшую угрозу для предприятия представляют разрывы находящиеся внутри раннего и основного рынка. Первый из них (между новаторами и ранними последователями) возникает вследствие новизны технологии, которую невозможно сразу применить в практической деятельности. В данной ситуации перед предприятием стоит задача по поиску областей, где преимущества инновационного продукта проявятся наиболее полно.

Разрыв между сегментами раннего и позднего большинства может возникнуть вследствие сложности в эксплуатации продукции потребителем. Соответственно, для поддержания спроса применение продукта к данной точке жизненного цикла должно быть максимально простым.

Наиболее трудным для предприятия является переход от раннего рынка к основному, поскольку при кажущейся идентичности потребительских групп, восприятие ценностных характеристик радикально меняется от технологической ориентации, направленной на выделение сравнительных преимуществ при эксплуатации, к инфраструктурной ориентации, направленной на улучшение послепродажного обслуживания и минимизацию затрат на приобретение и эксплуатацию.

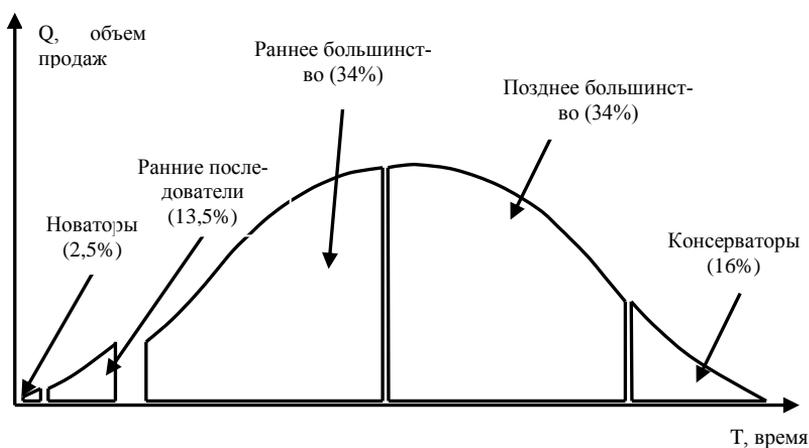


Рис. 2. Жизненный цикл принятия инновации по теории «двух рынков»

На основе современных работ в области теории «двух рынков» [1], можно предложить следующую программу, позволяющую преодолеть разрыв между ранним и основным рынком (рис. 3).

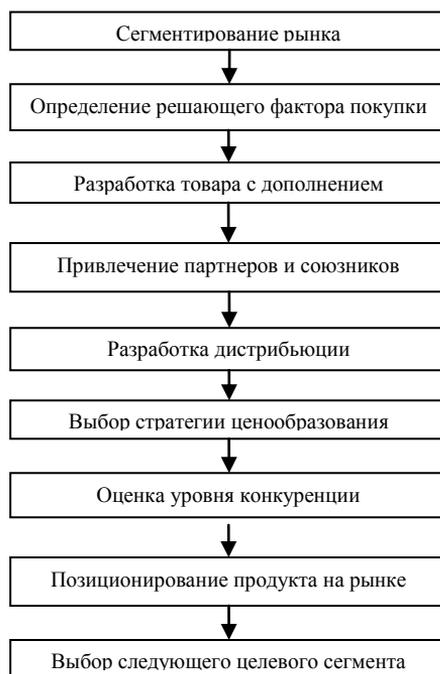


Рис. 3. Программа преодоления разрыва между ранним и основным рынком

В качестве составных частей данной программы можно выделить:

1) Выбор начального целевого сегмента рынка. В условиях ограниченности ресурсов, предприятию целесообразно

выбрать небольшой специализированный сегмент рынка. Завоевав в нем лидирующие позиции, оно сможет выйти с предложением своего продукта в смежные рыночные сегменты.

2) Определение решающего фактора покупки. Предприятию необходимо учитывать, что в процессе развития рынка акцент смещается от технологических преимуществ товара, таких как производительность и энергоэффективность, к инфраструктурным, таким, как простота эксплуатации и послепродажное обслуживание, и представлять инновационный продукт каждой следующей группе потребителей соответствующим образом.

3) Разработку дополнений товара, связана с созданием дополнительных компонентов продукта, обеспечивающих максимальную вероятность достижения потребителем своих целей и, как следствие, максимальную потребительскую удовлетворенность.

4) Привлечение партнеров и союзников, заключается в создании тактических альянсов, направленных на ускорение развития рынка инновационного продукта, посредством разработки необходимых дополнений и компонентов, которые предприятие не может производить самостоятельно, либо это экономически нецелесообразно.

5) Разработку дистрибуции, связанную с выбором предприятием канала продвижения инновационного продукта. Как правило, на этапе преодоления разрыва между ранним и основным рынком наиболее целесообразными являются прямые продажи потребителю, либо с минимальным числом посредников, что позволяет предприятию оперативно реагировать на изменения в спросе на инновационный продукт.

6) При определении ценовой стратегии предприятию необходимо учитывать, что по мере развития рынка отношения к цене инновационного продукта меняются, если на раннем рынке цена на инновационный продукт в силу его уникаль-

ности может варьироваться в достаточно широких пределах, то на основном рынке она зависит от цен конкурентов.

7) Оценку конкуренции, связанную с выявлением предприятием своих основных конкурентов, которых можно разделить на две основные группы. Предприятия, предоставляющие аналогичный продукт с точки зрения удовлетворения потребностей потребителя – рыночный конкурент. Сравнивая инновационный продукт с рыночным конкурентом, потенциальный потребитель оценивает его потребительские свойства и преимущества, а также уровень цен. Предприятия, предоставляющие аналогичный продукт с точки зрения технологии, способствуют популяризации технологической инновации, а в случае осуществления деятельности в той же сфере бизнеса, представляют наибольшую конкурентную угрозу для предприятия.

8) Процесс позиционирования инновационного продукта, представляет собой занятие у удержания места торговой марки в сознании потенциального потребителя.

9) Заняв лидирующие позиции в выбранном целевом сегменте, предприятие может расширить сферу применения своего продукта и выйти на смежные рыночные сегменты.

Данная программа может быть применена при продвижении инноваций на рынок в большинстве отраслей народного хозяйства и, в частности, в отрасли лифтостроения.

В настоящее время лифтовое хозяйство Российской Федерации лишь начинает свое формирование, как самостоятельная отрасль, что значительно затрудняет коммерческую деятельность предприятий функционирующих на данном рынке [4, 7]. К наиболее существенным проблемам отрасли можно отнести также несовершенства нормативно-правовой базы, высокие административные барьеры и недобросовестную конкуренцию со стороны фирм однодневок. Тем не менее, ключевой проблемой, стоящей перед лифтовой

отраслью является старение лифтового парка. Последнее связано с тем, что более 35% лифтов, эксплуатирующихся в жилищном фонде, выработали свой ресурс и нуждаются в замене, либо модернизации [5].

В настоящее время значительно усиливается конкуренция между ведущими предприятиями производителями лифтов, к числу которых эксперты относят ОАО «Щербинский лифтостроительный завод», ОАО «Карачаровский механический завод» и ООО «Отис Лифт» [6]. В качестве объекта дальнейшего исследования автором был выбран инновационный продукт ОАО «ЩЛЗ» пассажирский лифт серии «wellmaks».

Данные лифты разрабатывались совместно с зарубежной фирмой «Wittur» и предназначены для рыночной ниши лифтов бизнес-класса, где в данный момент представлена продукция ведущих зарубежных производителей [8].

Этот проект для ОАО «ЩЛЗ» является четвертым за последние 10 лет по совместной разработке и производству лифтов. Выпускавшиеся ранее производством лифтов фирмами «Kope» и «Otis», а также ведущими фирмами Италии «Elex», «Prizma», «Montanari» лифты показали высокую конкурентоспособность на отечественном рынке лифтов бизнес-класса.

Кроме жилых домов лифты серии «wellmaks» могут применяться в административных и офисных зданиях, развлекательных и торговых комплексах, а также в выставочных центрах, банках, гостиницах, вокзалах, аэропортах.

Исходя из предложенной нами программы, инновационный продукт предприятия может быть предложен для развлекательных и торговых комплексов, административных и офисных зданий. В данном сегменте наиболее полно проявятся основные технические и эстетические преимущества продукции. В качестве целевого сегмента для перехода от раннего рынка к основному, предприятию целесообразно выбрать рынок жилья бизнес-

класса и элитного жилья. В данном сегменте существенное значение приобретают цена продукции, а также удобство эксплуатации. ОАО «ЩЛЗ» уже осуществляет первые шаги в данном направлении, заключив контракт с группой компаний «СУ-155» на оснащение лифтами серии «wellmaks» домов новой панельной серии И155Н, с целью повышения престижа и привлекательности данного жилья для потенциальных покупателей [2].

В качестве решающего фактора покупки для представителей раннего рынка выступают технико-экономические показатели лифтов серии «wellmaks», главными среди которых являются повышенное шумопоглощение кабины, а также безредукторные лебедки на базе синхронного электродвигателя WSG-08 фирмы «Wittur», которые в отличие от обычных редукторных лебедок обеспечивают значительное энергосбережение и улучшение эргономических показателей.

В зависимости от грузоподъемности и скорости лифтов, они находятся в пределах:

- 1) снижение необходимой мощности электродвигателя в 1,4-1,6 раза;
- 2) снижение величин токов:
 - номинального в 1,4-1,6 раза;
 - пускового в 1,7-2,5 раза;
- 3) снижение потребления лифтом электроэнергии в 1,5-2,0 раза;
- 4) снижение уровня шума в 1,2-1,5 раза.

При выходе предприятия на основной рынок предприятию следует сместить акцент с технических характеристик инновационного продукта на экономические показатели. Для лифтов серии «wellmaks» данные показатели можно представить в следующем виде:

- 1) Энергосберегающие технологии, подтвержденные сертификатом TUV [2], позволяющие экономить до 40% электроэнергии при эксплуатации.
- 2) Конкурентоспособная цена по отношению к зарубежным аналогам. По оценкам экспертов [9] за счет совместного

производства цена будет до 50% ниже по сравнению с зарубежными лифтами того же класса.

3) Простота сборки и обслуживания;

4) Оперативные поставки оборудования и комплектующих.

Лифты серии «wellmaks» являются совместным проектом. Поставку отдельных узлов и комплектующих осуществляют: фирма «Wittur», Чебоксарский завод ООО «Электро-Импульс», а также ООО «Отис Лифт».

К партнерам и союзникам ОАО «ЩЛЗ» при продвижении лифтов серии «wellmaks» на рынок можно отнести: «Wittur», ОАО «Отис Лифт», Чебоксарский завод ООО «Электро-Импульс», а также инвестиционно-строительную компанию ЗАО «СУ-155».

Существенным фактором при продвижении инновационного продукта на рынок будут являться каналы дистрибуции. В лифтостроительной отрасли дистрибуция осуществляется в основном через компании-дистрибьюторы, либо через торговые представительства и управления торговыми домами.

Крупнейшими компаниями-дистрибьюторами на лифтовом рынке Российской Федерации являются: ЗАО «Рослифт», ЗАО «СП Подъем», ООО «Предприятие ТОР», ЗАО «НПО Лифтстрой», ООО «Технолифт». Из них продукцию ОАО «ЩЛЗ» предлагают ЗАО «Рослифт», ЗАО «СП Подъем», ООО «Предприятие ТОР», ООО «Технолифт». Так же ОАО «ЩЛЗ» располагает крупнейшей сетью представительств и торговых домов в Российской Федерации. В период преодоления разрыва между ранним и основным рынком наиболее целесообразны прямые продажи, то есть через представительства и торговые дома.

Цена инновационной продукции по мере развития рынка играет все более существенную роль. Если на раннем рынке потребители демонстрировали слабую чувствительность к цене, то на основном

рынке цена инновационного продукта становится одним из решающих факторов конкурентной борьбы. ОАО «ЩЛЗ» проводит гибкую политику скидок, предоставляя торговым представительствам скидки в размере 12% и скидки корпоративным клиентам индивидуально в размере до 10% от прайс-листа завода.

Основным рыночным конкурентом лифтов серии «wellmaks» являются устаревшие и нуждающиеся в замене лифты отечественных производителей, таких как ОАО «КМЗ», не отвечающие требованиям безопасности и энергосбережения. Основным продуктовым конкурентом – продукция таких фирм как «Otis», «Kone», «Schindler» и «Sigma».

Одним из основных факторов успешного проникновения инновационного продукта на рынок является его позиционирование, основная цель которого – занять и удержать место нового продукта в сознании целевого покупателя. Для продукции ОАО «ЩЛЗ» лифтов бизнес-класса серии «wellmaks» можно предложить следующую сокращенную формулу позиционирования:

Лифты бизнес-класса серии «wellmaks» предназначены для жилых домов бизнес и элитного класса. В отличие от устаревших лифтов отечественного производства не отвечающими требованиям безопасности и энергоэффективности лифты серии «wellmaks» обеспечивает комфортное и безопасное передвижение для пассажиров. В отличие от таких фирм как «Otis», «Kone», «Schindler» и «Sigma» ОАО «ЩЛЗ» собрала воедино энергоэффективность (экономия электроэнергии до 40%), доступные цены (на 30-50% ниже зарубежных аналогов), удобство монтажа и эксплуатации, оперативные поставки оборудования и комплектующих.

Заняв лидирующие позиции в сегменте жилья бизнес-класса и элитного жилья, ОАО «ЩЛЗ» может продвигать свою продукцию в смежных сегментах рынка, таких, как банки, вокзалы, аэропорты и т. д. В данных сегментах особенно проявится

возможность выбора заказчиком отделочных материалов и дизайна кабины, а также кастомизация продукта в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика.

В статье были рассмотрены основные проблемы процесса продвижения инновационной продукции в лифтостроительной отрасли Российской Федерации. Рассмотрены способы продвижения инновационной продукции на рынок, а также предложена программа продвижения ин-

новационного продукта с раннего рынка на основной. В качестве примера был выбран инновационный продукт ОАО «ЩЛЗ» пассажирский лифт серии «wellmaks». Предложенная программа может быть успешно применена не только в лифтостроительной отрасли, но и в других отраслях народного хозяйства, способствуя повышению эффективности управленческих процессов при осуществлении предприятиями инновационной деятельности.

Литература

1. Джеффри А. Мур. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому покупателю – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006 г. – 296 с.
2. Официальный сайт ОАО «Щербинский лифтостроительный завод» URL: www.wellmaks.com (дата обращения 04.11.2012).
3. Секерин В. Д. Инновационный маркетинг. Учебник – М.: Издательство ИНФРА-М, 2012 г. – 238 с.
4. Статья «Международное сотрудничество - важный шаг на пути развития отечественного лифтостроения» Интернет-журнал «Лифтовики» 2011-05-16 URL: <http://www.liftoviki.ru/> (дата обращения 04.11.2012).
5. Статья «Развитие лифтового комплекса РФ» URL: <http://kalugatechnadzor.ru/analitika/366-razvitie-liftovogo-kompleksa-rf> (дата обращения 05.11.2012).
6. Статья «Рынок лифтов в России. Обзор рынка лифтов. Анализ рынка лифтов. Маркетинговое исследование рынка лифтов» URL: http://proreport.ru/pages/гупок_liftov/ (дата обращения 03.11.2012).
7. Статья «Что ожидать России от присоединения к ВТО» журнал «Промышленные ведомости» 2012-06-20 URL: http://www.lift-press.ru/view_post.php?id=4641 (дата обращения 04.11.2012).
8. Статья «Экспозиция Щербинского лифтостроительного завода на IV Международной выставке лифтов и подъемных механизмов «Лифт Экспо Россия 2009»» Журнал «Лифт» №7 2009 г., стр. 32-38.
9. Строительный Еженедельник ©, № (482) от 26.09.2011 URL: <http://asninfo.ru/se/article/44160> (дата обращения 04.11.2012).
10. Rogers E.M. Diffusion of innovations (4th ed.). New York: The Free Press, 1995, 236 p.

Информационное обеспечение внутреннего контроля деятельности банка

Г.М. Микаелян, аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Государственный университет управления, г. Москва

В статье раскрыты проблемы информационного обеспечения внутрибанковского контроля, включающего в себя комплекс входных данных, их аналитическую обработку и проверку, а также результаты проверки, поступающие в непосредственно в органы управления банком.

Внутренний контроль, внутрибанковский контроль, информация, информационное обеспечение.

Information support of internal control of activity of bank

G.M. Mikaelyan, graduate student of department of accounting and audit,
State university of management, Moscow

In article problems of information support of the intra bank control including a complex of entrance data, their analytical processing and check, and also the results of check arriving in directly in governing bodies by bank are opened.

Internal control, intra bank control, information, information support.

В современных условиях информация является одним из основных ресурсов в деятельности коммерческого банка, от достоверности, своевременного получения и эффективного использования которого зависят минимизация или недопущение банковских рисков, оперативность разработки и принятия управленческого решения, определение благополучного направления развития.

В рыночных условиях в процессе своей деятельности коммерческие банки самостоятельно решают вопросы выбора клиентов, деловых партнеров, что в определенной степени связано с банковскими рисками. Кроме этого, для реализации стратегических целей и задач необходимо владеть качественной информацией, характеризующей как внешнюю среду, так и контролировать и обеспечивать эффективность текущей деятельности.

Глобализация, интеграционные процессы повлекли необходимость в формировании единого информационного пространства, обеспечивающего обмен информацией. Расширение рубежей информационного поля в большей степени связано с диверсификацией деятельности коммерческих банков, возникновением деловых взаимоотношений с партнерами

как внутри страны, так и за ее пределами.

А.Д. Шеремет отмечает, что «экономическая информация – это совокупность сведений, характеризующих экономическую сторону производства и являющихся объектом хранения, передачи и преобразования» [1].

А.А. Канке, И.П. Кошечкина считают, что «экономическая информация – совокупность сведений о деятельности предприятий, отражаемая в экономических показателях» [2].

Рассматривая категорию «ожидаемая финансовая информация» проф. А.Е. Суглобов пишет, что это финансовая информация, основанная на допущениях относительно событий, которые могут произойти в будущем, и возможных действий субъекта [3].

Сформированная система экономической информации является эффективной и оправданной только в том случае, если способствует своевременному выявлению недостатков в деятельности банка, изысканию возможностей успешного развития, оперативному принятию управленческих решений.

По своей природе экономическая информация неоднородна и для формирования эффективно действующей системы

информации нуждается в группировке и систематизации. В экономической литературе информацию классифицируют по различным признакам. На основании про-

веденного исследования приведем классификацию информации, необходимой для целей внутрибанковского контроля на рис. 1.



Рис. 1. Классификация информации, необходимой для целей внутрибанковского контроля

В процессе деятельности у каждого коммерческого банка формируется внутренняя среда его функционирования, но при этом он непосредственно взаимодействует и с внешней средой. В современных условиях окружающая среда на работу банка оказывает существенное влияние. В целях формирования стратегии развития, привлечения клиентов, выбора надежных партнеров, расширения спектра банковских продуктов и услуг, поиска источников финансирования, разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности растет необходимость получения информации, способствующей комплексно и всесторонне изучить факторы внешней среды, влияющие на деятельность банка и способные вызвать как риски, несущие определенные потери, так и возможности, открывающие горизонты успешного развития. Несомненно, между внешней и внутренней средой банка происходит взаимодействие и обмен инфор-

мацией, потребляемыми и предоставляемыми ресурсами, продуктами, услугами и т.д. Следовательно, в зависимости от источников формирования информации ее разделяют на внутреннюю и внешнюю. Для системы внутрибанковского контроля данные виды информации имеют особо важное значение.

Таким образом, внешняя среда банка предоставляет для системы внутрибанковского контроля внешнюю информацию, которая способствует анализу деятельности конкурентов, определению потребностей клиентов в новых банковских продуктах и услугах, мониторингу макроэкономических факторов, влияющих на работу банка. На основании данной информации также отслеживаются и изменения в законодательно-нормативном регулировании деятельности коммерческих банков. Внешняя информация способствует исследованию и внешнеэкономических факторов, способных как открыть возмож-

ности для сотрудничества с иностранными банками и клиентами, так и вызвать определенные ограничения в расширении масштабов и границ деятельности.

Важное место в информационном обеспечении внутрибанковского контроля играет внутренняя информация, включающая данные управленческого, финансового, статистического учета и отчетности; учредительные документы; плановую документацию; сведения, отражающие договорные взаимоотношения с клиентами, акционерами, партнерами; акты аудиторских и налоговых проверок; информацию о деятельности подразделений, филиалов, представительств и др.

Внутренняя информация содержит банковскую тайну и является конфиденциальной. Следовательно, и предоставлять системе внутрибанковского контроля ее могут работники в пределах своей компетенции. Безусловно, *внутренняя информация о деятельности банка является недоступной для принятия управленческих решений в отношении банка внешними пользователями, для которых единственным источником информации является публичная бухгалтерская отчетность.*

Внутренняя отчетность, как правило, представляет управленческую отчетность, характеризующую данные о результатах деятельности отделов, структурных подразделений банка, отдельных направлениях его деятельности и т.д. Именно посредством формирования внутренней отчетности происходит обеспечение информацией внутрибанковского управления, на основе которой анализируется, контролируется как текущая деятельность, так и разрабатываются стратегические направления развития в будущем. Недостатки внутренней отчетности, низкое ее качество, недостоверность сведений и несвоевременность поступления приводят к искажению действительности и, следовательно, к получению неверных результатов анализа и разработке неэффективного управленческого

решения. Таким образом, от качества, достоверности и своевременности поступления информации зависит и эффективность работы системы внутрибанковского контроля. В этой связи формирование внутренней отчетности является главной задачей для управления.

Информация, используемая системой внутрибанковского контроля разнообразна по составу, содержанию, источникам, в связи с чем требует своевременного сбора, проверки, обработки и исследования, разработки и принятия управленческих решений, а также организацию хранения результатов исследования и необходимой информации.

Следует отметить, что основная структура экономической информации определяется ее содержанием, а также назначением в управлении и контроле за деятельностью банка.

Исследование достаточности объема экономической информации, ее качества и полезности является сложным процессом, требующим особого подхода. В силу стремительного расширения информационных источников возникает потребность в регулярном обновлении существующей системы информационных данных и методики работы с поступающими информационными потоками.

В основу формирования рационального потока информации, применяемого в целях внутрибанковского контроля должны быть заложены определенные принципы, такие как: определение потребностей в информации; разработка способов получения требуемой информации; оперативность получения информации; объективное отражение действительности; недопущение дублирования информации и др.

Деятельность каждого коммерческого банка во многом сопряжена с рисками, а недостаточность информации только будет способствовать повышению их степени. В современных быстроменяющихся условиях для осуществления грамотного управления и контроля за деятельностью

банка необходимо получать своевременную, полную и достоверную информацию, что является процессом достаточно не легким. Кроме того, недостаток информации или ее искажение, существенно препятствует развитию деятельности коммерческого банка, снижает надежность системы внутрибанковского контроля, поскольку не дает возможности объективно оценить ситуацию и оперативно устранить недостатки в работе банка или предотвратить негативные явления, приводящие к снижению ликвидности, финансовой устойчивости, ухудшению финансового состояния банка, повышению банковских рисков, потере потенциальных клиентов и деловых партнеров. В этой связи и подтверждается значимость и необходимость отлаженной системы информационного обеспечения внутрибанковского контроля.

На качество информации, а в частности на ее достоверность способны повлиять множество различных факторов, таких как: увеличение объема данных; сбои в системах автоматизированной обработки данных: несвоевременность поступления; устаревание информации и т.д.

Кроме того, для обеспечения сохранности и качества информации необходимо наличие эффективной системы мероприятий, нацеленных на предупреждение ее искажения, а также специальных методов и способов защиты экономической информации, предусматривающие контроль над доступом к ней и ее хранение.

Автоматизированная система сбора, обработки и хранения информации способствует повышению оперативности ее поступления и сокращения вероятности арифметических ошибок и трудоемкости аналитической работы. Совершенствование технических процессов аналитической обработки информации является одним из важных элементов повышения качества контроля и управления деятельностью банка. Обработка и исследование первичной информации требует методического и технического обеспечения, наличия квалифицированного персонала и т.д.

В процессе аналитической обработки и исследования поступающих сведений проверяется работа подконтрольных участков банка, выявляются недочеты, несоответствия или подтверждается правильность и эффективность их функционирования.

В результате аналитической работы в целях повышения эффективности функционирования банка даются рекомендации и разрабатываются мероприятия по устранению выявленных недостатков, ошибок и реализуется контроль за выполнением данных мероприятий. Безусловно, итоги исследования и проверки оформляются документально.

Необходимо подчеркнуть, что отлаженная работа системы информации в процессе внутрибанковского контроля имеет большое значение, так как способствует своевременному выявлению отрицательных тенденций в деятельности, оперативности разработки и принятия управленческого решения; грамотной разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования банка.

Как отмечалось ранее, информация классифицируется по различным признакам. Для целей внутрибанковского контроля по стадиям обработки можно выделить информацию первичную и вторичную, а по назначению – полезную и бесполезную. С целью повышения оперативности необходимо фильтровать информацию среди всего потока, и выделения полезной для целей контроля. Особое значение имеет и деление информации по насыщенности на достаточную и недостаточную. Для осуществления полноценного и качественного контроля необходима достаточная информация, характеризующая как работу подконтрольных участков, так и внешняя информация (например, о законодательных и нормативных изменениях и т.д.). Безусловно, нельзя и обойтись без подразделения информации по отношению к предмету исследования на основную и вспомогательную. Зачастую именно вспо-

могательная информация может позволить сформировать всю картину действительности. По периодичности поступления информацию можно подразделить на постоянную и периодическую. Для целей внутрибанковского контроля большое значение имеет классификация информации по участкам контроля, с помощью которой можно выявить слабые участки, требующие пристального внимания и контроля и сильные, дающие преимущества и высокие результаты в деятельности банка. По способу отображения можно выделить информацию текстовую, цифровую, графическую. Нельзя не отметить важность подразделения информации по содержанию на учетную; отчетную; внеучетную; нормативную и плановую.

Следует отметить, что данные бухгалтерского учета и отчетности наиболее широко отражает экономические явления, процессы, результаты деятельности коммерческого банка. Оперативный и детальный анализ данных, содержащихся в первичных и сводных учетных регистрах, способствует наиболее точному контролю за деятельностью банка и обеспечивает своевременность разработки необходимых мероприятий, направленных на достижение наилучших результатов его работы.

Безусловно, в процессе выполнения контроля деятельности банка нельзя обойтись без данных налогового учета и отчетности. Именно информация, содержащаяся в этих документах способствует

тщательному контролю за соблюдением норм и требований налогового законодательства.

К внеучетной информации относятся: договоры; акты аудиторских, налоговых и ревизионных проверок; материалы официальной переписки с деловыми партнерами; протоколы совещаний; приказы руководителей отделов; решения собрания акционеров; материалы экономической литературы, периодических изданий и конференций; информация о контрагентах; данные о состоянии рынка капитала; сведения, поступающие из средств массовой информации и т.д.

Таким образом, система информации отличается достаточной сложностью, при этом прослеживается тенденция усложнения взаимосвязей и взаимозависимостей в информационном потоке. Кроме того, экономическая информация неоднородна, что усложняет ее применение при контроле и управлении коммерческим банком. Информационное обеспечение внутрибанковского контроля включает в себя комплекс входных данных, их аналитическую обработку и проверку, а также результаты проверки, поступающие в непосредственно в органы управления банком. При этом, грамотно организованное и эффективно функционирующее информационное обеспечение служит основой для надежной системы внутрибанковского контроля.

Литература

1. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с. – (Классический университетский учебник), с. 71.
2. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с., с. 35.
3. Суглобов А.Е. Международные стандарты аудита в регулировании аудиторской деятельности. – М.: Экономист, 256 с., с. 157.

Социальный контроллинг как метод инновационного управления в социальной сфере

А.В. Резникова, профессор, к.г.н.,

Г.А. Шманенкова, профессор, к.т.н.,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье проанализированы процессы формирования методов управления в социальной сфере в современной российской практике управления на основе сочетания субъектно-объектного и системного подходов. Рассмотрено современное отражение в теории управления концепции идеальной бюрократии. Определена сущность социального контроллинга как методологии управления для достижения поставленных целей в социальной сфере, а также основные задачи и функции социального контроллинга. Сформулированы требования к методам управления социальной сферой применительно к территориальным образованиям.

Социальный контроллинг, функции контроллинга в социальной сфере, государственное регулирование социальной сферы.

Social controlling as method of innovative management in the social sphere

A.V. Reznikova, professor, candidate of geographic sciences,

G.A. Shmanenkova, professor, candidate of technical sciences,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article processes of formation of methods of management in the social sphere in modern Russian practice of management on the basis of a combination of subject and objective and system approaches are analysed. Modern reflection in the theory of management of the concept of ideal bureaucracy is considered. The essence of social controlling as management methodologies for achievement of goals in the social sphere, and also the main objectives and functions of social controlling is defined. Requirements to methods of control over the social sphere with reference to territorial educations are formulated.

Social controlling, controlling functions in the social sphere, state regulation of the social sphere.

Решение социально-экономических проблем – одно из главных направлений политики современной России. Необходимые условия для их разрешения – это не только соответствующие объемы финансирования, но и совершенствование правовой базы и организационно-методическое обеспечение такого сложного и неоднозначного процесса. Устойчивое развитие общества, его способность надежно гарантировать социальную защищенность населения являются фундаментальными критериями оценки, как научных доктрин, так и общественной практики.

Данные обстоятельства определяют актуальность проблемы исследования специфики существующих

правовых норм и основных механизмов государственного регулирования, действующих в социальной сфере.

В условиях трансформации общественного устройства страны в 90-е годы происходило активное формирование законодательства по вопросам государственного регулирования в социальной сфере.

Впервые совокупность правовых норм в этой области деятельности государства была определена в 1991 году в постановлении Совета Министров РСФСР «О первоочередных мерах по созданию государственной системы социальной помощи семье» [1]. В последующем была разработана национальная программа социальных реформ в Российской Федерации на 1996–2000 годы.

Для реализации этой национальной программы создавалась необходимая нормативно-правовая база. Была принята Конституция Российской Федерации [2] и федеральные законы «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» [3] и «О государственной социальной помощи» [4].

Одновременно с разработкой и реализацией нормативно-правовых актов происходило формирование новых элементов социальной инфраструктуры. Многие субъекты Российской Федерации в комплексные планы социально-экономического развития территории стали также включать и планы по оказанию социальной поддержки населению. Примеры таких планов можно найти на региональных сайтах и в публикациях.

В последующие годы с принятием федеральных законов [5] и [6] в социальное законодательство России были внесены кардинальные изменения. Однако, одним из существенных недостатков государственного регулирования в социальной сфере являлся тот факт, что реализация социального законодательства не была обеспечена необходимым финансированием, особенно на региональном и муниципальном уровне.

Появилась потребность в дополнительном механизме государственного регулирования в социальной сфере, который позволил бы обеспечить баланс между федеральным и региональным законодательством. При этом предстояло активнее задействовать все уровни управления в социальной сфере (федеральный, региональный, местный), определить по каждому из них задачи, полномочия, механизмы реализации, источники финансирования.

Как определить результат деятельности властных структур в социальной сфере и оценить, достигнута ли цель, которая ставилась в программе социально-экономического развития

территории? Ведь последствия реализации программы, например, в области образования, могут проявиться через много лет. Насколько удовлетворены получатели социальных услуг?

Сегодня концепция М. Вебера об идеальном типе бюрократии как механизме обеспечения эффективности действия властных структур нашла свое отражение в теории управления и стала основополагающей в определении организационной эффективности деятельности властных структур [7].

Критериев эффективности деятельности территориальных органов управления может быть много и процесс формирования их непрерывен, также как непрерывно развитие самих территорий. Однако, оценка эффективности социально-экономического развития территорий невозможна без формирования инструментов оценки качества осуществляемого управления.

Для создания таких инструментов может быть использована методология контроллинга. Концепция контроллинга предусматривает не только использование существующих методик и инструментов менеджмента и экономического анализа, но и разработку новых с учетом особенностей области управления. В реальной социальной структуре практика контроллинга является политическим процессом, как и все остальные социальные практики [8].

Особенно важно то, что концепция контроллинга позволяет формировать системный тип мышления руководителей, и ориентирована на поддержку процессов управления в будущем [8]. В современной России гибкость и адаптивность мышления особенно необходима управленческому персоналу, поскольку удовлетворение возрастающих потребностей населения при постоянном изменении внешней среды, а также вывод (или продвижение) самой территории на следующий этап развития – параллельные задачи.

Объем реализуемых функций контроллинга при управлении территорией будет зависеть от таких факторов, как:

- масштабы и организационное деление территории;
- функции, выполняемые территорией в масштабах страны;
- финансово-экономическое состояние территории;
- уровень диверсификации отраслей экономики;
- квалификация управленческих кадров;
- понимание руководством важности и полезности контроллинга.

В политически сложной социальной сфере профессионализм в управлении требуется в большей степени и здесь нужен специфический социальный контроллинг.

Главная цель социального контроллинга – организация эффективного процесса управления в социальной сфере территории для постоянного повышения уровня и качества жизни населения.

Основные цели социального контроллинга:

1. Формирование системы стратегического и оперативного планирования в социальной сфере и осуществление данного процесса.

2. Разработка методов и ведение контроля по реализации планов.

3. Сбор и обработка информации на разных уровнях системы управления, необходимой для принятия управленческих решений социальной направленности.

4. Координация деятельности разных уровней территориальной системы управления по достижению поставленных целей в социальной сфере и по обеспечению социальных стандартов.

Социальный контроллинг выполняет следующие задачи:

- представляет цели в понятном виде – упорядочивает и структурирует;
- расставляет цели по приоритетам;

- координирует и поддерживает интерактивные взаимодействия и отношения;
- инициирует процесс определения качественных и количественных индикаторов для анализа план/факт и мероприятий по управлению и регулированию;
- занимается информационными потоками между населением или отдельными группами населения и органами власти, готовит информацию для принятия решений и составляет отчеты для получения населением важной информации.

К инструментам социального контроллинга можно отнести:

- интенсивность инноваций в социальной сфере;
- доля инноваций в повышении качества социальных услуг.

Для достижения поставленных целей нужно измерять воздействие на целевые группы и оценивать полезность услуг. Качественная природа целей (улучшение качества жизни группы) и их долгосрочность создают определенные трудности измерения.

На практике для измерения главной цели можно использовать два самых важных управляемых параметра или индикатора. Первый – количественный, т.е. количество оказанных услуг и охваченных людей. На основе таких данных проводят анализ план/факт. Второй – качественный параметр (главный) – улучшение качества жизни, удовлетворенность целевых групп. Его можно оценить либо напрямую с помощью эмпирических исследований (опрос), либо косвенно через относительные индикаторы (непрямые количественные специальные показатели). Процесс сложный и трудоемкий, тем более что результаты измерения нужно оценить по возможности в финансовых показателях.

Для измерения результатов используют модель цепочки взаимодействия последствий социальных изменений для человека и общества. Эта

модель отражает последовательность достижения цели.

Все начинается с ресурсов. На входе инвестируются ресурсы, учитываемые в виде издержек как масштаб, мера их использования для оказания услуг. Результат – социальный эффект получается множественный. Вначале количественный, измеряемый прямо. Затем качественный, уточняющий количественный результат и получаемый косвенно. Он может содержать еще дополнительный или побочный эффект (возникает независимо от воздействия) и, наконец, долгосрочные комплексные изменения в обществе. Последний результат определить особенно сложно, поскольку в нем присутствуют результаты, изменения в обществе, произошедшие под воздействием других факторов.

Некоторые результаты, как последствия социального эффекта, проявляются много лет спустя, например в образовании. Чем позже они наступят, тем слабее контроль и сложнее измерение. Учень такие причинно-следственные взаимосвязи между мерами и их воздействием сложно.

На пути внедрения социального контроллинга в деятельность властных структур территорий много препятствий. Тем не менее, для достижения поставленных социальных целей он необходим. Сегодня такое под силу неординарному, т.е. инновативному контроллингу, способному координировать интересы различных групп и умеющему действовать в тесном контакте со всеми группами населения и государственными (муниципальными) служащими, порою не имеющими экономического образования.

Контроль и анализ планов, а также достигнутых результатов развития территории являются залогом эффективности управленческой деятельности.

Анализ в социальном контроллинге подразумевает проведение

определенных экспертных действий по направлениям: институциональный анализ; социальный анализ; экономический и финансовый анализ; экологический анализ.

Социальный контроллинг предусматривает: формирование и поддержку единого информационного пространства; использование центров ответственности; введение специальной службы контроллеров.

Для достижения целей, стоящих перед социальным контроллингом, важна способность и эффективность овладения кадрами необходимыми знаниями и навыками. Например, необходимо готовить специалистов, выполняющих функции и решающих задачи социального контроллинга в отношении определенных центров ответственности, структурно взаимодействующих только друг с другом. Такие специалисты наделяются правом принимать совместные решения в пределах своей компетенции в отношении действий любого должностного лица. Обучение руководящих работников следует рассматривать как один из способов социального контроллинга в управлении.

При формировании структур управления необходимо предусмотреть специальное подразделение, ответственное за решение одновременно трех задач: 1) управление знаниями как процедурой непрерывного изменения профессионального мастерства; 2) формирование и использование кадрового резерва, в том числе в условиях взаимодействия с органами различных уровней власти, предприятиями и организациями; 3) создание, поддержание, совершенствование технологического и информационного пространства непрерывного повышения квалификации, в том числе за счет личного интереса, самостоятельного образования.

Практика обучения сити-менеджеров показывает, что слабым моментом является финансовая подготовка

(может быть, как следствие того, что на первое место в учебных заведениях ставится правовая подготовка и, по нашему мнению, огромной проблемой для действующих и будущих менеджеров в сфере публичного управления является недостаточная экономическая подготовка и отсутствие экономического мышления).

С позиции системно-объектного подхода в учебные программы системы повышения квалификации работников властных структур необходимо включать: разъяснение политики соответствующих органов власти и должностных лиц, обучение действиям и поведению согласно этой политике; понимание и владение процедурами различных систем планирования и их использование в целях обеспечения управления и отчетности в соответствии с принятыми нормативными правовыми актами; обучение коммуникациям и технологиям работы с людьми.

Как инструмент системного анализа контроллинг в сфере социального управления помимо решения специальных задач должен обеспечивать мониторинг и анализ социальной сферы по следующим основным направлениям:

- изучение характерных системных свойств, их динамики и дифференциации (анализ сущности);
- количественная и качественная характеристики составных частей (анализ состава);
- исследование взаимосвязей в социальной деятельности территории (анализ структуры), устойчивых связей и способов взаимодействия элементов системы, определяющих ее целостность;
- анализ активности, способов функционирования, «поведения» субъектов социальной политики (анализ функций);
- исследование интегральных системных факторов - механизмов обеспечения целостности, взаимодействия, совершенствования и развития соци-

альной сферы;

- изучение коммуникаций между субъектами и объектами социальной политики территориального образования;
- оценка ресурсного потенциала, обеспечивающего решение социальных задач, и его динамики;
- анализ становления, тенденций и перспектив развития системы реализации социальных программ федерального, регионального и муниципального уровней.

Приведенный перечень представляет собой общую схему анализа, которая конкретизируется в каждом отдельном случае применительно к целям исследования социальной сферы и в зависимости от того, какие именно виды подсистем изучаются.

Эффективное государственное регулирование социальной сферы по своей сложности не соизмеримо с управлением предприятием. Но, в то же время, по сравнению с управлением предприятием в системе государственного социального управления увеличивается значимость контроллинга как особого инструмента, обеспечивающего принятие оптимальных решений и достижение поставленных целей.

Итак, сложность системы социального регулирования предопределяет необходимость сочетания объектно-субъектного и системного подходов к проектированию социального контроллинга.

При этом первостепенной задачей является регламентация процессов постановки и функционирования контроллинга.

При организации процессов контроллинга на практике возникает ряд нерешенных проблем, требующих методологических исследований и создания практических методик. К таким проблемам можно отнести отсутствие общего планирования деятельности администрации территориального

образования по вопросам социального контроллинга, отсутствие конкретных рекомендаций по управлению его отдельными направлениями, необходимость разработки показателей деятельности различных подразделений администрации и т.д.

Важнейшей составляющей процессов функционирования социального контроллинга является система его информационного обеспечения. Для обеспечения потребности контроллинга в оперативной и достоверной информации наиболее эффективным инструментом является система управленческого учета, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов, структурированных по элементам, компонентам и базовым процессам. Актуальной задачей также является разработка технологии практической реализации системы информационного обеспечения контроллинга в виде конкретных методик в зависимости от внешних и внутренних условий функционирования территориального образования.

Для учета влияния различных факторов, отражающих внешнюю и внутреннюю среду социального контроллинга, а также для определения его реакции на возникающие обстоятельства необходима разработка соответствующих имитационных моделей. При этом может быть использован методический подход, включающий моделирование оценочных показателей деятельности, например, конкретного центра ответственности, выявление типа возможных отклонений, определение причин отклонений, экспертную оценку значимости отклонений, создание базы типовых отклонений и, в результате, разработку мер по ликвидации отклонений. Состав оценочных показателей целесообразно формировать на следующих принципах:

- по функциональному признаку, т.е. каждый показатель должен отражать

некоторую функцию, выполняемую конкретным подразделением;

- интегрированная оценка деятельности различных подразделений.

Использование имитационных моделей при реализации системы социального контроллинга позволит регламентировать процессы деятельности подразделений администрации территориального образования и создать внутренний механизм координации работ в социальной сфере.

Таким образом, по нашему мнению, основные требования к методам управления социальной сферой в территориальном образовании можно сформулировать следующим образом:

1) свойство целостности управляемой системы предполагает обязательное рассмотрение ее как единого объекта с учетом его внутренних и внешних связей и ориентацией на системообразующие свойства;

2) связи и отношения элементов, определяющие функционирование социальной сферы, должны быть структурированы и ранжированы по своей значимости. Особого внимания требуют неявные, но существенные связи и отношения;

3) управление социальной сферой как сложной системой невозможно без разграничения (по функциональным, структурным и организационным признакам) ее подсистем первого, второго и т.д. порядков в рамках целостности всей системы;

4) эффективное управление сложной системой невозможно без учета целевой направленности (общей и отдельных структурных элементов);

5) динамичная природа социальной сферы предопределяет необходимость анализа тренда и факторов ее предшествующего развития, планирования (текущего и стратегического) и прогнозирования траектории движения.

Разработка и реализация общественно значимых социальных программ должны опираться на системный

анализ, обеспечивающий принятие научно обоснованных управленческих решений. Одним из методов такого анализа и мог бы стать социальный контроллинг.

При этом социальный контроллинг как подсистема

территориального управления должен отвечать указанному выше комплексу методологических требований.

Литература

1. Постановление Совета Министров РСФСР «О первоочередных мерах по созданию государственной системы социальной помощи семье». М., 1991.
2. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: по состоянию на 30 декабря 2008 г. // Собрание законодательства Российской Федерации – 2009. – № 4. – Ст. 445.
3. Федеральный закон от 17 июля 1999 года № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (с изменениями и дополнениями).
4. Федеральный закон от 24 октября 1997 года № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
5. Федеральный закон от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (вступил в силу с 01.01.2005 г.).
6. Федеральный закон от 4 ноября 2005 года № 141-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2005 год». // Собрание законодательства Российской Федерации – 2004. – № 52. – Ст. 5277.
7. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко; коммент. А.Ф. Филиппова. – М.: Прогресс, 1990.
8. Дайле А. Практика контроллинга: Пер с нем./Под ред. и с предисл. М.Л.Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
9. Концепция контроллинга. Horvart & Partners, 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 269 с.

Пути оптимизации процесса управления хозяйственными образованиями в промышленности

И.И. Хацкевич, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются методы оптимизации управления хозяйственными образованиями, дается анализ практики их применения в управлении предприятием и планировании его хозяйственной деятельности. Рассматриваются в частности такие методы: экономико-математические, моделирование, функционально-стоимостной анализ, методы сопоставления валовых величин, предельный анализ. Раскрываются проблемы применения указанных методов в практике хозяйственных образований в настоящее время. Сформулированы основные принципы оптимизации управления производством.

Промышленность, управление, хозяйственные образования.

Optimization of the way of household education in industry

I.I. Hatskevich, graduate student of economy department,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This paper discusses methods for optimizing management of economic entities, the analysis of their implementation in enterprise management and planning of the business. Considered in particular such methods: economic and mathematical modeling, value analysis, methods of comparing gross quantities, marginal analysis. Challenges the application of these methods in practice, the economic structures in the present. The basic principles of optimization of production control.

Industry, government, economic education.

С развитием рыночных отношений в стране произошли изменения в сложившейся ранее производственной системе на всех ее уровнях. В условиях неопределённости финансово-хозяйственной ситуации, изменчивости экономической среды и предпринимательского риска возникает необходимость в выработке новых подходов и инструментов к оптимизации процесса управления хозяйственными образованиями в промышленности. Управленческое решение является главным стержнем процесса управления. Оптимальное решение предполагает выбор наиболее рационального варианта использования ресурсов, удовлетворения потребностей и плана действий для решения проблемы.

Исходя из анализа литературы [1 - 17], за последние годы понятие оптимальности стало предметом многих разработанных математических теорий, вошло в

практику проектирования и эксплуатации технических систем, управления и административной работы. Благодаря применению оптимизационных методов достигнут значительный прогресс в различных отраслях человеческой деятельности. Основными достижениями стали: совершенствование различных технических систем и изделий, улучшение их качества, значительное снижение материал- и энергоёмкости производства.

Оптимизация – довольно сложный процесс, поскольку требует учета специфики производства, организации управления предприятием, установления непосредственно объектов моделирования, состава и взаимосвязи процедур и операций, формализующих процесс принятия решений.

Цель статьи – исследовать сущность методов оптимизации управления хозяйственными

образованиями в промышленности. Сформулированы основные принципы оптимизации управления.

В РФ экономико-математическим методам уделялось большое внимание ещё в условиях централизованной плановой экономики. Их применяли для решения проблемных задач в снабжении и сбыте продукции. К задачам такого рода относились: оптимизация распределения и использования продукции; прикрепления потребителей к поставщикам; управления запасами; планирование ассортимента загрузки производственных мощностей; применение сетевых методов планирования и управления [1].

Методы оптимального программирования классифицируются по различным признакам. Одна из этих классификаций основана на противопоставлении статических задач динамическим. Отличие заключается в том, что в статических задачах процесс принятия решения достигает-

ся на некотором единичном этапе, а в динамических задачах принятие решения состоит из последовательности принятия частичных решений. При этом очень важно разработать такой алгоритм действий, чтобы решения, принятые на одном этапе, не ограничивали свободу выбора на последующих этапах.

Статические модели основаны на предположениях о связи производственных ресурсов на процесс производства и объем выпускаемой хозяйственными образованиями продукции (рис. 1).

Особенность схемы статической модели – отсутствие обратной связи «продукция – ресурсы». Несмотря на этот недостаток, статические модели находят применение в практике управления хозяйственными образованиями в промышленности, так как позволяют по меньшему объёму исходной информации находить подходящие решения.



Рис. 1. Схема статической модели производства

Наибольший интерес применительно к экономическим процессам заслуживают именно динамические системы, которым свойственно изменяться во времени в зависимости от внутренних и внешних воздействий. Отличительное преимущественное свойство таких систем заключается в том, что на основе многошаговых действий в конечном итоге осуществляется оптимальный выбор экономической стратегии управления хозяйственными образованиями.

Динамическая модель функционирования предприятия в упрощённом представлении имеет следующий вид (рис. 2).

Поскольку основным источником финансирования промышленных предприятий является прибыль от реализации произведенной продукции, то прослеживается прямая связь между объемом ранее реализованной продукции и величиной производственных ресурсов, необходимых для осуществления процесса производства в текущем периоде.

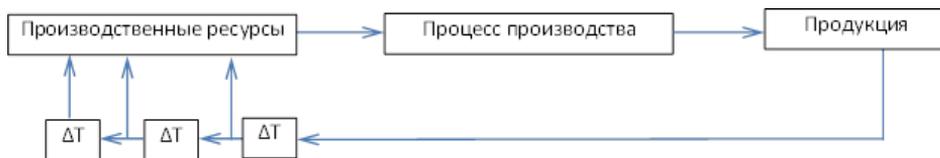


Рис. 2. Схема динамической модели производства

Таким образом, более эффективной является динамическая модель функционирования предприятия (в схеме: ΔT – период времени, в течение которого будет реализована определенная доля продукции, получены платежи за нее, которые направляются на формирование части производственных ресурсов) [2].

В понятие экономического оптимума вкладывается определенный технико-экономический смысл. Этот оптимум характеризует комплекс наиболее благоприятных условий протекания того или иного экономического процесса в отрасли промышленности или на отдельном предприятии. Обзор отечественной экономической литературы показывает, что в 80-е годы одним из основных показателей эффективности деятельности предприятия было соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы.

Совершенно очевидно, что условия функционирования производственных систем при централизованном управлении коренным образом отличаются от рыночного хозяйственного оборота, которому свойственна высокая нестабильность. В процессе разработки планов и принятия управленческих решений планово-экономические службы и управленческий персонал не всегда располагают необходимой информацией. В этих случаях опыт, статистика и исследование процессов, определяющих изменение исходных данных, позволяют устанавливать те или иные вероятностные характеристики параметров решаемой задачи. Во многих практических случаях параметры являются случайными, а не детерминированными.

Как показывает практика, выбор оптимального решения в условиях неопределенности существенно отличается от

выбора при детерминированных условиях. Для моделей с неопределенной исходной информацией эффективностью каждого решения (X_i) зависит от реального сочетания возможных условий (b_j). В общем случае каждому сочетанию условий соответствует свое оптимальное решение (X_j). При детерминированных условиях выбор основан на определении наилучшего значения показателя, выбранного в качестве критерия (себестоимость продукции, приведенные затраты, прибыль, рентабельность и др.) – $P=f(b,x)$. При выборе одно- или многокритериального варианта оптимизации учитывается иерархический уровень, экономическое содержание критериев, способы сочетания их видов. В практике построения оптимизационных моделей выделяют несколько уровней критериев. Первая группа включает суперкритерии, т.е. такие критерии, которые могут иметь несколько модификаций (три и больше модификации). Во вторую группу относят критерии, сочетающие два показателя (например затраты и качество). Третья группа – качественно однородная группа, при которой другие критерии выступают в качестве ограничений.

Модели могут различаться количеством переменных и уровнем сложности. При определенных предположениях модель работы конкретного предприятия может считаться игровой моделью, где «противником» является «природа» – игрок, который непредсказуем полностью и информация о действиях которого практически неизвестна. Работа с моделью, как правило, предполагает построение платежной матрицы, элементами которой являются выигрыши или проигрыши, т.е. уровни экономического показателя, принятого для оценки решений (табл. 1).

Выбор решения связан с нахождением в названной матрице строки, являющейся в каком-то смысле оптимальной. В случае, когда предполагаемым состоянием природы (b_1, b_2, \dots, b_m) можно приписать определенную вероятность их наступления, вычисляют математические

ожидания уровня экономического показателя (Π) для каждой строки матрицы:

$$M_i [\Pi] = \sum_{j=1}^m \Pi_{ij} P_j$$

или

$$M_i [\Pi] = \Pi f(b) ab$$

Табл. 1. Платежная матрица решений (X_i) при различных сочетаниях условий (b_j)

Решения (X_i)	Состояние природы (b_j)					
	b_1	b_2	...	b_j	...	b_m
X_1	Π_{11}	Π_{12}	...	Π_{1j}	...	Π_{1m}
X_2	Π_{21}	Π_{22}	...	Π_{2j}	...	Π_{2m}
...
X_i	Π_{i1}	Π_{i2}	...	Π_{ij}	...	Π_{im}
...
X_r	Π_{r1}	Π_{r2}	...	Π_{rj}	...	Π_{rm}

где: P – вероятность наступления j -го состояния природы (при дискретном задании исходной информации);

$f(b)$ – плотность распределения вероятностей исходной информации.

При полной неопределенности исходной информации предусматривается несколько критериев, с помощью которых оценивается решение с разных сторон. Наиболее известными являются: принцип максимакса, максиминный принцип Вальда, принцип минимаксного риска Сэвиджа и принцип пессимизма-оптимизма Гурвица.

Для решения задач рационального планирования сложных и комплексных работ широко применяют сетевые методы. В данном случае под оптимизацией понимается сокращение сроков работ и эффективное использование различных ресурсов. На практике оптимизацию проводят по критериям времени и стоимости [7, 8].

Принятию любого управленческого решения предшествует тщательный

анализ и исследование возникшей проблемы. В условиях высокой динамичности изменения внешней среды целесообразно развивать все виды анализа и соответственно все направления аналитической работы. Однако особенно важно уделять внимание тем из них, которые способны максимально обеспечить предприятию финансовую устойчивость. Одним из них является функционально-стоимостной анализ (ФСА) – метод системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности [9, 10]. Возможность и целесообразность применения ФСА в управлении подтверждает наличие близости методологии ФСА с содержанием фаз процесса принятия решения (см. табл. 2).

Табл. 2. Соотношение фаз процесса принятия решения и этапов ФСА

Фазы процесса принятия решения	Этапы ФСА
1. Выявление проблемы	1. Выбор объекта
3. Анализ проблемы	3. Функциональный анализ
4. Прогноз будущего положения	4. Разработка проекта обеспечения функций
5. Разработка вариантов решения	5. Оценка проекта
6. Контроль предлагаемых вариантов решения	6. Разработка проекта оптимального варианта объекта
7. Выбор определенного варианта решения	7. Обсуждение и утверждение проекта
8. Формулирование решения	

Сущность ФСА при разработке новой продукции заключается в систематизации процесса формирования технических решений на основе функционального моделирования; целенаправленного научно обоснованного поиска и функционально-экономической отработки вариантов решений; выбора такого варианта построения объекта (изделия, процесса), у которого соотношение между уровнем качества исполнения функций и затратами на его обеспечение было бы оптимальным.

Первые эмпирические опыты показали большие возможности и высокую эффективность применения ФСА. Метод позволяет достичь снижения прямых (материальных и трудовых) затрат в среднем на 10-30%. А по оценке американских экономистов, каждый доллар, затраченный на внедрение ФСА, приносит десять долларов прибыли [13].

Следует отметить, что наиболее успешно за последние 10 лет ФСА внедряется в перерабатывающей химической промышленности, текстильной и трикотажной, шинном производстве. Медленными темпами внедрение идет на предприятиях органической химии, нефтехимии. Причиной тому является специфика производства, в частности затруднен учет всех факторов для проведения ФСА. Практика использования ФСА показывает, что уровень его развития далеко не соответствует современным требованиям. Нет должной органической увязки между ФСА и маркетинговой стратегией, отсутствуют разработки по применению ФСА на разных этапах жизненного цикла продукта; проведение анализа в отрыве от финансо-

вых результатов деятельности; недостаточно четко выделяются связи и различия между ФСА и другими видами анализа.

Большим пробелом в теории и практике ФСА является отсутствие методических основ, раскрывающих его значение в обеспечении и повышении потенциала конкурентоспособности, тогда как это - задача первостепенной важности для любого предприятия. Отметим, что зачастую продукция отечественных производителей, не уступая по качественным характеристикам зарубежным аналогам, терпит поражение на рынке из-за неконкурентоспособности по цене. Причина высоких цен заключается в большой материалоемкости многих производств.

Традиционные методы установления цен на готовую продукцию относительно ее себестоимости, используемые при централизованной плановой системе, не могут быть применимы в силу действия рыночных законов – спроса и предложения. Следовательно, при разработке ценовой стратегии предприятия необходим учет изменения конъюнктуры рынка и внутренних возможностей предприятия.

Поскольку в условиях чистой конкуренции перед предприятием не стоит проблема определения цены, так как цена складывается на рынке под воздействием спроса и предложения, и предприятие не может на нее повлиять, задача экономического анализа сводится только к оптимизации объемов производства при сложившейся цене.

В условиях чистой монополии проблема ценообразования связана с выявлением степени эластичности функции спроса, определением средних издержек и

установлением на этой основе цен, обеспечивающих предприятию максимально возможную прибыль.

Следует заметить, что максимизация прибыли не является единственной и типичной для всех предприятий целью и критерием оптимизации. Предположение о том, что производители всегда пытаются максимизировать свою прибыль верно только отчасти. Рассмотрение поведения разных фирм на коротком временном промежутке убеждает в том, что многие из них не пытаются получить максимальную прибыль, а вполне довольствуются доходом, достаточным для возмещения затрат и начисления «нормальных» дивидендов на акции. Это объясняется во многом тем, что максимизация прибыли в краткосрочном периоде вступает в противоречие с максимизацией на перспективу. Такая ситуация характерна особенно для средних и крупных хозяйственных образований, которые, стремясь обеспечить себе большую прибыль в будущем, при необходимости с готовностью идут на снижение текущей прибыли. Небольшие фирмы, как правило, не слишком уверены в своем будущем и всегда пытаются максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. В этом случае достижение максимально возможной прибыли будет во всех отношениях доминирующим.

Таким образом, цель, которая заключается в максимизации прибыли, имеет несколько путей реализации. К таковым можно отнести: установление предприятием стабильного дохода на ряд лет соответствующего размеру средней прибыли; расчет роста цен, а, следовательно, и прибыли, в связи с ростом стоимости капиталовложений; стремление к быстрому получению первоначальной прибыли в случаях деятельности предприятия в сфере с высоким предпринимательским риском. Принятие управленческих решений, ориентированных на достижение оптимальных финансовых результатов в любом случае основано на анализе соотношения между ценой изделия, объемом производства,

переменными и постоянными затратами. Такой анализ дает возможность сравнить различные варианты и отыскать наиболее выгодное соотношение между показателями. Перечень альтернатив может включать: снижение цены и соответствующее увеличение количества выпускаемой продукции; увеличение постоянных затрат и объема производства; пропорциональное изменение переменных, постоянных затрат и объемов производства продукции. Правильность выбора во многом зависит от личностных качеств человека, принимающего решение, опыта работы в отрасли и объективных характеристик ситуации, применительно к которой принимается решение. Выработка управленческого решения на основании системного подхода проиллюстрирована на рис. 3.

В процессе оценки ситуаций и обоснования решений руководитель должен учитывать следующее: цели и задачи оценки ситуации должны быть адекватными намечаемым управленческим решениям; критерии и показатели, используемые при анализе, должны соответствовать критериям управления; из множества возможных вариантов решения должны исследоваться на оптимальность самые эффективные. Кроме того, необходимо не допускать давления аналитиков в пользу принятия того или иного варианта, чтобы избежать субъективизма.

Подводя итог рассмотрению основ оптимизации управления производств, можно сделать следующие выводы:

оптимальность решения обеспечивается выбором наилучшего варианта из всех имеющихся в каждой конкретной ситуации, по принятому критерию с учетом ограничений по времени, ресурсам, и т.д.;

для того чтобы управление было оптимальным, каждое из всего комплекса управленческих решений также должно быть оптимальным или близким к нему;

основными условиями достижения оптимальности решения являются

компетентность лиц, принимающих реше- | ния, системный подход и конкретность.

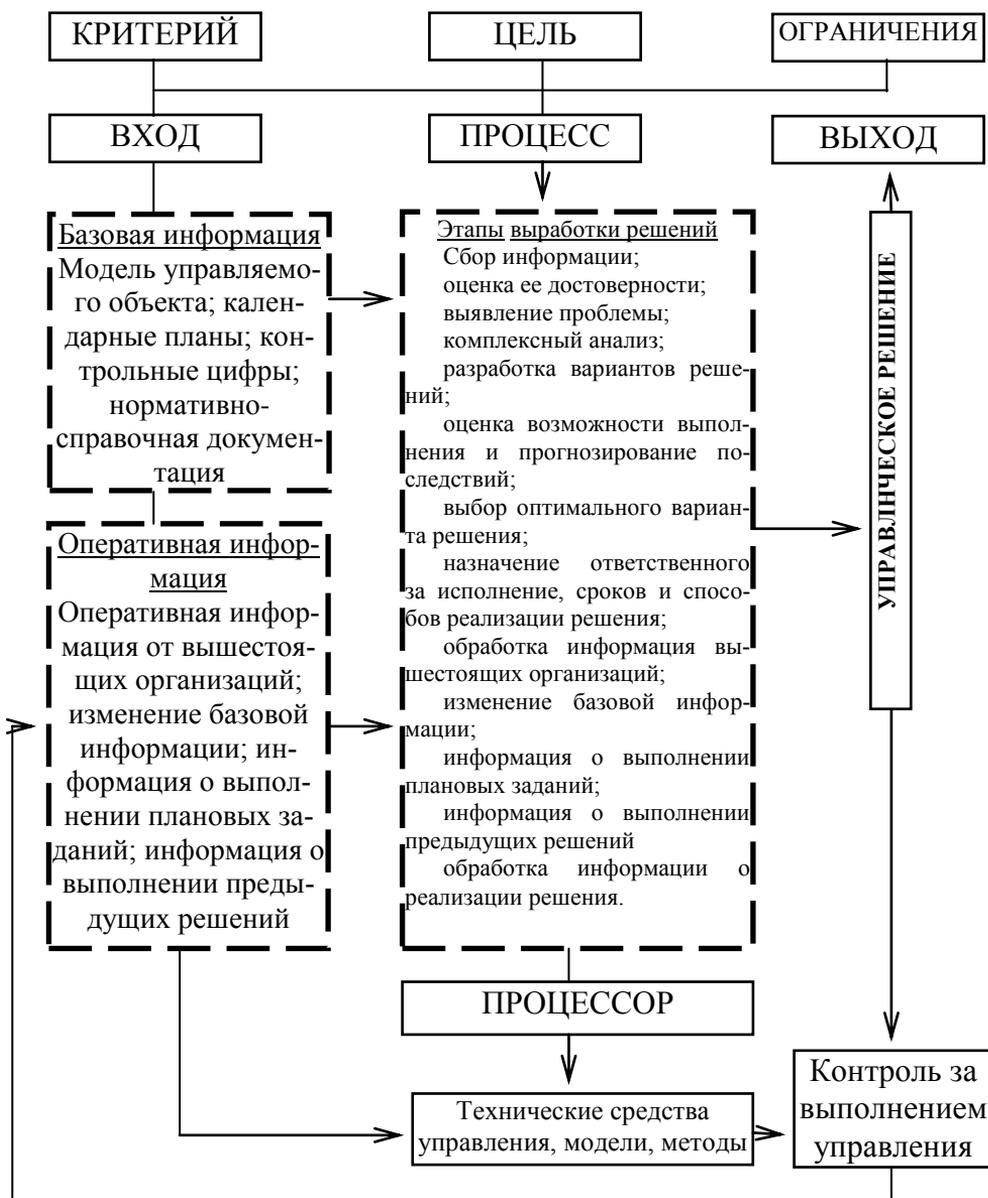


Рис. 3. Выработка управленческого решения на основании системного подхода

Литература

1. Карасев А. И., Крамер Н. Ш., Савельева Т. И. Математические методы и модели в планировании. - М.: Экономика, 2007. - 239 с.
2. Монахов В. М. и др. Методы оптимизации. Применение математических методов в экономике. - М.: Просвещение, 1978.

-
3. Комков Н. И. Модели программно-целевого управления. - М.: Наука, 1981. -269с.
 4. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге. - Финстатинформ, 2006. - 315 с.
 5. Карданская Н. Л. Основы принятия управленческих решений. Учебн. пособ. - М.: Русская Деловая Литература, 2008. - 288 с.
 6. Колпаков В. М. Методы управления: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2007. -160 с.
 7. Ильин Н. И., Лукманова И. Г. и др. Управление проектами / Под. ред. В. Д. Шапиро. - С. — Пб.: ДваТри, 2006. — 610 с.
 8. Карпенко К. Маркетинговая концепция как базовый фактор успеха // Бизнес. ИНФОРМ. - 2008. — №9. - С. 87-92.
 9. Влчек Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении. - М.: Экономика, 1986. - С. 60-65.
 10. Карпунин М. Г., Майданчик Б. И. Функционально-стоимостной анализ в отраслевом управлении эффективности - М.: Экономика, 1983. — 125 с.
 11. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 3-е изд., перераб. — М.: Финансы и статистика, 2006. - 288 с.
 12. Зябелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления: Учебн. пособие. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. - 195 с.
 13. Мисаков В. С. Анализ конкурентоспособности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 225 с.