



ВЕСТНИК

**ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО № 9 (268)
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА 2012**

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

**«ЭКОНОМИКА
И МЕНЕДЖМЕНТ»**

Выпуск 21

Решением ВАК России включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий

**Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный
университет» (национальный исследовательский университет)**

Редакционная коллегия серии:

д.э.н., профессор **Каточков В.М.**
(*отв. редактор*),

д.э.н., профессор **Баев И.А.**
(*зам. отв. редактора*),

к.т.н., доцент **Науменко Н.В.**
(*отв. секретарь*),

д.э.н., профессор **Антонюк В.С.**,

д.э.н., профессор **Баев Л.А.**,

д.э.н., профессор **Мельникова Е.И.**,

д.э.н., профессор **Мохов В.Г.**,

д.э.н., профессор **Шевелёв А.Е.**,

д.э.н., профессор **Щербаков В.В.**,

д.э.н., профессор **Горшенин В.П.**

Серия основана в 2007 году.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-26455
выдано 13 декабря 2006 г. Федеральной службой по
надзору за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране культурного
наследия.

Решением Президиума Высшей аттестационной
комиссии Министерства образования и науки
Российской Федерации от 19 февраля 2010 г. № 6/6
журнал включен в «Перечень ведущих рецен-
зируемых научных журналов и изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные
результаты диссертаций на соискание ученых
степеней доктора и кандидата наук».

Подписной индекс 29089 в объединенном
каталоге «Пресса России».

Периодичность выхода – 4 номера в год.

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

ВОЛОЖАНИН В.В. Методический аппарат региональной промышленной политики	6
ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П., УГРЮМОВА Н.В., ЛАВРЕНТЬЕВА И.В. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению	15
ТЕРЕХОВА А.Н. Макрориски и микрориски в региональном разрезе	21

Экономика и финансы

ЛАВРЕНТЬЕВА И.В., ВНУКОВСКАЯ Т.Н., ТОШЕВ А.Д. Сфера услуг и информационное обеспечение управления воспроизводством рабочей силы	25
ПРОСВИРИНА И.И. Проектный подход к оценке эффективности услуг в сфере бизнес-образования	29
САФИН А.Т., ШЛЯПНИКОВА Д.А., КИМ Н.В. Анализ подходов и методов оценивания и учета состояния и финансово-экономического потенциала предпринимательских структур	34
ЧЕРНОВ В.Б., УРАЗБАХТИН И.Р. Влияние оборачиваемости запасов на финансовый результат	40
ЧИБОТАРУ В.Д. Роль образовательного кредита в подготовке и закреплении кадров	44

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

АЛАБУГИН А.А., АЛАБУГИНА Р.А., БОНДАРЕНКО Р.Н. Циклические факторы в теории и методологии управления инновационным развитием предприятий сферы услуг	49
БАЕВ И.А., ГАЛКИНА Н.В., КОСТАРЕВ А.С. Управление инновационной деятельностью угледобывающего предприятия как внутрипроизводственными инновационными циклами	55
ВЕТРОВ М.К., ЛАРИН О.Н. К оценке эффективности инвестиций в персонал предпринимательских структур	60
КОЛМАКОВА И.Д. Региональные факторы формирования предпринимательской экономики инновационного типа	63
ЛУТОВИНОВ П.П., МЕЛЕНЬКИНА С.А. Оценка инновационной культуры персонала машиностроительного предприятия	68
ЛЯСКОВСКАЯ Е.А., САВЕЛЬЕВА И.П. Методологические аспекты обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях нестабильной среды	73
МОХОВ В.Г. Методика маржинального анализа деятельности предпринимателя	79
РУСАКОВА Л.Н. Региональная инфраструктура инновационного предпринимательства	84
СМАГИН В.Н., ШИКИНА С.А. Регрессионный анализ зависимости уровня инвестиционной активности от этапа жизненного цикла производственного предприятия	88

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

КУВШИНОВ М.С., ШЕВЕЛЕВА Е.А., ШЕВЕЛЕВ А.Е. Особенности формирования рискориентированного подхода к ведению бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга	91
ШЕВЕЛЕВ А.Е., ЛЕВКУТНАЯ Т.В. Бухгалтерский учет резервов на предприятиях общественного питания	95
ШЕВЕЛЕВ А.Е., ХОХРЯКОВ А.С. Роль учета и внутреннего контроля в системе обеспечения непрерывности страхового бизнеса	99

Управление социально-экономическими системами

АЛАБУГИН А.А. Профессиональные компетенции человеческого капитала: теоретические подходы к оценке	103
---	-----

Содержание

АХТЯМОВ М.К., МАЛЯР Н.С., БОБРОВА А.В. Интеллектуальное обеспечение инновационного развития предпринимательства	109
БАЕВ И.А., КАРИМОВА Т.Г. Особенности и опыт децентрализации энергоснабжения образовательного учреждения	116
ГАБРИН К.Э., МЕШКОВА Т.Е. Обеспечение естественно-природной гармонизации эволюционного развития поселений с помощью энергоинформационного управления градостроительной деятельностью	122
КИСЕЛЕВА В.А., РЯЗАНЦЕВА О.В., АРИСТАРХОВ П.В. Интеллектуальный потенциал предприятия как фактор его устойчивого развития	128
ЛАВРЕНТЬЕВА И.В., ШАПОВАЛОВА Ю.Н. Реализация социально-экономических услуг и предпочтений работникам с семейными обязанностями	135
ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П., КАТОЧКОВ В.М., ТОШЕВ А.Д. Интеграционный подход к совершенствованию архитектуры предприятий в сфере услуг	140
САВЕЛЬЕВА И.П., МАРТИРОСЯН Л.Б., БЕЛЯЕВ Н.А. Управление рисками предпринимательской деятельности в современных экономических условиях	147
СЕМЕНОВ В.М., ВАСИЛЬЕВА О.Е. К вопросу функционирования систем сервисного сопровождения промышленной продукции	153
ТОШЕВ А.Д., ЕВДОКИМОВА А.А. Организация предприятий питания и их значение в сфере услуг	157

Предпринимательская деятельность

ВЛАСОВА Г.А., ЯКОВЛЕВА Н.В. Методы определения численности персонала в сфере проектных услуг	161
ВОЙНОВА С.И., МОКЕЕВ В.В. Особенности организации и развития предпринимательства: взаимодействия, структуры, активность	163
КУЗНЕЦОВ С.В. Стимулирование предпринимательской деятельности в сфере арендного жилья как фактор социально-экономического развития	167
УСМАНОВА Н.В., КОЛМАКОВА И.Д. Интегральная оценка инновационной деятельности предприятий малого и среднего предпринимательства	170

Логистика

МАРКОВСКИЙ В.А. Об особенностях логистики поставок российской трубной продукции на внешний рынок	175
--	-----

Управление качеством товаров и услуг

НЕЖИВЕНКО Е.А. Принципиальные подходы к управлению качеством образовательного потенциала трудовых ресурсов машиностроительных предприятий, определяемые ориентацией на обеспечение конкурентоспособности	178
ПОТОРОКО И.Ю. Концептуальный подход к формированию качества безопасных молочных продуктов из сырья уральского региона	182

Диссертационные советы

ГРЯЗНОВА А.Г. Принципиальные изменения в работе ВАК и диссертационных советов России	186
--	-----

Abstracts and keywords	190
------------------------------	-----

CONTENTS

Regional Economy

VOLOZHANIN V.V. Methodological system of regional industrial policy	6
PEREVERZEV P.P., UGRYUMOVA N.V., LAVRENTIEVA I.V. Formation of mechanism of sustainable economic development of enterprises in service industry and production spheres based on implementation of reengineering with the process approach to management	15
TERECHOVA A.N. Macro risks and micro risks in the region	21

Economy and Finance

LAVRENTIEVA I.V., VNUKOVSKY T.N., TOSHEV A.D. Service industry and information support of management of the reproduction of labor-power	25
PROSVIRINA I.I. Project management approach to estimation of efficiency of services in the sphere of business education	29
SAFIN A.T., SHLYAPNIKOVA D.A., KIM N.V. Analysis of approach and methods of estimation and account of condition and financial and economic potential of business organizations	34
CHERNOV V.B., URAZBAHTIN I.R. Impact of stock turnover on financial result	40
CHIBOTARU V.D. Role of education loan in personnel training and retention	44

Investment and Innovation activity management

ALABUGIN A.A., ALABUGINA R.A., BONDARENKO R.N. Cyclical factors in theory and methodology of management of innovative development of service entities	49
BAEV I.A., GALKINA N.V., KOSTAREV A.C. Management of innovative activity of a coal producer as intraproductive innovative cycles	55
VETROV M.K., LARIN O.N. On estimation of effectiveness of investments in the staff of business entities	60
KOLMAKOVA I.D. Regional factors of formation of business economy of innovative type	63
LUTOVINOV P.P., MELENKINA S.A. Estimation of innovative culture of the staff of the machine-building enterprise	68
LYASKOVSKAYA E.A., SAVELYEVA I.P. Methodological aspects providing stable development of the enterprise structures in the conditions of not-stable circumstances	73
MOKHOV V.G. Methodological aspect of marginal analysis of an entrepreneur	79
RUSAKOVA L.N. Regional Infrastructure of innovative entrepreneurship	84
SMAGIN V.N., SHIKINA S.A. Regression analysis of the level of investment activity depending on the stage of life cycle of a manufacturing enterprise	88

Book Keeping, the Analysis and Audit

KUVSHINOV M.S., SHEVELEVA E.A., SHEVELEV A.E. Peculiarities of forming of risk-orientated approach to accounting system under the conditions of outsourcing	91
SHEVELEV A.E., LEVKUTNAYA T.V. Accounting of stock at public catering enterprises	95
SHEVELEV A.E., KHOKHRYAKOV A.S. The role of accounting and internal control in the system of insurance business continuity	99

Management of Social and Economic Systems

ALABUGIN A.A. Professional competence of human capital: theoretical approaches to estimation	103
AKHTYAMOV M.K., MALYAR N.S., BOBROVA A.V. Intellectual support for innovative development of entrepreneurship	109

Contents

BAEV I.A., KARIMOVA T.G. Features and experience of decentralization of educational institution's power supply	116
GABRIN K.E., MESHKOVA T.E. Support of natural harmonization in the evolutionary development of settlements by energy information management of urban planning activity	122
KISELEVA V.A., RYAZANTSEVA O.V., ARISTARKHOV P.V. Intellectual potential of an enterprise as a factor of its sustainable development	128
LAVRENTIEVA I.V., SHAPOVALOVA Y.N. Realization of socioeconomic services and preferences for workers with family obligations	135
PEREVERZEV P.P. KATOCHKOV V.M., TOSHEV A.D. The integration approach to improvement the architecture of the enterprises in sphere of services	140
SAVELYEVA I.P., MARTIROSYAN L.B., BELYAEV N.A. Risk management of the entrepreneurial activity in modern economic conditions	147
SEMENOV V.M., VASILYEVA O.E. On the issue of functioning of systems of service maintenance of industrial products	153
TOSHEV A.D., EVDOKIMOVA A.A. Organization of catering establishments and their value in service industry	157

Enterprise Activity

VLASOVA G.A., YAKOVLEVA N.V. Methods of determination the amount of staff in the sphere of project services	161
VOINOVA S.I., MOKEYEV V.V. Peculiarities of entrepreneurship organization and development: cooperation, structure, activity	163
KUZNETSOV S.V. Stimulation of entrepreneurship activity in the sphere of houses' renting as a factor of socioeconomic development	167
USMANOVA N.V., KOLMAKOVA I.D. Integral estimation of innovative activity of enterprises of micro-entrepreneurship and medium business	170

Logistics

MARKOVSKY V.A. On peculiarities of logistics of supplying the export markets with Russian tubular goods	175
---	-----

Goods and Services Quality management

NEZHIVENKO E.A. Principled approaches to the management of quality of educational potential of trade resources of machine-building enterprises determined by the orientation on the support of competitiveness	178
POTOROKO I.Y. Conceptual approach to the formation of quality of safe dairy products produced in Ural region	182

Dissertation Committees

GRYAZNOVA A.G. Fundamental changes in work of Russian Higher Attestation Commissions and Dissertation Committees	186
--	-----

Abstracts and keywords	190
------------------------------	-----

Региональная экономика

УДК 332.142+338.26
ББК У049+У9(2)30-45

МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В.В. Воложанин

Представлен методический аппарат государственного регулирования предприятий в системах отраслевого и регионального хозяйствования (СОРХ). Принципиальным моментом является выделение в СОРХ дифференцированных групп благоприятствования с использованием алгоритма. В отношении конкретных предприятий в промышленных комплексах определены границы области рациональных управленческих решений.

Ключевые слова: региональная промышленная политика; система отраслевого и регионального хозяйствования; область рациональных управленческих решений.

Региональная промышленная политика органа государственной (муниципальной) власти представляет собой институционально-правовую форму госрегулирования деятельности предприятий в промышленных комплексах, обеспечивающую согласование интересов и отношений органов власти и хозяйствующих субъектов. Принципиальная возможность согласования основана на объективной заинтересованности субъектов управления предприятий и органов власти в нахождении баланса интересов, целей и стратегий друг друга для достижения собственных целей, что предполагает: во-первых, наличие стабильных принципов и правил отношений органов власти и предприятий, привязывающих их условия в каждый период времени к степени соответствия деятельности предприятий принятой системе ценностей (целенаправленность и дифференциация воздействий в рамках промышленной политики); во-вторых, нахождение областей рациональных решений (ОРУР) в отношении предприятий в системах отраслевого и регионального хозяйствования (СОРХ; уточнение воздействий) [1, 2].

Процессный характер госрегулирования деятельности предприятий в СОРХ, сбалансированный с точки зрения принципиальных интересов его участников и направленный на стимулирование роста промышленных комплексов (в совокупности элементов) и, в целом, на экономический рост региональной экономики как совокупности взаимосвязанных между собой систем гомогенных предприятий и регионально локализованных рынков, определяет сущность и процедуры промышленной политики (рис. 1). Принципиальным моментом является выделение в СОРХ дифференцированных групп благоприятствования (система

показателей приведена в табл. 1) с использованием алгоритма (рис. 2).

Для примера в процессе исследования экономики г. Челябинска нами была осуществлена дифференциация СОРХ г. Челябинска по приоритетности развития с позиции городской экономики с выделением групп («локомотивы» – «рельсы» – «пылесосы»):

1) «Металлургия и металлоконструкции», «Машиностроение и металлообработка», «Химическая промышленность», «Приборостроение»;

2) «Промышленность стройматериалов», «Строительство», «Медицинская промышленность», «Пищевая и перерабатывающая промышленность», «Связь», «Транспорт», «Торговля» (в части подсистемы материально-технического снабжения), «Банки», «Небанковские финансовые организации»;

3) «Энергетика», «Деревообрабатывающая промышленность», «Легкая промышленность», «Торговля» (в части оптово-розничной торговли продовольственными и промышленными товарами).

Рассмотрим пример распределения предприятий СОРХ «Химическая промышленность» г. Челябинска по группам благоприятствования (названия реальных предприятий из статьи исключены). Обобщаем собранную информацию по предприятиям в табл. 2 (см. рис. 2 этап 1), производим расчет среднего S_{cp}^n , максимального S_{max}^n и минимального S_{min}^n значений каждого показателя по каждому периоду для всех предприятий СОРХ (см. рис. 2 этап 2), верхней Γ_B^n и нижней Γ_H^n границ нейтрального интервала (см. рис. 2 этап 3). Устанавливаем весовые коэффициенты периодов k_n (см. рис. 2 этап 4).

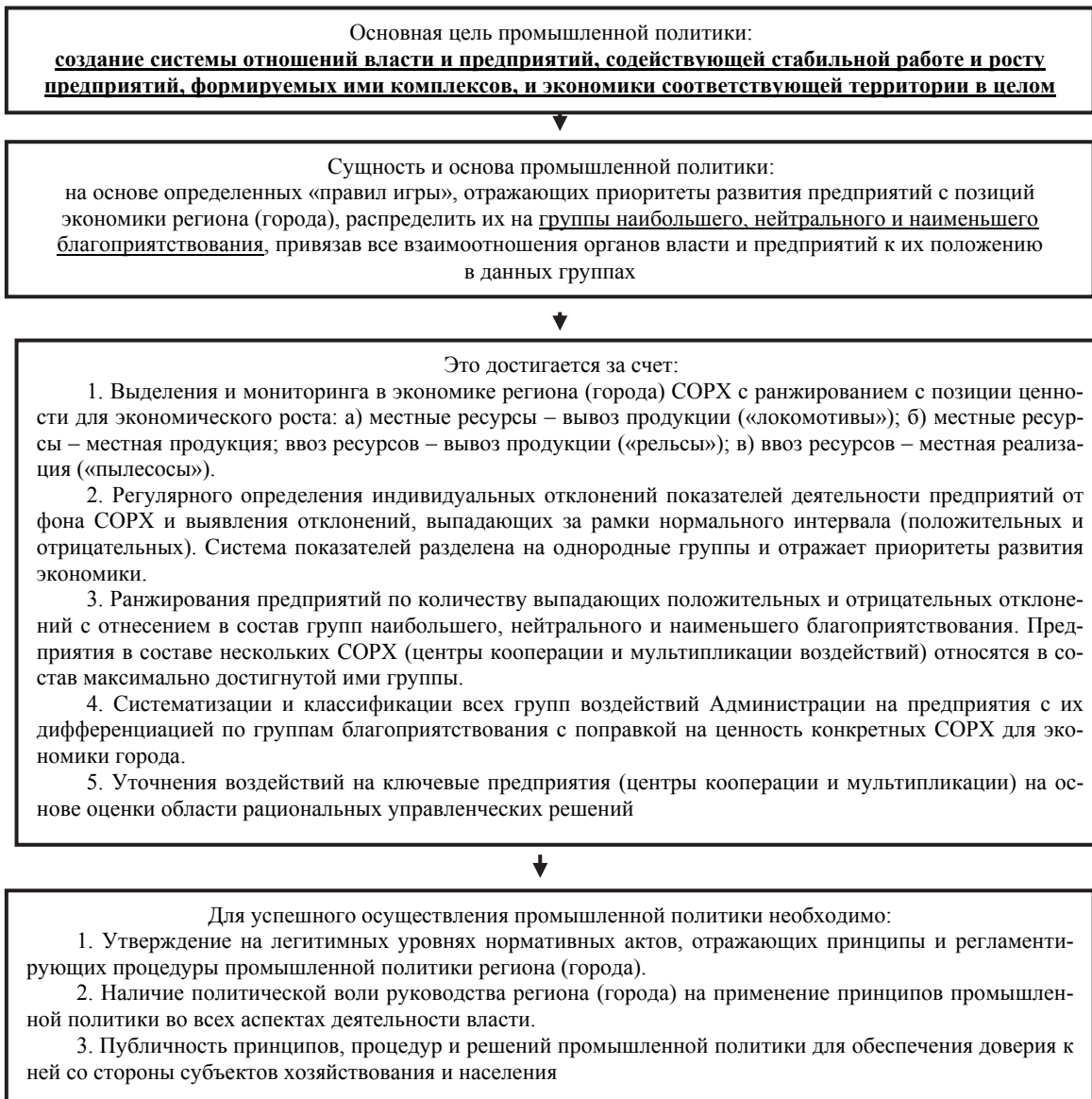


Рис. 1. Сущность, процедуры и условия осуществления процессов региональной промышленной политики

Таблица 1

Принципиальная схема системы показателей для выявления дифференцированных групп благоприятствования в СОРХ

№	Наименование	№	Наименование
1. Группа итоговых показателей финансово-хозяйственной деятельности			
1.1	Рентабельность основных средств	1.11	Оборачиваемость дебиторской задолженности
1.2	Рентабельность собственного капитала	1.12	Ликвидность отгрузки
1.3	Рентабельность заемного капитала	1.13	Отношение дебиторской и кредиторской задолженности
1.4	Рентабельность производства		
1.5	Доля балансовой прибыли в объеме реализации	1.14	Денежная отдача основных производственных фондов
1.6	Отношение объема реализации и объема производства	1.15	Доля просроченной кредиторской задолженности
1.7	Оборачиваемость кредиторской задолженности	1.16	Отношение просроченной кредиторской и общей дебиторской задолженности
1.8	Отношение величины оборотных и внеоборотных активов	1.17	Обеспечение задолженности денежным потоком
1.9	Доля просроченной дебиторской задолженности	1.18	Доля ресурсов, приобретаемых в регионе (городе), в общем объеме ресурсов
1.10	Рентабельность продаж	1.19	Фондоотдача производства

№	Наименование	№	Наименование
2. Группа коэффициентов, характеризующих рабочие места			
2.1	Стабильность кадрового состава	2.6	Отношение выплат социального характера и заработной платы
2.2	Рентабельность труда		
2.3	Доля работников списочного состава в средней численности	2.7	Отношение отчислений на социальные нужды и объема производства
2.4	Фондовооруженность труда	2.8	Производительность труда (средняя выработка)
2.5	Средний уровень оплаты труда	2.9	Рост занятости кадров
3. Группа коэффициентов инвестирования			
3.1	Доля краткосрочных инвестиций в общем объеме инвестиций	3.6	Доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.2	Доля долгосрочных инвестиций в общем объеме инвестиций	3.7	Доля инвестиций в жилища в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.3	Отношение роста величины активов и объема производства	3.8	Доля инвестиций в здания и сооружения в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.4	Доля собственных средств в инвестициях в основной капитал	3.9	Доля инвестиций в нематериальные активы в общей величине инвестиций
3.5	Рост фондовооруженности	3.10	Отношение инвестиций в основной капитал и объема производства
4. Группа коэффициентов налоговой нагрузки			
4.1	Отношение начисленных и оплаченных налогов	4.5	Отношение уплаченных налогов к объему производства
4.2	Налоговая нагрузка на прибыль	4.6	Динамика погашения задолженности
4.3	Налоговая нагрузка на работников	4.7	Налоговая нагрузка на производство
4.4	Налоговая нагрузка на активы	4.8	Налоговая нагрузка на реализацию
5. Группа коэффициентов качества управления			
5.1	Доля управляющего состава	5.4	Отношение роста (падения) заработной платы и роста (падения) объемов производства
5.2	Эффективность сбыта		
5.3	Отношение прибыли и численности сотрудников	5.5	Рентабельность работы управляющего состава

Таблица 2

Динамика показателя s_1 «Доля балансовой прибыли в объеме реализации» предприятий
СОРХ «Химическая промышленность» г. Челябинска

№ п/п	Название предприятия	Обозначение	Период n										Среднее s_1 за периоды
			1 квартал 2009 год	2 квартал 2009 год	3 квартал 2009 год	4 квартал 2009 год	1 квартал 2010 год	2 квартал 2010 год	3 квартал 2010 год	4 квартал 2010 год	1 квартал 2011 год		
1	Предприятие 1	s_1	0,17	0,13	0,16	0,19	0,01	0,11	0,05	-0,02	-0,05	0,05	
2	Предприятие 2	s_1	0,04	0,10	0,07	0,19	-0,03	0,41	0,13	-0,17	0,01	0,07	
3	Предприятие 3	s_1	0,30	-0,15	0,44	0,41	0,01	0,03	-0,08	-0,69	0,00	-0,07	
4	Предприятие 4	s_1	0,06	0,49	0,16	0,13	0,29	0,40	0,58	-0,42	0,05	0,16	
5	Предприятие 5	s_1	0,06	-0,02	0,08	-0,01	-0,11	0,13	-0,13	-0,63	-0,55	-0,23	
6	Предприятие 6	s_1	0,27	0,23	0,19	0,17	0,10	0,10	0,01	0,14	0,06	0,10	
7	Предприятие 7	s_1	0,14	0,19	0,13	-0,15	0,05	-0,11	-0,02	-0,90	-0,07	-0,18	
8	Предприятие 8	s_1	0,31	0,32	0,29	0,28	0,25	0,24	0,25	0,24	0,18	0,24	
9	Предприятие 9	s_1	0,00	0,03	0,04	-0,07	-0,03	-0,12	-0,14	-0,09	-0,10	-0,08	
10	Среднее значение (формула (1))	S_{cp}^n	0,15	0,15	0,17	0,13	0,06	0,13	0,07	-0,28	-0,05	0,01	
11	Макс. значение (формула (2))	S_{max}^n	0,31	0,49	0,44	0,41	0,29	0,41	0,58	0,24	0,18	0,35	
12	Мин. значение (формула (3))	S_{min}^n	0,00	-0,15	0,04	-0,15	-0,11	-0,12	-0,14	-0,90	-0,55	-0,34	
13	Верхняя граница нейтрального интервала (формула (6))	Γ_B^n	0,23	0,31	0,24	0,27	0,16	0,26	0,25	0,01	0,13	0,18	
14	Нижняя граница нейтрального интервала (формула (7))	Γ_H^n	0,07	-0,02	0,02	-0,01	-0,04	-0,01	-0,11	-0,57	-0,24	-0,16	
15	Весовой коэффициент периода	k_n	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00		

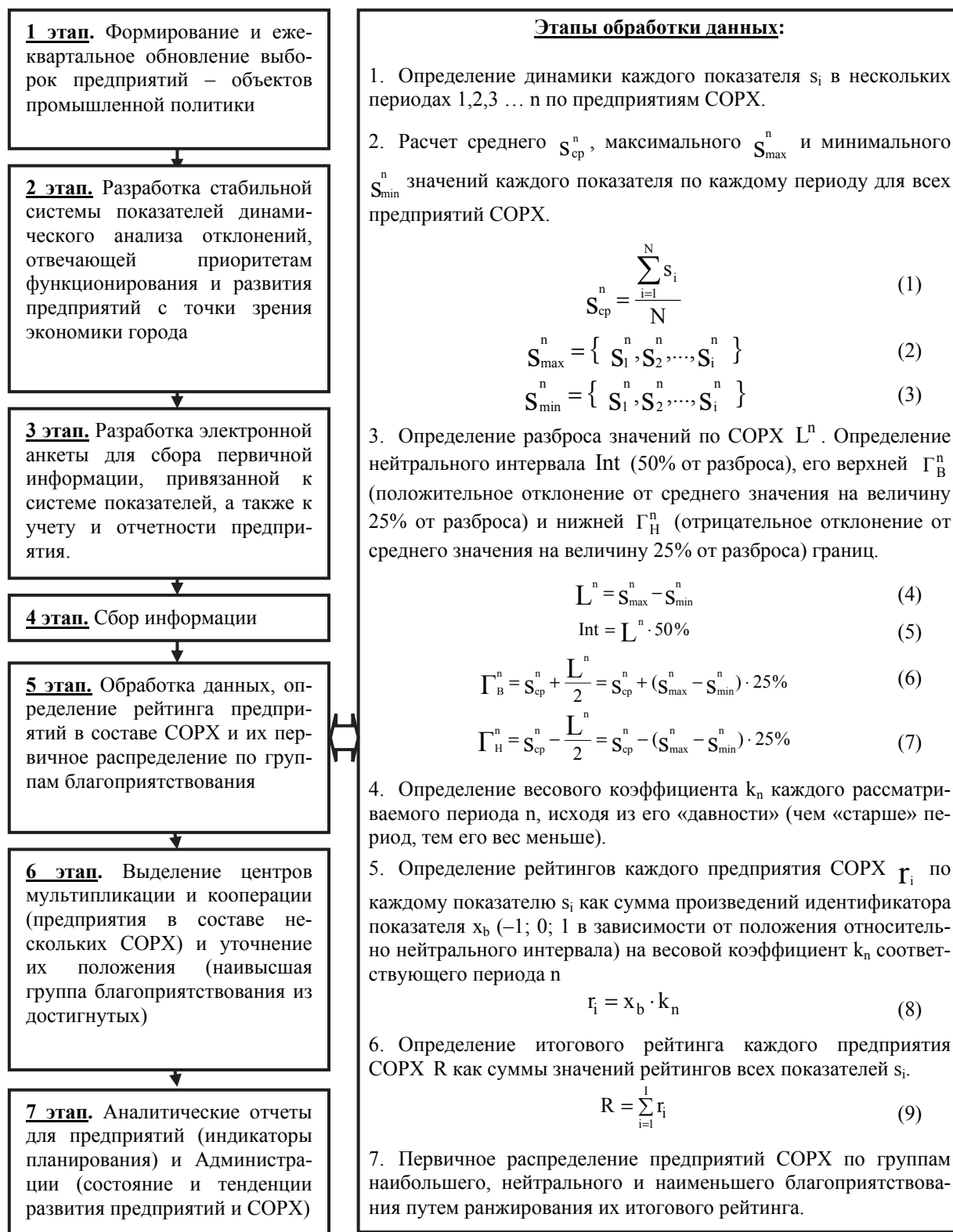


Рис. 2. Укрупненный алгоритм выявления дифференцированных групп благоприятствования на основе динамического анализа отклонений

Далее рассчитываем значение рейтинга предприятий СОРХ по данному показателю. Результат приведен в табл. 3 (см. рис. 2 этап 5).

Данный расчет производится по всей совокупности показателей, и на его основе формируется итоговый рейтинг R предприятий СОРХ (см. рис. 2 этап 6). Распределение предприятий СОРХ «Химическая промышленность» г. Челябинска по группам благоприятствования приведен в табл. 4 (см. рис. 2 этап 7).

Рассматриваемые системы отраслевого и регионального хозяйствования относятся к классу «мягких систем». В этих системах человеческий фактор играет значительную роль, и они могут адаптироваться к внешним воздействиям. В силу этого для верификации методических подходов госрегулирования предприятий в промышленных комплексах выбран метод когнитивной структуризации с использованием знаковых орграфов.

Экономический рост территориальной экономики, формирующих ее СОРХ и входящих в их

состав предприятий, является следствием реализованной способности к расширенному воспроизводству и определяется следующими основными элементами: u_1 – уровень прибыли; u_2 – уровень инвестиций; u_3 – качество использования трудовых ресурсов; u_4 – уровень налоговой нагрузки; u_5 – уровень управления; u_6 – уровень стабильности и определенности внешней среды (в том числе в аспекте отношений с органами власти); u_7 – уровень льгот и преференций органов власти; u_8 – уровень и качество продвижения бренда; u_9 – уровень диверсификации; u_{10} – уровень конкуренции; u_{11} – уровень соревновательности предприятий и их руководителей; u_{12} – уровень добавленной стоимости, остающейся в региональной экономике; u_{13} – уровень личных связей и влияния на руководителей органов власти; u_{14} – уровень спроса. Структурная схема причинно-следственных связей в виде когнитивной карты представлена на рис. 3.

Вершины когнитивной карты ($u_1, u_2, \dots, u_{14}$) – это элементы системы, ориентированные дуги

Таблица 3

Рейтинги предприятий СОРХ «Химическая промышленность» по показателю «Доля балансовой прибыли в объеме реализации»

№ п/п	Название предприятия	Обозначение	Период n										Значение рейтинга г.
			1 квартал 2009 год	2 квартал 2009 год	3 квартал 2009 год	4 квартал 2009 год	1 квартал 2010 год	2 квартал 2010 год	3 квартал 2010 год	4 квартал 2010 год	1 квартал 2011 год		
1	Предприятие 1	x_b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	Предприятие 2	x_b	-1	0	0	0	0	1	0	0	0	5	
3	Предприятие 3	x_b	1	-1	1	1	0	0	0	-1	0	-2	
4	Предприятие 4	x_b	-1	1	0	0	1	1	1	0	0	19	
5	Предприятие 5	x_b	-1	-1	0	0	-1	0	-1	-1	-1	-32	
6	Предприятие 6	x_b	1	0	0	0	0	0	0	1	0	9	
7	Предприятие 7	x_b	0	0	0	-1	0	-1	0	-1	0	-18	
8	Предприятие 8	x_b	1	1	1	1	1	0	0	1	1	32	
9	Предприятие 9	x_b	-1	0	-1	-1	0	-1	-1	0	0	-21	
10	Весовой коэффициент периода	k_n	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00		

Таблица 4

Распределение предприятий СОРХ «Химическая промышленность» г. Челябинска по рейтинговым группам благоприятствования

№	Название предприятия	Рейтинг	Группа
1	Предприятие 1	-34,00	Наибольшего благоприятствования
2	Предприятие 2	-37,00	
3	Предприятие 3	-100,00	
4	Предприятие 4	-111,00	Нейтральная
5	Предприятие 5	-152,00	
6	Предприятие 6	-182,00	
7	Предприятие 7	-400,00	Наименьшего благоприятствования
8	Предприятие 8	-405,00	
9	Предприятие 9	-681,00	

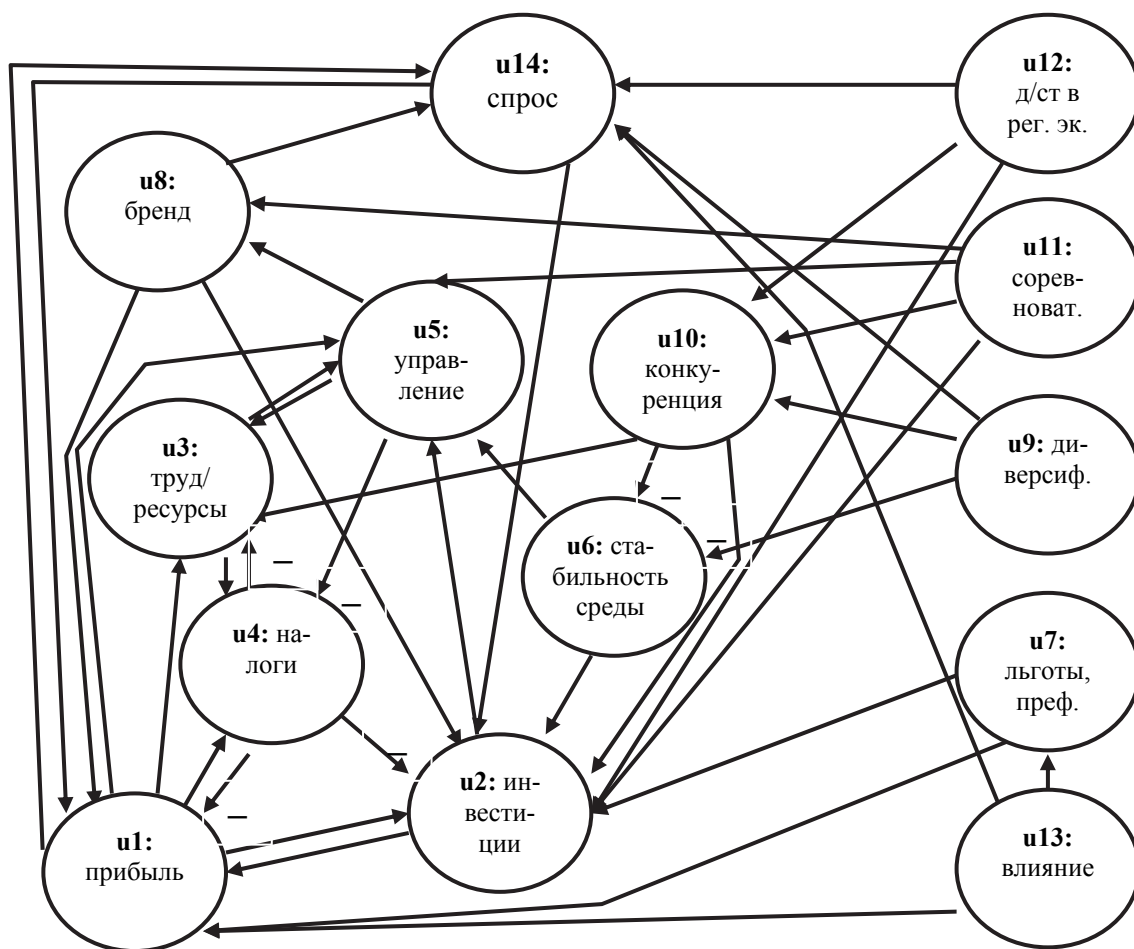


Рис. 3. Когнитивная карта региональной экономики для анализа влияния различных факторов на экономический рост (по умолчанию установлена положительная причинно-следственная связь)

между вершинами (u_j , u_i) определяют влияние одних элементов системы на другие. Дуги характеризуют причинно-следственные связи элементов: дуга от вершины u_j к вершине u_i проводится тогда, когда изменение u_j вызывает значительное изменение u_i . Причинно-следственная связь будет положительной (знак «плюс»), если увеличение u_j приводит к увеличению u_i , а уменьшение u_j – к уменьшению u_i . Связь будет отрицательной (знак «минус»), если увеличение u_j приводит к уменьшению u_i , а уменьшение u_j – к увеличению u_i . Особый интерес представляют вершины орграфа, не имеющие входа в рамках данной модели. Их регулирование должно осуществляться за счет дополнительных внешних воздействий, либо за счет изменения существующих дуг.

Образуемые контуры сбалансированы и имеют положительные обратные связи, если число отрицательных дуг в них четное. Эти контуры усиливают отклонения: увеличение (уменьшение) значения любой вершины в каждом из них в конечном счете приводит к его дальнейшему увеличению (уменьшению). Например, контур $u1-u13-u7-u1$ является сбалансированным: увеличение прибыли позволяет усилить личные связи и влия-

ние на руководителей органов власти ($u13$) и увеличить размер получаемых льгот и преференций, что влечет за собой рост прибыли. К сожалению, этот коррупционный по своей сути механизм, не требующий для получения прибыли реального экономического развития, достаточно распространен в России. Вариацией на данную тему является также контур $u1-u13-u7-u2-u1$. Различие заключается только в механизме действия льгот и преференций. Сбалансированным, но требующим поддержки, является контур $u1-u2-u12-u14-u1$: рост уровня добавленной стоимости, остающегося в региональной (городской) экономике, одновременно ведет к увеличению инвестиционных ресурсов и спроса, что способствует повышению прибыли. Однако вершина $u12$ в рамках данной системы не имеет входа, что указывает на необходимость ее внешней поддержки. Аналогичная ситуация наблюдается для контуров $u1-u2-u11-u8-u1$ и $u1-u2-u11-u5-u3-u1$: ключевая вершина $u11$ (уровень соревновательности) не имеет входа в рамках системы и требует внешней поддержки.

Особый интерес вызывают несбалансированные контуры (например $u1-u4-u1$; $u1-u4-u2-u1$; $u1-u4-u3-u1$), имеющие отрицательные обратные свя-

зи – число отрицательных дуг в них нечетное, поэтому они несбалансированы и противодействуют отклонениям. В последних примерах рост прибыли приводит к увеличению налогов, что уменьшает инвестиции (вариант: качество использования трудовых ресурсов) и, соответственно, прибыль. Способ решения этой проблемы, доступный для предприятий, но не приемлемый с позиции государства, – построение сбалансированного контура $u1-u3-u5-u4-u1$: рост прибыли позволяет повысить качество использования трудовых ресурсов, что ведет к повышению уровня управления и способности планировать и осуществлять схемы минимизации налогообложения и, соответственно, к повышению прибыли.

Аналогичная проблема несбалансированных контуров наблюдается для вершин $u9$ и $u10$. Если контур $u1-u2-u6-u5-u2-u1$ сбалансирован и отражает рост инвестиционных возможностей и качества управления в условиях стабильной среды деятельности, что ведет к увеличению прибыли, то другие контуры с участием вершины $u6$ (в частности, $u1-u2-u6-u9-u14-u1$; $u1-u2-u6-u9-u10-u2-u1$; $u1-u2-u6-u9-u10-u3-u1$) несбалансированы и требуют коррекции и поддержки. Действительно, диверсификация предприятия, с одной стороны, ведет к повышению спроса и прибыли предприятия, с другой стороны, к повышению конкурентности и уменьшению стабильности внешней среды, снижению инвестиционных возможностей и падению прибыли. Безусловно, эта проблема решается предприятиями, однако государство может в рамках регулирования деятельности предприятий в промышленных комплексах создать дополнительные мотивации, поддерживающие вершины орграфа, не имеющие входа в данной системе.

Матрица смежности данного орграфа выглядит следующим образом:

$$B := \begin{bmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -1 & -1 & -1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & -1 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 1 & 0 & 0 & -1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 1 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix} \quad (10)$$

$$\max(|\text{eigenvalues}(B)_i|)=2,14. \quad (11)$$

Как видно из формулы (11) собственных значений матрицы смежности (10), рассматриваемый орграф несбалансирован и импульсно неустойчив (для вычислений в качестве математического инструмента применялся Maple 7.0). Применение предлагаемых подходов приведет, в частности, к

появлению в рассматриваемой когнитивной карте СОРХ нового элемента $u15$ – уровень деятельности в СОРХ, сохраняющий добавленную стоимость в региональной экономике, а также группы новых связей: $u5-u15$ (+1), $u7-u15$ (+1), $u11-u15$ (+1), $u13-u15$ (–1), $u15-u8$ (–1), $u15-u12$ (+1), $u15-u13$ (–1). Кроме того, убирается связь $u1-u14$: стимулирование инвестиций приводит к разрыву прямой факторной цепочки между ростом прибыли и ростом спроса. Расчет формулы собственных значений матрицы смежности скорректированного орграфа показывает повышение его устойчивости:

$$\max(|\text{eigenvalues}(B)_i|)=1,55. \quad (12)$$

Следующим ключевым моментом является систематизация всех видов отношений органов власти с предприятиями и спецификой данного органа государственной (муниципальной) власти и их привязка (по условиям отношений) к дифференцированному положению предприятий в составе СОРХ. Проведенное исследование позволило выделить группы инструментов (с точки зрения активности Администрации города и его подразделений), образующие единую систему инструментов дифференцированной промышленной политики (табл. 5).

Для принятия эффективных решений в отношении конкретных предприятий в промышленных комплексах, особенно в вопросах активно-пассивной и активной политики, важно определить приемлемые результаты их осуществления или, иначе говоря, границы области рациональных управленческих решений (ОРУР).

Граничные условия внешних воздействий в отношении предприятия в СОРХ нами определены как совокупность воздействий, учитывающих объективный компонент его положения в системе и не ухудшающих его. Значимыми с точки зрения ОРУР будут выпадающие отклонения от некоторого нормального уровня, отражающего специфику СОРХ, а общая картина выпадающих отклонений задает количественные ориентиры для области рациональных решений (рис. 4).

Исследование траекторий и отклонений предприятия относительно фона СОРХ позволяет не только диагностировать его текущее состояние, сильные и слабые стороны, тенденции и темпы развития, но и выявлять их причины, обусловленные системой менеджмента анализируемого предприятия, что предоставляет возможность адекватной реакции для субъекта управления.

Направления ресурсного обеспечения промышленной политики региона (города) соответствует основным группам ресурсов. При этом дефицитным ресурсом обеспечения промышленной политики является информация. Как показало исследование, единственный источник информации, удовлетворяющий требованиям и реальный в течение длительного времени – сами предприятия. Основой для получения необходимой информации от предприятий является соглашение о промыш-

ленной политике. Механизм получения информации – регулярное заполнение электронных анкет, выполненных в диалоговом режиме, с привязкой к официальной отчетности и бухгалтерскому учету

пах наибольшего и нейтрального благоприятствования;

3) политическая воля руководства региона (города) к осуществлению промышленной поли-

Таблица 5

Классификация инструментов промышленной политики

Группы	Конкретные виды воздействия на предприятия
Пассивные инструменты	Дифференциация (по группам благоприятствования) условий стандартных предложений (стоимость услуг, согласований, разрешений и т.п., находящиеся в компетенции власти). Формируют единый фон промышленной политики
Активно-пассивные инструменты	Предоставление возможностей предприятиям и содействие в определенных сферах деятельности, находящихся в компетенции Администрации города (содействие сбыту продукции, содействие техническому развитию, система гарантий и возможностей, система земельных отношений, система трудовых ресурсов)
Активные инструменты	1. Публичная поддержка и продвижение брендов, ключевых компетенций и продукции предприятий, наиболее интересных для развития города (центры кооперации и мультипликации, являющиеся полюсами роста). 2. Инициация коррекции стратегии и тактики развития отдельных предприятий, если это выявляется (в интересах предприятия и города) в результате анализа в рамках процедур промышленной политики. 3. Обеспечение фоновых условий развития, инфраструктуры и разумного протекционизма предприятий региона (города)

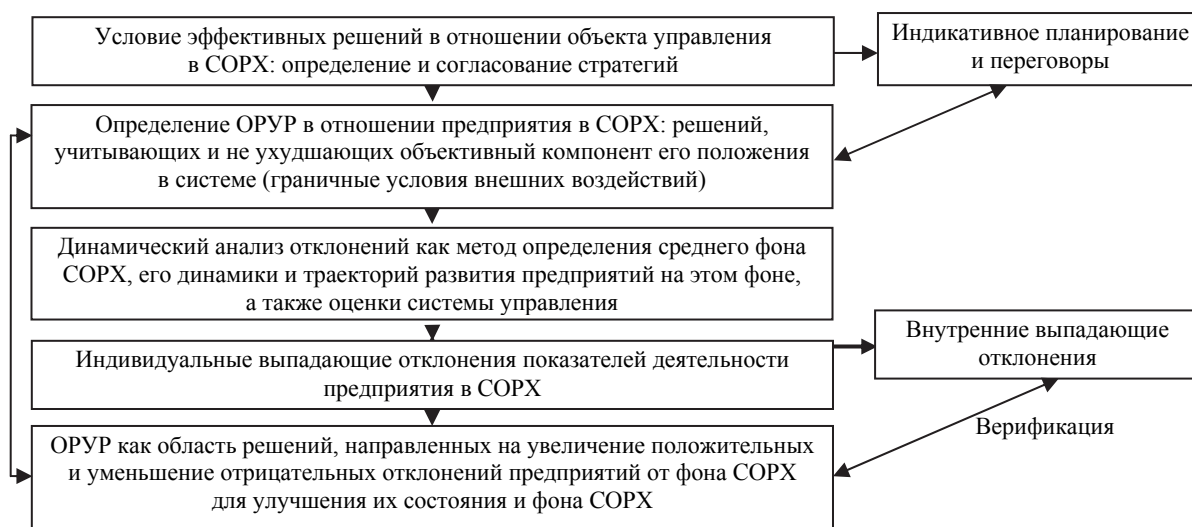


Рис. 4. Определение области рациональных решений в отношении предприятия в системе отраслевого и регионального хозяйствования

и содержащих механизмы проверки достоверности данных. Мотивация для предприятий к подписанию соглашения о промышленной политике включает в себя следующие элементы:

1) объективная заинтересованность предприятий в стабильной работе и поддержке со стороны органов власти на цивилизованной и долговременной основе;

2) наличие льготных цен, тарифов и условий предоставления услуг со стороны других фирм (банков, лизинговых, страховых, аудиторских компаний и др.) для предприятий, участвующих в промышленной политике и находящихся в груп-

тики и соответствующая разъяснительная работа;

4) автоматическое снижение рейтинга предприятий, не подписавших соглашение о промышленной политике (первые месяцы – группа нейтрального благоприятствования; в последующем – группа наименьшего благоприятствования).

Следует иметь в виду, что ценность и результаты промышленной политики нарастают постепенно, по мере накопления информации, опыта, привыкания и адаптации к ней хозяйствующих субъектов и общественного мнения.

Разработаны и методически обеспечены стандартные процедуры реализации промышленной политики, исполняемые подразделениями и со-

трудниками органов законодательной и исполнительной власти.

Орган законодательной власти рассматривает и утверждает Закон (положение) «О промышленной политике» и ежегодный отчет о промышленной политике. Руководитель органа исполнительной власти руководит промышленной политикой, устанавливает приоритеты, рассматривает и утверждает проекты документов и изменений к ним для предоставления органу законодательной власти, регламент и ежегодные нормативы промышленной политики (нормальные интервалы отклонений в СОРХ для формирования рейтинговых групп предприятий), соглашения с предприятиями и изменения в них, ежеквартальные отчеты, а также организует и контролирует процедуры промышленной политики.

Детализация и централизация процедур промышленной политики и установление их приоритета для всех аспектов деятельности органа государственной (муниципальной) власти крайне важна, поскольку только в этом случае постепенно будут происходить позитивные изменения в сознании субъектов промышленной политики как со стороны власти, так и со стороны предприятий, переводящие ее процедуры в привычку, в категорию обычаев делового оборота.

Очень важно, чтобы нормативно-правовые документы (в первую очередь, Закон «О промышленной политике»), определяющие и регламентирующие промышленную политику органа госу-

дарственной (муниципальной) власти, имели характер документов прямого действия. Это позволяет, в сочетании с публичным освещением процедур и результатов промышленной политики, достичь доверия к ним со стороны населения и хозяйствующих субъектов.

Госрегулирование предприятий в промышленных комплексах, получившее институционально-правовое закрепление в процедурах промышленной политики и направленное на стимулирование экономического роста предприятий, формируемых ими комплексов и экономики в целом, может стать не только важнейшим фактором экономического развития на местном, региональном и национальном уровне, но и способствовать согласию в обществе, определению долгосрочных «правил игры» и стабильности, без которых невозможно достижение Россией достойного ее геополитического и экономического уровня.

Литература

1. Антонюк, В.С. Промышленная политика Администрации г. Челябинск / В.С. Антонюк, В.В. Воложанин // Технологии, оборудование, материалы. Приложение к журналу «Экономика и производство». – 2003. – № 1. – С. 8–12.
2. Антонюк, В.С. Устойчивое развитие городской экономики (аспекты стратегии) / В.С. Антонюк // Вестник Финансовой академии. – 2003. – № 3 (27). – С. 68–75.

Поступила в редакцию 19 декабря 2011 г.

Воложанин Владимир Владимирович. Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – система отраслевого и регионального хозяйствования. Контактный телефон: 792-98-63, 8912-8044-327. E-mail: vv@chelcom.ru

Vladimir Vladimirovich Volozhanin is Doctor of Science (Economics), an associate professor, professor of the Economics, Management and Investment Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: system of sectoral and regional economy. Tel: 792-98-63, 8912-8044-327. E-mail: vv@chelcom.ru

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ И ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ РЕИНЖИНИРИНГА С ПРОЦЕССНЫМ ПОДХОДОМ К УПРАВЛЕНИЮ

П.П. Переверзев, Н.В. Угрюмова, И.В. Лаврентьева

Для формирования механизма устойчивого развития экономики российских предприятий целесообразно выработать интегрированное процессным подходом к управлению представление о комплексном осуществлении реинжиниринга. Оно должно соответствовать современным условиям, а именно – использованию стратегических методов управления, активному применению информационных технологий, процессному подходу к управлению деятельностью предприятий. Это позволит включить структурные подразделения и человеческие ресурсы предприятия в систему управления сетью взаимосвязанных бизнес-процессов предприятия и в процессы реинжиниринга.

Ключевые слова: реинжиниринг, система менеджмента качества, система сбалансированных показателей, единый механизм управления, синтез связей.

Современное развитие промышленности и ориентация на процессное управление требует использования качественно новых подходов в управлении предприятиями. Для радикального повышения эффективности производства и достижения существенных конкурентных преимуществ требуются методы радикального улучшения деятельности, направленные на процессное управление предприятием, такие как реинжиниринг бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов является актуальным средством для решения подобных управленческих задач в российском промышленном секторе. В современном процессном управлении, наряду с реинжинирингом, выделяют следующие концептуальные подходы к совершенствованию системы управления [3, 5]:

- система менеджмента качества (СМК), предполагающая постепенный (пошаговый) подход совершенствования процессов в рамках существующей организационной структуры управления;
- система сбалансированных показателей (ССП), представляющая механизм осуществления оценки результативности бизнес-процессов и степени достижения стратегических целей одновременно.

Перечисленные подходы к управлению (см. таблицу) едины в том, что направлены на выявление дублирования функций, узких мест, затратных центров, качества отдельных операций, отсутствующей информации, возможности автоматизации и управления качеством.

Главным результатом внедрения проекта реинжиниринга является радикальная модификация, прорыв в улучшении показателей деятельности на предприятии, в первую очередь тех, которые связаны с добавлением ценности продукции для потребителя, повышением удовлетворенности потребителей продукцией, а также укреплением кон-

курентоспособности на рынке [1]. Менеджмент качества определяется как инструмент для реализации стратегических целей предприятия «за счет внутренних резервов», путем последовательной деятельности по планированию, обеспечению, управлению и постепенному улучшению процессов [4, 7].

Таким образом, возникает целесообразность перехода к стратегии, основанной на комплексном подходе к применению перечисленных методов с использованием циклической схемы совершенствования системы управления.

После выделения бизнес-процессов на предприятии необходимо выяснить, какие процессы работают эффективно, и для них достаточно провести постепенное улучшение (Система Менеджмента Качества), а какие процессы требуют проведения реинжиниринга для достижения кардинальных улучшений критических показателей эффективности с последующим процессом совершенствования.

Циклическая схема совершенствования системы управления предприятием при интегрированном подходе включает следующие фазы:

- первая фаза – системный менеджмент качества, на постоянной основе повышающий результативность и эффективность процессов и деятельности предприятия за счет «внутренних резервов».
- вторая фаза – реинжиниринг, как необходимая кардинальная перестройка делового процесса.

Для оценки проводимых изменений используется система сбалансированных показателей (ССП) как механизм оценки результативности бизнес-процессов и степени достижения цели одновременно через ключевые показатели эффективности (KPI). Реинжиниринг в рамках проводимых мероприятий Системы Сбалансированных Показателей позволяет эффективно пересмотреть

Общие признаки процессно-ориентированных методов к управлению предприятием

Критерий сравнения	Реинжиниринг бизнес-процессов	Система сбалансированных показателей	Система менеджмента качества
Концептуальная основа	Процессно-ориентированный подход. Основа принятия решения – построение оптимального бизнес-процесса	Процессно-ориентированный подход. Основа принятия решения – оценка показателей выполнения БП и их оптимизация	Процессно-ориентированный подход. Основа принятия решения – оценка качества выполнения БП и их усовершенствование
Сущность метода	Радикальное переосмысление и перепроектирование бизнес-процессов, процедур в организации	Измерение и реструктуризация бизнес-процессов в организации, эффективное использование ресурсов	Самоанализ и непрерывное совершенствование бизнес-процессов в организации
Задача руководства	Нетрадиционное видение организации. Четкое видение оптимального бизнес-процесса. Убеждение персонала в правильности нового подхода	Формирование стратегии организации. Доведение стратегии до сотрудников и установление обратной связи для корректировки стратегии организации	Анализ показателей и выявление причин отклонений и низких показателей. Указание пути совершенствования
Взаимодействие с человеческими ресурсами	Централизованно-децентрализованный подход. Представление дополнительных полномочий. Формирование профессионалов	Децентрализация полномочий. Согласование со стратегией задач подразделений и персональных целей сотрудников	Централизованно-децентрализованный подход. Наделение сотрудников полномочиями и командная работа
Глубина изменений	Полное переосмысление процессов	Корректировка стратегических целей и реструктуризация процессов	Значительные изменения в структуре организации, рабочих процессов, выполняемых в ней
Объект изменения	Предприятие в целом или ключевые процессы	Предприятие в целом и ключевые процессы	Предприятие в целом
Цели реализации метода	Повышение рентабельности	Оценка результатов деятельности и реализация стратегии	Анализ существующего положения и устранение недостатков
Причины внедрения метода	Критический и предкритический характер деятельности организации	Застой в деятельности организации	Застой в деятельности организации
Сроки реализации	Проектно зафиксированные. Результаты видны после завершения проекта	Длительные. Результаты видны при введении показателей	Длительные

существующие бизнес-процессы, обеспечить их возможную интеграцию.

Разработанная модель проведения реинжиниринга бизнес-процессов при внедрении методов процессного управления представлена на рис. 1.

Формирование процессного подхода к управлению предприятием связано с описанием бизнес-процессов, учитывая характер его деятельности [2]. Данный этап позволяет точно представить цели, исследуемые характеристики и конечные результаты каждого вида деятельности.

Одной из ключевых задач описания бизнес-процессов является выделение процессов верхнего уровня. В качестве основы целесообразно применение модели типовых бизнес-процессов предприятия (рис. 2), на базе которой необходимо создание функционально-процессной матрицы предприятия, так называемый процессный ландшафт, взаимоувязывающий процессы управления, обеспечивающие процессы и базовые (основные) процессы.

Формирование процессного подхода к управлению предприятием связано с описанием бизнес-процессов, учитывая характер его деятельности

[2]. Данный этап позволяет точно представить цели, исследуемые характеристики и конечные результаты каждого вида деятельности.

Одной из ключевых задач описания бизнес-процессов является выделение процессов верхнего уровня. В качестве основы целесообразно применение модели типовых бизнес-процессов предприятия (рис. 2), на базе которой необходимо создание функционально-процессной матрицы предприятия, так называемый процессный ландшафт, взаимоувязывающий процессы управления, обеспечивающие процессы и базовые (основные) процессы.

Нами предлагается структурная блок-схема алгоритма описания бизнес-процессов при реализации реинжиниринга (на примере управляющего процесса «Стратегическое управление»), способствующая более глубокому анализу процессов, протекающих на предприятии (рис. 3).

В деятельности предприятий необходимы фундаментальные изменения, которые могут быть достигнуты при помощи использования эффективных управленческих подходов, таких как реинжиниринг бизнес-процессов [6].

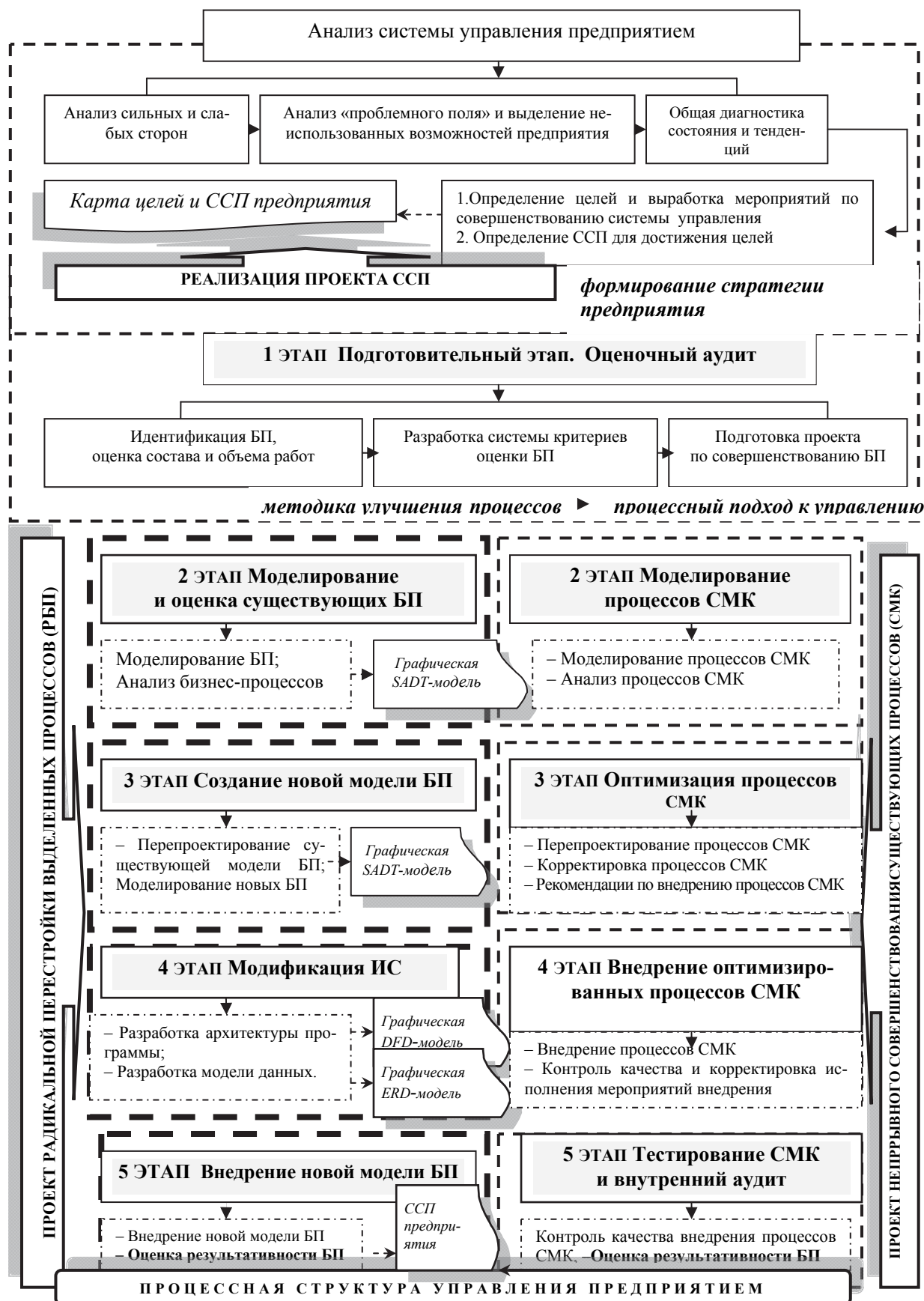


Рис. 1. Модель проведения РБП при внедрении методов процессного управления

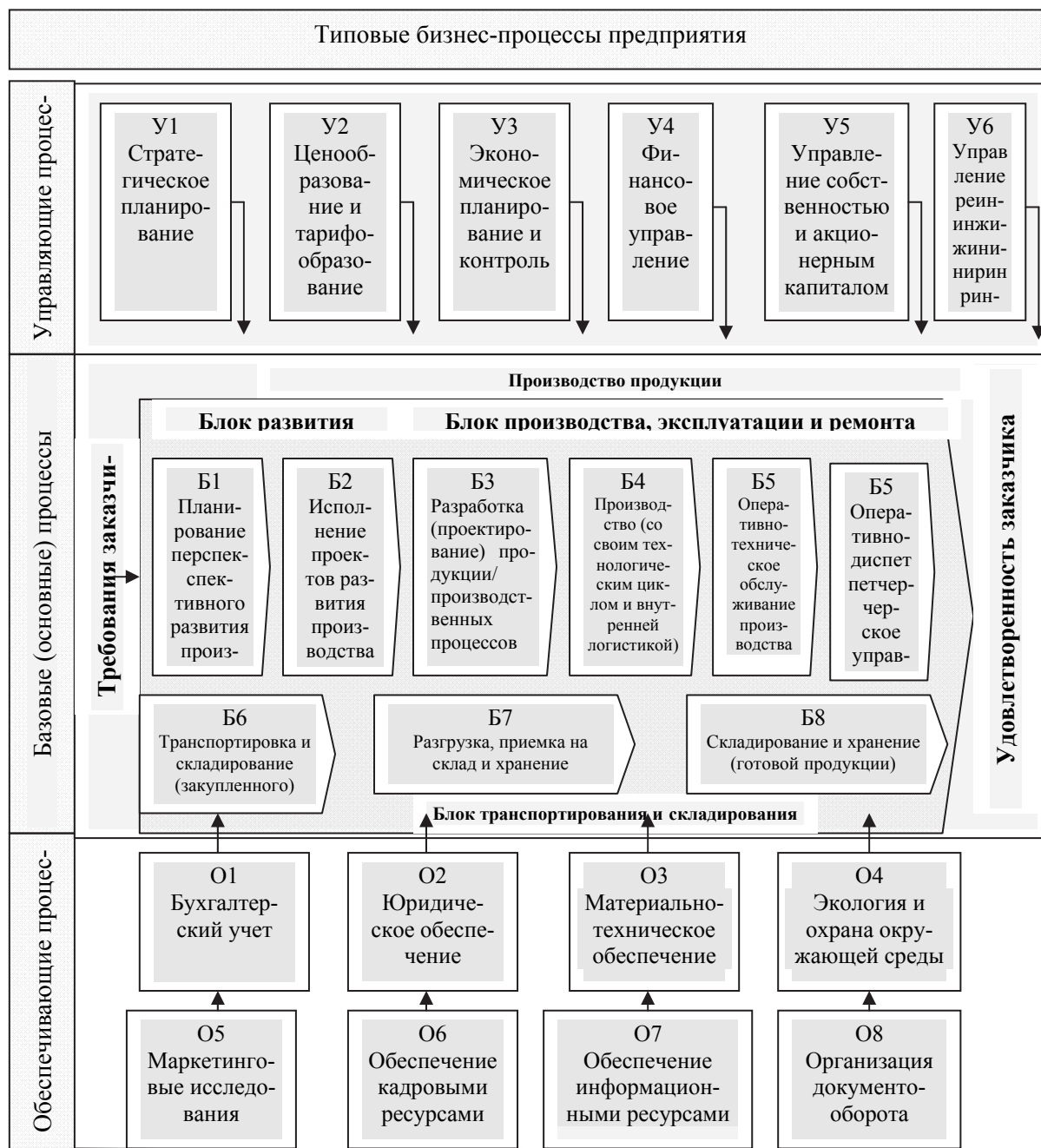


Рис. 2. Модель типовых бизнес-процессов предприятия

Для повышения эффективности применения реинжиниринга в условиях деятельности российских промышленных предприятий требуется синтезировать соответствующие подходы и методы как теоретического, так и практического характера и выработать интегрированное представление о комплексном осуществлении реинжиниринга. Оно должно соответствовать современным условиям, а именно – использованию стратегических методов управления,

активному применению информационных технологий, процессному подходу к управлению деятельностью предприятий. Это позволит включить структурные подразделения и человеческие ресурсы предприятия в управление предприятием, повысить их заинтересованность и ответственность за результаты, оценить вклад в достижение стратегических целей и показателей деятельности предприятия.

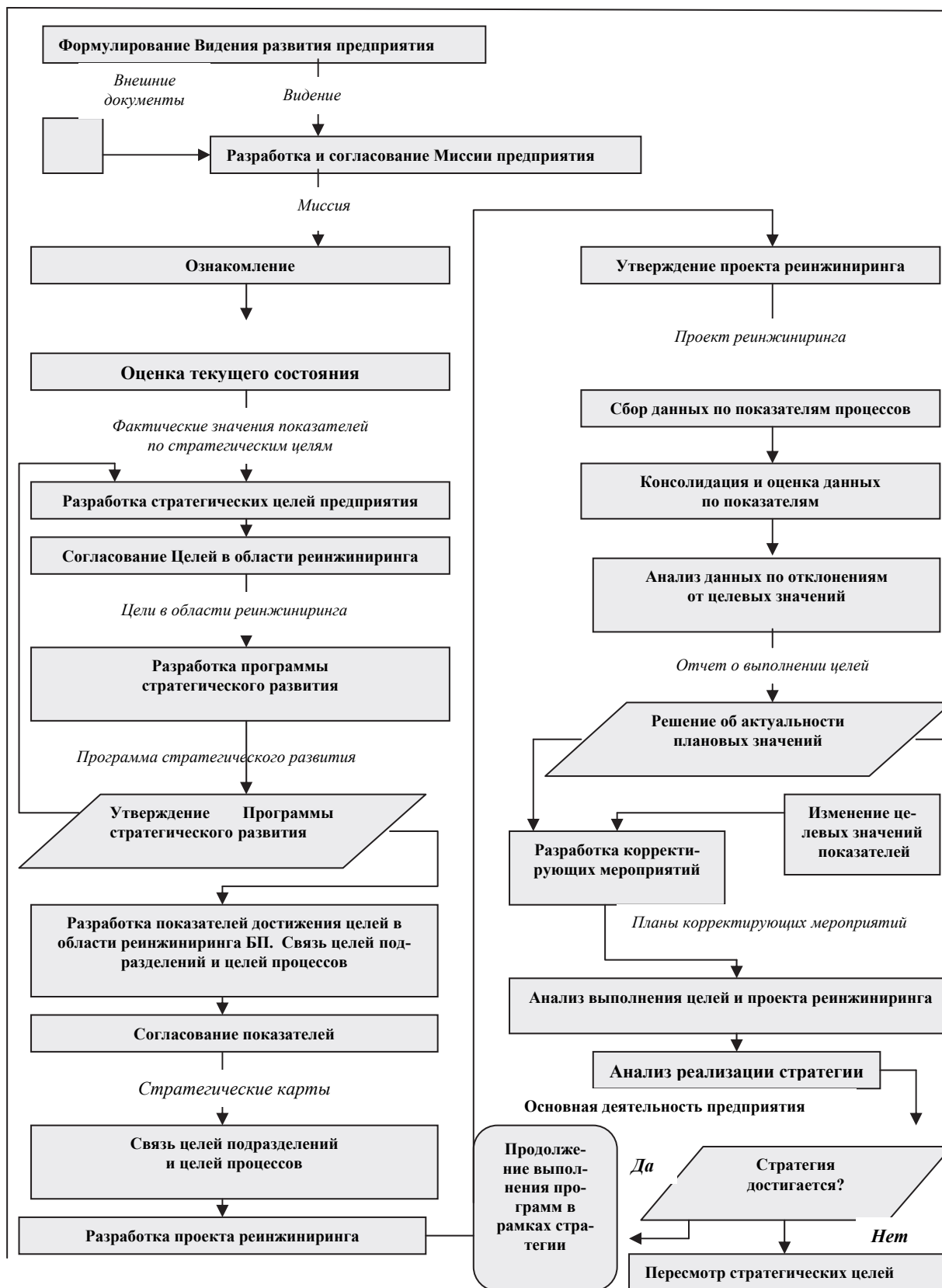


Рис. 3. Структурная блок-схема алгоритма описания бизнес-процессов при реализации реинжиниринга

Литература

1. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006/ – 287 с.

2. Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А.О. Блинов и др.; под ред. А.О. Блинова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 343 с.

3. Управление бизнес-процессами современных организаций: монография / под общ. ред. М.М. Максимцова. – М.: МГСУ, 2009.

4. Системы менеджмента качества. Требования. – М., Госстандарт, 2001. – С. 62.

5. Ивлев, В.А. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации / В.А. Ивлев, Т.В. Попова – М.: Научтехлитиздат, 2000.

6. Забулонов, А.Б. Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации / А.Б. Забулонов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – 125 с.

7. Бовин, А.А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.

Поступила в редакцию 1 февраля 2012 г.

Переверзев Павел Петрович. Доктор технических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – информационные технологии и моделирование бизнес-процессов. Контактный телефон: (8-908) 081-77-42.

Pavel Petrovich Pereverzev is Doctor of Science (Engineering), an associate professor, professor of the Trade Economy Department, South Urals State University, Chelyabinsk. Research interests: IT and business modeling. Tel.: (8-908) 081-77-42.

Угрюмова Наталья Викторовна. Аспирант, Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Челябинск). Область научных интересов – реинжиниринг бизнес-процессов. Контактный телефон: (8-950) 742-02-56.

Natalya Viktorovna Ugryumova is a post-graduate student at All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics, Chelyabinsk. Research interests: business process reengineering. Tel.: (8-950) 742-02-56.

Лаврентьева Ирина Викторовна. Профессор, доктор экономических наук, кафедра экономики труда, Уральский социально-экономический институт (филиал) Академия труда и социальных отношений (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика труда, региональная экономика. E-mail: astralavr@mail.ru

Irina Viktorovna Lavrenteva is professor, Doctor of Science (Economics) of the Labour Economics Department, Urals Social-Economic Institute (branch) Academy of Labour and Social Relations, Chelyabinsk. Research interests: labour economy, regional economy. E-mail: astralavr@mail.ru

МАКРОРИСКИ И МИКРОРИСКИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

А.Н. Терехова

Рассмотрены соотношения между функциями и динамикой структуры макроэкономических рисков. Предложены методологические подходы для оценки структурно-функциональных связей таких систем с уровнем микрорисков.

Ключевые слова: макрориск, микрориск, производственная функция, предпринимательский актив, регион

Можно говорить, что риск – неотъемлемый компонент рыночной экономики. Риск – опасность возникновения потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным, непредвиденным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными, в том числе форс-мажорными, обстоятельствами. Кроме того, риск – это возможность получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия из-за невозможности точно предусмотреть динамику тенденций рынка. Измеряется риск как объемными показателями, так и частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. И правильнее говорить о явлении комплекса рисков, а не одного – единственного риска, имеющего место в процессе управления объектом. Наиболее опасны риски с вероятностью уровня потерь, превосходящих величину ожидаемой прибыли. Не следует рассматривать риск как разовое спонтанное явление, внезапное событие, случайность. Подобное упрощенчество иногда сводится к вариантной схеме: риск может привести к значительному убытку или к большой прибыли, а может и не изменить результатов бизнеса. Естественно, такой подход позволяет применить вероятностные методы для оценки последствий риска применительно к хозяйственной ситуации. Но действительность не укладывается в простую схему. Риск связан не только с отрицательными результатами, риск – стимул бизнеса: умение, или удача, или обоснованный его расчет как раз и обеспечивает доход предпринимателю [1].

Предприниматель, принимающий во внимание, учитывающий фактор хозяйственного риска, должен уметь выбрать из набора вариантов, оценивая их с позиций приемлемого оправданного уровня опасности негативных последствий. Количественная оценка уровня хозяйственного риска – обязательный элемент технико-экономического обоснования любого проекта, всякой бизнес-идеи. Дополненная качественными показателями, количественная величина риска позволяет дать интегральную оценку последствий реализации конкретного предпринимательского решения. Понятно, что любое предпринимательство не является абсолютно надежным и постоянно прибыльным делом. А ориентированное

на реальное использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не отработанных на практике, связано с еще большим риском неполучения доходов по инвестициям, поэтому такой бизнес и называют рисковым, венчурным (хоть и известно особое стремление участников такого бизнеса к уходу от риска). В этот вид бизнеса вовлечены небольшие предприятия, мелкие фирмы, обосновавшиеся в наукоемких областях и занимающиеся созданием и распространением новых технологий, прикладными научными исследованиями и разработками, проектно-конструкторской деятельностью, внедрением технических и организационных новшеств. Аналогичная ситуация возможна и у крупных компаний, особенно при диверсификации деятельности и выходе на новые рынки, при инвестициях в новые направления, в инновации. Таким образом, наличие риска – элемент, присущий бизнесу независимо от его размеров, форм собственности и сферы занятий [2].

Из сказанного следует, что реально весь бизнес сопряжен с риском, в предпринимательстве всегда присутствует элемент авантюризма.

Управление бизнесом, всякая его функция, стадия характеризуется факторами неопределенности, а значит, и риском управляющего, предпринимателя. Причинами проявления неопределенности можно считать недостаточность сведений о самом бизнесе и об окружающей среде, случайность многих определяющих событий, а также контрфакторы – противодействия, опять же случайные или организованные, спровоцированные, скажем, в ходе конкурентной борьбы.

Так происходит и на ряде предприятий энергетических систем. Опытный менеджер должен быть всегда готов к возникновению рискованной ситуации. Ведь если классифицировать риски, возникающие на предприятии, то их прежде всего, можно разделить на макро- и микрориски. Но если последние преуспевающий риск-менеджер может и должен проанализировать и оценить до появления риска («дособытийно»), то сфера возникновения первых рисков – макроуровень, или уровень государства. Макрориски делятся на четыре группы:

- риск экономического спада;
- риск финансового кризиса;

- политический риск;
- социальный риск.

Важная особенность макрорисков заключается в том, что далеко не все стандартные методы управления и минимизации рисков применимы на макроуровне. Специфика макроуровня состоит в том, что на нем невозможно уклониться от объективных экономических процессов, поскольку риск экономического кризиса тесно связан и с риском финансового кризиса, и с социально-политическим риском. В то же время государству в отличие от предприятия нельзя прекратить свою деятельность по какому-либо направлению «в связи» с повышенным макрориском. Точно также обстоит дело с методом признания рисков, их страхования, локализации и диверсификации. Таким образом, в сфере управления макрорисками применим лишь метод контроля и предупреждения рисков путем их прогнозирования, планирования и реализации стратегических мер по их снижению и устранению.

Применительно к экономике, находящейся в периоде трансформации, крайне важными представляются выводы, следующие из теоремы Коуза. Данная теорема гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от первоначального распределения прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода». Теорема Коуза рассматривает экстерналии (внешние) эффекты. Так называются любые побочные эффекты, достигающиеся не собственнику средств производства, а окружающим экономическим агентам [3, 4].

Экстерналии эффекты могут быть как положительными (например, прокладка газопровода, проходящего рядом с каким-либо селением открывает возможности его подключения к газу), так и отрицательными (к их числу относится как высокий уровень макрорисков, так и загрязнение воздуха близлежащим заводом). Риски, связанные с существованием вредных экстерналий, порождают степень исключительности прав собственности. Смысл рассуждений Коуза заключается в том, что экономические агенты, нарушающие исключительность чужих прав собственности или терпящие из-за этого определенные издержки, договариваются о компенсации. Размер этой компенсации восстанавливает экономическое равновесие, так как эффективность действий каждого агента в денежном выражении остается на прежнем уровне.

Вопрос об изменении пропорций между частным и государственным сектором в смешанной экономике, как правило, встает в период экономического спада. Таким образом, рассматривая экономический спад как период повышенных макрорисков, власти пытаются изменить ключевую пропорцию в экономике – пропорцию между частным и государственным сектором. Тем самым государство стремится снизить интенсив-

ность неуправляемых процессов, а следовательно, и уровень макрорисков.

При исследовании рисков реформируемой социально-экономической системы становится возможным лишь аналитический и имитационный методы, дающие качественный анализ рисков. Разработка сценариев изменения ситуации в экономике позволяет использовать количественные методы, служащие инструментом при оценке изменения уровня рисков по ключевым направлениям. Уровень каждого вида макрорисков можно оценить качественно, используя при этом набор индикаторов, отражающих текущее состояние социально-экономической системы.

В работе подчеркивается, что рыночная или переходная экономика отнюдь не исключает систему хозяйственного планирования, но перемещает ее на микроуровень, что требует тщательного исследования условий, новых подходов, методов и приемов экономического анализа. В то же время эффективное планирование деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне возможно лишь в том случае, когда риски макроуровня либо устранены, либо не представляют серьезной угрозы бизнесу. В условиях переходной экономики высокие риски макроуровня препятствуют привлечению инвестиций в страну и приводят к дестабилизации социально-экономической ситуации.

Выход на траекторию устойчивого экономического роста, являющегося необходимым условием для реализации остальных целей, становится реальным лишь при условии снижения уровня макрорисков. Анализ результатов предшествующего реформирования экономики со всей очевидностью показал, что без стратегии управления макрорисками вероятность кризиса в производственной, финансовой и социально-политических сферах резко возрастает. В связи с этим, представляется крайне важным выбор составляющих комплексной реформы, позволяющих эффективно воздействовать на уровень рисков. Для этого необходимо выделение факторов экономического роста, управление которыми позволит минимизировать основные макрориски.

В теоретической модели факторного анализа источников экономического роста Р. Солоу исследуется поведение производственной функции следующего вида:

$$Q = Q(K, L, T).$$

Производственная функция Р. Солоу наиболее эффективно работает в экономических условиях развитых стран с давно устоявшимися отношениями частной собственности. В таких условиях анализ изменений в спецификации прав собственности по спектру отношений, выделенных А. Оноре, не представляется необходимым, поскольку изменения последних практически неуловимы на протяжении периодов сотен производственных циклов [5].

Совершенно иные требования предъявляются к анализу факторов экономического роста эконо-

мике трансформируемого типа. При анализе производственной функции спецификация отношений собственности и уровень рисков в стране встает на первый план вместе с уровнем развития технологии. С учетом данного фактора, производственную функцию для переходной экономики можно записать в следующем виде:

$$Q = Q(K, L, T, \text{Risks}(1-4)),$$

где переменная $\text{Risks}(1-4)$ характеризует уровень макрорисков по следующим направлениям:

- риск экономического спада;
- риск финансового кризиса;
- политический риск;
- социальный риск.

При разработке государственной программы, направленной на выход из экономического кризиса, достижение экономического роста и повышение жизненного уровня населения, особое внимание следует уделить управлению уровнем рисков на макроуровне, в значительной степени зависящим от спецификации прав собственности на средства производства и доходы.

Глубокий экономический спад и снижение уровня жизни населения требует реализации комплексной антикризисной реформы. Выбор составляющих комплексной реформы российской экономики предполагает выбор критерия их эффективности. Предлагаемая концепция реформ выделяет в качестве такового критерия снижение уровня макрорисков, создающего объективные условия для выхода экономики на траекторию устойчивого экономического роста и повышения жизненного уровня населения. Сложность реализации поставленной задачи заключается в том, что существующий инструментарий управления рисками его классификации, методы оценки рисков и управления ими может быть применен лишь частично, поскольку разрабатывались они, прежде всего, для

управления рисками микроуровня. Для большинства инвестиционных проектов риски макроуровня представляют собой экзогенный фактор, изменить параметры которого не представляется возможным. В этом заключается их отличие от рисков микроуровня, которыми в той или иной степени можно управлять, обеспечивая тем самым более стабильные условия для ведения бизнеса.

Крайне важным для понимания взаимосвязи рисков и собственности является ограниченность (редкость) благ на фоне практически неограниченного числа рисков. Реализация одного и того же исхода приводит к потерям для одних собственников и к увеличению благосостояния или прибыли – для других, однако, возможны случаи, когда происходит общее снижение благосостояния собственников. К таким случаям можно отнести не только стихийные бедствия, экологические катастрофы и т. д., но и переход к состоянию высокой неопределенности экономической системы, при котором перспективы выхода на траекторию устойчивого экономического роста оказываются маловероятными [6].

Коэффициенты весомости рисков по группам и по каждой причине в группе определяются на основе данных экспертного опроса специалистов, имеющих высокий уровень информированности и компетентности, с использованием специальных анкет, по 100-балльной шкале оценок, которые переводятся затем в относительные единицы.

Таблица, показывающая степень весомости микрорисков на предприятии, значительно упрощает действие менеджера по оценке риска и помогает провести аналогии факторного влияния на причину, вызывающую риск.

Более того, детализация различий продумана до мельчайших подробностей: рассматривается влияние макрорисков и со стороны города, в котором находится предприятие.

Коэффициенты весомости групп макрорисков и причины их возникновения в каждой группе

Группа риска	Коэффициент весомости	Причины возникновения рисков от различных факторов	Коэффициент весомости
1. Политические	$K_{ВП}=0,25$	1.1. Политическая нестабильность страны 1.2. То же региона (мегаполиса)	0,40 0,60
2. Экономические	$K_{ВЭ}=0,20$	2.1. Экономическая нестабильность в стране 2.2. То же в регионе (городе)	0,40 0,60
3. Финансовые	$K_{ВФ}=0,15$	3.1. Колебания валютных ресурсов 3.2. Недостаточное государственное регулирование учетной банковской ставки 3.3. Рост стоимости ресурсов на рынке капитала 3.4. Повышение издержек производства 3.5. Дефицит бюджета, инфляционный рост цен 3.6. Изменения в системах экспортного финансирования 3.7. Снижение цен на экспортную продукцию на мировом рынке 3.8. Неграмотное руководство финансовой деятельностью города	0,15 0,19 0,07 0,12 0,20 0,06 0,11 0,10

Группа риска	Коэффициент весомости	Причины возникновения рисков от различных факторов	Коэффициент весомости
4. Социальные	$K_{BC}=0,15$	4.1. Социальная неустойчивость страны 4.2. То же региона (города)	0,30 0,70
5. Экологические	$K_{BЭК}=0,10$	5.1. Неблагоприятная экологическая обстановка в стране 5.2. То же в регионе (городе)	0,30 0,70
6. Юридические	$K_{BЮ}=0,03$	6.1. Неотлаженное законодательство в стране 6.2. То же в регионе (мегаполисе) с учетом местных условий	0,40 0,60
7. Криминальные	$K_{БК}=0,03$	7.1. Криминальная обстановка в стране 7.2. То же в регионе (городе)	0,30 0,70

Результаты экспертного опроса обрабатываются методом математической статистики по специальной программе. Результаты расчетов по определению коэффициентов весомости приведены в таблице.

Для каждой группы мер по снижению рисков определяются коэффициенты весомости. Количественные значения этих коэффициентов могут быть приняты такими же, как значения коэффициентов весомости рисков по группам. Коэффициенты весомости мер по снижению рисков в группах определяются на основе данных экспертного опроса по той же методике, что и коэффициенты весомости причин возникновения рисков.

Учет и оценка хозяйственного риска – риска микроуровня, переходящего в соотношении с рисками макроуровня, находит своё актуальное выражение во многих научных и практических дискуссиях. Данное явление может быть использовано эффективно при управлении предприятием любой отрасли и любой сложности.

Литература

1. Некрасовский, К.В. Новые проблемы риска для менеджмента в контексте ускорения форми-

рования глобальных олигополий / К.В. Некрасовский // Сиб. Фин. Шк. – Новосибирск, 1999. – № 4 (окт.) – С. 60–63.

2. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение: пер. с англ. / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970.

3. NO RISK – no glory // М. Рубченко, И. Губина, Д.С. Сиваков и др. // Эксперт. – 1996. – № 37 (сент.). – С. 24–31.

4. Нутович, В.Е. Управление коммерческим риском / В.Е. Нутович // Ж.-д. трансп. – 1998. – № 9. – С. 7–10.

5. Омельченко, И.Н. Управление рисками производственно- хозяйственной деятельности предприятия в условиях неопределенности на стадии принятия стратегических решений / И.Н. Омельченко, Д.Б. Кузнецов // Вестн. машиностр. – 1999. – № 5. – С. 40–49.

6. Павлов, С.Е. Управление риском и информационные системы / С.Е. Павлов // Банк. Технологии. – Киев, 2008. – № 2. – С. 35–40.

Поступила в редакцию 23 декабря 2011 г.

Терехова Анна Николаевна. Старший преподаватель кафедры «Экономика, бух. учет и анализ», Институт экономики и управления (г. Смоленск). Область интересов – предпринимательство. Телефон: 8-903-698-09-96.

Anna Nikolaevna Terekhova is a senior lecturer of the Economy, Accounting and Analysis Department of the Institute of Economy and Management, Smolensk. Research interests: entrepreneurship. Tel: 8-903-698-09-96.

Экономика и финансы

УДК 64.04 : 331.101.26

СФЕРА УСЛУГ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

И.В. Лаврентьева, Т.Н. Внуковская, А.Д. Тошев

В статье актуализируется проблема информационно-аналитического обеспечения воспроизводства рабочей силы через сферу услуг. Предлагаются этапы проведения учетно-аналитических работ и многоаспектная классификация показателей воспроизводственного процесса рабочей силы

Ключевые слова: сфера услуг, репродукционный (воспроизводственный) процесс информационное обеспечение, воспроизводство рабочей силы.

Тенденцией новейшего времени становится преобладание в современном мире экономики постиндустриального типа, где основную роль играет «экономика человеческого капитала» или когнитивная экономика. В новой постиндустриальной экономике основной производственной силой становится не земля, не сырье, не промышленные мощности и финансовый капитал, а именно «человеческий капитал» – капитализированная стоимость рабочей силы. Поэтому лидерство в ней принадлежат странам, сосредотачивающим свои усилия «на производстве человека», производстве здоровья человека, качества его жизни и повышения эффективности сферы услуг.

По мнению ряда экономистов, рабочая сила в рыночной среде – это специфический товар, для которого сохраняется воспроизводственная схема из четырех фаз: *производство* (формирование рабочей силы через различные образовательные учреждения, начиная со школы), вторая и третья фазы – *обмен и распределение рабочей силы* через рынок труда и четвертая фаза – *потребление* – использование рабочей силы в процессе трудовой деятельности [1].

Актуальность информационно-аналитического обеспечения процесса воспроизводства рабочей силы обусловлена несколькими причинами. Во-первых, в условиях трансформационного периода в российской экономике происходит трансформация общепринятого понятия рабочего капитала, так как затраты на его воспроизводство в перспективе гарантируют получение дополнительной прибыли от его использования. Во-вторых, стимулирование воспроизводства рабочей силы является вынужденной необходимостью в условиях так называемого «русского креста» (продолжающейся депопуляцией населения России – понижении рождаемости и повышении смертности), а, следовательно, понижении уровня естественного воспроизводства человеческого ресурса.

Актуальность построения информационно-аналитического обеспечения воспроизводства ра-

бочей силы обусловлена «выпадением» репродукционного (воспроизводственного) процесса, центральное место в котором занимает репродуктивный труд [2–4]. Репродуктивный труд обеспечивает рабочей силой экономику оплачиваемых отраслей и сфер деятельности. В то же время в экономических моделях отсутствует механизм, учитывающий в цене рабочей силы рост стоимости ее домашнего воспроизводства при увеличении количества детей в семье.

Анализ всех частей общего процесса воспроизводства классической схемы воспроизводства рабочей силы показывает разбалансированность всех четырех более частных стадий. Причем наиболее разбалансированной является первая стадия – «производство»: формирование будущей рабочей силы полностью игнорируется. Колоссальные объемы работ, выполняемых родителями в домашнем репродуктивном хозяйстве-семье в период младенческой, дошкольной, школьной, подростковой и юношеской стадий, позволяющих накопить человеческий капитал будущих трудовых ресурсов, который впоследствии «успешно и безвозмездно» используется на предприятиях различных сфер экономики.

Сохраняемая в современной России сверхэксплуатация наемного труда позволяет укорениться стандартной для нашего времени ситуации: наемный работник в целях поддержания своей физической, психической, витальной энергии (воспроизводства собственной рабочей силы) вынужден делать по-своему рациональный выбор, «экономя» на репродукционном процессе: либо не заводить семью вообще, либо откладывать рождение ребенка, либо ограничиваться конъюгальной семьей.

Учет затрат на воспроизводство будущей и функционирующей рабочей силы и последующий анализ полученных данных позволит управлять сложной структурой репродукционных затрат путем перераспределения части средств между более результативными видами затрат и затратами, приносящими меньшую отдачу.

Специфика осуществления воспроизводства рабочей силы предусматривает необходимость непрерывной поддержки данного процесса со стороны сферы услуг. Формирование сферы услуг по отношению к функционирующей и будущей рабочей силы заключается в создании разнообразной деятельности по следующим направлениям [5]:

- *социально-экономические* услуги, направленные на поддержание жизненного уровня участников воспроизводственного процесса;

- *социально-медицинские* услуги, направленные на профилактику и улучшение состояния здоровья;

- *социально-правовые* услуги, направленные на консалтинг юридических услуг и защиту прав в законодательной области;

- *социальные психолого-педагогические* услуги, направленные на корректировку отклонений всевозможных девиаций поведения и состояний участников воспроизводственного (репродукционного процесса).

По функциональному назначению услуги, оказываемые населению, подразделяются на *материальные услуги* (бытовые, жилищно-коммунальные, услуги общественного питания, услуги транспорта и т. д.) и *социально-культурные услуги*, которые обеспечивают духовное и физическое развитие личности, повышение профессионального мастерства, профилактику и восстановление здоровья (медицинские услуги, услуги туризма, образования, рекреационные услуги и т. д.).

Для информационного обеспечения управления воспроизводством рабочей силы может быть предложен *системный сбор экономико-демографической информации и комплексный анализ репродукционного процесса*. Этапами проведения соответствующих учетно-аналитических работ являются:

1. *Постановка задачи* – идентификация объекта изучения, формулирование учетно-аналитических целей, определение показателей, характеризующих статику и динамику объекта.

2. *Выделение экономико-демографической системы*, подлежащей изучению, ее структуризация, предварительное описание выделенных подсистем и основных взаимосвязей между ними.

3. *Составление математико-статистической модели* изучаемой системы: выбор формы модели, ее параметризация, установление зависимостей между введенными параметрами, упрощение описания системы путем объединения ранее выделенных подсистем, определения их иерархии, окончательной фиксации целей и критериев.

Для рассматриваемой проблемы постановка и решение задачи по идентификации объекта изучения может быть совмещена с выделением экономико-демографической системы и сферы услуг, подлежащих в дальнейшем изучению, их структуризации, предварительным описанием выделенных подсистем, базовых элементов и основных

взаимосвязей между ними. При идентификации объекта надо иметь в виду, что в нем интегрируются следующие три сферы (подсистемы): домашней репродукции; регионального рынка труда и социальной репродукции; сфера использования, доразвивания и приращения рабочей силы. В совокупность показателей, комплексно характеризующий процесс воспроизводства, следует включить показатели, характеризующие ход локальных воспроизводственных процессов, производимые затраты и промежуточные результаты с «привязкой» к субъекту этих сфер – главным участникам воспроизводственного процесса (рис. 1).

Для разработки совокупности абсолютных, относительных и средних показателей, характеризующих статику и динамику воспроизводственного процесса в отношении совокупности показателей, следует иметь в виду следующее:

- центральное место в предлагаемой системе показателей занимают три подсистемы (сферы), в которых локализируются различные стадии воспроизводственного процесса – домашний репродуктивный сектор, предпринимательский сектор, региональная социально-экономическая инфраструктура (учреждения социальной и бюджетной сфер);

- оценочные показатели призваны охарактеризовать текущее состояние социально-экономической системы региона, динамику развития, репродукционные затраты, объемы и качество соответствующих ресурсов, достигаемые результаты (рабочая сила в количественно-качественном измерении), частные репродукционные процессы в каждой сфере, кругооборот рабочей силы на рассматриваемой территории;

- предоставление полной, всесторонней и достоверной информации всем участникам репродукционного процесса в регионе наилучшим образом обеспечивается при использовании многоаспектной классификации оценочных показателей по совокупности фундаментальных признаков – оснований;

- в состав фундаментальных признаков-оснований, по нашему мнению, необходимо включить следующие четыре признака: стадии движения рабочей силы; содержание репродукционного процесса; степень дифференциации измерителей; функциональное назначение при оценке (более детальная расшифровка различных групп показателей по выделенным признакам представлена на рис. 2).

Использование представленной классификации в принципе позволяет выполнить комплексный анализ состояния воспроизводственного процесса в регионе (на территории), его ресурсно-затратных характеристик и получаемых результатов.

Как уже отмечалось, целесообразно выполнить привязку показателей к субъектам этих сфер – главным участникам процесса воспроизводства рабочей силы. Ниже представлен перечень групп показателей наличия, состава, состояния и качест-

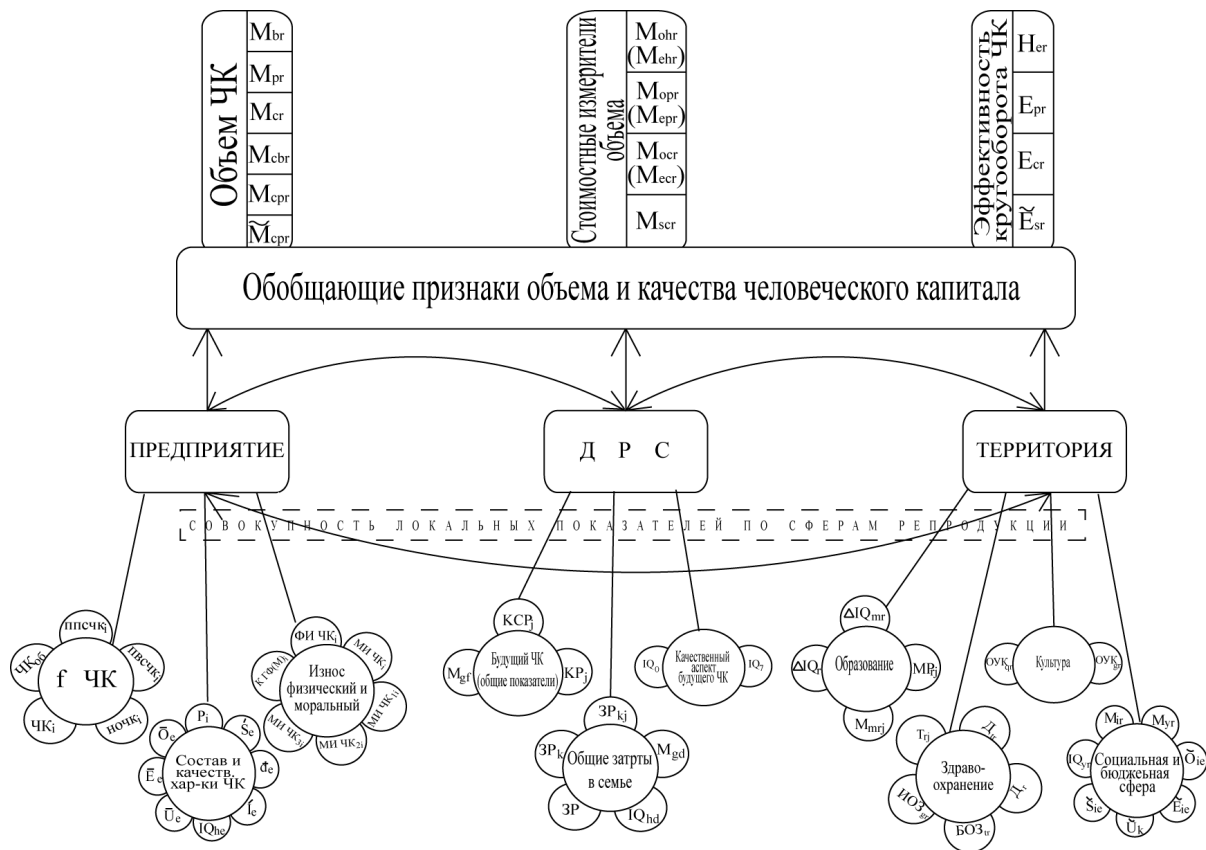


Рис. 1. Развернутая схема аналитических показателей воспроизводственного процесса рабочей силы и его результатов

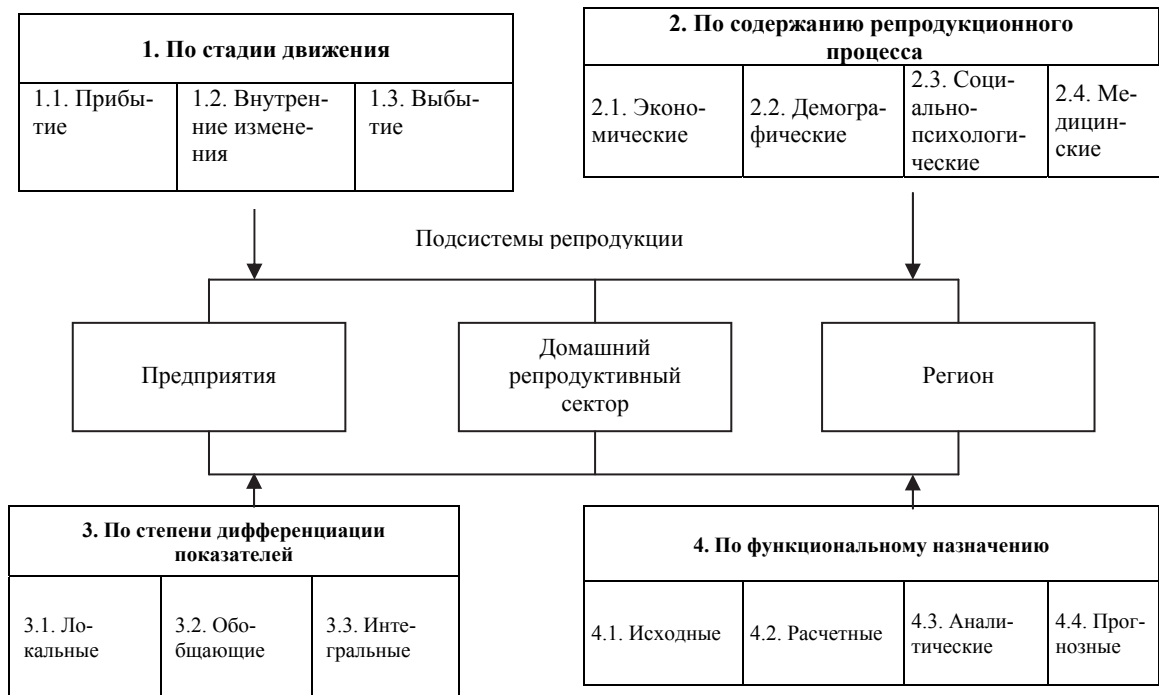


Рис. 2. Многоаспектная классификация показателей воспроизводственного процесса рабочей силы (показатели класса «оценка–воздействие»)

ва человеческих ресурсов, отражающие ход локальных воспроизводственных процессов:

1. Показатели по функционирующим человеческим ресурсам предприятия

1.1. Показатели наличия функционирующей рабочей силы.

1.1. Показатели состава и качественных характеристик рабочей силы.

1.1. Показатели состояния, физического и морального износа рабочей силы.

1.1. Показатели процесса репродукции человеческих ресурсов в системе повышения квалификации и модернизации рабочей силы.

1.1. Показатели репродуктивных достижений в сфере культуры.

2. Показатели по будущим человеческим ресурсам предприятия

2.1. Показатели РП и наличия будущих человеческих ресурсов.

2.2. Показатели затрат на РП в домашнем репродуктивном секторе.

2.3. Показатели качества функционирования домашнего репродуктивного сектора.

При этом, помимо исходных, расчетных и аналитических показателей воспроизводственного процесса рабочей силы потребуется исчислять прогнозные показатели, получаемые путем нахож-

дения приемлемой модели развития с учетом развития сферы услуг, мониторинга развития ситуации и происходящих изменений, что в конечном итоге, обеспечит эффективное регулирование воспроизводственного процесса рабочей силы как функционирующей, так и будущей.

Литература

1. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2002. – 736 с.

2. Лаврентьева, И.В. Проблема включения репродуктивного труда в экономику. Региональный аспект / И.В. Лаврентьева. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2003. – 248 с.

3. Лаврентьева, И.В. Концептуальный взгляд на сбережение российского народа / И.В. Лаврентьева, А.М. Ильишев // Демографические исследования, № 4, 1.02.2010, http://demographia.ru/articles_N/index.html?idR=5&idArt=417

4. Лаврентьева, И.В. О механизме регулирования репродукционным процессом в регионе / И.В. Лаврентьева // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6.

5. ГОСТР 50691–94. Модель обеспечения качества услуг: утв. Постановлением Госстандарта РФ от 29 июня 1994 г. № 181. – Введ. 01.01.95.

Поступила в редакцию 30 января 2012 г.

Лаврентьева Ирина Викторовна. Профессор, доктор экономических наук, кафедра экономики труда, Уральский социально-экономический институт (филиал) Академия труда и социальных отношений (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика труда, региональная экономика. E-mail: astralavr@mail.ru

Irina Viktorovna Lavrenteva is professor, Doctor of Science (Economics) of the Labour Economics Department, Urals Social-Economic Institute (branch) Academy of Labour and Social Relations, Chelyabinsk. Research interests: labour economy, regional economy. E-mail: astralavr@mail.ru

Внуковская Татьяна Николаевна. Кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета, Уральский институт экономики, управления и права (г. Екатеринбург). Область научных интересов – экономика труда, региональная экономика. E-mail: vnukovskaya-tn@ya.ru

Tatyana Nikolaevna Vnukovskaya is Candidate of Science (Economics), associate professor, Dean of the Economics Faculty, Ural Institute of Economics, Management and Law, Yekaterinburg. Research interests: labour economy, regional economy. E-mail: vnukovskaya-tn@ya.ru

Тошев Абдували Джабарович. Доктор технических наук, профессор, профессор кафедры «Технология и организация питания», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – повышение пищевой ценности продуктов питания, организация питания детей и подростков. Контактный телефон: (8-351) 267-99-53.

Abduvali Dzhabarovich Toshev is Doctor of Science (Engineering), professor at the Technology and Organization of Catering Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: improving nutritional value of food products, catering for children and adolescents. Tel.: (8-351) 267-99-53.

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УСЛУГ В СФЕРЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

И.И. Просвирина

Современный бизнес характеризуется большими масштабами инвестиций в такие активы, как квалификация персонала. В связи с этим измерению отдачи на инвестиции в обучение уделяется все большее внимание. В статье приведены результаты исследования автором проблем, связанных с принятием решений об обучении топ-менеджеров компаний. Показана методика расчета эффективности инвестиций в обучение по программам бизнес-образования, основанная на проектном подходе.

Ключевые слова: бизнес-образование, эффективность услуг бизнес-образования, инвестиции в обучение, эффективность инвестиций в обучения.

Современный подход к управлению бизнесом находится под влиянием сложившейся в последнее десятилетие и все более усиливающейся тенденции к росту значения количественных показателей, участвующих в принятии решений. Отражением этой тенденции является повсеместное распространение таких инструментов управления, как KPI (ключевые показатели деятельности) и BSC (сбалансированная система показателей). Отличительной их особенностью является попытка квантифицировать не только традиционно измеряемые количественно стороны бизнеса, но и те сферы, результативность которых ранее считалась принципиально неизмеримой, в частности, управление человеческими ресурсами и маркетинг [1]. Поэтому все чаще потенциальные клиенты программ бизнес-образования задают вопрос: какую денежную выгоду будет иметь компания от предлагаемого обучения?

В настоящей статье показан один из возможных подходов, который позволяет не только ответить на этот вопрос, но и раскрыть методику расчетов эффективности услуг в сфере бизнес-образования. Методика является применением известных в управлении и финансах инструментов: проектного управления и расчета денежных потоков проекта. Однако специфика исследуемого управленческого решения поставила проблему интерпретации значений показателей эффективности, рассчитанных для проектов с невысокими инвестиционными, но со значительными операционными денежными потоками.

Проектный подход к управлению представляет собой современный способ реализации управленческих решений различного рода. Как правило, компании не назначают четких критериев, позволяющих отделить проект от решений текущего характера. Однако в большинстве случаев такой критерий существует, даже если формально и не назначен. Конечно, это масштаб предстоящих затрат. Как только количество денег, которые требуется вложить в реализацию управленческого решения, начинает превышать психологически заданную вели-

чину, со стороны руководства, несущего ответственность перед собственниками за уровень эффективности бизнеса, появляется требование рассчитать отдачу от планируемых вложений.

Существенный масштаб инвестиций означает, что срок реализации проекта, как правило, будет более одного года. В этом случае возникает понятие риска, поскольку точно спрогнозировать будущие доходы невозможно. Кроме того, значительный масштаб инвестиций требует определения источников его финансирования.

Таким образом, существуют следующие основные параметры проекта, которые должны быть заданы [2]:

- 1) сумма инвестиций;
- 2) распределение денежных потоков проекта во времени;
- 3) величина отдачи (или иная характеристика отдачи, которую можно пересчитать в денежные единицы);
- 4) риски проекта, их качественная и количественная характеристика;
- 5) финансовые потоки проекта, то есть поступление и возврат денежных средств.

В табл. 1 приведены результаты анализа проекта по указанным количественным параметрам. Таблица основана на данных, подготовленных для реальной компании в период переговоров об обучении одного из топ-менеджеров в программе MBA ЮУрГУ.

Применение проектного подхода к бизнес-образованию компании позволило сделать следующие выводы.

1. Проект должен иметь конкретную задачу, решить которую сможет сотрудник после обучения. В ином случае невозможно определить как вид, так и конкретную величину отдачи от более высокого качества управленческих решений. Следовательно, руководитель компании должен сформулировать эту задачу для обучающегося сотрудника.

2. Риски проекта не являются значительными для компании, поэтому ставка дисконтирова-

Таблица 1

Количественные параметры проекта «Образование топ-менеджера компании по программе MBA»

№ п/п	Наименование	Значение	Характеристика
1	Сумма инвестиций	320 000 руб.	Сумма инвестиций распределена на 2 года, по 160 000 руб./год
2	Распределение денежных потоков во времени	Инвестиции осуществляются в течение 2-х лет, с оплатой каждые 6 мес.	Выход из проекта не затруднен и не требует затрат
3	Величина отдачи	Возникает как результат более высокого качества управленческих решений. Величина требует расчета	Отдача зависит от вида управленческих решений, которые наиболее актуальны для компании. Может быть получена в виде прироста выручки или экономии затрат компании
4	Риски проекта, их количественная и качественная характеристика	Сумма инвестиций составляет 0,12 % от суммы административных расходов компании (к расходам 2010 г.). Отсутствие отдачи от проекта приведет к росту накладных расходов компании на 0,12 %, или снижению прибыли менее чем на 1 %	1. Величина инвестиций не является для компании существенной (как правило, в качестве существенной величины принимаются суммы более 5 % от заданного показателя, например, активов компании, суммы прибыли и др.). 2. Неудача проекта практически не влияет на уровень операционного риска компании, измеряемого долей постоянных расходов в сумме выручки: для сохранения операционного риска на прежнем уровне требуется рост выручки приблизительно на 1400 тыс. руб., или менее чем на 0,1 %. 3. Плата за выход из проекта отсутствует
5	Оборотные средства компании	Обходятся в среднем под кредитную ставку банка по краткосрочным кредитам для компании	Если рассматривать затраты на бизнес-образование как инвестицию, а не текущий расход, то к сумме ежегодной инвестиции должна быть добавлена величина платы за капитал, извлеченный из оборота. Если предположить, что уровень ставки по кредитам 18 % годовых, то дополнительная сумма процентов за кредит составит 28,8 тыс. руб. в год, за 2 года проекта – 57,6 тыс. руб. Ежегодный прирост затрат компании составит 0,02 %

ния может быть невысокой. Однако для в дальнейших расчетах примем ее в размере 25 %, или на уровне, принятом для большинства проектов в России до кризиса.

На следующем этапе расчетов эффективности инвестиций определяется, какое управленческое решение является актуальным для компании, для которой производится расчет. Анализ показывает, что деятельность компании в последние 2 года сконцентрировалась на работах по государственному заказу. В ближайшее время не следует ожидать переключения деятельности на открытый рынок. Во-первых, потому, что для осуществления этой деятельности в компании накоплены и сконцентрированы специфические ресурсы, которые трудно использовать в иных целях. Положительной характеристикой этих ресурсов является то, что конкурентам трудно их воспроизвести, поэтому в таких условиях можно получать прибыль выше среднеотраслевой.

Во-вторых, в настоящее время активность частных инвесторов низка, и рынок государственных заказов более привлекателен.

В связи с этим прирост входящего денежного потока зависит от размера государственных заказов. В отличие от открытого рынка, возможности роста этого денежного потока в результате улучшения деятельности топ-менеджмента ограниче-

ны. В этом одно из отличий данной деятельности от бизнесов, ориентированных на открытые рынки и борющихся за «передел» этих рынков для увеличения своей доли.

Исходя из этого, реальный прирост денежного потока компании может быть достигнут только за счет снижения «исходящего» денежного потока. Исходящий денежный поток происходит путем снижения выплат, связанных с осуществлением основной и финансовой деятельности. Однако влияние на финансовые затраты компании ограничено в связи с тем, что в настоящее время банки видят для себя повышенные риски финансирования реального бизнеса и держат кредитные ставки на высоком уровне. Компании практически лишены возможности выбирать способы финансирования и управлять величиной затрат на капитал.

Таким образом, компания в настоящее время может реально управлять денежным потоком только через относительное сокращение выплат по основной деятельности. Это можно считать стратегической целью компании на период 2011–2014 гг.: снизить выплаты по основной деятельности при сохранении уровня продаж. В свою очередь, это можно осуществить двумя путями:

1) сокращение текущих затрат (как переменных, так и постоянных);

2) изменение логистики снабжения с целью сокращения запасов. В условиях низкого спроса на ресурсы промышленного характера это правильная политика.

Для снижения выплат по основной деятельности требуется работа в направлении «Бизнес-процессы», то есть основные показатели для достижения данной стратегической цели должны отражать состояние бизнес-процессов компании. В настоящее время наиболее эффективным способом управления затратами в мире считается процессное управление, или «abc-costing». По данным одной из ведущих в России компании по процессному управлению (<http://www.anatech.ru>), в результате внедрения процессного управления можно улучшить основные показатели деятельности в среднем от 10 до 30 % (табл. 2).

В расчете принято, что после обучения одного из топ-менеджеров компания сможет самостоятельно выполнить подготовительный этап внедрения процессного управления, а именно:

- разработка финансовой структуры компании;
- внедрение управления затратами по местам возникновения затрат (МВЗ);
- разработка прогнозной модели деятельности компании.

Альтернативные затраты на проведение этих работ следует рассматривать как прирост денежных потоков от проектных инвестиций в бизнес-образование. Примерная стоимость работ на рынке консалтинговых услуг составит не менее 1 000 000 руб., в том числе в 1-й год 800 000 руб., во 2-й год 200 000 руб.

Таким образом, при условии, что задачей обучающегося сотрудника является выполнение подготовительных работ по внедрению процессного управления, NPV проекта составит 480 тыс. руб., следовательно, проект эффективен (табл. 3). При этом в расчете не учтены эффекты от иных управленческих решений, качество которых, безусловно, повысится после обучения сотрудника.

П. Друкер еще в 1995 г. написал, что за весь период после Второй мировой войны, пока американские компании не знали о существовании экономической добавленной стоимости (EVA), действительно рентабельными были лишь немногие из них [3]. А ведь в настоящее время среди российских компаний практически нет таких, кто применяет эту модель для управления. Значит, только одно знание модели экономической добавленной стоимости создает стоимость для компании. А знание – прямой результат инвестиций в образовательный проект. Существует целый ряд примеров того, как слушатели реагируют на получение знаний и навыков использования ряда инструментов, изучаемых в бизнес-школах. Одно из частых высказываний – сожаление, что данные знания получены только сейчас, а не раньше. Это происходит, как правило, в случаях, когда топ-менеджер или собственник долго (иногда 2–3 года) вынашивает идею, которая не реализуется потому, что отсутствует ясность по поводу рисков и последствий данного решения. Знание инструментов стратегического анализа для прояснения обстановки снимает барьеры для вхождения в проект.

Еще одна из выгод обучения заключается в том, что часто топ-менеджеры формируют ошибочные представления о характере проблем ком-

Таблица 2

Результаты внедрения процессной системы управления

П О К А З А Т Е Л И, % (среднее значение по проектам 1997–2005 гг.)						
снижение накладных расходов	повышение загрузки персонала	снижение численности персонала	повышение загрузки оборудования	повышение производительности труда	снижение времени выполнения бизнес-процессов	снижение себестоимости продукции (услуги)
30,5	16,13	12,4	6	13	21	29,4

Таблица 3

Расчет чистой приведенной стоимости проекта обучения топ-менеджера

		Нулевой период	Первый год	Второй год
1	Денежный поток от инвестиционной деятельности (инвестиции в бизнес-образование), руб.	–160 000	–160 000	–
2	Денежный поток от операционной деятельности (приростный), руб.	–	800 000	200 000
3	Общий денежный поток, руб.	–160 000	640 000	200 000
4	Коэффициент дисконтирования (при ставке 25 %, с учетом всех рисков)	1	0,8	0,64
5	Дисконтированный денежный поток, руб.	–160 000	512 000	128 000
6	Чистая приведенная стоимость проекта, руб.	480 000		

пании. Так, вкладывают средства в автоматизацию информационных потоков, управление затратами, построение бизнес-процессов, в то время как основная проблема кроется в слабой работе с рынком, потребителем, простом «хронологическом» отставании от конкурентов. Правильное видение проблемы и своевременное ее решение – это в большинстве случаев не результат сверхъестественных способностей менеджера, его интуиции, как иногда пытаются представить, а результат конкретного знания о внешнем окружении компании, конкурентах (в том числе, среднеотраслевых показателях деятельности), общепринятых правилах работы в данной отрасли, методах реагирования на сигналы рынка.

Для каждого из приведенных примеров можно представить стандартные расчеты денежных потоков, сопутствующих конкретному управленческому решению. Принятое вовремя решение дает не пропорциональную временному лагу (время на принятие решения), а намного более высокую выгоду, поскольку конкуренты многократно ухудшают позицию компании, если меры не принимаются вовремя. Незамеченная проблема или неправильная ее формулировка вообще может привести (и приводит) к потере денег, инвестированных в «ложную» проблему.

Приведем еще один пример, демонстрирующий выгоды обучения. Слушатель одной из групп программы MBA после выполнения достаточно сложных расчетов по проекту показал, что планируемый собственниками компании в ближайшее время проект не сбалансирован по входящим и исходящим ресурсам и в настоящее время по объективным причинам (ограниченная рынком цена) нет возможности добиться окупаемости инвестиций в разумные сроки. Это позволило отказаться от проекта и предотвратить инвестиции в сумме более 1,5 млн долл.

Как посчитать эффективность инвестиций в обучение в данном случае? Рентабельность инвестиций (ROI) такого проекта будет нереально высока, если принять за доходы от проекта величину отрицательного чистого дисконтированного денежного потока, которого удалось избежать и который разрушал бы стоимость компании в случае вхождения в проект. В этой связи остановимся на одной из серьезных проблем применения общепринятых показателей эффективности проектов для обоснования управленческих решений по обучению сотрудников: рассчитываемые показатели не коррелируют с общепринятыми показателями отдачи на вложенный капитал. Так, в статье [4] указывается, что «если значение $ROI^1 < 20\%$, то осуществленные инвестиции неэффективны. Показатель в 20% – стандартный для «спокойных» компаний, занимающих

устойчивое положение на рынке; данное значение говорит о сохранении стабильной позиции организации на рынке. Если $20\% < ROI < 150\%$, то инвестиционный проект был удачен и эффективен. Агрессивные предприятия должны ориентироваться на ROI около $150\text{--}200\%$ ».

Почему возникают повышенные требования к значениям ROI? Убедительного ответа на этот вопрос пока исследователи не получили. Мы неоднократно наблюдали подобные рассуждения со стороны собственников бизнеса в момент принятия решения об оплате за обучение топ-менеджеров компаний по программе MBA, которые подтверждают наличие завышенных требований к величине отдачи на инвестиции в персонал.

Естественным предположением будет сопоставление с уровнем риска этих затрат, что в случае традиционных инвестиций является наиболее верным подходом к определению ставки отдачи на капитал. Действительно, существуют подтвержденные данные о высоком риске инвестирования в персонал, основанные на том, что любой сотрудник, прошедший обучение, имеет в соответствии с Трудовым кодексом право (в отличие от других ресурсов, принадлежащих компании, как правило, на праве собственности) уйти из компании вместе с полученными за счет компании компетенциями. Однако высокая текучесть должна приводить к снижению эффекта от инвестиций в персонал, усредняя профессиональные компетенции. Можно предполагать, что это должно приводить к снижению нормы дохода на капитал до уровня общепринятых ставок, но на практике этого не происходит.

Проведенные нами исследования показали, что одним из обоснований возможности высоких и очень высоких ставок отдачи на капитал при инвестировании в персонал, прежде всего в обучение и переподготовку, является то обстоятельство, что такие затраты не являются инвестицией «полного цикла», то есть создающей весь комплекс необходимых для производства и продажи продукта ресурсов. Высокие ставки доходности, действительно, могут быть получены на практике не вопреки экономической теории, а потому, что прирост выручки в результате обучения персонала происходит на имеющихся основных средствах, нематериальных активах и др. (когда есть резервы производственной мощности). Как только ресурсы компании исчерпываются, и дальнейший рост выручки невозможен даже при очень эффективном обучении персонала – возникает потребность в инвестициях полного цикла, реализуемых в виде традиционного инвестиционного проекта с обычными ставками на инвестированный капитал.

С точки зрения макроэкономики, в случае обучения сотрудников и выполнения ими управленческих задач более высокого уровня происходит процесс, обратный аутсорсингу – инсорсинг. Другими словами, работу, которую до обучения

¹ Для инвестиционного проекта с периодом осуществления более 1 года аналогом ROI является внутренняя норма доходности (IRR).

можно было выполнить только с помощью привлечения внешних ресурсов (консалтинговых компаний), после обучения становится возможным выполнить самостоятельно. При этом происходит экономия в связи с тем, что сторонним компаниям не передается часть прибыли, которая по всем законам экономики принадлежит исполнителю работ. В процессе аутсорсинга происходит распределение прибыли в пользу исполнителя работ, поскольку на него перекладываются все сопутствующие данной работе риски: неполучения результата (тогда вознаграждение стороннего исполнителя может быть существенно сокращено), отказа от выполнения данной работы, передачи работы другому исполнителю (конкуренту) и т. д. Это еще одна из причин, объясняющих высокие ставки отдачи на инвестиции в обучение.

Таким образом, в настоящей статье показано, что прямую связь между обучением и последствиями, принятыми в расчет эффективности инвестиций в обучение, доказать трудно, если не представлять обучение в виде проекта с заданными целями и другими характеристиками.

Таким образом, анализ показал, что наибольшую выгоду от обучения получают те компании, которые ставят перед слушателями конкретные

цели и задачи. Это само по себе увеличивает отдачу от инвестиций в обучение, поскольку слушатель понимает ответственность за выполнение этой задачи и нацелен на глубокое освоение тех областей знаний, которые необходимы для ее решения. Кроме того, наличие конкретной цели позволяет применить проектный подход и использовать для обоснования решения об обучении весь инструментарий инвестиционного анализа.

Литература

1. *Управление инновационными проектами: учебное пособие / под ред. д.т.н., проф. В.Л. Попова.* – Пермь: Изд-во ПГТУ, 2005. – 384 с.
2. *Фокс, Дж. Конкурентные преимущества в денежном выражении / Дж. Джеффри Фокс, К. Грегори Ричард; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 296 с.*
3. *Друкер, П. Информация, которая действительно нужна руководителю: пер. с англ. / В кн.: Измерение результативности компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 220 с.*
4. *Лесников, И.Н. Инвестиционная составляющая в системе сбалансированных показателей оценки персонала / И.Н. Лесников // Управление персоналом. – 2009. – № 4. – С. 24–29.*

Поступила в редакцию 23 января 2012 г.

Просвирина Ирина Игоревна. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Сфера научных интересов – финансовая отчетность, оценка бизнеса, управление интеллектуальным капиталом. Тел.: (351) 263-69-34, e-mail: iprosvirina@mail.ru

Irina Igorevna Prosvirina is Doctor of Science (Economics), an associate professor, head of the Valuation of Business and Competitiveness Department, South Ural State University. Research interests: financial reporting, business valuation, management of intellectual capital. Tel: (351) 263-69-34, e-mail: iprosvirina@mail.ru

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ ОЦЕНИВАНИЯ И УЧЕТА СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

А.Т. Сафин, Д.А. Шляпникова, Н.В. Ким

Приведены различные подходы и методы оценки состояния и функционирования корпоративных структур и предприятий, применяемых в России и за рубежом, проанализированы их достоинства и недостатки. Также предложен новый подход к оценке состояния вертикально интегрированных корпоративных структур ВИКС (что позволит оценить эффективность её создания и функционирования), суммирующий наиболее ценные (и применимые в современных российских условиях) инструменты и методы из приведённых подходов.

Ключевые слова: вертикально интегрированные корпоративные структуры, промышленно-хозяйственная деятельность, финансово-экономический потенциал.

В настоящее время в экономике России функционирует большое число вертикально интегрированных корпоративных структур (ВИКС), каждая из которых представляет собой группу предприятий – операторов ПХД, характеризующуюся вертикальной интегрированностью, под которой следует понимать форму контроля, осуществляемого одним из членов структуры над двумя или несколькими другими членами этой же структуры. Таким образом, в вертикально интегрированной корпоративной структуре (ВИКС) (концерне, холдинге или др.) члены структуры (предприятия) объединены иерархически и контролируются из единого центра внутри структуры (употреблять термин «член корпоративной структуры» более корректно чем «участник корпоративной структуры») [1]. Члены такой иерархии могут производить различные продукты (выполнять различные работы или оказывать различные услуги), однако, в конечном счёте, они удовлетворяют общие потребности всей структуры, т. е. деятельность членов структуры поддерживает некоторый единый процесс.

Заинтересованным лицам такой ВИКС (в первую очередь – владельцам прав участия в предприятиях – членах структуры) периодически необходима информация о состоянии и финансово-экономическом потенциале (ФЭП) данной структуры. Для заинтересованных лиц ВИКС, ориентирующихся на долгосрочное функционирование структуры (как, например, государство в лице полномочных органов государственной власти), указанный потенциал представляет собой совокупность возможностей ВИКС как группы предприятий – операторов ПХД выполнять задачи, ставящиеся заинтересованными лицами ВИКС (производить определённое количество товаров / работ / услуг определённого качества, формировать совокупный финансовый результат определённой величины и т. д.), основанную на совокупности потенциалов предприятий – членов данной ВИКС. При этом под ФЭП предприятия – члена ВИКС, которое

представляет собой некоторый имущественный комплекс, следует понимать совокупность возможностей предприятия выполнять задачи, устанавливаемые директором основного предприятия ВИКС (производить определённое количество товаров / работ / услуг определённого качества, формировать финансовый результат определённой величины и т. д.) [2]. Для оценки вышеописанного потенциала всей ВИКС в целом, в интересах вышеуказанных заинтересованных лиц, нужна информация о состоянии и потенциале всей ВИКС как группы предприятий – операторов ПХД, а не отдельных предприятий (информация о состоянии и потенциале системы, а не отдельных её элементов). Это обусловливается рядом особенностей ВИКС как группы предприятий – операторов ПХД, отличающих их от других видов корпоративных структур.

В первую очередь следует выделить особенностью ВИКС, с точки зрения его заинтересованных лиц, ориентирующихся на долгосрочное функционирование данной ВИКС, то, что производство конечной продукции данной ВИКС требует наличия в её структуре так называемой операционной достаточности. Операционная достаточность сохраняется при условии, что в ВИКС входят предприятия – операторы всех необходимых переделов продукции и производители всех необходимых комплектующих для производства конечного продукта ВИКС, отсутствие которых по тем или иным причинам нельзя заменить приобретением комплектующих у стороннего поставщика или выполнением операций сторонним исполнителем. Кроме того, для качественного выполнения своих функций эти предприятия должны отвечать определённым требованиям в соответствующих аспектах своего финансово-экономического состояния.

Учитывая это и другие обстоятельства [1], для достижения целей вышеупомянутых заинтересованных лиц требуется оценивать состояние и потенциал данной ВИКС комплексно на уровне группы в целом как особую группу предпри-

ятий – операторов ПХД с точки зрения способности этой группы предприятий осуществлять эту деятельность на определённом уровне (с точки зрения уровня её ФЭП).

Изучение работ отечественных и зарубежных авторов по оценке различных аспектов состояния и финансово-экономического потенциала предприятий и корпоративных структур (в частности – холдингов) показало, что к настоящему времени в отечественной и зарубежной практике накоплен большой опыт оценки разных аспектов состояния вышеописанных структур. Однако целостная методология комплексного оценивания ВИКС (и в частности российских промышленных холдингов) на уровне структуры в целом в разрезе аспектов её финансово-экономического потенциала (ФЭП), необходимая для решения современных проблем управления корпоративными структурами, в настоящее время отсутствует.

При этом в доступной профильной отечественной и иностранной научной литературе, посвящённой этой проблеме, теоретические и методические вопросы такой оценки в силу определённых причин (собственная разработка и важная составляющая конкурентного потенциала самого экономического агента, принадлежность к объектам интеллектуальной собственности и т. д.) освещаются не полностью и сконцентрированы в основном на методах оценки и подходах к частным вопросам оценки эффективности создания и функционирования предприятий и корпоративных структур.

Всё множество подходов и методов оценки состояния и функционирования корпоративных структур и предприятий, применяемых (на сколько это удалось установить) в России и за рубежом, по признаку интегральности оценивания можно декомпозировать на две подгруппы:

1) подходы и методы, позволяющие комплексно оценить группу предприятий в целом путём расчёта интегрального показателя состояния группы;

2) подходы и методы, позволяющие оценивать отдельные аспекты состояния группы, но не сводящиеся к интегральному показателю.

Предлагаемая декомпозиция вызвана необходимостью выделения наиболее эффективных для оценки ВИКС подходов, которые позволяют более точно оценивать объект управления и упрощают процедуру принятия управленческого решения соответствующими лицами на основе результатов такой оценки. Если оценка даёт несколько ответов по результатам анализа некоторого множества частных показателей нескольких или одного из всего множества аспектов состояния объекта, то принятие решения затрудняется таким множеством противоречивой информации в связи с необходимостью проведения дальнейшего анализа (ситуация ещё более усложняется, если показатели изменяются разнонаправленно). Для того, чтобы избежать такой ситуации, все анализируемые частные показатели должны быть интегрированы в

один комплексный, по значению которого следует судить о степени благополучности состояния объекта управления и уровне его потенциала.

Подходы и методы, которые можно отнести к первой группе:

1.1) группа методов рейтинговой оценки;

1.2) группа методов оценки по так называемым Z-показателям;

1.3) методы оценки с использованием так называемой нечёткой логики;

1.4) подход, направленный на оценку эффективности функционирования предприятий и корпоративных структур, основанный на расчёте рыночной стоимости акций предприятий – членов холдинговой структуры;

1.5) подход, направленный на оценку эффективности создания и функционирования корпоративных структур, основанный на измерении синергетического эффекта;

1.6) подход, направленный (в конечном счёте) на оценку эффективности функционирования корпоративных структур, основанный на измерении экономической добавленной стоимости и сбалансированной системы показателей;

1.7) подход, направленный на оценку эффективности изменения субъектного состава корпоративных структур, основанный на анализе финансовых показателей при изменении субъектного состава корпоративной структуры;

1.8) прочие подходы этой группы.

Подходы, которые можно отнести ко второй группе:

2.1) подход, направленный на оценку эффективности функционирования предприятий и корпоративных структур, основанный на оценке по методу коэффициентов;

2.2) подход, направленный на оценку эффективности создания и функционирования холдингов, основанный на оценке возможности обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ холдинга;

2.3) подход, направленный на оценку эффективности создания и функционирования корпоративных структур, основанный на теории транзакционных издержек;

2.4) прочие подходы этой группы.

В данный перечень вошли подходы и методы, которые наиболее широко известны и, по мнению автора, применимы для комплексного оценивания ВИКС. В виду того, что все эти подходы (их сущность) достаточно подробно описаны, а также и проанализированы в некоторых аспектах в профильной литературе [3], сосредоточим внимание на анализе положительных и отрицательных сторон этих методов применительно к вышеуказанному виду оценивания данного объекта (с точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС).

Рейтинговая оценка по системе показателей, рассчитываемых на основе данных финансовой отчётности предприятий – членов корпоративной структуры предназначена для определения ранга

каждой организации из некоторого их количества по всей совокупности анализируемых показателей [4].

Однако основным недостатком рейтинговой оценки, по мнению авторов, является то, что она не позволяет оценить группу предприятий как единое целое, хотя и предоставляет возможность достаточно объективно сравнить членов такой группы между собой.

Другим существенным недостатком метода является то, что значения исходных показателей, которые будут использоваться в расчёте рейтинговой оценки, должны оцениваться одинаково (изменение значений всех показателей должно оцениваться одинаково (либо все положительно, либо все отрицательно)) [4].

Методы оценки по так называемым Z -показателям, сопряженным с вероятностью предполагаемого банкротства некоторого хозяйствующего субъекта, появились и развиваются в экономическом анализе уже достаточно продолжительное время. К данным показателям относятся показатели вида [5]:

$$Z = \sum_{(i)} A_i * X_i, \quad (1)$$

где A_i – веса (весовые коэффициенты) в свертке, получаемые на основе так называемого дискриминантного анализа выборки хозяйствующих субъектов, часть из которых обанкротилась, а X_i – функции показателей бухгалтерской отчетности (отношение оборотного капитала к сумме активов хозяйствующего субъекта, отношение нераспределенной прибыли к сумме активов хозяйствующего субъекта и т. д.). Для показателя Z устанавливаются нормативные значения $Z1$ и $Z2$, относительно которых определяется близость объекта оценки (хозяйствующего субъекта) к банкротству: если $Z < Z1$ – делается вывод о том, что вероятность банкротства хозяйствующего субъекта высока, если $Z > Z2$ – низкая вероятность банкротства, $Z1 < Z < Z2$ – состояние объекта оценки точно не определено [5].

Большинство из этих методов являются развитием разработанного в 1968 г. метода американского экономиста Э. Альтмана. Также к данной группе методов относятся методы Ф. Лиса, Г.В. Давыдовой – А.Ю. Беликова, а так же метод Чесера. Сущность каждого из методов подробно описана в соответствующей литературе.

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС к числу достоинств указанных методов, по нашему мнению, следует отнести то, что они акцентируют внимание на действительно ключевых процессах, определяющих финансовое состояние предприятия и позволяют интегрировать соответствующие показатели в единую формулу.

Однако данные методы имеют ряд недостатков. Основным из них является то, что данный метод не выделяет отличия и специфику предприятия, чего требуют принципы прогнозирования и логика управления, а наоборот, старается «притянуть» ситуацию уникального предприятия к некоторому усредненному шаблону. Более того, сам «шаблон» имеет тот недостаток, что Z – счета Альтмана (и счета из мето-

дик его последователей) не обладают устойчивостью к изменениям исходных данных, так как весовые коэффициенты в формуле Z – счета и нормативные значения $Z1$ и $Z2$ достаточно сильно разнятся не только от страны к стране, но и от года к году в рамках одной страны, что обуславливает необходимость достаточно часто пересматривать веса для каждого конкретного предприятия [6]. Кроме того, статистика, которую используют Альтман и его последователи в своих моделях не обладает важным свойством статистической однородности выборки событий, так как информация агрегируется по предприятиям, отличающимся друг от друга по целям и стратегиям, по организационно-экономической структуре, по занимаемым на рынках нишам, находящимся на разных стадиях жизненного цикла и т. д. [6].

Мультипликативный дискриминантный анализ (к которому относятся методы, описанные в работах Альтмана Э., Бригхема Ю., Гапенски Л. и других) получил широкое распространение за рубежом как наиболее успешный подход к прогнозу банкротства предприятий [7]. В то же время он перестал использоваться как отдельная методика моделирования, сегодня широко стали применяться другие, более современные парадигмы, методологии и методики анализа неочевидно структурированных систем, такие как теория «нечетких» множеств (Fuzzy sets theory), теория «грубых» множеств (Rough sets theory) и т. д. Развиваются новые методы анализа и моделирования, такие как математические методы нейроинформатики, в частности, искусственные «нейронные» сети класса SVM (Support Vector Machine), множество статистических методов, которые реализованы в многочисленных специализированных пакетах, прикладных программ и т. д.

Ещё одним недостатком данных методов является то, что формула включает только финансовые показатели и не включают показатели, характеризующие уровень управления предприятия.

Избежать концентрации внимания только на финансовых показателях и оценить влияние качества управления хозяйствующего субъекта на близость его банкротства (хотя и на основе поверхностной оценки качеств его системы управления) позволяет подход Дж. Аргенти, основанный на расчёте так называемого A -счёта. Данная методика относится к категории качественных, так как она построена на учёте качественных критериев. С помощью A -счёта Дж. Аргенти можно проанализировать платежеспособность некоторого хозяйствующего субъекта с учетом его специфики и внешних условий его функционирования. По мнению автора данной методики, причиной банкротства хозяйствующего субъекта могут стать недостаточно квалифицированное управление, неэффективная корпоративная информационная система и неспособность хозяйствующего субъекта адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды [8]. При этом он предполагает, что процесс, в течение которого хозяйствующий субъект движется к банкротству,

может продолжаться 5–10 лет, и этот промежуток времени можно разделить на три интервала, называемых: «слабости» (трудности, которые хозяйствующий субъект переживает задолго до наступления состояния банкротства); «ошибки» (которые ведут к наступлению банкротства хозяйствующего субъекта); «симптомы» (признаки, которые проявляются в хозяйствующем субъекте на протяжении 2–3 последних лет данного периода) [8]. Более подробно сущность данного метода изложена в профильной литературе.

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС к числу достоинств указанного метода следует отнести то, что он использует не только финансовые показатели, но и показатели, характеризующие качество управления хозяйствующим субъектом.

Однако существенным недостатком данного метода является то, что на сегодняшний день в мировой практике отсутствуют универсальные общепризнанные измерители используемых в анализе качественных факторов, а специфика конкретного хозяйствующего субъекта требует формирования специфических для его показателей допустимых нормативов [6].

Наиболее известны среди разработанных в России методик оценки с использованием нечёткой логики являются V&M – метод комплексного финансового анализа©, разработанный российскими экономистами Недосекиным А.О. и Максимовым О.Б. [5] и разработанный Недосекиным А.О. метод комплексной оценки риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний [9].

Первая из вышеуказанных методик комплексного финансового анализа предприятия основывалась на анализе качественных уровней отдельных факторов финансового состояния данного предприятия (относящихся к одному уровню иерархии) по некоторому множеству финансовых показателей. Данные показатели упорядочиваются по убыванию значимости для оценки риска банкротства и каждому из них назначаются веса (весовые коэффициенты), в результате итоговый показатель риска банкротства представляет собой двумерную матричную свертку: с одной стороны, по отдельным показателям, с другой стороны, по качественным уровням этих показателей [9].

Метод комплексной оценки риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний основывается на качественных шкалах и отношениях предпочтения между факторами в структуре иерархии данных факторов, которая выстраивается в модели риска банкротства корпоративной структуры индивидуально, по усмотрению аналитика, что позволяет избежать ограничений других известных методов оценки риска банкротства [9]. При этом показатель риска банкротства корпорации строится на основе агрегирования данных со всех уровней иерархии факторов, на основе качественных данных об уровнях факторов и их отношениях порядка на одном уровне иерархии [9].

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС к числу достоинств данного метода оценки корпоративной структуры следует отнести то, что он позволяет оценить состояние и потенциал корпоративной структуры не только количественно, но и качественно (определить, приемлемы ли для него рассчитанные значения показателей, и если да, то в какой степени (оттенки сложившейся в ВИКС ситуации и экономическая интерпретация этих оттеночных значений)) [5].

Однако данный метод отталкивается от конкретных значений показателей, в нём анализируется величина фактического значения показателя в сравнении с определенными нормативами на основе статистических данных [5]. В нём также анализируется близость значений показателей к максимально благоприятному значению. В современных российских условиях, по мнению авторов, целесообразнее отталкиваться от наиболее неблагоприятных значений показателей и анализировать их отклонения.

Подход, направленный на оценку эффективности функционирования предприятий и корпоративных структур, основан на расчёте рыночной стоимости акций предприятий – членов корпоративной структуры, в рамках которого выделяются работы И.А. Никоновой [10, 11].

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС к числу достоинств данного подхода к оценке эффективности функционирования корпоративной структуры следует отнести то, что он позволяет владельцам прав участия оценить эффективность вложений в права участия в предприятиях – членах корпоративной структуры.

Однако в нестабильных условиях экономики России на стоимость предприятия (группы предприятий) в большей степени влияет не фактическое состояние предприятия (группы предприятий), а многие другие факторы финансового (спекуляции на рынках, нестабильность макроэкономической ситуации и т. д.) и нефинансового характера, которые достаточно трудно учесть при расчёте. Кроме того, для оценки возможности существования ВИКС в долгосрочной перспективе необходимо также анализировать аспекты ФЭП предприятий – членов ВИКС и структуры в целом, а также ряд других вопросов. Более того, директорат предприятий – членов ВИКС в своей управленческой деятельности нуждается в информации о предприятиях – членах ВИКС не просто как о группе юридических лиц, активы которых и права участия в которых обладают определённой стоимостью и способны приносить в той или иной форме доход их владельцам. Он нуждается в информации о состоянии своего объекта управления (предприятия – оператора ПХД), за результаты которой он несёт определённую ответственность и эффективность которой, в конечном счёте, определяет долгосрочное существование предприятия и ВИКС в целом, а следовательно, и получение дохода владельцами прав участия.

Автор подхода, направленного на оценку эффективности создания и функционирования кор-

поративных структур на основе измерения синергетического эффекта, – И. Ансофф – рассматривает в качестве главного фактора, обуславливающего эффективность создания и функционирования корпоративных структур как целостных групп, наличия в группе синергетического эффекта [12, 13]. Подробно сущность метода описана в соответствующей литературе.

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС к числу достоинств данного подхода к оценке создания и функционирования корпоративной структуры следует отнести то, что он предоставляет аналитику возможность представить корпоративную структуру как группу предприятий – операторов ПХД и оценить эффекты от вхождения этой группы в новую для неё отрасль. Эффект синергизма, возникающий при комбинировании возможностей нескольких предприятий группы, предоставляет группе возможность входа в отрасль, в которую до объединения эта группа предприятий войти не могла.

Однако заинтересованные лица (в первую очередь, лица, принимающие непосредственное участие в текущем управлении предприятиями – членами и структурой в целом) нуждаются в оценке состояния предприятий – членов и ВИКС в целом не менее, чем в оценке рассматриваемых в данном подходе эффектов синергии. Кроме того, на сегодняшний день в условиях экономики России сосредотачивать внимание только на синергетическом эффекте как одном из эффектов создания и функционирования корпоративных структур, недостаточно.

При оценке российских промышленных холдинговых группировок, как и ВИКС вообще, следует оценивать другие не менее важные факторы, эффект от которых для состояния ВИКС и её предприятий изменяется со временем. Например, с целью избежания банкротства предприятия, обладающего уникальными производственными фондами, ценными специалистами или просто поддержания уровня занятости в конкретном регионе, корпоративные структуры РФ нередко интегрируют в свою структуру или продолжают поддерживать предприятия с неудовлетворительным финансовым состоянием, в результате чего эффект синергизма не возникает (может быть даже обратный эффект).

Подход, направленный на оценку эффективности функционирования корпоративных структур, основанный на использовании экономической добавленной стоимости и сбалансированной системы показателей, получил распространение в отдельных предприятиях и корпоративных структурах разных стран мира.

Сущность данного подхода состоит в оценке эффективности деятельности группы предприятий на основе показателя экономической добавленной стоимости EVA® (Economic value added) в рамках концепции «EVA® – based management» (Система управления на основе показателя EVA®), разработанной американскими исследователями Б. Стюарт и С. Штерн [14]. Подробно сущность этого

подхода описана в профильной литературе.

С точки зрения оценки состояния и ФЭП ВИКС, к числу достоинств данного подхода к оценке эффективности функционирования корпоративной структуры, следует отнести следующее:

1) благодаря структуре формулы показателя экономической добавленной стоимости у директора основного предприятия появляется возможность построить дерево целей группы и распределить ответственность за достижение этих целей, а значит основанный на этом показателе подход к оценке повышает адресность вознаграждений и взысканий;

2) благодаря тому, что формула показателя экономической добавленной стоимости отражает тесную связь между стоимостью прав участия и повышением прибыльности, у директората появляется возможность управлять повышением прибыльности за счет увеличения эффективности использования капитала, а не уменьшения затрат по его привлечению. Кроме того, основанный на этом показателе подход позволит более точно оценить качество управления капиталом;

3) формула показателя экономической добавленной стоимости позволяет максимально использовать данные бухгалтерского учета, что упрощает его расчёт и, следовательно, проведение оценки;

4) данный подход позволяет проводить оценку стоимости объекта (предприятия или группы предприятий) с учетом фактора риска, что повышает точность оценки;

5) в рамках данного подхода оценка даётся на основании одного интегрального показателя, что значительно упрощает принятие решений лицам, использующим для этого результаты данной оценки.

Однако основанный на использовании показателя экономической добавленной стоимости подход имеет ряд существенных недостатков.

1. В силу специфики российского бухгалтерского учёта, а также других особенностей экономики и законодательства России, расчёт стоимости использования собственного капитала (WACC) требует большой осторожности. Точность расчёта этой величины зависит от правильности учёта поправок, число которых для отчётности по GAAP превышает 160, а для российских условий может быть и больше. Привлечение консультантов из компании «Штерн Стюарт» (Stern Stewart) требует достаточно больших затрат, не менее затратными будут самостоятельные разработки таких поправок.

2. Оценка по показателю экономической добавленной стоимости, по результатам которой будет определяться вознаграждение, подталкивает членов директората к принятию решений, направленных на краткосрочные выгоды (например, не увеличивать прибыль, а уменьшать стоимость капитала за счёт снижения расходов «любой ценой» сегодня, не считаясь с проблемами для данного предприятия и, в конечном счёте, владельцев прав участия, которые появятся в будущем из-за такой политики). В результате управление ориентируется на

краткосрочную перспективу, а не на долгосрочную, в результате чего могут быть ущемлены интересы отдельных групп владельцев прав участия.

3. Фактически данные, которые используются при расчёте показателя, не включают в себя данные о многих других факторах долгосрочного успеха, таких как обеспеченность необходимыми кадрами, качество системы управления и т. д.

Проведённый анализ предлагаемых отечественными и зарубежными авторами методов оценивания состояния, эффективности создания и функционирования предприятий и корпоративных структур показал недостаточность применения данных методов для решения проблем, сложившихся на текущий момент в сфере управления корпоративными структурами.

Литература

1. Стратегическое управление авиационно-промышленной корпорацией России / О.Н. Дмитриев, С.Х. Екшамбиев, Ж.И. Любаева и др. – М.: Кнорус, 2007. – 566 с.

2. Чернышёва, Г.Н. Методические вопросы анализа экономических результатов деятельности машиностроительных предприятий / Г.Н. Чернышёва, А.И. Москалёв, Л.А. Черняева // Проблемы экономики и организации производства в машиностроении: межвузовский сборник научных трудов. – Воронеж: ВГТУ, 2004. – С. 127–137.

3. Асаул, А.Н. Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры / А.Н. Асаул // Современные проблемы экономики и организации промышленных предприятий: сб. тр. Санкт-Петербургского гос. инж.-экон. ун-та. – 2002. – Вып. 2; «Управление3000» <http://www.bizoffice.ru/strategy/metodiki/podhody-i-principy-ocenki-effektivnosti-korporativnoy-struktury.html>.

4. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: стратегический и текущий (полный курс МВА) / Н.С. Пласкова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 656 с.

5. Недосекин, А. Применение теории нечётких множеств к финансовому анализу предприятий / А. Недосекин // Вопросы анализа риска – 1999. – № 2–3; <http://www.aup.ru/articles/finance/8.htm>.

6. Недосекин, А.О. Нечётко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А.О. Недосекин. – СПб. Сезам, 2002. – http://sedok.narod.ru/sc_group.html;

7. Ким, Н.В. Экономико-математическое моделирование как средство определения достоверности в аудите: монография / Н.В. Ким. – Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 2007.

8. Ковалёва, И.В. Экономика, управление и учёт на предприятии / И.В. Ковалёва // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(32). – <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26539>.

9. Недосекин, А.О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний / А.О. Недосекин. – www.ifel.ru;

10. Никонова, И.А. Финансирование бизнеса / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 197 с.

11. Никонова, И.А. Ценные бумаги и работа предприятия на рынке ценных бумаг / И.А. Никонова. – М.: МАИ, 1999.

12. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 413 с.

13. Ансофф, И. Стратегический менеджмент: классическое издание / И. Ансофф. – М.: Питер, 2009. – 343 с.

14. Гусев, А.А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании / А.А. Гусев // Финансовый менеджмент – 2005. – № 1. – <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2005/1/3922.html>

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Сафин Андрей Тахирович. Соискатель кафедры экономической теории и менеджмента, Челябинский государственный педагогический университет. Область научных интересов связана с финансами коммерческих предприятий.

Andrey Takhirovich Safin is a candidate for a degree at the Economic Theory and Management, Chelyabinsk State Pedagogical University. Research interests: finance of commercial enterprises.

Шляпникова Дарья Александровна. Старший преподаватель, Челябинский государственный педагогический университет. Область научных интересов связана с финансами коммерческих предприятий. Тел.: 8-961-797-36-57.

Darya Aleksandrovna Shljapnikova is a senior lecturer of Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk. Research interests: finance of the commercial enterprises. Tel: 8-961-797-36-57.

Ким Наталья Васильевна. Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории и менеджмента, Челябинский государственный педагогический университет. Область научных интересов связана с экономикой общественного сектора, с аудитом эффективности государственных расходов, с экономическими интересами молодежи. Тел.: 8-912-790-76-99.

Natalia Vasilevna Kim is a Doctor of Science (Economics), an Assistant Professor, a head of the Department of Economic Theory and Management, Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk. Research interests: economy of public sector, audit of efficiency of the state expenditure, economic interests of youth. Tel: 8-912-790-76-99.

ВЛИЯНИЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАПАСОВ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

В.Б. Чернов, И.Р. Уразбахтин

Статья посвящена проблемам управления товароматериальными запасами. Авторами рассмотрена взаимосвязь между оборачиваемостью запасов, условиями, в которых предприятие осуществляет свою деятельность, и финансовым результатом организации, сделана попытка обозначить и устранить существующие проблемы, связанные с интерпретацией динамики коэффициента оборачиваемости запасов, с целью разработки алгоритма расчета оптимальных объемов запасов с точки зрения их влияния на финансовый результат организации.

Ключевые слова: управление запасами, коэффициент оборачиваемости, оптимальная величина запасов.

Эффективное использование производственных запасов является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Проблемы определения оптимальных величин производственных запасов становятся все более актуальными в последнее время. Рациональное управление закупками и запасами ресурсов требует практически непрерывного мониторинга среды предприятия и принятия решений по изменению параметров систем регулирования запасов [1].

Рациональное управление запасами приобретает все большую значимость. Это обусловлено, во-первых, ограниченной доступностью оборотного капитала среди большинства современных предприятий, во-вторых, очевидной необходимостью повышать эффективность использования располагаемых оборотных средств, цель которой – максимизация прибыли, получаемой с используемого капитала.

Коэффициент оборачиваемости запасов – это показатель, используемый для оценки интенсивности использования запасов. Рассчитывается, как отношение себестоимости продукции, реализованной за отчетный период, к средней величине запасов в этом периоде:

$$K_{об} = \frac{\text{Себест-ть продукции, реализованной за период, руб.}}{\text{Средняя величина запасов, руб.}}$$

Под запасами мы понимаем сырье, материалы, находящаяся на разных стадиях производства и обращения продукция, готовая продукция и товары для перепродажи. Этот коэффициент показывает, какое количество раз в среднем реализуются запасы предприятия за определенный период времени. Обычно оценивается оборачиваемость запасов за один год [2].

Очевидно, что запасы компании нужны для того, чтобы выполнять заказы клиентов в нужном количестве и в установленные сроки. Однако запасы требуют расходов на их содержание, пока они не «дождутся своего часа» и не будут реализова-

ны. Причем потери организации возрастают, прежде всего, за счет отвлечения из оборота части капитала, инвестированного в запасы [3].

Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости. Кроме того, возникают проблемы с ликвидностью, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности.

В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) также отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия, так как растут цены за срочность поставок, сокращается производство продукции в связи с простоями, повышается чувствительность к росту цен на сырьевые ресурсы, уменьшается сумма прибыли. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами и в то же время, чтобы они не залеживались на складах [4].

Согласно вышеизложенному становится понятно, что, как правило, при описании коэффициента оборачиваемости запасов большинство учебных изданий и научных трудов предполагает следующее: чем выше оборачиваемость запасов организации, тем более эффективной является ее деятельность, тем меньше потребность в оборотном капитале, и тем устойчивее финансовое положение предприятия [2]. Можно доказать, что данное утверждение не всегда справедливо.

Аналогичной точки зрения придерживаются и сторонники так популярных в настоящее время концепции «бережливого производства» (Lean production), «теории ограничений систем» (ТОС) и других логистических школ, предполагающих использование «вытягивающих моделей» в управлении запасами. Согласно этому подходу – запасы – это потери, так как их наличие скрывает пробле-

мы, снижают уровень мотивации работников к совершенствованию процессов предприятия, порождают новые затраты на хранение, транспортировку, снижают скорость процессов, снижают ликвидность предприятия [5].

На наш взгляд, отрицательная черта такого подхода заключается в том, что основной целью построения «вытягивающих моделей», как правило, является создание постоянной обеспеченности предприятия минимально необходимым количеством запасов в целях недопущения образования дефицита запасов или, наоборот, недопущения формирования большого объема связанных оборотных средств, а не улучшение финансового результата предприятия. Влияние на финансовый результат рассматривается только в виде показателя высвобождения оборотных средств, без учета множества факторов. При таком подходе улучшение финансового результата достигается лишь в частных случаях.

При этом обычно не указывается, что коэффициент оборачиваемости имеет рекомендуемые значения, т. е. предполагается, что чем он выше, тем лучше это сказывается на финансовом результате предприятия.

Некоторые авторы, напротив, настаивают, что в каждой организации должны устанавливаться индивидуальные нормы оборачиваемости. Числовые значения таких норм устанавливаются на предприятиях ориентировочно, исходя из среднеотраслевых показателей, или согласно результатам исследований западных ученых, осуществляющих свои исследования в совершенно иной экономической среде, в других рыночных условиях [6].

На наш взгляд, первый подход носит субъективный характер, второй – не учитывает специфических условий, в рамках которых организация осуществляет свою деятельность.

Исходя из вышеизложенного, коэффициент оборачиваемости запасов как показатель, характеризующий интенсивность использования запасов, в повседневной деятельности применяют в качестве показателя, характеризующего эффективность использования вложенных в запасы («связанных») оборотных средств [2].

Таким образом, проблема взаимосвязи между объемами приобретаемых и хранимых запасов, величиной коэффициента оборачиваемости и финансовым результатом деятельности предприятия является открытой. Анализ модели, разработанной в качестве примера, продемонстрирует, как определить действительное влияние оборачиваемости запасов на финансовый результат на конкретном предприятии, и способствует частичному решению сформулированной проблемы. При этом разработанная в качестве примера модель должна учитывать специфические условия, в которых организация осуществляет свою деятельность.

Итак, рассмотрим максимально простую модель управления одной номенклатурной позицией. Допустим, что мы обладаем следующей информацией об этой позиции. Как сказано выше, предположим, что имеется только одно наименование приобретаемых запасов, допустим, это будет некий вид метизов с определенным сроком поставки.

Под сроком поставки понимается время от момента заказа до фактического поступления запасов на склад. В нашем примере срок поставки составляет 1 месяц. Этот срок включает в себя время на производство закупаемой позиции (28 дней) и время на доставку от поставщика до нашего предприятия (2 дня).

Величина периода для ретроспективного анализа спроса на рассматриваемую позицию составляет один месяц, количество периодов составит шесть, так как имеются только исходные данные о ежемесячном потреблении рассматриваемой позиции, причем, только за этот промежуток времени.

Стабильная ежемесячная потребность предприятия в номенклатурной позиции составляет N руб. (в стоимостном выражении), и этот спрос варьируется незначительно.

Планируемое время выполнения заказа – это время (обычно в днях), которое уходит на пополнение запаса какого-либо товара из основного источника снабжения [7]. Запасы рассматриваемой позиции заказываются один раз в месяц (в первый день месяца) в количестве, равном ежемесячной потребности. Поставка осуществляется через месяц с момента осуществления заказа (также в пер-

Текущая модель управления рассматриваемой позицией

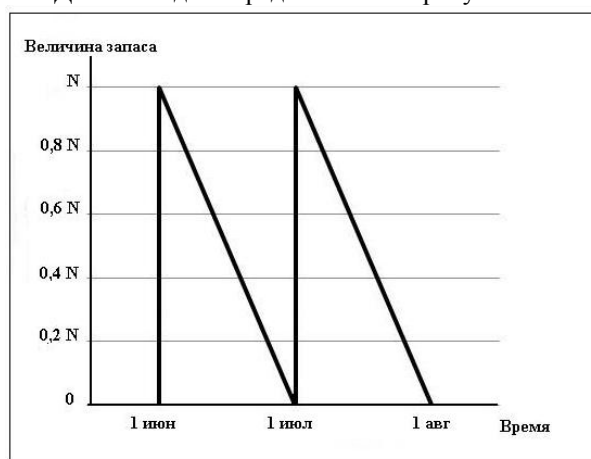
Таблица 1

Месяц	1	2	3	4	5	6	Итого
Объем закупки (фактическое поступление), руб.	N	N	N	N	N	N	$6N$
Остаток на начало месяца (на конец первого рабочего дня месяца), руб.	N	N	N	N	N	N	–
Объем потребления, руб.	N	N	N	N	N	N	$6N$
Остаток на конец месяца (на конец последнего рабочего дня месяца), руб.	0	0	0	0	0	0	–
Расходы, связанные с приобретением запасов, руб.	K	K	K	K	K	K	$6K$
Всего затрат, руб.	$N+K$	$N+K$	$N+K$	$N+K$	$N+K$	$N+K$	$6N+6K$

вый день месяца). Доставка осуществляется транспортом экспедиционной компании (например, автомобилем грузоподъемностью 1,5 тонны), при этом вместимость (грузоподъемность) арендуемого автомобиля в 3 раза превышает доставляемый объем запасов, а использовать автомобиль меньшей грузоподъемности не представляется возможным. Таким образом, получается, что расходы, связанные с приобретением запасов практически не зависят от объема закупки и равны K . Следует иметь в виду, что это утверждение будет являться верным до тех пор, пока объем одновременно приобретаемых запасов не превышает грузоподъемность одного автомобиля.

Построим текущую модель управления рассматриваемой позицией (модель «до») в табличной форме (табл. 1).

Данная модель представлена на рисунке.



Графическое представление изменения величины запасов

Теперь рассчитаем существующую величину коэффициента оборачиваемости запасов.

Согласно текущей модели среднемесячное количество запасов (Z^0) составляет:

$$Z^0 = \frac{N + N + N + N + N + N}{6 \text{ (месяцев)}} = N \text{ (руб.)}.$$

Коэффициент оборачиваемости в этом случае будет равен:

$$K_{ог}^0 = \frac{6N}{N} = 6.$$

Получается, что предприятие за рассматриваемый временной промежуток всего осуществило затрат, связанных с приобретением запасов, в количестве $6N + 6K$ (руб.).

Количество оборотов запасов за этот же промежуток времени равно 6.

После того, как мы построили текущую модель по этой позиции, попробуем ее оптимизировать.

Предположим, что можно сэкономить на накладных расходах (одна доставка вместо трех) и приобретать запасы в количестве, равном размеру трехмесячной потребности. Ограниченность собственных оборотных средств диктует необходимость в привлечении заемных средств. Таким образом, приобретение дополнительного объема запасов осуществляется на заемные средства. Приобретать ещё большими объемами невозможно из-за невозможности привлечь большую величину заемных средств.

Для определения стоимости использования дополнительных оборотных средств будем использовать реальную процентную ставку, под которую привлекаются заемные средства.

Допустим, что предприятие привлекает оборотные средства по ставке r на 2 месяца. Потребность в дополнительном оборотном капитале равна $2N$. Тогда стоимость привлечения дополнительных оборотных средств (L) составляет:

$$L = 60 \cdot 2Nr / (365 \cdot 100),$$

где 60 перед дробью – продолжительность использования дополнительных оборотных средств в днях.

Новая модель в табличном виде представлена в табл. 2.

В этом случае, среднемесячное количество запасов составляет

$$Z^1 = \frac{3N + 2N + N + 3N + 2N + N}{6 \text{ (месяцев)}} = 2N \text{ (руб.)}.$$

Чтобы определить влияние оптимального объема приобретения запасов на финансовый результат, требуется сравнить экономию по накладным расходам, экономии от скидок, получаемую при приобретении большего объема запасов, и расходы, связанные с привлечением дополнительного оборотного капитала.

Таблица 2

Измененная модель управления рассматриваемой позицией

Месяц	1	2	3	4	5	6	Итого
Объем закупки (фактическое поступление), руб.	$3N$	–	–	$3N$	–	–	$6N$
Остаток на начало месяца (на конец первого рабочего дня месяца), руб.	$3N$	$2N$	N	$3N$	$2N$	N	–
Объем потребления, руб.	N	N	N	N	N	N	$6N$
Остаток на конец месяца (на конец последнего рабочего дня месяца), руб.	$2N$	N	0	$2N$	N	0	–
Расходы, связанные с приобретением запасов, руб.	$K + L/2$	$L/2$	–	$K + L/2$	$L/2$	–	$2K + 4L$

Экономия за счет скидки от приобретения большого объема составляет 2 % (допущение в примере). Тогда величина скидки равна

$$S = \frac{2}{100} \cdot 3N.$$

Влияние (экономия) определяется как разница между левой и правой частями уравнения.

Возможная совокупная экономия от изменения величины запасов в нашем примере:

$$\text{Экономия} = S + 4K - L.$$

Экономия = $\frac{2}{100} \cdot 3N + 4K - 60 \cdot \frac{2Ng}{365 \cdot 100}$,
где 4K – экономия от сокращения накладных расходов (2 доставки вместо 6).

Допустим, что при подстановке реальных численных значений параметров N, K, г мы получили реальную экономию, и привлечение заемных средств для увеличения объемов запасов является целесообразным (хотя могла быть и обратная ситуация, все зависит от конкретных условий и значений).

Рассчитаем новый коэффициент оборачиваемости:

$$K_{ог}^1 = \frac{6N}{2N} = 3.$$

Получается, что в этом случае оборачиваемость запасов происходит в два раза медленнее, но величина осуществленных затрат с учетом экономии снижается. Коэффициент оборачиваемости снизился, а влияние на финансовый результат от приобретения большого объема запасов оказалось положительным.

Безусловно, такая ситуация не может возникнуть на всех предприятиях, всё зависит от условий, в которых каждая конкретная организация осуществляется деятельность. Таким образом, мы пришли к выводу, что по динамике одного только коэффициента оборачиваемости запасов невозможно сделать достоверный вывод о влиянии на финансовый результат изменения величины запасов. Это возможно только при сравнении потенциальной экономии (или дополнительного дохода от

альтернативного использования капитала) и возникающих дополнительных затрат.

Рассмотренная в качестве примера модель является максимально простой. Для каждого предприятия следует формировать свою модель управления запасами, которая будет включать в себя все возможности по экономии, все дополнительные затраты, динамику потребления и т. д. Только из сравнения этих величин может быть принято экономически обоснованное решение о величине приобретаемых запасов. Динамика значений коэффициента оборачиваемости запасов может характеризовать эффективность управления запасами только в частных случаях.

Литература

1. Поспеловская, А.И. Логистика запасов в эффективном управлении современными предприятиями / А.И. Поспеловская // Молодой ученый. – 2011. – № 5. – Т. 1. – С. 219–221.
2. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Харьков: Фактор, 2005. – 156 с.
3. Управление запасами и бюджетирование продаж – http://www.big.spb.ru/publications/upr_zapas_budget_sales.shtml?print
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2008. – 688 с.
5. Точно вовремя для рабочих / пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 120 с.
6. Бузакова, К. Оборачиваемость товарных запасов. Маркетинг. Интернет. Аналитика / К. Бузакова. – <http://www.potok.in/home/oboracivae-most-tovarnyh-zapasov#TOC-3>
7. Шрайбфедер, Д. Эффективное управление запасами: пер. с англ. / Д. Шрайбфедер. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 306 с.

Поступила в редакцию 27 июня 2011 г.

Чернов Владимир Борисович. Доктор экономических наук, профессор. Профессор кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – корпоративные финансы и управление инновациями. Контактный телефон: (8-351) 297-62-81. E-mail: tvb5555@mail.ru.

Vladimir Borisovich Tchernov is Doctor of Science (Economics), professor of Economics and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: corporate finance and innovation management. Tel: 007(351)297-62-81. E-mail: tvb5555@mail.ru.

Уразбахтин Ильяс Радикович. Аспирант заочной формы обучения кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление запасами. Контактный телефон: +7-919-113-04-21. E-mail: rational_glance@mail.ru.

Ilyas Radikovich Urazbakhtin is a post graduate of the correspondence course of Economics and Finance Department of South Ural State University. Research interests: inventory management. Tel: +7-919-113-04-21. E-mail: rational_glance@mail.ru.

РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТА В ПОДГОТОВКЕ И ЗАКРЕПЛЕНИИ КАДРОВ

В.Д. Чиботару

В статье образование рассматривается как один из основных факторов развития личности, как условие экономического роста, повышения материального благосостояния населения страны. Особое внимание уделяется образовательному кредиту, являющемуся одним из перспективных источников финансирования обучения, инструментом повышения доступности качественного среднего и высшего образования для способной молодежи, привлечения денежных средств в конкурентоспособные вузы и эффективного развития сферы образования в целом.

Ключевые слова: образование; образовательный кредит; подготовка кадров; закрепление кадров.

Образование является одним из основных факторов развития личности, позволяющих человеку умеренно адаптироваться и ориентироваться в изменяющейся социально – экономической обстановке. Люди с высоким уровнем образования способны в большей мере пользоваться возможностями, предоставляемыми техническим прогрессом и процессами глобализации экономики.

Роль образования в развитии человека и повышении его культурного уровня признается во всем мире. Оно не только служит способом передачи знаний, но и аккумулирует в себе культурное наследие нации, способствует расширению возможностей индивида, формирует его нравственные идеалы. Уровень образования оказывает существенное влияние на различные стороны жизнедеятельности людей: здоровье, профессиональную и политическую мобильность, восприятие культуры и искусства и т. д. Не случайно во Всеобщей декларации прав человека право на образование закреплено в качестве одного из основных прав человека.

Образование входит также в число важнейших условий экономического роста и благосостояния населения. В современной России образование является сферой, в которой страна может конкурировать с развитыми государствами и самостоятельно проводить политику, отвечающую требованиям развивающейся экономики. Однако в последние годы в связи с переходом на рыночные отношения в России сложился целый комплекс проблем, которые требуют реформирования образования.

Основная проблема российской образовательной сферы заключается в том, что по своим количественным показателям она сходна с развитыми государствами, а по качественным – с развивающимися.

Основными источниками информации о количественных и качественных показателях образования являются переписи и микропереписи населения, а также отчетность учебных заведений о приеме студентов, контингенте и выпуске специалистов по всем направлениям обучения. В качестве обоб-

щающих показателей определяется численность учащихся и выпускников на 10 тыс. населения. По этим показателям мы обгоняем многие развитые капиталистические страны. При этом в российских государственных высших учебных заведениях приоритет отдается высшему образованию, а в коммерческих предпочитают подготовку специалистов по укороченной программе – бакалавриату.

Что касается качественных показателей, таких как рост производительности труда, повышение эффективности использования человеческого фактора и др., то здесь высшее образование находится на уровне развивающихся стран. К причинам невысоких качественных показателей образования России в экономическом плане можно отнести нерациональную структуру образования, неэффективное использование имеющегося образовательного потенциала и ряд других факторов.

В настоящее время качество образования в России оценивается с точки зрения не только количества изучаемых предметов и объемов курсов, но и своевременности и востребованности знаний в обществе. Поэтому наряду со знаниями первостепенное значение приобретают умения, готовность учиться, способность к самообучению и самостоятельному анализу информации. Кроме всего прочего, качество образования во многом зависит от уровня профессионализма учителей средних учебных заведений и профессорско-преподавательского коллектива высшей школы, где особенно остро стоит эта проблема. Статистика подтверждает, что в последние годы спрос на выпускников некоторых российских вузов существенно снизился именно из-за слабой подготовки студентов.

С переходом на рыночную экономику государство предпринимает попытки сократить долю расходов из бюджета на образование. Очевидно, это связано с тем, что механизм доступности качественного образования предполагает разделение затрат на него между всеми заинтересованными сторонами – обществом (налогоплательщиками),

семьей и индивидом. Исключение составляет социальная поддержка детей из детских домов и малообеспеченных семей.

Повышению доступности образования должно способствовать внедрение новых технологий, формирование различных структур дистанционного обучения, методов сертификации знаний. Современная система непрерывности образования предполагает развитие механизмов, которые позволяют человеку повышать свою квалификацию, менять сферу профессиональной деятельности и создавать возможности для самореализации. Для России такая идеология является принципиально новой.

В условиях рынка потребность в высококвалифицированных специалистах – педагогах, врачах, управленцах, ученых – постоянно растет – такова специфика рыночной экономики. Поэтому неудивительно, что различные формы, компании, организации как никогда заинтересованы в выпусках престижных вузов.

В настоящее время резко выросло количество высших и средних коммерческих образовательных учреждений, которые ведут подготовку специалистов с отрывом и без отрыва от производства, через экстернат и дистанционное обучение. Однако престижное образование в нашей стране стоит немалых денег. Решить эту проблему в семье с не очень высоким достатком можно с помощью различных источников финансирования, одним из которых является образовательный кредит. Данная форма кредитования населения считается сегодня наиболее перспективной, поскольку деньги вкладываются в развитие интеллектуального потенциала, что позволяет каждому, кто хочет получить образование, реализовать свои способности и желания, а государству – получить высококлассных специалистов, способных развивать экономику страны и активно участвовать в общественной и культурной жизни.

В практике зарубежных банков образовательный кредит распространен достаточно широко благодаря своему огромному потенциалу. Эта программа доступна и привлекательна для всех ее участников и, что немаловажно, в состоянии сбалансировать интересы общества и государства в сфере образования. Образовательный кредит – это не только действенный дополнительный способ финансирования высшей школы, но и инструмент повышения доступности качественного высшего образования для молодежи, способный придать импульс эффективному развитию сферы образования в целом. В России этот сегмент рынка пока развивается медленно, и на это есть свои причины. Одна из них – нежелание банков предоставлять кредит из-за опасения его невозврата. Вторая – родители (попечители) не имеют достаточного опыта в получении кредита и боятся обременять себя долгосрочными денежными обязательствами.

Сегодня многие российские коммерческие банки, такие как Сбербанк, Ситибанк, Русский

стандарт и др., предоставляют населению кредит на образование сроком до 10 лет. При этом заявление рассматривается минимум две–три недели. Специальную программу на выдачу образовательных кредитов предлагает Сбербанк России. Он предоставляет кредит всем гражданам Российской Федерации – учащимся, абитуриентам, успешно сдавшим вступительные экзамены, студентам старше 14 лет, зачисленным в образовательное учреждение, а также их законным представителям – родителям, попечителям или усыновителям. Кредит выдается только в российских рублях и только на оплату обучения на дневном, заочном или очно-заочном отделениях.

Следует отметить, что условия получения кредита в Сбербанке достаточно жесткие. Во-первых, абитуриент уже должен быть зачислен в учебное заведение на обучение на договорной основе; во-вторых, образовательное учреждение (любой вуз, колледж, ПТУ, школа, лицей, гимназия и т. п.) должно быть непременно российским и иметь аккредитацию; в-третьих, кредит выдается только тем родителям или приравненным к ним по правам лицам, которые подтверждают свою платежеспособность справками о доходах (зарботной плате) из налоговой инспекции или с места работы за несколько последних лет. В принципе, заемщиком может стать и сам учащийся, если сумеет подтвердить свою самостоятельность: предоставить документы о своих заработках и доказать, что учеба не помешает его дальнейшей трудовой деятельности, а значит, и выплате кредита.

Тем не менее, программа ориентирована все-таки на родителей. Кредит, как сказано в договоре, предоставляется физическим лицам – учащемуся и его законному представителю, которые являются консолидированными созаемщиками. Учащийся – это абитуриент, успешно сдавший вступительные экзамены, или студент, уже обучающийся в учебном заведении на коммерческой основе, в возрасте от 14 лет. Его законными представителями могут выступать родители, усыновители или попечители.

Как было отмечено выше, кредит выдается только на оплату обучения в России. Его нельзя брать на учебу за границей, на оплату репетиторов или на иные цели, требующие серьезных затрат. Родителям, которые не могут похвастаться высокими официальными доходами, банк также откажет. Взять кредит «на жизнь» в период учебы тоже не получится – Сбербанк финансирует только обучение абитуриента, поступившего на платное отделение или в коммерческий вуз, да и то не полностью. Но для заемщика рассчитывать на него при поступлении не стоит. Если вы понимаете, что оплатить свою учебу сможете только с помощью кредита, то заранее поинтересуйтесь, каковы ваши шансы получить его в банке.

Кредит выдается адресно, и его сумма составляет не более 70 % от стоимости обучения. Учащийся или его родители эти деньги не получают –

банк сам переводит их по безналичному расчету в учебное заведение. Процедура предоставления кредита такова: между банком и заемщиком заключается договор об открытии невозобновляемой кредитной линии в пределах установленного лимита кредитования в безналичном порядке, путем зачисления суммы кредита на счет заемщика по вкладу «до востребования» с последующим перечислением по его поручению на счет образовательного учреждения. После того, как заемщик из своих средств внесет на вклад «до востребования» денежную сумму, составляющую не менее 30 % от суммы платежа, предусмотренной договором о подготовке специалиста (за семестр, год), получит подтверждение об оплате и передаст его в Сбербанк, ему выдается документ, подтверждающий перечисление банком оставшейся суммы, который он предоставляет в образовательное учреждение.

Образовательный кредит можно брать частями. Заемщик вправе менять эту долю, в том числе полностью оплачивать какой-либо период учебы самостоятельно, предварительно уведомив об этом Сбербанк.

Для получения образовательного кредита учащийся представляет в банк следующие документы:

- ✓ заявление-анкету;
- ✓ паспорт или заменяющий его документ (предъявляются).

Представитель учащегося передает в банк:

- ✓ паспорт или заменяющий его документ (предъявляется);
- ✓ справку с места работы представителя учащегося и поручителя о доходах и размере производимых удержаний (для пенсионеров – справку из органов социальной защиты населения и других государственных органов, назначающих и выплачивающих пенсии гражданам Российской Федерации);
- ✓ паспорта или заменяющие их документы поручителя и залогодателя (предъявляются);
- ✓ согласие супруга (супруги) поручителя и залогодателя на заключение договоров поручительства и залога.

Кредитная линия состоит из двух основных этапов, одинаковых по продолжительности и равных сроку обучения. Так, если период обучения составляет пять лет, то вся программа займет 10 лет. На первом этапе студент или его родители вносят часть суммы (30 %) самостоятельно, а оставшаяся часть составляет их растущий долг перед Сбербанком. Таким образом, на время обучения учащегося банк предоставляет отсрочку погашения основного долга – так называемый льготный период, в течение которого заемщик производит только ежемесячную уплату процентов за пользование кредитом. Предполагается, что на втором этапе студент уже начинает применять полученные знания на практике, а значит, может постепенно погашать кредит – разными долями, продолжая при этом платить процен-

ты за оставшуюся сумму основного долга. Если есть возможность вернуть банку деньги раньше, то выплату кредита можно ускорить, а вот замедлить ее, скорее всего, не получится.

Льготный период погашения по желанию заемщика может быть исключен или сокращен, а затем вновь восстановлен на весь период обучения. На этом этапе можно также приостановить действие кредита, но не более чем на год и только по уважительной причине. В этом случае Сбербанк прекращает направлять в образовательное учреждение денежные средства, но заемщик весь этот период продолжает выплачивать проценты за уже накопленную сумму долга. Такой механизм используется, если, например, студент берет академический отпуск – тогда срок выплаты основной части долга сдвигается на один год. Если учащийся не может дальше продолжать учебу из-за тяжелой болезни или несчастного случая, поручители в течение полугода обязаны вернуть банку все переведенные им учебному заведению денежные средства. Поэтому, чтобы уберечься от непредвиденных обстоятельств, рекомендуется оформить страховой полис как на самого студента, так и на его поручителей.

В случае перевода учащегося с договорной формы обучения на бюджетную, отчисления его из образовательного учреждения или непредставления в период действия договора об открытии кредитной линии необходимых документов (в том числе подтверждающих целевое использование кредита) действие льготного периода по требованию банка прекращается, устанавливается новый срок погашения кредита и составляется его график. Погашение кредита по окончании льготного периода осуществляется равными долями (или по графику платежей) в течение пяти лет.

В период срока действия кредитной линии заемщик обязан ежегодно направлять в банк документы из учреждения, в котором он учится: дополнительно соглашение к договору о подготовке специалиста, счета и извещения об оплате, справку, подтверждающую прохождение студентом очередного периода обучения (семестра, курса), а при необходимости и другие документы. Следует подчеркнуть, что заемщики несут ответственность за погашение кредита и причитающихся за его пользование процентов в течение всего периода действия кредитной линии.

По окончании учебы студент представляет в банк диплом, подтверждающий присвоение ему соответствующей специальности или квалификации, а также справку с места работы о доходах и размере производимых удержаний (по истечении шести месяцев после трудоустройства).

Итак, опираясь на изложенное, попробуем ответить на главный вопрос: выгоден ли образовательный кредит потребителю и насколько хороши его перспективы?

К сожалению, процент за кредит, несмотря на свою льготность, остается достаточно высоким, поэтому не каждый человек может воспользоваться услугами этой программы. Отдавать банку значительные суммы на погашение кредита, да еще быть способным оплачивать обслуживание долга (проценты) может лишь человек с высокими доходами.

При отсутствии финансовой стабильности в нашей стране и гарантий своевременных выплат внедрение подобных программ вызывает большие сомнения. А если при этом учесть, что объявить сегодня физическое лицо банкротом и взыскать с него в судебном порядке сумму долга практически невозможно, то тогда совсем непонятно, на что рассчитывал Сбербанк, выпуская подобный продукт. По словам представителей самого банка, за несколько последних лет в Москве выданы лишь единицы таких кредитов, а в других российских городах подобные программы вообще не открыты.

Возможно, при снижении ставок и повышении уровня жизни россиян появится больше людей, способных погасить образовательные кредиты, но для этого нужны как минимум высокая зарплата и уверенность в завтрашнем дне, а именно этого нам сегодня и не хватает.

В ряде регионов России местные власти стали развивать собственные направления образовательного кредита. Так, губернатор Алтайского края подписал постановление о компенсации студентам процентной ставки по образовательному кредиту за счет регионального бюджета. Интересный эксперимент начат в Удмуртском государственном университете. Здесь выпущен в обращение вексель, номинал которого покрывает стоимость годовой подготовки студента. Вексель имеет свободное хождение и может покупаться и продаваться.

Оплатить учебу в образовательном учреждении можно также путем открытия депозитного вклада «Образовательный» под 15 % годовых. Залогом такого кредита могут выступать не только материальные ценности вкладчика, но и сам депозит, минимальная сумма которого составляет 1000 российских рублей, а минимальное ежемесячное пополнение – 200 рублей. Срок его размещения варьируется в пределах от одного до пяти лет, срок кредитования – также до пяти лет. Начисленные ежемесячно проценты присоединяются к основной сумме депозита с начислением процентов в следующем месяце уже на возросшую сумму.

Как видим, существование условия предоставления кредита на получение образования трудно назвать привлекательными. Очевидно, власти, утверждая образовательные программы, должны увязывать их с возможностями банков – как коммерческих, так и государственных. Прежде всего, правовая база должна обеспечивать юридическую возвратность выдаваемых банками образовательных кредитов. Высокая плата за кредит, немалые проценты по нему и даже чрезмерное субсидиро-

вание студентов требуют экономического обоснования. Успех такого рода программы зависит также от эффективно проведенной информационной кампании и рекламы. Кроме того, действенность этой формы кредитования невозможна без качественного институционального и финансового менеджмента.

И все-таки, несмотря на перечисленные негативные моменты, образовательный кредит имеет ряд неоспоримых преимуществ: он дает возможность наиболее способным молодым людям получить качественное образование и тем самым заложить фундамент успеха социальных преобразований и более эффективного развития экономики. Кроме того, такая форма кредитования позволяет сократить объемы бюджетного финансирования, которые государство направляет в сферу образования.

Поэтому руководителям образовательных учреждений и Министерству образования РФ следует уделять повышенное внимание данному источнику финансирования, поскольку именно он способен принести большую пользу учащейся молодежи в получении образования, а будущим специалистам – в повышении квалификации. Государство может выдавать льготный образовательный кредит на разных условиях, например, с обязательной отработкой в сельской местности в течение трех–пяти лет после окончания вуза, что будет способствовать закреплению педагогических и других кадров на селе. Заинтересованные в высококвалифицированных специалистах предприятия и организации могут привлекать на работу талантливых выпускников престижных профессий с гарантией погашения их кредита.

И еще один немаловажный фактор в пользу образовательного кредита: студенты, на которых в течение 10 лет висит солидный долг, более ответственно относятся к учебе, так как понимают, что полученный кредит – это, в первую очередь, инвестиции в собственное образование, а значит, и в будущее. Анализируемая форма кредитования помогает выпускнику еще на стадии обучения сформировать свои карьерные и профессиональные цели – конкурентоспособные преимущества. Поскольку за взявшим кредит студентом стоят не богатые родители, а реальные обстоятельства, у него повышается ответственность и появляется заинтересованность не просто работать, но и поднимать свой профессиональный уровень, чтобы быстрее погасить взятые на себя долгосрочные финансовые обстоятельства.

Получение образовательного кредита способствует выработке у молодого человека таких качеств, как целеустремленность и ответственность, воспитывает в нем чувство долга, обязывает его быть самостоятельным и не перекладывать на родителей бремя оплаты за обучение. Помимо всего перечисленного прилежный и ответственный заемщик формирует себе положительную кредитную историю.

Итак, опираясь на вышеизложенное, можно сделать ряд выводов. Во-первых, образовательный кредит – это действительно дополнительный способ привлечения средств в конкурентоспособные вузы и эффективного развития сферы образования в целом. Во-вторых, это инструмент повышения доступности качественного высшего образования для способной молодежи. В-третьих, получение

кредита воспитывает у студента лучшие качества характера, которые помогут ему в дальнейшем справиться с любыми жизненными ситуациями. И в-четвертых, использование образовательного кредита может способствовать не только подготовке, но и закреплению кадров на рабочих местах и повышению их квалификации.

Поступила в редакцию 25 декабря 2011 г.

Чиботару Валентина Дориановна. Аспирант Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва). Область научных интересов – кредит и его виды. Тел. (351) 267-93-32.

Valentina Dorianovna Chibotaru is a post graduate student of Financial University under the Government of the Russian Federation., Moscow. Research interests: Credit and its types. Tel: (351) 267-93-32.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УДК 658.1 + 338.46

ББК У9(2)44-55 + У(9)49-55

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

А.А. Алабугин, Р.А. Алабугина, Р.Н. Бондаренко

Даны предложения по развитию теории управления инновационным развитием социально-экономических систем в сфере услуг. Такое развитие в условиях неопределенности и риска требует методологии, учитывающей циклические факторы и принципы повышения качества управления. На основе принципов сформирован регулируемый механизм управления, отличающийся возможностями минимизации дисбаланса противоположных целевых характеристик качества управления в сфере услуг.

Ключевые слова: баланс кратко- и долгосрочных интересов; целевые характеристики баланса и качества управления; циклические факторы и принципы управления инновационным развитием; регулируемый механизм управления; регулирование дисбаланса интересов и характеристик в сфере услуг.

За долговременный период своего жизненного цикла предприятие может изменить все внутренние факторы производства для обеспечения качества услуг и деятельности. Длительность цикла зависит, главным образом, от учета влияния циклических факторов изменений внешней среды.

При наличии немногих разновидностей организаций в отрасли, стабильности или отсутствия изменений факторов во времени, плотность однотипных организаций в отраслевой нише сферы услуг растет. Это затрудняет возможности выбора предпочтений в услугах у потребителей, несмотря на рост конкуренции. В итоге продолжительность цикла существования предприятий получит тенденцию к убыванию, так как будут создаваться новые организации, на результаты деятельности которых начнет переключаться спрос потребителей услуг и товаров.

Установлено, что период создания либо распада организаций зависит от степени действия внешних и внутренних факторов, соотношения их силы (то есть от сбалансированности интересов). С увеличением управляемости изменений (например, использования методов стратегического планирования, маркетинга для адаптации) возникают лучшие условия процесса перемен.

По нашему мнению, сопоставление выявленных тенденций разной направленности процессов создания и распада позволяет сделать вывод о вероятности достижения (за период не менее 5–10 лет) зоны устойчивого динамического баланса популяции организаций в отраслевой нише. Эта зона регулируется при условии эффективности

процессов адаптации создаваемых и ликвидируемых предприятий сферы услуг, обеспечивая динамическое равновесие в некоторой ограниченной области параметров.

Таким образом, можно сделать обоснованное предположение о цикличности процесса развития организации в мегасистеме «сфера услуг», образующих среду окружения отдельного предприятия. Это вызывает необходимость таких же циклических изменений уровня его адаптивности в зоне допустимых значений для регулирования равновесия.

Очевидно, что главными внутренними факторами в сокращении времени между периодами роста количества создаваемых организаций являются наличие инноваций и инвестиций на их внедрение. Действительно, любой из известных циклов (смена поколений техники, переход к новым направлениям, обновления на основе новых научных идей и революционные открытия) ведет либо к созданию новых предприятий, либо к процессам повышения адаптационного потенциала существующих предприятий или к иным переходам по этапам жизненного цикла.

Механизм управления развитием должен уменьшить время достижения развивающимися предприятиями состояния устойчивости. Процесс развития в границах отдельного предприятия становится более направляемым, потери общества от неопределенности действия рыночных и иных сил «невидимой руки рынка» уменьшаются. Следовательно, учет фактора времени в оценке эффективности организационных изменений важен не толь-

ко и не столько в оперативном, как в стратегическом менеджменте. Низкая результативность, оцениваемая на основе предлагаемой в настоящем исследовании системы показателей уровня адаптивности и индекса качества выполнения специальных функций управления, даже при хороших краткосрочных показателях (например, производительности) может служить сигналом грядущего кризиса в долговременной перспективе [2].

Анализ основных теорий управления развитием (ноосферно-кибернетических, адаптации, устойчивого развития, институциональных, самоорганизации) выявил низкую степень их соответствия потребностям практики по циклическим факторам развития, т. е. при высоких степенях риска. По факторам динамичности и неопределенности изменений среды среднюю степень соответствия обеспечивают поведенческие теории. Как показывают результаты исследований, высокая степень соответствия может быть достигнута на основе развиваемой нами теории регулирования дисбаланса целевых характеристик управления.

Выявление указанных несоответствий, достигающих степеней противоречий и конфликтов в сфере услуг, определило проблемы, нерешенные в существующих теориях регулирования качества управления в условиях высокой неопределенности изменений внешней среды. Содержательный анализ несоответствий в сфере услуг позволил установить, что конфликтностью интересов отличаются дисбалансы внутренней и внешней эффективности в кратко- и долгосрочном проектах инновационного развития. Значительная часть стратегий, определяется большей нацеленностью большинства предприятий в сфере услуг на рост собственных материальных активов и прибыли.

Анализ проблем дал возможность конкретизировать методологию управления инновационным развитием предприятия как предмет соответствующей теории. Методология определяет общие и частные принципы формирования либо обоснования выбора теории управления по факторам предпринимательства. Общие принципы соответствуют закономерностям теории систем, системного анализа и управления организациями.

Для учета указанных факторов цикличности разработаны дополнительные частные принципы управления развитием (см. таблицу). Их применение повышает качество управления. На основе указанных принципов разработан механизм инновационного управления развитием сферы услуг. В его основе избыточность функций управления в механизме, отличающемся возможностями регулирования структурных элементов и относительной значимости базовых и предлагаемых дополнительных функций управления в зависимости от факторов среды и целевых характеристик сферы услуг. В качестве критерия эффективности в развиваемой нами теории и методологии управления развитием предлагается минимум дисбаланса противоположных

характеристик развития и экономических потерь, возникающих от запаздывания управленческих решений по регулированию механизма для соответствия изменениям внешней среды.

Необходимость дополнительных функций следует из возрастания значимости факторов риска инновационной деятельности при высоких степенях неопределенности и динамичности изменений внешней среды. Например, учитываются риски в определении конъюнктуры рынка услуг, применяются финансовые рычаги регулирования соотношений собственных и заемных средств, затрат и результатов. На этой основе увеличивается управляемость рисками, поскольку дополнительные принципы и функции позволяют принимать более обоснованные управленческие решения по выбору методов регулирования управляющей и управляемой подсистем предприятия сферы услуг (рис. 1). Предлагаемый механизм управления инновационным развитием позволяет реализовать идею управленческого цикла. Наличие прямых и обратных связей управляющей и управляемой подсистем позволяет непрерывно вносить корректирующие изменения в методы и алгоритмы процессов регулирования структур и функций управления. При этом учитывается цикличность изменений внешних и внутренних факторов, показанных на рис. 2.

Важным показателем оценки качества систем управления развитием признан уровень адаптивности, отражающий ее способность приспосабливаться к разнообразию характеристик среды либо сохранять существенные свойства и целостности системы, взаимодействия со средой. Допустимая вариабельность уровня адаптивности в диапазоне «гибкость – стабильность» (см. рис. 2) регламентируется нормативами и планами. Это относится и к другим целевым характеристикам стратегии управления. В процессе адаптации в формируемом механизме компенсируются воздействия среды.

Высокий уровень адаптивности соответствует наиболее эффективному стилю управления, нацеленному на компромисс интересов. Такой подход позволяет разрабатывать набор эффективных стратегий регулирования дисбаланса стратегических альтернатив инновационного развития предприятия. При средних уровнях противоположных целевых характеристик компромисс означает достижение целей реализации одной из стратегий при ограничениях в выполнении целей других стратегий на допустимом уровне (см. рис. 2).

Доминирование стратегий революционного развития по целевым характеристикам гибкости структур и функций управления необходимо для инновационности развития системы управления при адаптации к соответствующим вызовам параметрам среды (на рис. 3 обозначено цифрой 1). Вертикально-иерархический диапазон регулирования обеспечивается применением матричных или простых структур (результат – рост инновационной

Циклические факторы и принципы повышения качества управления развитием сферы услуг

Экономико-управленческие факторы качества управления развитием	Дополнительные частные принципы управления развитием сферы услуг	Результаты использования принципов при принятии решений
ФАКТОРЫ МАКРО- И МИКРОСРЕДЫ 1. Базовые стандартные (социально-политические, экономические, конкуренции и т. п.) факторы изменений во внешней среде. 2. Главные характеристики разнообразия среды предприятия по степеням «низкая», «средняя», «высокая»: – увеличение степеней сложности, динамизма и неопределенности изменений среды; – циклический характер изменений факторов среды (экономические депрессии как экономических укладов по Н. Кондратьеву; – динамика потребления общества, техники и технологии, науки по Ю. Яковцу; – плотность однотипных организаций в отраслевой нише по отраслевой нише М. Хэннону и Дж. Фримену	К закону синергии	Межфункциональная интеграция подразделений по условиям компромисса стратегических альтернатив и характеристик эффективности в кратко- и долгосрочном периоде
	1. Регулирование структуры механизма в составе системы управления развитием сферы услуг в процессах структурного развития	Многовариантность планов стратегического управления для компромисса стратегий по характеристикам гибкости и стабильности
	2. Регулирование ресурсов и резервов функционального развития по изменениям среды отдельных подсистем и сферы услуг	Дисбаланс стратегических альтернатив развития при высоких уровнях характеристик гибкости и стабильности
	3. Рост предсказуемости процессов развития при высоком уровне качества управления развитием (в зоне дисбаланса стратегических альтернатив и характеристик)	Минимизация отклонений фактических показателей качества функций управления от нормативных или плановых
	К закону самосохранения	Повышение устойчивости системы управления для обоснованности объемов выделяемых ресурсов на управление
	4. Регулирование адаптационного потенциала в зависимости от достигнутых уровней адаптивности, качества выполнения функций управления и резервов их повышения	Повышение точности в применении функций управляющей подсистемы
ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ 3. Степени дисбаланса альтернатив стратегий развития в оценке: противоположных целевых характеристик при разном их уровне в диапазонах: краткосрочная эффективность – эффективность в долгосрочном периоде; гибкость – стабильность функций и структур; рост качества жизни персонала – рост стоимости материальных активов; сохранение масштабов качественно неизменной деятельности – устойчивое развитие в мегасистеме «природа – население – промышленность»	5. Выбор моделей управления в структуре предпринимательского механизма в зависимости от степеней сложности, динамизма и неопределенности изменений внешних факторов	Снижение вариабельности показателей качества управления развитием сферы услуг
	6. Зависимость выбора функций и методов управления развитием от типа процесса развития	Увеличение зоны компромисса стратегических альтернатив при высоких уровнях целевых характеристик управляемой подсистемы
	К закону развития	Повышение обоснованности выбора базовых методов выбора стратегий и типа организационных структур сферы услуг
	7. Соответствие цикличности изменений показателей качества управления развитием характеристикам этапа жизненного цикла сферы услуг	Повышение обоснованности инвестиций на реализацию стратегий управления
	8. Выбор модели регулирования дисбаланса характеристик в зависимости от степени сложности, динамизма и неопределенности внешних факторов	
	9. Выбор методов реализации стратегий с учетом качества управления развитием и доминирующего типа процессов развития	
	10. Учет зависимости скорости регулирования величины дисбаланса характеристик развития от достигнутой его степени	

гибкости организации) либо линейно-функциональных (обеспечивается контроль стабильности и текущего состояния). Преобладание стратегий эволюционного развития на основе методов директивного управления и контроля состояния системы управления (2) достигается также регулированием значимости дополнительной функции формирования управленческой нацеленности действий на устойчивость развития по критериям стабильности.

Доминирование стратегий развития по характеристикам внутренней эффективности предприятия в краткосрочном периоде (3) обеспечивается

использованием собственных возможностей и ресурсов. Горизонтальная интеграция действий такого вида достигается на основе дополнительной функции внутренних коммуникаций, нацеленной на сохранение свойств системы. Противоположный приоритет стратегий развития по характеристикам эффективности предприятия в долгосрочном периоде на основе внутренних и внешних возможностей обеспечивается применением функций регулирования финансов и технико-технологического базиса.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

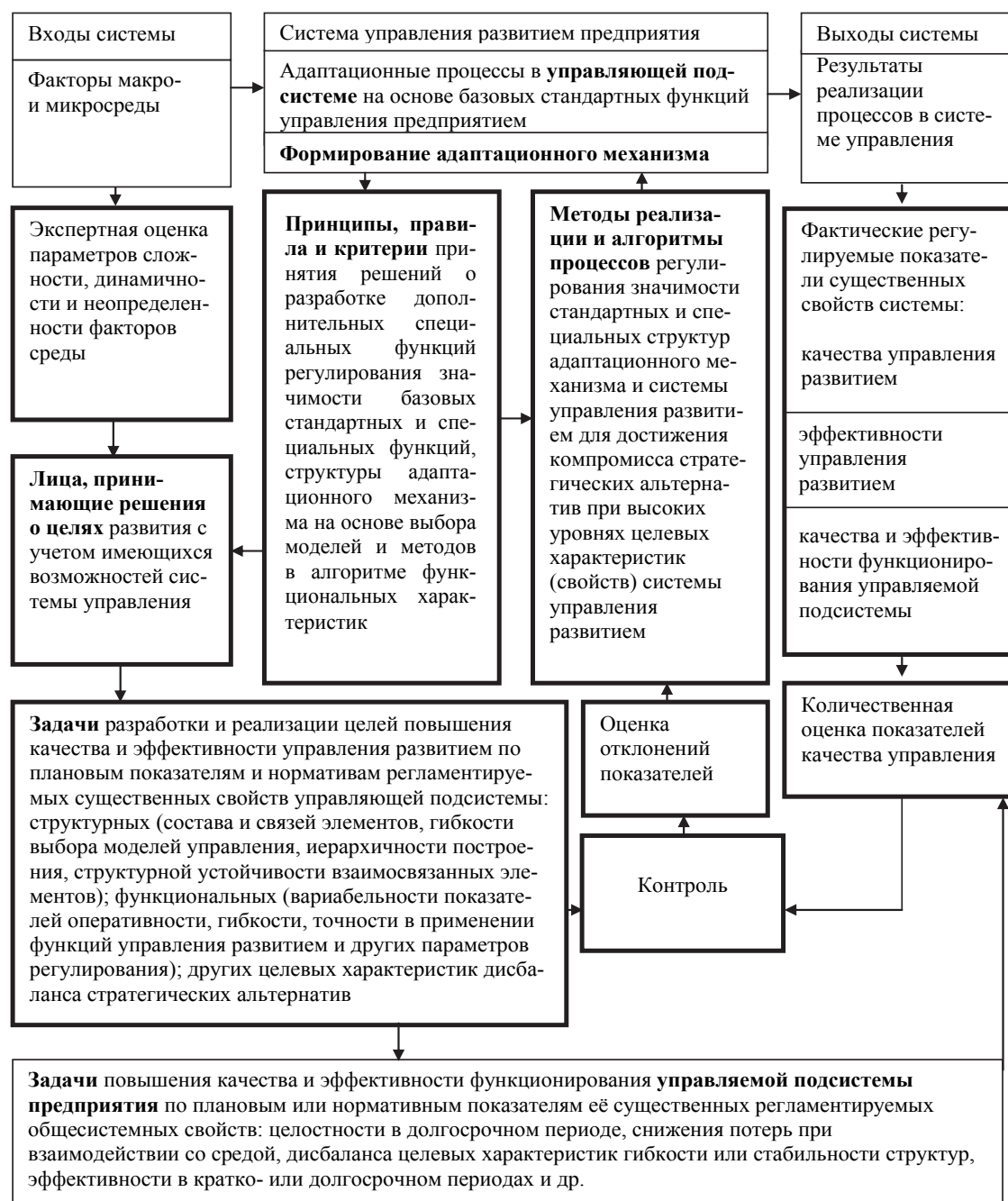


Рис. 1. Регулируемый инновационный механизм в системе управления развитием предприятия

Преобладание нацеленности на краткосрочные цели характеризует доминирующую направленность действий большого числа российских предпринимателей в сфере услуг (4).

Меньшая значимость стратегий повышения качества жизни и труда (5) в сравнении с стратегиями увеличения стоимости материальных активов предприятия отличает российскую практику управления. Подобный подход нередко присущ менеджерам, ориентированным на личный успех любой ценой либо собственникам бизнеса, реализующим соответствующую противоположную цель (6). Слабо выражены стратегии устойчивого

развития предприятия в мегасистеме «природа – население – промышленность» (7). Низкая инновационность развития предопределяет доминирование стратегий сохранения существующего состояния системы управления либо минимизации затрат при выполнении природоохранных мероприятий (8).

Таким образом, нерешенность теоретико-методологических и практических проблем управления инновационным развитием социально-экономических систем сферы услуг делает актуальной постановку соответствующих задач. Определенная их часть решена в научных исследова-

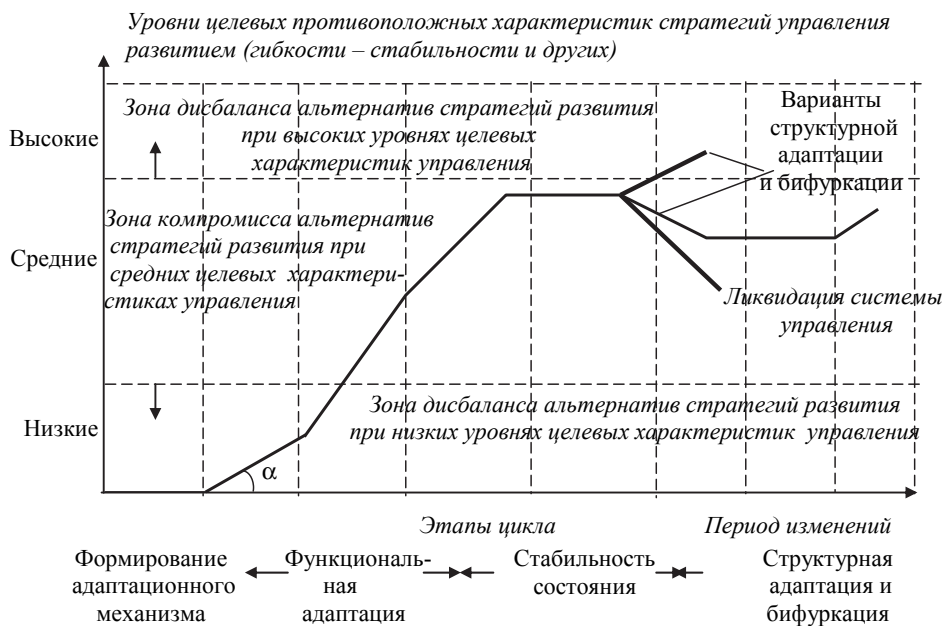


Рис. 2. Цикл изменений целевых характеристик управления развитием сферы услуг



Рис. 3. Представление циклическости процессов регулирования дисбаланса стратегических альтернатив управления инновационным развитием сферы услуг

ниях автора настоящей статьи [1, 2]. Большинство предложений реализовано в практике управленческого консультирования на предприятиях Челябинской области.

Литература

1. Алабугин, А.А. *Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография: в 2 кн. Кн. 1: Методология и теория*

формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005.

2. Алабугин, А.А. *Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография: в 2 кн. Кн. 2: Модели и методы эффективного управления развитием предприятия* / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005.

Поступила в редакцию 12 ноября 2011 г.

Анатолий Алексеевич Алабугин. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международного менеджмента Международного факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – исследование процессов разработки и принятия управленческих решений в условиях высокой неопределенности, разработка соответствующего теоретико-методологического и математического аппарата для формирования адаптационных механизмов сложных социально-экономических систем. Тел. 8-351-267-92-49.

Anatoly Alekseevich Alabugin is Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the International Management Department of the International Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: research of the processes of the management decisions development and making in conditions of high uncertainty; development of respective theoretical and methodological and mathematical system for forming adaptation mechanisms of the complex socioeconomical systems. Tel: 8-351-267-92-49.

Алабугина Римма Анатольевна. Старший преподаватель кафедры международного менеджмента Международного факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – методы инновационного управления в сфере продаж. Тел. 8-351-267-92-49.

Rimma Anatolievna Alabugina is a senior teacher of the International Management Department of the International Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: methods of innovative management in the field of sales. Tel: 8-351-267-92-49.

Бондаренко Ростислав Николаевич. Кандидат исторических наук, зам. заведующего кафедрой международного менеджмента Международного факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – теория и практика организаций, менеджмент знаний организаций, политическая культура. Тел. 8-351-267-92-49.

Rostislav Nikolaevich Bondarenko is Candidate Sciences (History), deputy head of the International Management Department of the International Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: theory and practice of organizations, management of knowledge of organizations, political culture. Tel: 8-351-267-92-49.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ЦИКЛАМИ

И.А. Баев, Н.В. Галкина, А.С. Костарев

В статье рассматривается управление инновационной деятельностью угледобывающего предприятия как внутрипроизводственными инновационными циклами.

Ключевые слова: инновационная деятельность, технологические инновации, организационные инновации.

Для обеспечения требуемого темпа экономического роста России необходимо ежегодно увеличивать производство электроэнергии на 2–2,5 % при одновременном сокращении энергоемкости единицы ВВП. Решение этой задачи возможно посредством инновационного технологического развития отраслей ТЭК, особенно угольной промышленности, имеющей существенное влияние на экономику ТЭК и смежных отраслей, поскольку ее доля в производстве электроэнергии возрастает [1]. Необходимость достижения приемлемого уровня конкурентоспособности на мировом рынке минерального сырья вызывает нарастающую потребность угледобывающих предприятий (УДП) в повышении эффективности управления инновационной деятельностью как непрерывным инновационным процессом. Это предполагает формирование комплекса взаимосвязанных инноваций, позволяющего УДП повышать эффективность и безопасность производства с требуемым темпом. Экономическое значение управления инновационными процессами актуализирует необходимость разработки методического инструментария, обеспечивающего развитие инновационной деятельности в УДП в условиях конкурентной среды.

Инновационная деятельность в УДП включает процессы совершенствования функционирования подразделений предприятия на базе генерации и использования новых знаний, а также применения передового опыта и осуществляется посредством реализации внутрипроизводственных инновационных циклов.

Внутрипроизводственный инновационный цикл (ВИЦ) применительно к управлению инновационной деятельностью в УДП понимается как процесс создания и реализации взаимообусловленных и взаимосвязанных основной и обеспечивающих инноваций с момента зарождения идеи до получения устойчивого социально-экономического эффекта и начала нового инновационного цикла [2].

Основная инновация – это вид инновации, разработка и реализация которой позволяет кардинально повысить эффективность и безопасность производства. Обеспечивающие инновации – это

вид инноваций, целью осуществления которых является достижение требуемой эффективности основной инновации. Реализация основной инновации в инновационном цикле, поддерживаемая соответствующими инновационными преобразованиями, позволяет получать синергетический эффект инновационного процесса.

Управление инновационной деятельностью как ВИЦ в угледобывающем предприятии должно быть обеспечено инструментарием, позволяющим формировать инновационные циклы, осуществлять выбор основной инновации, определять состав необходимых обеспечивающих инноваций; структурой управления инновационными циклами.

Формирование ВИЦ связано с использованием классификации внутрипроизводственных инновационных циклов (табл. 1), основу которой представляет подразделение инноваций на технические, технологические, организационные и управленческие [3].

Технические инновации – результат освоения более производительного оборудования, средств малой механизации, разработки и применения автоматизированных систем контроля и управления. Примерами технических инноваций является использование: проходческих комплексов, позволяющих проводить горные выработки большего сечения (до 25 м²) и увеличивать темп проходки с 150–200 до 600 м/мес.; высокопроизводительных комплексов для выемки угля в очистных забоях, обеспечивающих увеличение добычи с 1 до 4 млн т угля в год; на открытых горных работах – мощных горно-транспортных комплексов, позволяющих увеличить объемы перемещений горной массы с 2–3 до 9–10 млн м³ в год.

Технологические инновации – результат разработки и освоения технологически новых или значительно усовершенствованных процессов и рабочих операций при ведении горных работ. Для открытого способа добычи примерами технологических инноваций являются: переход от продольной системы разработки к продольно-поперечной; совершенствование схем транспорта, осушения и др. При подземном способе добычи технологические инновации связаны с совершенствованием

Классификация внутрипроизводственных инновационных циклов (ВИЦ)

Продолжительность ВИЦ	Вид инновации	Тип инновации	Источник ресурсного обеспечения
Малая (< 90 дней)	Основная Обеспечивающая	Технологическая	Внутрипроизводственные резервы
Средняя (< 1 года)		Техническая	
Большая (1–3 года)		Организационная	Привлеченные внешние средства
		Управленческая	

технологии крепления горных выработок, что позволяет резко снизить трудоемкость и травмоопасность проходческих работ, повысить надежность крепи подземных горных выработок; технологии направленного бурения для повышения эффективности дегазации и др.

Сочетание технических и технологических инноваций является основой повышения производительности труда до необходимого уровня. Например, при использовании высокопроизводительного оборудования в системе работы «шахта-лава» производительность добычи угля на одного работающего повышается с 80–150 до 500–800 т/мес. Освоение технико-технологических инноваций позволяет значительно сокращать эксплуатационные затраты, повышать эффективность использования основного и оборотного капитала и безопасность горных работ.

Организационные инновации – результат разработки и применения новых или значительно усовершенствованных организационных и управленческих структур, обеспечивающих производственную деятельность. Исследования показали, а опыт практических преобразований на шахте «Распадская» подтвердил, что приобретение проходческого оборудования нового технического уровня, введение его в эксплуатацию в сочетании с частичными изменениями параметров технологического комплекса, но без изменений в организации труда позволит повысить эффективность проходки не более чем на 15 %. И наоборот, при существующей технике и технологии в результате улучшения управления и организации издержки производства снижаются на 15–20 % [4].

Управленческие инновации – результат разработки и применения новых механизмов управления производством, взаимодействием персонала, в основе которых институциональные элементы, предназначенные стимулировать разработку и освоение технических, технологических и организационных инноваций.

Управленческие инновации связаны с преобразованием существующих в объединении формальных и неформальных норм, правил и традиций, контрактных обязательств, инструкций, систем оплаты труда и других институтов правового обеспечения инновационной деятельности, позво-

ляющих достигать планируемых результатов. По сути, это изменения, которые вводятся в формальные и неформальные правила взаимодействия субъектов инновационной деятельности УДП с целью регламентации их взаимодействия на этапах ВИЦ. В контексте управления ВИЦ ключевое значение институтов обусловлено тем, что они создают общую платформу для снижения уровня энтропии в системе управления и увеличения приспособительного эффекта к изменениям среды. Отсутствие адекватной системы институционального обеспечения является основной причиной торможения научно-технического развития производства. Не имея институтов поддержки, инновации остаются нереализованными проектами [5].

Продолжительность ВИЦ в УДП – это период времени, в течение которого разрабатываются, реализуются и осваиваются в целесообразной последовательности управленческие, организационные, технологические и технические инновации, направленные на повышение эффективности и безопасности производства. Анализ инновационных процессов на предприятиях ОАО «СУЭК», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «Междуречье», ЗАО «Распадская угольная компания» за 1990–2010 гг. и на других угледобывающих предприятиях позволил сгруппировать ВИЦ по продолжительности: до 90 дней, до 1 года, 1–3 года.

В качестве источников ресурсного обеспечения инноваций могут быть рассмотрены внутрипроизводственные резервы и привлеченные внешние средства. Внутрипроизводственные резервы – это неиспользованные возможности оборудования и труда персонала, определяемые в процессе усовершенствования производственных процессов, а также материальные ценности, находящиеся в распоряжении предприятий, подразделений и участков и не участвующие в производственном процессе. Наличие внутрипроизводственных резервов определяется специальными расчетами, позволяющими выявлять фактически потребляемые и требуемые ресурсы [6, 7].

Привлеченные внешние ресурсы – это заемные ресурсы (долгосрочные инвестиции и краткосрочные финансовые вложения), переданные компанией в распоряжение предприятию основные средства, нематериальные активы, товарно-мате-

риальные ценности, а также привлеченные по внешнему контракту трудовые ресурсы: проектировщики, научные работники, консультанты.

Для основной инновации характерны непрерывные инвестиции, привлекаемые со стороны. Управление обеспечивающими инновациями должно быть ориентировано на высвобождение собственных ресурсов.

По существу любая из вышеперечисленных инноваций (техническая, технологическая, организационная, управленческая) может являться «точкой роста» эффективности и безопасности производства в УДП. Оценка целесообразности и отбор приоритетных основных инноваций основаны на выделении центральной роли достижения цели основной инновации как критерия роста эффективности инновационного мероприятия ($\Delta\mathcal{E} = \max$).

Выбор основной инновации целесообразно осуществлять на основе матрицы, представленной на рис. 1.

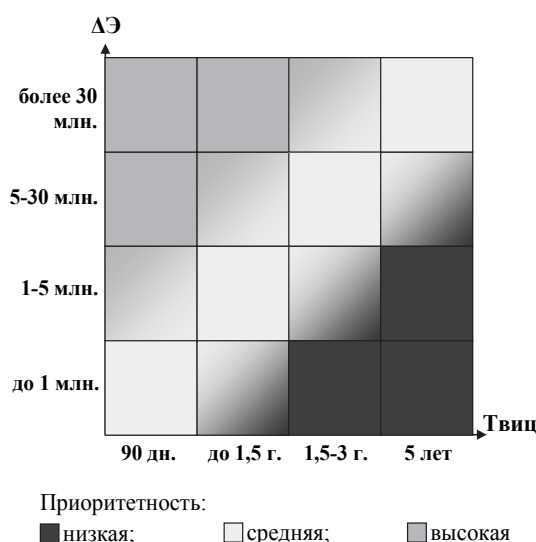


Рис. 1. Матрица выбора инноваций

Приоритетность основной инновации следует считать:

- низкой при $\Delta\mathcal{E} \leq 1$ млн руб., $\text{Твиц} \geq 1,5$ лет;
- средней при $\Delta\mathcal{E} = 1-5$ млн руб., $\text{Твиц} \leq 1,5$ лет;
- высокой при $\Delta\mathcal{E} = 5-30$ млн руб., $\text{Твиц} \leq 90$ дней;
- очень высокой при $\Delta\mathcal{E} \geq 30$ млн руб., $\text{Твиц} \leq 90$ дней.

При разработке стратегических планов возможен выбор инновации продолжительностью более 3 лет. В этом случае приоритетность инновации следует считать низкой, если полученный эффект $\Delta\mathcal{E} \leq 5$ млн руб.

Состав обеспечивающих инноваций определяется таким образом, чтобы были проведены необходимые изменения во всех подсистемах предприятия, на которые окажет воздействие основная инновация. Для определения необходимого и достаточного состава обеспечивающих инноваций

разработана диагностическая матрица, в которой отражены все этапы производственного процесса УДП и основные их параметры (табл. 2).

Оптимальный состав обеспечивающих инноваций должен обеспечить достижение рассчитанных в инновационном проекте параметров основной инновации, в числе которых продолжительность основной инновации и чистый дисконтированный доход (NPV).

Формирование организационных мероприятий по реализации инновационного цикла осуществляется в соответствии с разработанной структурой управления ВИЦ в УДП (рис. 2).

Как видно из рисунка, согласование управленческих мероприятий на этапах зарождения и разработки идеи, проектирования комплекса инноваций осуществляется на уровне руководства УДП и его подразделений, реализация и освоение инноваций – на уровне участков и бригад. Непосредственное руководство инновационной деятельностью на уровне предприятия осуществляет управляющий совет по инновациям, на уровне ВИЦ – руководитель проекта, который возглавляет временную инновационную группу, формируемую на период освоения и реализации ВИЦ. Распределение функций субъектов управления происходит в соответствии с целями и задачами стратегического или текущего управления инновационной деятельностью. Распределение полномочий и ответственности субъектов управления должно закрепляться разработанными на уровне предприятия, подразделения, участка и бригады институтами:

- на уровне предприятия это устав предприятия, коллективный договор, системы оплаты труда персонала, системы стимулирования персонала, положение об инновационной группе, контракты и трудовые соглашения;
- на уровне подразделения и участка – системы норм и правил, регулирующих использование техники и труда персонала, оборотных средств, контракты и трудовые соглашения;
- на уровне бригады – должностные инструкции членов бригады, общие правила поведения работников.

Таким образом, управление инновационной деятельностью в УДП целесообразно осуществлять с использованием классификации ВИЦ, признаками которой являются вид и тип инноваций, продолжительность реализации инновационного цикла, источник его ресурсного обеспечения; матрицы выбора основной инновации; диагностической матрицы определения состава необходимых обеспечивающих инноваций. Использование этого инструментария позволяет структурировать инновационные процессы в УДП посредством отнесения их к конкретному подразделению, производственному участку или рабочему месту; реализовывать стратегию инновационного развития УДП путем формирования «точек роста» в соответствии с принципом выделения основной инновации и

**Матрица определения необходимых обеспечивающих инноваций
на примере основной инновации «замена автомобильной вскрыши на бестранспортную»**

Параметры условий (или процессов)	Открытые/подземные горные работы										
	СН	Р	О	БВР/ В	Э/ПР	ДС/ МДР	Т/ОР	ОО/Т	УП	С	П
Организационные											
Создание запаса расходных материалов и запасных частей	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Обучение бригады навыкам работы на оборудовании	–	–	–	–	+	–	–	+	–	–	–
Подготовка технического регламента и паспорта процесса	–	–	–	+	+	–	–	+	–	–	–
Регламент взаимодействия	+	+	–	+	+	–	–	+	–	–	–
Управленческие											
Использование внутренних ресурсов компании	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Формирование системы контроля	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–	–
Изменение системы мотивации	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–	–
Участие бригады в монтаже машины	–	+	–	–	+	–	–	+	–	–	–
Организация взаимодействия персонала между предприятиями	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–	–
Использование высвободившейся техники	+	+	–	+	+	–	+	+	+	–	–
Технологические											
Изменение технологии отработки вскрышных уступов	–	–	+	+	+	+	–	+	–	–	–
Изменение технологии буровзрывных работ	–	–	+	+	+	–	–	–	–	–	–
Изменение построения внутренних отвалов	–	–	–	–	+	+	–	+	–	–	–
Технические											
Покупка и запуск экскаватора	+	+	–	+	+	+	–	+	–	–	–

СН – снабжение; Р – ремонт; О – осушение (водоотлив); БВР – буровзрывные работы; В – вентиляция; Э – экскавация; ПР – проходка; ДС – дорожное строительство; МДР – монтажно-демонтажные работы; Т – транспортирование; ОР – очистные работы; ОО – отвалообразование; УП – углеподготовка (углепереработка); С – складирование; П – погрузка;
 ■ – основная инновация;

«+» – требуется обеспечивающая инновация для изменения соответствующего параметра;

«–» – не требуется обеспечивающей инновации для изменения соответствующего параметра.

состава обеспечивающих инноваций; прогнозировать продолжительность инновационного процесса; планировать необходимые ресурсы. Инструментарий имеет универсальный характер и может применяться любыми угледобывающими предприятиями, стремящимися управлять инновационными процессами на основе ВИЦ. Для управления инновационной деятельностью должна быть сформирована соответствующая структура управления ВИЦ и институты, закрепляющие полномочия и ответственность субъектов управления.

Литература

1. ТЭК России в XXI веке: Итоговые материалы Пятого Всероссийского Энергетического Форума, Москва, 3–6 апреля 2007 г. – М., 2007.
2. Костарев, А.С. Планирование инновационных процессов в угледобывающем производствен-

ном объединении / А.С. Костарев // Уголь. – 2011. – № 7. – С. 43–47.

3. Галкина, Н.В. Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия к инновационной модели технологического развития. – М.: Экономика, 2007. – 248 с.

4. Козовой, Г.И. Инновационная стратегия достижения конкурентоспособности российской угольной шахты: Препринт № 2 / Г.И. Козовой. – Челябинск, 1997. – 32 с.

5. Баев, И.А. Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия к инновационной модели технологического развития / И.А. Баев, Н.В. Галкина // Роль природных ресурсов в социально-экономическом развитии регионов России: труды Всероссийской конференции (22 ноября 2007 г.) / под ред. д.э.н. А.Г. Шеломенцева. – Екатеринбург: Изд-во ин-та экономики УрО РАН, 2007. – С. 49.



Рис. 2. Структура управления ВИЦ в УДП

6. Организационно-технологические резервы в автомобильно-экскаваторном комплексе / В.А. Галкин, В.П. Кавышкин и др. // *Геотехнологические проблемы комплексного освоения недр: сб. научн. тр. / ИГД УрО РАН. – Екатеринбург, 2008. – Вып. 4 (94). – С. 110–113.*

7. Выявление резервов повышения эффективности производства (на примере Черногорского филиала ОАО «СУЭК»): препринт / А.Б. Килин, Г.Н. Шаповаленко, А.С. Костарев и др.; ОАО «НТЦ-НИИОГР». – Челябинск, 2008. – 33 с.

Поступила в редакцию 10 декабря 2011 г.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, декан факультета экономики и управления, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инновационной деятельностью предприятия в условиях транзитивной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-98-17. E-mail: baev@econom.susu.ac.ru.

Igor Aleksandrovich Baev is Doctor of Science (Economics), professor at the Economics and Finance Department, Dean of the Economics and Management Faculty, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management of enterprise economic activity under the conditions of transitive economy.

Галкина Наталья Владимировна. Доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник ОАО «НТЦ-НИИОГР», профессор кафедры менеджмента, Челябинский государственный университет. Область научных интересов – управление инновационной деятельностью предприятия в условиях транзитивной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-98-17. E-mail: niiogr@bk.ru

Natalia Vladimirovna Galkina is Doctor of Science (Economics), a leading research worker of technical research centre of coal-mining industry for quarry Research and Design Institute for surface mining operations “NTC-NIIOGR”, JSC, professor at the Management Department of Chelyabinsk State University. Research interests: management of enterprise economic activity in conditions of transitive economy.

Костарев Андрей Сергеевич. Заместитель генерального директора по экономике и финансам – финансовый директор ООО «СУЭК-Хакассия». Область научных интересов – управление инновационной деятельностью предприятия в условиях транзитивной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-98-17. E-mail: KostarevAS@suek.ru

Andrey Sergeevich Kostarev is a deputy director general for economy and finance, finance director of “SUEK- Khakassia”, LLC. Research interests: management of enterprise economic activity in conditions of transitive economy. Tel: (8-351) 267-98-17. E-mail: KostarevAS@suek.ru

К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

М.К. Ветров, О.Н. Ларин

В статье показано, что для оценки эффективности инвестиций в персонал организации можно воспользоваться подходом к расчету стоимости бизнеса методом дисконтированного денежного потока.

Ключевые слова: персонал, инвестиции, эффективность.

Практически любой специалист в области управления персоналом утверждает, что последний является важнейшим ресурсом организации, так как он обладает предприимчивостью, а она, по мнению П. Друкера, является основой конкурентоспособности. Кроме того, конкурентоспособность организации определяется профессиональной подготовленностью, желанием достижения поставленных целей, творчеством и новаторством, трудовой моралью, стремлением к самосовершенствованию и саморазвитию, лояльностью персонала организации. Однако ни одна организация не может получить такой полностью готовый персонал. Как показывают социологические исследования, результаты которых приведены в [1], российский работник имеет искаженное трудовое сознание (до 70 %), гипертрофированное самомнение (до 69 %), до 90 % склонны к лени, и поэтому практически все организации вынуждены уделять большое внимание подбору, отбору, обучению, мотивации, оценке персонала.

Вполне закономерно, что у менеджмента организаций возникает вопрос об эффективности затрат на перечисленные мероприятия. Так, например, корпорация Форд вложила в повышение лояльности персонала 3,5 миллиарда долларов, и поэтому закономерен вопрос о том, окупятся ли вложения, и если да, то тогда как быстро.

Для решения этого вопроса исследователи предлагают использовать такой показатель, как рентабельность инвестиций в персонал. Условно всех исследователей, предлагающих различные подходы к расчету рентабельности инвестиций в персонал, можно разбить на две группы: использующие для расчета прибыль организации и затраты на персонал; определяющие эффективность вложений посредством расчета дисконтированного денежного потока.

Ярчайшим представителем первой группы является Фитц-енц Як [2], предлагающий определять эффективность вложений в персонал с помощью коэффициента окупаемости инвестиций в персонал:

$$R_{\text{п}} = (B - (P - (З_{\text{п}} + Л))) / (З_{\text{п}} + Л),$$

где В – выручка (В определена как прибыль, но в работе [2, табл. 2.1] доказывалось, что это все же выручка, см. [2, с. 59]); Р – расходы; З_п – заработная плата; Л – льготы.

Нам кажется принципиальным тот факт, что заработная плата не может приниматься как инвестиции в человеческий капитал, так как она есть компенсация за отработанное время, потерянное здоровье и переданные организации ее работниками результаты труда [3]. Сам автор определяет сумму заработной платы, льгот, оплаты труда временных работников, потерь вследствие отсутствия работника, потерь вследствие текучести кадров как расходы на человеческий капитал. Чем больше расходы на человеческий капитал, тем ниже коэффициент рентабельности, а, следовательно, для его повышения необходимо снижать льготы работникам, уменьшать текучесть и т. п.

Другая группа использует для оценки дисконтированный денежный поток. Например, в работе [4] для оценки эффективности инвестиций в персонал предлагается показатель чистого дисконтированного дохода для управления персоналом. Он определяется следующим образом:

$$NPV = \sum_{i=1}^T V(1+r)^i - \sum_{i=1}^T Z(1+r)^i, \quad (1)$$

где Т – период реализации программы в годах; i – порядковый номер года в периоде; V – доходы от реализации программы; Z – затраты на реализацию программы; r – ставка дисконтирования.

Для расчета ставки дисконтирования используется кумулятивный подход:

$$R = R_{\text{б}} + \sum r,$$

где R_б – безрисковая ставка; r – надбавки за риски.

Главным к разработчикам предлагаемого подхода является вопрос о том, как выделяются из всего денежного потока организации доходы, получаемые от реализации программы. Кроме того, если ставка дисконтирования для доходов от реализации программы и вложений в персонал одна и та же и делители в обоих слагаемых равны, то (1)

сводится к простому правилу – фактически $\sum V$ должна быть больше $\sum 3$.

В работе [5] предлагается определять рентабельность инвестиций в обучение:

$$NPV = \sum_{i=T_0+1}^T V(1+r)^i - \sum_{i=1}^{T_0} 3(1+r)^i, \quad (2)$$

где 3 – затраты на обучение; T_0 – период обучения.

Эта методика обладает недостатками описанной выше формулы (1), и кроме того, она не учитывает того факта, что обучаемый работник уже работает в организации и уже в ходе обучения может иметь более высокую отдачу.

Возможно, более правильным подходом будет определение эффективности вложений в персонал на основании оценки стоимости компании, определяемой методом дисконтирования денежных потоков:

$$C = \sum_{i=1}^T V(1+r)^i + V_{пп}, \quad (3)$$

где V – денежный поток, создаваемый организацией; $V_{пп}$ – постпрогнозная стоимость, определяемая по формуле Гордона $V_{пп} = V_{15} \cdot (1+g)/(d-g)$; V_{15} – денежный поток в последний год прогнозного периода; g – долгосрочный темпы роста доходов; $(d-g)$ – ставка капитализации; d – ставка дисконтирования в постпрогнозный период.

Эффект от внедрения дополнительных мероприятий можно определить как разность:

$$\Delta = C_2 - C_1, \quad (4)$$

где C_1 – оценка стоимости компании в случае ее развития по сценарию «как есть»; C_2 – оценка стоимости компании в случае ее развития при условии вложений в персонал. Доходный подход в оценке стоимости бизнеса основан на анализе будущих доходов. Стоимость бизнеса при таком подходе равна текущей стоимости будущих выгод от владения предприятием, в том числе и выгод от эффективных вложений в персонал.

В качестве примера можно рассмотреть расчет стоимости транспортно-экспедиционной компании, выходящей на новые рынки, произведенный в 2010 году. Расчет ее стоимости методом дисконтированного денежного потока выполнялся согласно (3).

Ставка дисконтирования определялась кумулятивным подходом при следующих условиях: безрисковая ставка – 10,49 %; надбавка за риск инвестирования в малую компанию – 6,67 %; надбавка за риск инвестирования в закрытую компанию – 8,74 %; надбавка за риск инвестирования в конкретную компанию (несистематические риски: рентабельность продаж – 0,87 %; рост выручки – 0,87 %; территориальная диверсификация – 1,31 %; ключевая фигура в руководстве – 2,12 %; качество руководства – 1,84 %) – 7 %.

При расчете постпрогнозной стоимости с помощью формулы Гордона были приняты следующие значения показателей, входящих в нее: темп долгосрочного роста прибыли $g = 5\%$; ставка дисконтирования в постпрогнозный период $d = 20,9\%$. В результате расчетов была получена стоимость компании равная 79 747,43 тыс.руб.

Рассмотрев возможности снижения надбавок за риск посредством обучения персонала, введения наставничества, повышения квалификации руководство предприятия решило, что за пять лет прогнозного периода можно уменьшить надбавки за несистематические риски с 7 до 4,7 %. Для этого необходимо чтобы персонал стал способным: увеличить рентабельность услуг; обеспечить рост выручки; добиться чтобы компания стала региональной; ключевые менеджеры участвовали в повышении квалификации подчиненных; руководящие работники, специалисты и работающие регулярно повышали квалификацию. На обучение и повышение квалификации персонала предполагается выделить 300 тыс. рублей в 2011 г. и затем увеличивать выделяемые суммы пропорционально росту выручки.

Расчеты для приведенных условий дали значение стоимости 83 140,25 тыс. рублей. Следовательно, можно предположить, что предполагаемые инвестиции в персонал будут рентабельны, так как создадут дополнительную стоимость компании в размере 3392,82 тыс. рублей.

Приведенные вычисления показывают, что снижение рисков за счет инвестиций в персонал повышает оценку текущей стоимости компании, дисконтированный денежный поток растет, несмотря на уменьшение денежного потока, и, следовательно, предложенный подход может использоваться для оценки эффективности вложений в персонал.

Литература

1. Кочеткова, А.И. Введение в организационное поведение и организационное моделирование: учеб. пособие / А.И. Кочеткова. – М.: Дело, 2003. – 944 с.
2. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: [М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
3. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учебник для вузов по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Б.М. Генкин. – М.: Норма, 2007. – 447 с.
4. Тугускина, Г. Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал / Г. Тугускина // Управление персоналом. – 2009. – № 3. – С. 73–74.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Ларин Олег Николаевич. Доктор технических наук, доцент, заведующий кафедрой «Эксплуатация автомобильного транспорта», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – транзитный потенциал транспортных систем. E-mail: larin_on@mail.ru

Oleg Nikolaevich Larin is a Doctor of Science (Economics), an associate professor, Head of the Operation of Motor Transport Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: transit potential of transportation systems. E-mail: larin_on@mail.ru

Ветров Михаил Кузьмич. Доцент кафедры «Финансовый менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление персоналом, эффективность инвестиций в персонал, социо-технико-экономическое моделирование предприятий, мультиагентное моделирование. Контактный телефон 8-351-267-97-21. Электронный адрес: vetrov_mihail@mail.ru

Mihail Kuzmich Vetrov is an associate professor of the Financial Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: staff management, investment effectiveness in staff, social, technical and economical modeling of enterprises, multi-agent modeling. Tel: 8-351-267-97-21. E-mail: vetrov_mihail@mail.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

И.Д. Колмакова

Анализируются условия и факторы развития региональных секторов национальной инновационной системы: ресурсы инновационного развития, поддержка региональными и муниципальными органами власти субъектов инновационного развития, развитие малого и среднего предпринимательства как основы инновационных процессов.

Ключевые слова: *регион, инновации в регионе, факторы, условия развития региональной инновационной системы.*

Инновационная экономика — это приоритет государственного развития в современных условиях. Для ее формирования Правительством РФ предпринят ряд мер. В частности, создана президентская комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики, а также правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям. Приняты законодательные меры, направленные на стимулирование инновационных процессов.

Экономисты выделяют пять приоритетов программы инновационного развития:

- 1) общее экономическое законодательство;
- 2) региональная политика;
- 3) технологические приоритеты;
- 4) инструменты механизма государственной инновационной политики;
- 5) преобразование науки [4, с. 124].

Понятия «инновации» и «модернизация» тесно связаны между собой. Неправильно, на наш взгляд, противопоставлять эти понятия. Задача модернизации промышленности в целом вряд ли выполнима без применения инновационной стратегии.

По мнению А.И. Татаркина и Д.А. Татаркина, «модернизация всегда и при всех условиях характеризуется сочетанием двух взаимопроникающих процессов. Именно взаимопроникающих, а не взаимоисключающих процессов. С одной стороны, модернизация основана на разрушении старого способа производства и ликвидации неэффективных методов (механизмов, форм, факторов, производств, институтов, кадров) хозяйствования, замене (или обновлении) их на более современные и прогрессивные. С другой стороны, модернизация привносит в социально-экономическое и общественное развитие новые, более прогрессивные способы производства и методы хозяйствования и ведения бизнеса, более конкурентную структуру производства. Она подключает к общественному развитию эффективные институты и источники развития: макроэкономические, региональные, муниципальные, микроэкономические, общест-

венные (коллективистские), индивидуально-личностные (новаторство, предприимчивость, творчество, инициативность) и международные [3, с. 16–17].

Эффективное развитие национальной инновационной системы невозможно без развития региональных секторов национальной инновационной системы. Это обусловлено следующим.

1. *Неравномерным распределением ресурсов для инновационного развития;* условия и факторы развития региональных секторов национальной инновационной системы приобретают существенные особенности, которые необходимо анализировать с целью разработки соответствующих инструментов региональной инновационной политики.

В экономической литературе проводится классификация регионов России по набору сходных институциональных характеристик региональных инновационных систем. Названия, присвоенные каждой группе, отражают состояние параметров развития инновационных систем:

1) регионы, ориентированные на импорт технологий (Липецкая область, Краснодарский край, Ленинградская область);

2) стабильно развивающиеся регионы (Тюменская, Томская области, Красноярский край, Иркутская область, Республика Саха (Якутия), Кемеровская, Белгородская, Архангельская, Вологодская области, Республика Хакасия, Оренбургская, Костромская области, Удмуртская республика, Ивановская область и др.);

3) регионы, ориентированные на социальное развитие (Чукотский автономный округ, Псковская, Кировская и Магаданская области);

4) регионы-инноваторы (Ростовская, Ярославская области, Алтайский край, Республика Башкортостан, Челябинская, Свердловская, Ульяновская, Новгородская, Новосибирская, Самарская, Нижегородская области и др.). В эту группу входят 34 региона, для которых характерна активная региональная инновационная политика, поддержка инициатив наукоемких компаний, развитие инновационной инфраструктуры;

5) регионы с развитым институциональным и исследовательским потенциалом (г. Москва, Санкт-Петербург). Данная группа лидирует по таким показателям, как экспорт технологий, патентная активность, численность персонала, занятого исследованиями и разработками, и имеет самую низкую долю убыточных предприятий среди выделенных групп регионов;

6) регионы-аутсайдеры (Карачаево-Черкесская Республика, Камчатская область, Республика Адыгея и др.) [1, с. 184–186].

Сегодня 70 субъектов РФ из 83 (т. е. 84 %) вот уже более 10 лет являются хронически убыточными. В них проживает 74,2 % населения страны, они охватывают 87 % территории России. По итогам 2010 г. в экономике России появились и полностью дотационные федеральные округа. Все регионы Южного, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов получают дотации из федерального бюджета. В 2010 г. структура распределения дотаций по федеральным округам выглядела следующим образом: ЦФО – 13,3 %; СЗФО – 4,5 %; ЮФО – 26,2 %; ПрФО – 10,1 %; УрФО – 2,6 %; СФО – 18,2 %; ДФО – 25,1 % [3, с. 12]. Понятно, что хроническая убыточность 85 % регионов, 90 % муниципалитетов и 3 из 8 федеральных округов не может рассматриваться как нормальное явление. Существенны проблемы в развитии макроэкономической и общественной среды, сложившаяся ситуация продолжает сдерживать инновационное развитие.

2. *Поддержка государством различных субъектов инновационной деятельности* предполагает активное участие в ней и органов государственного управления субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Существуют разные точки зрения по поводу участия государства в формировании инновационной экономики: от экономического дирижизма до ультралиберальной концепции, оставляющей государству минимум функций. По нашему мнению, роль государственных и муниципальных органов власти в формировании региональных и муниципальных инновационных систем заключается в реализации таких функций как: разработка стратегии инновационного развития экономики регионов и муниципальных образований; формирование благоприятных условий для развития инновационного бизнеса; организация процесса прогнозирования технологического развития и определение на этой базе научно-технических приоритетов; развитие инфраструктуры инновационной деятельности в регионе и муниципальном образовании; разработка мер по стимулированию инновационной деятельности; участие в развитии сферы исследований и разработок, главным образом, в области фундаментальных исследований.

Региональные и муниципальные власти в плане инновационного развития не могут существенно изменить ситуацию, поскольку выстроенная

вертикаль власти сконцентрировала большую часть полномочий (более 65 %) на федеральном уровне. Более того, обладая возможностью в рамках ограниченных полномочий влиять на социальные процессы, они не имеют финансовых возможностей сделать это, поскольку бюджетный процесс законодательно и организационно выстроен в пользу федерального центра. По расчетам специалистов, от 64 до 67 % всех поступлений в бюджеты всех уровней приходится на федеральный бюджет [3, с. 12].

Инновационные производства могут рассматриваться в перспективе как главный источник устойчивого социально-экономического развития территории. Изменения во внешней среде и усиливающаяся конкурентная борьба приводит к необходимости вводить инновации в коммерческую деятельность организаций региона и муниципальных образований, принимать меры по совершенствованию продуктов и услуг, производимых в регионе и муниципальных образованиях.

Инновационное развитие региона включает процессы:

- освоения новых продуктов или качественное изменение в существующих продуктах;
 - освоения новых методов производства и реализации продукции и услуг;
 - освоения новых рынков сбыта;
 - внедрения новых методов управления;
 - реализации новых методов учета и использования финансовых ресурсов и др.
- Система целей инновационного типа развития региона представляется следующей:
- обеспечение высокого уровня жизни населения региона;
 - поддержание репутации региона;
 - укрепление позиций на отечественном и внешнем рынках; выпуск продукции, соответствующей мировому уровню;
 - сохранение и развитие трудового потенциала территории;
 - повышение стоимости активов территории.

На региональном и муниципальном уровнях принимаются законодательные меры по стимулированию инновационного развития экономики. Например, в Челябинской области принята областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2011–2012 годы», действует Закон «О стимулировании инновационной деятельности в Челябинской области», в котором названа основная цель государственной инновационной политики в регионе: устойчивое экономическое развитие Челябинской области на основе использования ее инновационного потенциала и повышение качества жизни населения Челябинской области. Проведение инновационной политики должно обеспечить увеличение валового регионального продукта за счет освоения производства принципиально новых

для Челябинской области видов продукции и технологий.

Региональная политика стимулирования инновационной деятельности осуществляется органами государственной власти Челябинской области в следующих формах:

- разработка и реализация областных целевых программ развития инновационной деятельности в Челябинской области, инновационных проектов;

- предоставление субъектам инновационной деятельности, инновационным бизнес-инкубаторам, аккредитованным инновационным технопаркам налоговых льгот; отсрочек, рассрочек по уплате региональных налогов и федеральных налогов в части сумм, подлежащих зачислению в областной бюджет; предоставление субсидий за счет средств областного бюджета, предоставление субъектам инновационной деятельности, имущества, находящегося в государственной собственности Челябинской области, в аренду на льготных условиях.

В регионе регулярно проводятся салоны инноваций и инвестиций, ярмарки венчурных инновационных проектов, научно-практические конференции, «круглые столы», семинары-практикумы, конкурсы «Изобретатель Южного Урала» и «Лидеры инновационного бизнеса Челябинской области». Результатом этих мероприятий можно считать постепенное увеличение доли инновационной продукции в валовом региональном продукте.

Цель, которая была поставлена на первом этапе развития инноваций в регионе, выполнена. Создана инфраструктура поддержки инноваций на областном уровне. На втором этапе, как предусмотрено программой, необходимо сформировать инфраструктуру поддержки инноваций на муниципальном уровне и запустить механизм частно-государственного партнерства по финансированию и привлечению инвестиций в крупные инновационные проекты.

3. *Современные инновационные процессы во многом опираются на среду малого и среднего предпринимательства, сосредоточенную в основном на региональном уровне.* Например, в США малые и средние предприятия не только обеспечивают 75 % новых рабочих мест, но и создают 70 % всех инноваций (открытий и изобретений). Малое предпринимательство инновационно по своей природе, чему способствуют такие черты организаций малого бизнеса, как адаптивность, гибкость, мобильность в быстро меняющейся ситуации, ориентация на достижение максимально возможного результата, возможность рисковать, высокая отдача на единицу финансовых вложений в НИОКР. Преимуществом малого бизнеса является ярко выраженная творческая инициативность, способность к быстрым переменам, самостоятельность в принятии важных решений, что способствует созданию и внедрению инноваций. Для открытия малых инновационных предприятий требуется

меньше затрат, они обладают большими возможностями в сжатый срок перепрофилировать производство на новой технической основе. Кроме выпуска инновационной продукции эти предприятия не имеют других средств для выхода на рынок и сохранения своих позиций на нём, поэтому они и идут на риск внедрения новшеств.

Перспективным направлением развития бизнеса сегодня является инновационное венчурное финансирование. Однако доля этого рискованного сектора предпринимательства в России пока невелика. Сравнение с другими странами в развитии венчурных проектов показывает, что доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет сегодня менее 1 %, в то время как в развитых странах мира – более 30 % [6].

Поэтому поддержка малого и среднего бизнеса становится приоритетным направлением деятельности региональных и муниципальных органов власти.

В Челябинской области сегодня реализуется пятая областная целевая программа развития малого и среднего предпринимательства (Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы). В 2010 году на реализацию программы направлено 398,5 млн рублей, в том числе из областного бюджета – 90,1 млн рублей и 308,4 млн рублей привлечено из федерального бюджета на приоритетные мероприятия программы. Объем финансирования программы представлен на рис. 1 [5].



Рис. 1. Объем финансирования Программы развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области, тыс. руб.

Доля занятых в малом и среднем бизнесе в общей численности занятых в экономике Челябинской области имеет положительную тенденцию (рис. 2).

Таким образом, сфера малого и среднего предпринимательства в регионе – одна из наиболее динамично развивающихся сфер. В 2010 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства составило 146,4 тысячи. Однако существуют факторы, сдерживающие развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

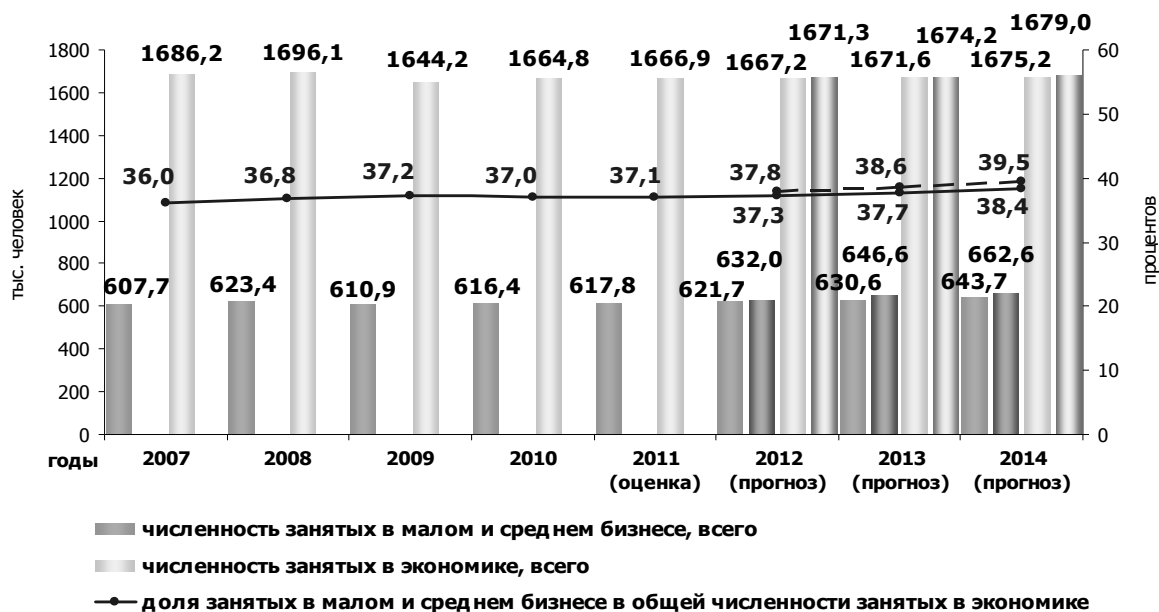


Рис. 2. Доля занятых в малом и среднем бизнесе в общей численности занятых в экономике Челябинской области

Результаты мониторинга и анкетирования субъектов малого и среднего предпринимательства, проводимых общественным координационным советом по развитию малого и среднего предпринимательства в Челябинской области совместно с информационно-консультационными центрами муниципальных образований Челябинской области, выявили ряд сдерживающих факторов:

- 1) территориальные диспропорции в уровне развития муниципальных образований Челябинской области, недостаточное финансовое обеспечение за счет местных бюджетов муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 2) недостаток «коротких» и дешевых кредитных ресурсов, недостаточное развитие системы микрофинансирования в муниципальных образованиях Челябинской области;
- 3) высокий износ основных средств в сфере малого и среднего предпринимательства;
- 4) низкий уровень инвестиций малых и средних предприятий в основной капитал;
- 5) высокий уровень конкуренции, особенно в крупных городах;
- 6) увеличение тарифной нагрузки на энергоресурсы при низкой энергетической эффективности;
- 7) дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень их профессиональной подготовки;
- 8) недостаточная информированность субъектов малого и среднего предпринимательства в различных вопросах предпринимательской деятельности, особенно в муниципальных образованиях

Челябинской области, отдаленных от областного центра;

9) низкий уровень социальной ответственности работодателей [2].

Основными факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий региона, являются экономические (такие, как отсутствие собственных средств на инновации; недостаточность или отсутствие финансовой помощи со стороны государства, высокая стоимость новых разработок, высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений).

Негативную роль играют также производственные факторы (такие, как низкий инновационный потенциал организации; недостаток персонала, имеющего соответствующую квалификацию; имеется дефицит квалифицированных специалистов по коммерциализации научно-технических разработок и управлению результатами интеллектуальной деятельности; недостаток возможностей для кооперирования с другими организациями, предприятиями и научными организациями; недостаток информации о рынках сбыта и о новых технологиях; отсутствует кластерный подход к формированию инновационной инфраструктуры, с помощью которой осуществляется взаимодействие между образовательными учреждениями и предприятиями).

Существенную роль играют правовые факторы – недостаточность законодательных и нормативно-правовых актов и правовых документов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность.

Можно выделить также «прочие» факторы – низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию, неразвитость рынка технологий и всей инновационной инфраструктуры.

Основными задачами развития инновационной деятельности в регионе, на наш взгляд, являются:

- 1) разработка и совершенствование нормативных правовых актов, регулирующих инновационную деятельность;
- 2) развитие инновационной инфраструктуры;
- 3) информационная поддержка инновационной деятельности, повышение уровня инновационной культуры;
- 4) финансовая поддержка субъектов инновационной деятельности;
- 5) развитие кадрового потенциала в инновационной сфере;
- 6) продвижение инноваций на международные, межрегиональные и региональные рынки.

Реализация этих направлений позволит сформировать в регионе основы экономики инновационного типа, в которой основной прирост ВВП формируется за счет создания и освоения технологических новшеств и производства постоянно обновляемой наукоемкой продукции.

Литература

1. *Инновационная система в регионах России: оценка состояния и развития* / Ю.С. Сердюкова, О.В. Валиева, Д.В. Сулов, А.В. Старков // *Регион. Экономика и социология*. – 2010. – № 1.
2. *Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы. Утверждена постановлением Правительства Челябинской области от 16 ноября 2011 г. № 394-П.*
3. *Татаркин, А.И. Инновационная миссия модернизации общественного уклада – потребность устойчивого развития России* / А.И. Татаркин, Д.А. Татаркин // *Экономическая наука современной России*. – 2011. – № 2.
4. *Чубайс, А. Инновационная экономика в России: что делать?* / А. Чубайс // *Вопросы экономики*. – 2011. – № 1.
5. <http://www.econom-chelreg.ru/news?news=151>
6. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_4AE83C23-BE2A-47C3-AE93-01DB203C9B72.html

Поступила в редакцию 19 декабря 2011 г.

Колмакова Ирина Дмитриевна. Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой государственного и муниципального управления, Челябинский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – эффективность регулирования социально-трудовых отношений в регионе. Контактный телефон: 8 (351) 799-70-92, 89085768772. E-mail: kolmakova@csu.ru

Irina Dmitrievna Kolmakova is Doctor of Science (Economics), an associate professor, Head of the State and Municipal Management Department, Chelyabinsk State University, Chelyabinsk. Research interests: effectiveness of regulation of social and labor relations in the region. Tel: 8 (351) 799-70-92, 89085768772. E-mail: kolmakova@csu.ru

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕРСОНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

П.П. Лутовинов, С.А. Меленькина

Статья посвящена управлению инновационной культурой машиностроительного предприятия с целью повышения конкурентоспособности, эффективности его работы. Важным элементом системы управления инновационной культурой предприятия является оценка уровня инновационной культуры персонала. Для оценки уровня инновационной культуры персонала предлагается методика, учитывающая образовательный, профессионально-квалификационный, поведенческий, научный (рационализаторский), ценностно-мотивационный и физиологический факторы. Для принятия более обоснованных решений предлагается использовать интегральную оценку уровня инновационной культуры предприятия во времени и в сравнении с отдельными структурными подразделениями корпорации.

Ключевые слова: инновационная культура, управление предприятием, креативный труд, инновационная активность работников

Машиностроение, являясь базовой отраслью промышленности и всего народного хозяйства, сегодня как никогда нуждается в возрождении и модернизации. Для успешной реализации данных процессов необходимо в свою очередь иметь квалифицированные инновационно-ориентированные, высоко мотивированные кадры.

Проблема кадров в нашей стране не нова. Она была во времена Петра I, остро стояла в начале прошлого века и снова стала актуальна сегодня. Особенно это касается машиностроения. При большой доле специалистов с высшим образованием в нашей стране, качество их инженерной подготовки в общей массе оставляет желать лучшего. Большая доля их работает не по специальности.

Но далеко не только и не столько в уровне и качестве образования молодых специалистов, а в том, что новые экономические условия демотивировали творческий креативный труд. Многие одаренные работоспособные кадры уехали за границу.

В результате по уровню инновационной активности, по данным доклада «Российский инновационный индекс», в среднетехнологичных отраслях наше производство в 2–3 раза отстает от зарубежного, а в низкотехнологичных – в пятеро.

Все это говорит о низкой инновационной культуре, которая складывается из состояния основных фондов, социально-трудовых отношений, трудового потенциала отдельных работников.

Повышение инновационной культуры включает следующие этапы:

1. Создание организационной структуры по повышению уровня инновационной культуры.
2. Сбор и обработка данных о состоянии инновационной культуры.
3. Разработка алгоритма оценки уровня инновационной культуры.
4. Оценка уровня инновационной культуры.

5. Выявление недостатков в направлении деятельности по повышению инновационной культуры.

6. Разработка мероприятий по повышению инновационной культуры.

7. Реализация мероприятий по повышению инновационной культуры.

8. Оценка уровня инновационной культуры после внедрения мероприятий.

С научной точки зрения интерес представляет оценка уровня инновационной культуры. Она определяется по совокупности показателей.

Рассмотрим составляющую, характеризующую уровень инновационной культуры персонала предприятия. Она может быть представлена следующими факторами:

Для расчета комплексного показателя уровня инновационной культуры можно использовать выражение:

$$I_j = \sum_{f=1}^l p_f \cdot \sum_{i=1}^n (K_i \cdot J_{ij}),$$

где I_j – показатель уровня инновационной культуры j -го завода предприятия; n – количество частных показателей; J_{ij} – i -й частный показатель j -го предприятия; K_i – значимость i -го показателя для достижения корпоративной цели, в долях единицы, т. е.

$$\sum_{f=1}^{\ell} p_f = \sum_{j=1}^{\ell} K_i = 1;$$

где ℓ – число факторов, определяющих уровень инновационной культуры; p_f – значимость f -фактора инновационной культуры.

При сравнительной оценке уровней инновационной культуры среди предприятий корпорации для поощрения коллективов, добившихся лучших успехов в этом направлении, предлагается использовать прогнозную оценку для получения расчет-

Таблица 1

Факторы инновационной культуры предприятия

№ п/п	Наименование фактора	Описание
1	Образовательный	Характеризует уровень образования, способность осваивать достижения в науке
2	Профессионально-квалификационный	Характеризует профессиональные навыки, опыт, стаж работы
3	Поведенческий	Характеризует модели поведения, отношения с подчиненными, руководителями, коллегами
4	Научный, рационализаторский	Характеризует цели, потребности, мотивацию, ценности
5	Ценностно-мотивационный	Характеризует цели, потребности, мотивацию, ценности
6	Физиологический	Характеризует возраст, состояние здоровья

ных J_{ij} показателей. Для этих целей можно использовать метод экспоненциального сглаживания с построением функции тренда по формуле Брауна–Мейера [1].

При более простой схеме расчета можно использовать средние значения показателей прошлых периодов с учетом временного лага по формуле

$$J_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^T a_i J_{tij}}{T} \text{ при } \sum a_i = 1,$$

где a_i – весовой коэффициент t шага (года); J_{tij} – t -й частный показатель уровня инновационной культуры j -того предприятия.

Экспериментальная проверка методики оценки инновационной культуры производилась на данных корпорации ООО «ЧТЗ-Уралтрак». В табл. 2 представлены показатели оценки уровней инновационной культуры в соответствии с группировкой показателей по составляющим 1, 2, 4, 6 табл. 1.

За период с 2008 по 2010 гг. наблюдается постепенное снижение интегрального значения образовательной составляющей инновационной культуры (см. табл. 2), что свидетельствует о наличии резервов роста качественных показателей персонала.

Уровень интегрального показателя профессионально-квалификационного фактора с 2008 по 2010 гг. неуклонно возрастает (табл. 3). Данный факт, безусловно, положительно влияет на трудовой потенциал предприятия и обеспечивает необходимый базис для успешного развития и повышения инновационной культуры.

Анализ мирового опыта свидетельствует о том, что с помощью только инвестиций невозможно преодолеть инновационную стагнацию.

Важнейшим фактором развития инновационной культуры персонала является его самостоятельная инновационная активность, которая способствует стабильному развитию и обновлению производства во всех его аспектах и направлениях. И наоборот, многочисленные препятствия на пути творчества инноваторов, канцелярщина, волокита отрицательно влияют на координацию усилий, людские ресурсы и правовую среду, что в итоге ограничивает возможности превращения научных прорывов и технологических достижений в коммерческий успех.

В табл. 4 наглядно отображены показатели уровня инновационной культуры ООО «ЧТЗ-

Уралтрак» по фактору «Научный, рационализаторский». Интегральное значение показателя за исследуемый период возрастает, хотя слабыми и незначительными темпами, что может быть следствием низкой мотивации инновационной деятельности и активности персонала в результате недостатков в системе управления персоналом.

В 2010 году качественные характеристики инновационной культуры улучшились и превысили уровень 2008 года за исключением состояния здоровья работников (табл. 5). Состояние здоровья определялось количеством больничных листов и дней потери трудоспособности, приходящихся в среднем на одного работника.

Интегральные показатели по факторам и комплексный показатель инновационной культуры показали повышение уровня инновационной культуры за период с 2008 по 2010 гг. с 9,742 до 12,105. Это произошло вследствие роста показателей инновационно-творческой и профессионально-квалификационной составляющих. В 2010 году качественные характеристики незначительно улучшились. Состояние здоровья определялось количеством больничных листов и дней потери трудоспособности, приходящихся в среднем на одного работника.

Поведенческий и ценностно-мотивационный факторы следует оценивать иной методикой [2].

Составляется анкета, в которой работникам предлагается оценить ряд утверждений, касающихся планируемых перемен и инновационной стороны деятельности предприятия. Для определения важности утверждения работников предлагается использовать пятибалльную оценку возможных ответов. По каждому утверждению выбирается наиболее часто встречающийся ответ (наиболее часто встречающийся балл). Его и рекомендуется использовать в дальнейшем анализе. Обозначим данную величину как V_i .

Каждому утверждению по трехбалльной шкале присваивается степень значимости для предприятия, где 1 балл – наименее значимое утверждение, а 3 балла – наиболее значимое утверждение. Обозначим полученный субъективный балл как V_i . Его так же можно определять методом экспертных оценок. Эмпирическая оценка является произведением результата значений фактора на его важность $M_{emp} = B_i \cdot V_i$.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

Таблица 2

Показатели уровня инновационной культуры ООО «ЧТЗ-Уралтрак» по фактору «Образовательный»

№ п/п	Показатель	Значимость i-го показателя, K_i	Значимость фактора, P_f	Значение показателя		
				2008 г.	2009 г.	2010 г.
1.1	Доля сотрудников предприятия, имеющих высшее образование, в ППП	0,15	0,3	2,625	2,76	3
2.1	Доля сотрудников предприятия, имеющих среднее специальное образование, в ППП	0,12		2,844	2,82	2,88
3.1	Доля сотрудников предприятия, имеющих 2 высших образования в ППП	0,18		0,063	0,0684	0,0828
4.1	Доля сотрудников предприятия, имеющих ученую степень кандидата наук в АУП	0,25		0,035	0,035	0,0375
5.1	Доля сотрудников предприятия, прошедших курсы повышения квалификации за последние 5 лет в ППП	0,15		6,87	4,71	3,645
6.1	Доля сотрудников, участвующих в создании высокотехнологичной продукции в ППП	0,15		0,0799 5	0,0844 5	0,0816
$\sum(K_i \cdot J_{ij})$				12,52	10,48	9,73
$P_f \cdot \sum K_i \cdot J_{ij}$				3,76	3,14	2,92

Таблица 3

Показатели уровня инновационной культуры ООО «ЧТЗ-Уралтрак» по фактору «Профессионально-квалификационный»

№ п/п	Показатель	Значимость i-го показателя, K_i	Значимость фактора, P_f	Значение показателя		
				2008 г.	2009 г.	2010 г.
1.2	Доля работников, имеющих стаж больше года в ППП	0,25	0,25	18	22,2	25
2.2	Доля работников, имеющих стаж более 5 лет	0,4		9,48	12,08	14,68
3.2	Доля рабочих, владеющих смежными профессиями, среди всех рабочих	0,35		0,98	0,735	0,805
$\sum(K_i \times J_{ij})$				28,46	35,02	40,49
$P_f \times \sum K_i \times J_{ij}$				7,12	8,75	10,12

Таблица 4

Показатели уровня инновационной культуры ООО «ЧТЗ-Уралтрак» по фактору «Научный, рационализаторский»

№ п/п	Показатель	Значимость i-го показателя, K _i	Значимость фактора, P _f	Значение показателя		
				2008 г.	2009 г.	2010 г.
1.4	Количество поданных рационализаторских предложений на 100 работников	0,2	0,3	0,164	0,116	0,12
2.4	Количество заявок на получение патентов на изобретения, полезные модели, промыш- ленные образцы	0,3		0	0,009	0,007 8
3.4	Кол-во внедренных рационализаторских предложений на 100 работников	0,5		0,28	0,29	0,335
Σ(K _i · J _{ij})				0,44	0,42	0,46
P _f · Σ K _i · J _{ij}				0,13	0,12	0,14

Таблица 5

Показатели уровня инновационной культуры ООО «ЧТЗ-Уралтрак» по фактору «Физиологический»

№ п/п	Показатель	Значимость i-го показателя, K_i	Значимость фактора, P_f	Значение показателя		
				2008 г.	2009 г.	2010 г.
1.6	Количество листов нетрудоспособности на 100 работников	0,5	0,15	−0,0069	−0,0052	−0,0057
2.6	Количество дней потери трудоспособности по больничным листам на 1 работника	0,5		−8,4	−6,85	−7,15
$\sum(K_i \cdot J_{ij})$				−8,41	−6,86	−7,16
$P_f \cdot \sum K_i \cdot J_{ij}$				−1,26	−1,03	−1,07
$I_i \text{ (} \ell = 3 \text{)}$				9,742	10,993	12,105

Число оцениваемых утверждений (критериев) может быть любым.

Необходимо определить отношение эмпирической оценки, полученной в результате опроса, к идеальной оценке, которая определяется как произведение значимости фактора на максимально возможный балл (в данном случае 5 баллов):

$$M_{ideal} = V_i \cdot 5.$$

Полученное соотношение назовем индексом инновационной активности (индексом готовности к принятию инновационной стратегии). Индекс инновационной восприимчивости (табл. 6), показывающий, насколько эмпирическая оценка отличается от идеальной, определяется путем соотношения сумм оценок и характеризует, сколь легко сотрудники предприятия воспримут изменения:

$$I_{innov} = \frac{\sum M_{emp}}{\sum M_{ideal}}.$$

В апреле 2011 года было проведено социологическое исследование по оценке уровня инновационной активности работников предприятия путём опроса.

Анализ показал крайне низкую инновационную активность персонала, отсутствие заинтересованности в нововведениях, вызванные низкой заинтересованностью работников в инновационной деятельности: индекс инновационной активности работников принял значение 0,452 при максимально возможном равным 1.

Примечательно, что у 47 % опрошенных лишь частично есть интерес к инновациям в профессиональной деятельности, а у 30 % интереса к инновациям нет.

Ответ на вопрос «Учитывается ли инновационная активность при оценке труда работника?» у 83 % опрошенных вызвал затруднения, 9 % опрошенных считают, что при оценке их труда инновационная активность учитывается.

Вопрос № 5 «Какие формы инноваций рассматриваются в Вашей организации?» предполагал комбинированный ответ. Результаты ответов демонстрируют негативную картину: 40 опрошенных из 77 считают, что на предприятии не рассматриваются никакие формы инноваций, 27 работников выбрали вариант ответа № 5.4 «Рационализаторские предложения»; 29 опрошенных считают, что на предприятии рассматриваются промышленные образцы, изобретения и полезные модели опрошенными отмечены не были.

Почти половина опрошенных (47 %) никогда не поощрялись за участие в разработке и внедрении инновационных проектов, а для 48 % данный вопрос вызвал затруднения с ответом.

Немаловажным фактом в оценке работы с персоналом является доступность для работников информации о результатах работы всего предприятия или отдельного подразделения.

В ходе опроса выяснилось, что 61 % опрошенных знают не всегда результаты работы предприятия, при этом результаты работы своего подразделения знают 62 % респондентов.

Что касается удовлетворенности работников своей работой, то 47 % не совсем удовлетворены, и 26 % удовлетворены своей работой.

На удовлетворенность работников в значительной степени влияет как система материальных вознаграждений, так и моральных поощрений. В ходе исследования было проанализировано применение различных видов моральных поощрений. Данный вопрос предполагал комбинированный ответ. Большинство опрошенных выбрали такие виды моральных поощрений, как похвала, признание и одобрение со стороны руководителя, уважение и признание со стороны коллектива, повышение квалификации (92 ответа). При этом 61 % (47 чел.) опрошенных может работать лучше при определенных условиях.

Таблица 6

Пример расчета индекса инновационной активности работников

Вопросы	Ответы	Респонденты		Балл	Bi	Vi	Mi emp	Mi max
		чел.	%					
1. По Вашему мнению, насколько в Вашем подразделении созданы условия для раскрытия творческого потенциала работника?	1.1. Условия созданы надлежащие	9	12	5	3	2	6	10
	1.2. Имеющиеся условия недостаточны	41	53	3				
	1.3. Условия не позволяют раскрыть потенциал и самореализоваться	27	35	1				
	1.4. Нет	46	60	1				
2. Сколько рационализаторских или других предложений подавалось Вами за последние 2 года?	15.1. Подано более 5 предложений	0	0	5	1	3	3	15
	15.2. Подано 3–5 предложений	1	1	4				
	15.3. Подано 1–2 предложения	6	8	3				
	15.4. Не подавал(а)	70	91	1				
Итого							9	25

Содержанием труда большинство работников (69 %) не удовлетворены, у 22 % опрошенных вопрос вызвал затруднения.

Несмотря на отрицательную удовлетворенность своей работой и содержанием труда, большинство (60 %) работников не имеют предложений по повышению эффективности (конкурентоспособности) работы Завода, а на вопрос «*Сколько рационализаторских или других предложений подавалось Вами за последние 2 года?*» 91 % респондентов таких предложений не подавали.

Для повышения уровня инновационной культуры предприятия необходимо мотивировать каждого отдельного сотрудника на повышение инновационной активности.

Несомненно, основную роль при стимулировании работников играет материальный фактор, однако следует учитывать, что инноваторы – люди творческие. Необходимо учитывать и стремление к самореализации в творчестве в процессе производства и освоения всех видов инноваций.

Как известно, любые материальные способы стимулирования персонала со временем становятся неэффективными, поскольку работает эффект привыкания к доходу. При этом происходит снижение мотивации работников. Применение материального стимулирования затруднено еще и тем, что при переходе к более высокому уровню дохода начинает работать эффект замещения. Работник начинает сокращать предложение своей рабочей силы. Готовность работать больше при повышении заработной платы у него снижается. Основной

причиной является отсутствие досуга у работника, когда за дополнительную, даже существенную плату человек больше не согласен работать сверхурочно и в выходные дни. Трудовая деятельность творческого научного работника имеет две ярко выраженные особенности: не поддается учету, оценке, нормированию в течение самого процесса научного творчества и поддается нормированию в течение инженерного проектирования и изготовления опытного образца.

Таким образом, важнейшими предпосылками повышения инновационной активности работников предприятия является совершенствование системы работы с персоналом – разработка системы стимулирования творческой активности, применение различных способов повышения креативного труда работников предприятия.

Литература

1. Лутовинов, П.П. *Управление эффективностью научно-технических нововведений* / П.П. Лутовинов. – Челябинск: ЧГТУ, 1993. – Ч. 1.
2. Меленькина, С.А. *Оценка уровня инновационной культуры как составляющей интеллектуального капитала* / С.А. Меленькина, П.П. Лутовинов // *Социально-экономическое развитие России в нестабильном мире: национальные, региональные и корпоративные особенности: материалы XXVI международной научно-практической конференции: в 3 ч.* / Урал. соц.-экон. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2009.

Поступила в редакцию 7 декабря 2011 г.

Лутовинов Павел Павлович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика труда», Уральский социально-экономический института (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений» (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика труда. Контактный телефон: 8(351)260-61-53. E-mail: lutovinov@ursei.ac.ru

Pavel Pavlovich Lutovinov is Doctor of Science (Economics), professor, Head of the Economics of Labor Department, Ural Social-Economic Institute, branch of Educational Institution of Guild of the Higher Vocational Training "Academy of Labour and Social Relations", Chelyabinsk. Research interests: economics of labor. Tel: 8(351) 260-61-53. E-mail: lutovinov@ursei.ac.ru

Меленькина Светлана Анатольевна. Старший преподаватель кафедры «Экономика труда», Уральский социально-экономический института (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений» (г. Челябинск). Область научных интересов – инновационная культура, инновационная активность персонала. Контактный телефон: 8(351)260-61-53. E-mail: melenkina@mail.ru

Svetlana Anatolievna Melenkina is a senior lecturer at the Economics of Labor Department, Ural Social-Economic Institute, branch of Educational Institution of Guild of the Higher Vocational Training "Academy of Labour and Social Relations", Chelyabinsk. Research interests: innovative culture, innovative activity of staff. Tel: 8(351) 260-61-53. E-mail: melenkina@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЫ

Е.А. Лясковская, И.П. Савельева

Рассмотрена трансформация взглядов в области экономической устойчивости: от теорий экономического равновесия к концепции устойчивого развития. Обобщены методологические положения классической теории устойчивости, выявлены свойства статической и динамической устойчивости и равновесных состояний. Проанализированы сущностные основы концепции устойчивого развития, значимость ее принципов для разработки механизмов обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях нестабильной среды.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, экономическое равновесие, управление развитием, динамическая устойчивость, концепция устойчивого развития.

Согласно парадигме экономического развития нестабильной экономики одной из целей функционирования предприятий является совершенствование механизма обеспечения устойчивости. А управление развитием выступает высшей целью управления социально-экономическими системами всех уровней. Реализация стратегий развития в условиях высокой неопределенности внешней и внутренней среды приводит к необходимости изменения стандартного хода основных и вспомогательных процессов на предприятиях, к необходимости использования специальных методов управления, упреждающих отрицательные воздействия факторов среды. Этим определяется необходимость создания механизмов управления, позволяющих успешно реализовывать стратегии развития и создающих возможности эффективного функционирования предприятию, реализующего эти стратегии путем обеспечения устойчивости.

Решение задач обеспечения устойчивости развития невозможно без рассмотрения теорий и моделей экономического равновесия и устойчивости социально-экономических систем

Понятия устойчивости и равновесия являются фундаментальными в общей теории систем, физике, биологии, экологии, социологии и экономике. Многообразие существующих подходов к изучению устойчивости и равновесия определяется многообразием характеристик, параметров, свойств и состояний, относительно которых они могут быть исследованы. В экономической теории основой исследования проблемы устойчивости (неустойчивости) является концепция общего макроэкономического равновесия. При анализе рыночного равновесия с точки зрения его устойчивости широкую известность получили исследования двух крупнейших экономистов XIX века – Л. Вальраса и А. Маршалла [12]. Функционирование рынка в их работах характеризовалось равенством спроса и предложения, совершенной конкуренцией, устойчиво-

стью макроэкономических связей и процессов. Основателем теории общего экономического равновесия считают швейцарского экономиста Леона Вальраса (1834–1910), который в своей работе «Элементы чистой политической экономии» (1874 г.) представил математическую модель достижения равновесия экономической системы и придания этой системе стабильности. Модель Вальраса, получившая название замкнутой модели экономического равновесия, базировалась на принципе субъективной полезности и послышке о том, что все экономические субъекты производства делятся на две группы: домохозяйства и предприятия. Именно Вальрас соединил понятие «предприятие», его внутреннюю и внешнюю сферу с понятием «экономическое равновесие». Теоретически, согласно закону Вальраса, в экономической системе всегда имеется некое глобальное равновесие. Система возвращается в равновесное состояние при наличии определенных условий, которыми выступают возможности корректировки рыночных цен. Проблемы экономического роста предприятий, нововведений, изменения потребительских вкусов, экономических циклов остались за ее пределами. Необходимо отметить, что работы Вальраса были посвящены исследованию статических систем. В то время как реальные экономические системы являются сложными динамическими системами, анализ устойчивости в которых тем более сложен, чем больше равновесных состояний существует в системе [15].

Классические работы по экономике основываются на идее, которую первоначально выдвинул А. Маршалл, о том, что в любой реальной экономике, если она не находится в состоянии равновесия, действуют силы, которые стремятся вернуть ее к равновесию. В трактате «Принципы экономической науки» Маршалл уделял большое внимание проблеме оптимального объема производства, при котором чистая прибыль достигает максимума; именно изменение объема производства является необ-

ходимым условием достижения равновесия. До А. Маршалла О. Курно в труде «Исследования математических принципов в теории богатства» применил аппарат дифференцированного исчисления к изучению проблемы нахождения объема производства, обеспечивающего максимум прибыли [1, 4].

Вопрос о минимизации затрат также изучал фон Гюннен при рассмотрении понятия предельной полезности. А. Смит сформулировал наиболее важный вывод общей теории равновесия – способность конкурирующей системы достигать такого распределения ресурсов, которое в определенном смысле оказывается эффективным [14].

Модели Вальраса и Маршалла по-разному трактуют условия устойчивости равновесия, так как в их основе лежат разные исходные представления о функционировании рыночного механизма: процесс установления равновесия в краткосрочном периоде лучше описывается с помощью модели Вальраса, для анализа достижения равновесия в долгосрочном периоде предпочтительней модель Маршалла. Рассматривая устойчивость экономической системы вообще, значимым является вопрос о соблюдении интересов участвующих сторон.

Непосредственный анализ устойчивости рыночного равновесия требует построения модели, в которой фактор времени был бы учтен явным образом, то есть динамической модели рынка. В работе «Теория экономического развития» Шумпетер в отличие от Вальраса, который исследовал условия статического равновесия, разрабатывает теорию экономического развития, ставя в центр анализа те внутренние факторы, которые вызывают развитие системы. Вклад Шумпетера в теорию экономической устойчивости заключается в том, что он исследовал факторы, нарушающие равновесие изнутри. Этими внутренними факторами являются новые производственные комбинации, определяющие динамические изменения в экономике. Новые комбинации факторов производства получили название «нововведения» (инновации). Капиталистическое производство, по Шумпетеру, не может существовать без постоянных революционных изменений в технике и технологии производства, без образования новых рынков, без реорганизации рыночных структур. Согласно Шумпетеру, в капиталистической системе экономическое равновесие вообще не может быть достигнуто, потому что всегда существуют новшества, которые сдвигают систему из положения равновесия. Концепция И. Шумпетера стала исходной базой для разработки неоллиберального направления Л. Мизесом и Ф. Хайеком [1, 14, 16, 23, 25].

Подытожив вышесказанное, отметим, что анализу экономического равновесия в условиях совершенной конкуренции было посвящено подавляющее большинство исследований последней трети XIX – начала XX-го века. До настоящего времени вопрос о том, существует ли равновесие в действительности, и, если существует, являет-

ся ли данное состояние единственным, является, дискуссионным. По результатам анализа теорий макроэкономического равновесия можно сказать, что установление равновесия – это процесс приведения экономической системы (объекта) в стабильное состояние, под которым обычно понимается четыре составляющие: прибыль, устойчивый рост производства, занятость, практическая неизменность цен [7, 10, 20, 24].

Рассмотрим условия равновесия на микроуровне, на котором устойчивость рассматривается как стремление к равновесию, «взаимодействие начала и конца», а равновесие характеризует такое положение предприятия, в котором оно может находиться сколь угодно долго при отсутствии возмущающих воздействий извне. Стандартно под равновесием понимают такое состояние системы, при котором сумма действующих на нее внешних и внутренних сил (параметров) равна нулю. Только при отсутствии внешних возмущений (воздействий), система может длительное время оставаться в состоянии равновесия. В соответствии с данным подходом, устойчивость – это случай более сложного равновесия со средой, проявляющийся в динамике их взаимодействия, равновесие выступает этапом в процессе развития. Таким образом, согласно приведенной выше трактовке равновесия, оно может быть главной характеристикой только закрытых систем: закрытая система неизбежно стремится к равновесному состоянию в соответствии со вторым началом термодинамики, подразумевающим сохранение неизменными макроскопических параметров системы. Для открытых динамических систем равновесие является более сложным понятием, являясь промежуточным состоянием между непрерывными изменениями, характерными для них. Как указывал А.А. Богданов «Равновесие есть частный случай кризисов, так как оно представляет кризис движения» [3].

Необходимым при анализе экономического равновесия представляется обращение к общей теории систем, сформулированной в 1910–1920-е годы в России в трудах А.А. Богданова и Н.И. Бухарина, и позже на Западе в трудах Л.фон Берталанфи, У.Р. Эшби и др. [2, 3, 7, 13].

Так, Богданов утверждал, что только активное использование внешней среды обеспечивает сохранность системы. Еще в конце 50-х гг. XX-го века австралийским ученым-биологом Ф. Берталанфи была отмечена такая отличительная черта открытых систем как «состояние подвижного равновесия», в котором структура открытой системы «остается постоянной, но в противоположность обычному равновесию это постоянство сохраняется в процессе постоянного обмена и движения составляющего ее вещества» [2].

Открытая система при соответствующих условиях может достигнуть состояния динамического равновесия, которое будет сохраняться в про-

цессе непрерывного обмена и движения, изменения ее составляющих. Это состояние Л. фон Бергаланфи позже называл принципом эквифинальности: «В отличие от состояния равновесия в закрытых системах, полностью детерминированных начальными условиями, открытая система может достигать независимо от времени состояния, которое не зависит от исходных условий и определяется исключительно параметрами системы».

Динамическую устойчивость сложных систем выражает закон равновесия, сформулированный Ле Шателье для физических и химических систем (известный как принцип Ле Шателье), имеющий в действительности универсальный характер. В обобщенном виде принцип формулируется следующим образом: *всякая система подвижного равновесия стремится измениться таким образом, чтобы свести к минимуму эффект внешнего воздействия, сохраняя при этом свою качественную определенность*. Сущность принципа состоит в том, что в таких системах совершаются противоположные процессы, взаимно нейтрализующие друг друга на некотором уровне. Усиление одного процесса приводит к усилению противодействия. Механизм реализации этого принципа Богданов назвал «бирегулятором», имея в виду, что *в системах подвижного равновесия происходит двойное внутреннее регулирование*, за счет которого достигается динамическая устойчивость системы [2]:

- сравнение фактического состояния системы с заданным (равновесным);
- передача определенного сигнала о расхождении, заставляющего систему вернуться в равновесное состояние.

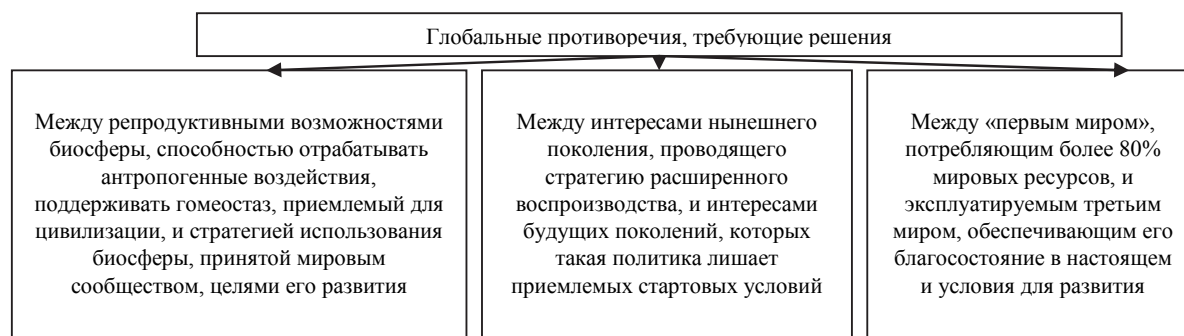
Создание механизмов обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях нестабильной среды невозможно без анализа взглядов на проблему устойчивого развития, которые позволяют сформировать системное представление о нем как об объекте управления. Концепция устойчивого развития является сегодня лейтмотивом к развитию на макроуровне. Идея устойчивого развития отражает традиционную установку гармоничных отношений между обществом и природой, изложенную в трудах признанных ученых: Вернадского, Циолковского и других

исследователей ноосферы [6, 8, 10, 18].

Проанализируем сущность, содержание и методологическую значимость концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие – это концепция, идеология, реакция мирового сообщества на кризисные явления в биосфере, экономике, области международных отношений. Общепризнано, что социально-экономическое развитие общества в XX в., ориентированное в основном на быстрые темпы экономического роста, породило беспрецедентное причинение вреда окружающей природной среде. Антропогенная нагрузка на окружающую среду сегодня выросла во много раз и превысило порог, за которым происходят глобальные нарушения естественного механизма саморегуляции и самовосстановления, используется огромное количество технологий, разрушающих экосистемы, но не предложено «ничего, что могло бы заменить регулирующие механизмы биосферы» [9, 19]. В мире, как в самоорганизующейся системе, возникли острые глобальные противоречия, требующие совместного решения на государственном уровне (см. рисунок).

Отметим, что концепция устойчивого развития не является новой. Словосочетание «устойчивое развитие» впервые прозвучало в период глобальных энергетических кризисов в 1973 году и в 1979 году, в этот же период положено начало нового направления экономической мысли – «экоэстейт» или экономическая устойчивость государства. Кроме того, возникновению и разработке концепции устойчивого развития способствовали исследования, проводившиеся в рамках Римского клуба в 70–80-х годах XX-го века, созданного итальянским общественным деятелем А. Печчеи. Значительными приближениями к концепции устойчивого развития были обсуждаемые в рамках Римского клуба концептуальные основы преодоления «пределов роста», вопросы динамического и органического роста, а также экологического развития [18].

Сам термин устойчивое развитие был введен в оборот в середине 1970-х годов. Для разработки направлений выхода из социально-экологического кризиса в 1984 году была создана Международная Комиссия по окружающей среде и развитию, которую возглавила премьер-министр Норвегии Гру



Макроэкономические предпосылки концепции устойчивого развития

Харль Брундтланд. Перед комиссией была поставлена задача подготовки «глобальной программы изменений». В 1987 году был опубликован доклад Комиссии Брундтланд «Наше общее будущее». Согласно определению, содержащемуся в докладе Комиссии Брундтланд, устойчивое развитие – это *развитие, удовлетворяющее потребности настоящего времени, но не ставящее под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности*. Одним из условий гармонично развивающегося общества провозглашалась неразрывная взаимозависимость экономики и экологии [10].

В дальнейшем этот термин был закреплен в концепции, принятой в июле 1992 года в Рио-де-Жанейро на 2-й конференции ООН по окружающей среде и развитию (ЮНСЕД), проводившейся на уровне глав государств и правительств. Концепция устойчивого развития нашла отражение в известном документе, принятом на международном саммите – «Повестка дня на XXI век».

Цель устойчивого развития – улучшение качества жизни людей, под которым понимается здоровая и продолжительная жизнь, гарантированный обществом стандарт образования, политическая свобода, гарантия прав человека, защита от насилия. Средством достижения социальных целей общества при соблюдении экологических ограничений является развитие экономики.

Отметим, что в концепции был предложен конкретный базовый набор индикаторов развития. В качестве критерия оценки устойчивого развития (на уровне страны, федеральных округов и регионов) выступает интегрирующий показатель – темпы роста ВВП на душу населения [17, 18, 19, 21, 22].

Можно сказать, что доклад Комиссии Брундтланд, придавший идее устойчивого развития политическую окраску, и конференция в Рио-де-Жанейро, подчеркнувшая ее международную, экономическую и социальную составляющие, в итоге привели к тому, что *устойчивое развитие стало наиболее важной парадигмой конца XX века*. С тех пор проблема устойчивого развития широко обсуждается в научных кругах [18, 19].

В 1994 году в докладе ООН «О развитии человеческого потенциала» была предложена адекватная нынешнему положению в мире уточненная концепция устойчивого развития в более широком смысле [11]. Представленное в докладе определение устойчивого развития делает более существенный упор на социальный аспект, т. е. наряду с экологической направленностью рассматриваемая концепция приобрела направленность гуманистическую. Таким образом, концепция устойчивого развития ориентирована на достижение экологических, социальных и экономических целей. Устойчивое развитие в общем смысле означает прогрессивное изменение системы достаточными темпами, без кризисов, спадов и застоев, оно противостоит деградации, застою состоянию, балан-

сированию на грани сохранения и разрушения (выживания), а также неустойчивому развитию – прогрессивному изменению, связанному с периодически повторяющимися кризисами. На всемирной встрече на высшем уровне в Копенгагене в 1995 году были сформулированы основные положения концепции устойчивого развития:

- формирование широкомасштабных моделей устойчивого экономического роста и устойчивого развития;

- справедливое распределение выгод и преимуществ, обусловленных экономическим ростом и научно-техническим прогрессом;

- расширение доступа всех граждан к информации, науке, образованию, технологиям, медицинскому обслуживанию;

- интеграция демографического аспекта в экономические стратегии развития, которые ускорят темпы устойчивого развития и искоренения нищеты и будут способствовать повышению качества жизни населения;

- охрана окружающей среды в контексте поддержания социального развития, в интересах нынешнего и будущего поколений;

- государственная политика, создающая людям возможности для здоровой и творческой жизни;

- государственная политика, ведущая к искоренению нищеты, к преодолению социального антагонизма и социального неравенства;

- взаимодействие рыночных сил, способствующих эффективности и социальному развитию;

- широкое участие общественности в принятии решений и их реализации;

- развитие демократии, защита основных свобод и прав человека;

- укрепление солидарности, партнерства и сотрудничества [17, 18, 19, 21, 22].

Сущность и понятие устойчивости применительно к деятельности предприятия обсуждались на конференции ООН по торговле и развитию в Женеве 13 марта 1995 года. В итоговом докладе было отражено, что исключительно сложно дать точное определение такому понятию как «устойчивость». При характеристике сущности устойчивости были использованы два широко признанных и конкретно определенных ее элемента [9, 17, 21].

1. Устойчивость как экологический вопрос (выражаемый «экоэффективностью») и как социальный вопрос (выражаемый «экосправедливостью»). Первый касается вопросов окружающей среды и ее использования человечеством, а второй – вопросов справедливых отношений между поколениями и в рамках одного поколения.

2. Устойчивая хозяйственная деятельность. Взаимодействие человеческого общества и природы происходит с участием двух категорий, которыми выступают «природный капитал» и «искусственный капитал», включающий в себя здания, сооружения, машины и потребительские товары,

созданные человеком с использованием ресурсов природного капитала. Их взаимодействие приводит к следующим моментам:

– с увеличением искусственного капитала величина природного капитала, как правило, должна уменьшаться, так как он является исходным ресурсом для его получения;

– впоследствии искусственный капитал получает признание в экономических системах в форме цен на него, в то время как природный капитал такого признания не получает.

Природный капитал имеет две составляющие: ограниченный природный капитал и возобновляемый, заменяемый или замещаемый природный капитал.

В докладе секретариата ЮНКТАД устойчивая экономическая система представлена как такая система, которая открыто стремится к сохранению всего ограниченного капитала, возобновляет отдельные элементы других видов природного капитала и (или) использует добавки к искусственному капиталу для замены истощающихся ресурсов другого вида природного капитала. Согласно данному подходу, ни одна экономическая система, включая систему развитых стран, не является в настоящее время в полной мере устойчивой. Можно сказать, что в настоящее время в мировом сообществе не сформировано окончательной теоретической базы концепции устойчивого развития. При всем многообразии взглядов проблема устойчивого развития существует в двух основных направлениях [17, 18, 19, 21, 22].

Первое направление – это определение целей общественного развития в целом и выявление условий, обеспечивающих их достижение. В «Повестке дня на XXI век» предлагается вариант иерархии целей обеспечения устойчивого развития. При этом экономические цели ставятся в подчиненное положение по отношению к целям развития общества, то есть рассматриваются как средство, обеспечивающее устойчивость развития в целом.

Второе направление – исследование условий и факторов, обеспечивающих устойчивость экономического развития как такового. В направлении определяются параметры и факторы модели устойчивого развития, выявляются условия ее сбалансированности, критерии оптимального развития, исследуются вопросы возможностей экономического роста и динамического равновесия.

Устойчивое развитие, по мнению академика Д.С. Львова, необходимо различать в узком и широком смыслах. Устойчивое развитие в узком смысле предполагает экологическую устойчивость, в широком смысле – включает все виды устойчивости (не только экологическую, но и демографическую, социальную, экономическую, технологическую и т. п.) [11].

Устойчивое развитие отражает такую модель развития общества, при которой удовлетворяются основные жизненные потребности как нынешнего,

так и всех последующих поколений. В современных условиях единственно приемлемой альтернативой решению экономических противоречий является парадигма постиндустриального развития с инновационными возможностями производства и более эффективными методами их ресурсного обеспечения.

Литература

1. Агапова, И.И. История экономических учений: курс лекций / И.И. Агапова. – М.: Юрист, 2000. – 285 с.
2. Берталанфи, Л.фон. Общая теория систем: критический обзор / Л.фон Берталанфи // Исследования по общей теории систем: сб. – М.: Прогресс, 1969. – С. 42–46.
3. Богданов, А.А. Тектология: всеобщая организационная наука: в 2 кн. / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 396 с.
4. Вехи экономической мысли: теория потребительского поведения и спроса / Д. Бернулли, Ж. Дюпюи, У.С. Джевонс и др.; сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – Т.1. – 380 с.
5. Зеленцова, Л.С. Механизм развития управления производством: монография / Л.С. Зеленцова. – М.: ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1993. – 231 с.
6. Кибиткин, А.И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А.И. Кибиткин. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2000. – 197 с.
7. Кобринский, Н.Е. Экономическая кибернетика: учеб. для вузов / Н.Е. Кобринский, Е.З. Майминас, А.Д. Смирнов. – М.: Экономика, 1982. – 407 с.
8. Кучин, Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 156 с.
9. Лосев, В.О. О понятии «устойчивое развитие»: программа действий. Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении / В.О. Лосев. – Женева: Центр «За наше общее будущее», 1993.
10. Луссе, А.В. Макроэкономическое равновесие и устойчивость экономического развития / А.В. Луссе. – СПб.: СПбГУЭФ, 1998. – 342 с.
11. Львов, Д.С. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 1999. – 793 с.
12. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл; пер. с англ. Р.И. Столпера. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 425 с.
13. Математика и кибернетика в экономике: словарь-справочник. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.
14. Нуреев, Р.М. Основы экономической теории / Р.М. Нуреев // Вопросы экономики. – 1996. – № 4. – С. 126–140.
15. Полтерович, В.М. Оптимальное распределение благ при неравновесных ценах / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1980. – № 4. – С. 125–140.

16. Проблемы экономической динамики / ред. кол. Л.И. Абалкина и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
17. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева. – М.: Экономика, 2002. – 414 с.
18. Турченко, В.Н. Россия: от экстремальности к устойчивости: методология устойчивого развития / В.Н. Турченко, П.Ф. Шарафанов-Куцев. – Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2000. – 204 с.
19. Турченко, В.Н. Сущность и альтернативные парадигмы устойчивого развития // Закономерности социального развития: ориентиры и критерии моделей будущего. – ч. 1. – Новосибирск: СО РАН, 1994. – 160 с.
20. Урсул, А.Д. Устойчивое развитие: учеб. пособие / А.Д. Урсул, В.А. Лось. – М.: Агар, 2000. – 254 с.
21. Чепурных, Н.В. Анализ проблем устойчивого развития России: стратегия и механизм реализации / Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов, Г.А. Аракелова, И.И. Цуканова // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 1995. – № 1–2. – С. 35–42.
22. Човушян, Э.О. Управление риском и устойчивое развитие / Э.О. Човушян, М.А. Сидоров. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1999. – 528 с.
23. Шумпетер, И.А. Теория экономического развития / И.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 157 с.
24. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
25. Ядгаров, Я.С. История экономических учений / Я.С. Ядгаров. – М.: Экономика, 1996. – 249 с.

Поступила в редакцию 20 декабря 2011 г.

Лясковская Елена Александровна. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов связана с оценкой рисков, развитием инновационной деятельности. Тел.: 8-9043053966.

Elena Aleksandrovna Lyaskovskaya is Doctor of Science (Economics), professor at the Economy, Management and Investment, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: risk assessment, development of innovative activity. Tel.: 8-9043053966

Савельева Ирина Петровна. Доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – развитие инвестиционных и инновационных процессов в региональной экономике, риск-менеджмент. Контактный телефон: (8-351) 267-99-95.

Irina Petrovna Savelyeva is Doctor of Science (Economics), Head of the Marketing and Management Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: development of investment and innovative processes in regional economy, risk management. Tel: (8-351) 267-99-95.

МЕТОДИКА МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В.Г. Мохоев

Приведена методика построения степенных производственных функций и на их основе анализа абсолютных показателей производства предпринимателя. Описаны возможности использования построенных моделей как для решения задачи прогнозирования объемов выпуска, так и для определения ресурсного обеспечения под запланированный объем. Приведена методика определения оптимального финансового результата на основе анализа предельных показателей производства.

Ключевые слова: функция, анализ, предприниматель, предельный, результат.

Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне возможно лишь при наличии благоприятной предпринимательской среды, включающей в себя экономическую свободу в выборе вида деятельности, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов, государственную поддержку без административно-барьерного регулирования.

В условиях переходного состояния российской экономики для успеха предпринимателя особую актуальность приобретает обоснованный выбор оптимальных сценариев перспективного развития на основе расчетов будущих альтернативных вариантов предпринимательской деятельности. Данную задачу невозможно реализовать без моделирования и прогностики.

Арсенал моделей, используемых в экономической теории, достаточно широк. Однако их применение в условиях становления отечественной рыночной экономики затруднено либо невозможно из-за отсутствия соответствующего методического обеспечения. Тем не менее, уже сегодня могут быть рекомендованы два новых для отечественной практики вида экономического анализа абсолютных показателей производства. Имеется в виду анализ объемов производства на основе производственных функций и оптимизация финансовых результатов на базе предельных издержек и предельного дохода. Рассмотрим их в указанной последовательности [1].

В микроэкономике для анализа абсолютных показателей производства с 70-х годов прошлого столетия сравнительно успешно используются степенные производственные функции. Производственная функция, известная в экономической теории как функция Кобба-Дугласа, позволяет исследовать объемы производства в зависимости от двух факторов производства – численности и основных производственных фондов:

$$ТП = A \cdot N^{\alpha} \cdot ОПФ^{\beta}, \quad (1)$$

где $ТП$ – товарная продукция, тыс. руб./год; N – численность персонала, чел.; $ОПФ$ – объем основных производственных фондов, тыс. руб.; A – эмпирически определяемый коэффициент, обеспечивающий сопряжение размерности левой и правой части и одновременно выполняющий роль масштабного переводного множителя между всеми компонентами формулы (1); α, β – коэффициенты эластичности выпуска продукции по соответствующему ресурсу, безразм.

В случае, если хозяйственная деятельность имеет высокую материалоемкость продукции, в производственной функции имеет смысл учесть влияние материальных ресурсов на выпуск продукции:

$$ТП = A \cdot N^{\alpha} \cdot ОПФ^{\beta} \cdot ОС^{\gamma}, \quad (2)$$

где $ОС$ – оборотные средства, тыс. руб./год; γ – эластичность выпуска продукции по оборотным средствам, безразм. Заметим, что все показатели степени α, β, γ называемые ещё коэффициентами эластичности производства, меньше 1.

При проведении анализа на значительных интервалах времени (10–15 лет) негласно делается допущение, что технический прогресс отсутствует, и весь рост результата производства вызван изменением лишь ресурсных показателей. На самом деле результат производства может меняться из-за лучших в качественном отношении основных производственных фондов и материалов, вследствие лучшей организации труда, возрастающей стабильности кадрового состава и повышения квалификации, лучшей работы функциональных служб и обеспечивающих подразделений. Чтобы выявить подобные изменения, строится производственная функция, учитывающая так называемый «автономный» технический прогресс, когда результаты производства растут во времени при неизменном количестве вовлекаемых в производство ресурсов за счет совершенствования как их качества, так и условий использования. Так производственные функции (1) и (2), дополненные множителем $e^{\lambda t}$, позволяют учитывать «автономный» технический прогресс, нейтральный по Хиксу:

$$ТП = A \cdot N^{\alpha} \cdot ОПФ^{\beta} \cdot e^{\lambda \cdot t}, \quad (3)$$

$$ТП = A \cdot N^{\alpha} \cdot ОПФ^{\beta} \cdot ОС^{\gamma} \cdot e^{\lambda \cdot t}, \quad (4)$$

где e – основание натурального логарифма; λ – коэффициент эластичности, показывающий влияние «автономного» технического прогресса на результаты производства, безразм.; t – время, нормированное относительно базового года, год, ($t_i = T_i - T_0$).

Производственные функции (1)–(4) представ-

ляют собой экономико-математические модели производства, отражающие с разной степенью детализации влияние ресурсного обеспечения производства на выпуск продукции. Параметры производственных функций $A, \alpha, \beta, \gamma, \lambda$ в наиболее общем виде находятся на основе ретроспективных данных о $ТП, N, ОПФ, ОС, t$ как решение системы уравнений. В системе уравнений (5) m – число лет за которое собраны ретроспективные данные ($m > 4$):

$$\left\{ \begin{aligned} \sum_{i=1}^m \ln ТП_i &= m \cdot \ln A + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m \ln N_i + \beta \cdot \sum_{i=1}^m \ln ОПФ_i + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m \ln ОС_i + \lambda \cdot \sum_{i=1}^m t_i, \\ \sum_{i=1}^m (\ln ТП_i \cdot \ln N_i) &= \ln A \cdot \sum_{i=1}^m \ln N_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (\ln N_i)^2 + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОПФ_i \cdot \ln N_i) + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОС_i \cdot \ln N_i) + \lambda \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln N_i), \\ \sum_{i=1}^m (\ln ТП_i \cdot \ln ОПФ_i) &= \ln A \cdot \sum_{i=1}^m \ln ОПФ_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОПФ_i \cdot \ln N_i) + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОПФ_i)^2 + \\ &\quad \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОПФ_i \cdot \ln ОС_i) + \lambda \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln ОПФ_i), \\ \sum_{i=1}^m (\ln ТП_i \cdot \ln ОС_i) &= \ln A \cdot \sum_{i=1}^m \ln ОС_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОС_i \cdot \ln N_i) + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОС_i \cdot \ln ОПФ_i) + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (\ln ОС_i)^2 + \lambda \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln ОС_i), \\ \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln ТП_i) &= \ln A \cdot \sum_{i=1}^m t_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln N_i) + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln ОПФ_i) + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (t_i \cdot \ln ОС_i) + \lambda \cdot \sum_{i=1}^m t_i^2 \end{aligned} \right. \quad (5)$$

Использование метода степенных производственных функций для анализа экономики производства часто затруднено тем, что система уравнений (5) может не иметь решения. Это объясняется тем, что между статистическими данными может существовать зависимость, обусловленная не столько их функциональной связью, сколько близостью во времени наборов экзогенных переменных, когда все величины изменяются пропорционально. При этом возникает явление, названное Мендерсхаузенем эффектом мультиколлинеарности между независимыми переменными. Для преодоления этого барьера необходимо сделать следующие преобразования.

Разделим полный дифференциал функции (4) на саму функцию. Получим:

$$dТП / ТП = \alpha \cdot dN / N + \beta \cdot dОПФ / ОПФ + \gamma \cdot dОС / ОС + \lambda \cdot dt. \quad (6)$$

Введем обозначения:

$$\begin{aligned} dТП / ТП &= 2 \cdot \frac{ТП_{i+1} - ТП_i}{ТП_{i+1} + ТП_i} = z, \quad dN / N = 2 \cdot \frac{N_{i+1} - N_i}{N_{i+1} + N_i} = x, \quad dОПФ / ОПФ = 2 \cdot \frac{ОПФ_{i+1} - ОПФ_i}{ОПФ_{i+1} + ОПФ_i} = y, \\ dОС / ОС &= 2 \cdot \frac{ОС_{i+1} - ОС_i}{ОС_{i+1} + ОС_i} = w, \quad dt = t_{i+1} - t_i = 1. \end{aligned}$$

Выражение (6) преобразуется в уравнение:

$$z = \alpha \cdot x + \beta \cdot y + \gamma \cdot w + \lambda. \quad (7)$$

На основе преобразованных исходных данных из системы уравнений находим коэффициенты эластичности $\alpha, \beta, \gamma, \lambda$:

$$\left\{ \begin{aligned} \sum_{i=1}^m z_i &= \lambda \cdot m + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m x_i + \beta \cdot \sum_{i=1}^m y_i + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m w_i, \\ \sum_{i=1}^m (x_i \cdot z_i) &= \lambda \cdot \sum_{i=1}^m x_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m x_i^2 + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (x_i \cdot y_i) + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (x_i \cdot w_i), \\ \sum_{i=1}^m (y_i \cdot z_i) &= \lambda \cdot \sum_{i=1}^m y_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (x_i \cdot y_i) + \beta \cdot \sum_{i=1}^m y_i^2 + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m (y_i \cdot w_i), \\ \sum_{i=1}^m (w_i \cdot z_i) &= \lambda \cdot \sum_{i=1}^m w_i + \alpha \cdot \sum_{i=1}^m (x_i \cdot w_i) + \beta \cdot \sum_{i=1}^m (y_i \cdot w_i) + \gamma \cdot \sum_{i=1}^m w_i^2. \end{aligned} \right. \quad (8)$$

По найденным числовым значениям коэффициентов эластичности по формуле находится коэффициент A :

$$A = \frac{\sum_{i=1}^m z_i \cdot x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t}}{\sum_{i=1}^m (x_i^\alpha \cdot y_i^\beta \cdot w_i^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t})^2}. \quad (9)$$

В результате использования описанной методики будут построены 4 экономико-математические модели производственной деятельности предпринимателя (1)–(4). Их достоверность проверяется аналитически по оценке отклонений фактических значений экзогенного показателя на ретроспективном участке от соответствующих им теоретических значений. Оценка может осуществляться по широко известным критериям согласия: Фишера, Стьюдента, Колмогорова–Смирнова и другим, используемым для проверки статистических гипотез в обычных моделях аппроксимации.

Полученные производственные функции уже позволяют аналитически судить об эластичности выпуска и эластичности производства, материало-, трудо- или фондоинтенсивности процессов производства, рассчитать предельные нормы технологического замещения ресурсов. Действительно, все производственные функции (1)–(4) являются выпуклыми. Они предполагают уменьшающиеся предельные продукты всех факторов производства, а также то, что существует возможность замещения между факторами производства без изменения объемов выпуска продукции.

Для определения предельных продуктов факторов производства необходимо взять первую производную производственной функции по каждому фактору производства. Заметим, что предельный продукт фактора производства показывает величину изменения объема производства при росте данного фактора на одну дополнительную единицу. Например, предельный продукт труда в наиболее общем виде для функции (4) равен:

$$dT\Pi / dN = \alpha \cdot A \cdot N^{\alpha-1} \cdot ОПФ^\beta \cdot ОС^\gamma \cdot e^{\lambda \cdot t}. \quad (10)$$

Так как $\alpha - 1 < 0$, то по мере увеличения затрат труда (как и любого другого фактора производства) его предельный продукт будет уменьшаться. Если правую часть последнего уравнения умножить и разделить на N , то выражение (10) может быть сведено к виду:

$$\varepsilon_N = \frac{\partial T\Pi / \partial N}{T\Pi / N} = \alpha. \quad (11)$$

Таким образом, α является коэффициентом эластичности выпуска по труду, который показывает процентное изменение объем товарной продукции при росте численности на 1 %. Аналогичные преобразования можно сделать для остальных ресурсов производства. Опуская их, отметим, что β характеризует эластичность выпуска по основным производственным фондам, а γ отражает

эластичность выпуска по оборотным средствам. При этом коэффициент эластичности, имеющий наибольшее значение, характеризует специфику конкретного производственного процесса, т. е. каким является производство: трудо-, фондо-, или материалоинтенсивным.

Показатель $h = \alpha + \beta + \gamma$ называется эластичностью производства. Его величина показывает, как масштаб производства воздействует на выпуск продукции. Если $h = 1$, то функция (4) предполагает постоянный эффект роста масштабов производства. Если $h > 1$, преобладает увеличивающийся эффект роста масштабов производства, т. е. в данном производственном процессе имеет место возрастающая отдача ресурсов производства. Если $h < 1$, проявляется уменьшающийся эффект роста масштабов производства, т. е. отдача ресурсов, вовлекаемых в производство, у предпринимателя снижается.

Для производственной функции вида (1) может быть рассчитана предельная норма технологического замещения материальных и трудовых факторов производства. На основе теоремы Эйлера прирост производства, характеризующегося функцией (1), может быть представлен в виде взвешенной суммы приращений обоих факторов:

$$dT\Pi = \frac{\partial T\Pi}{\partial N} \cdot dN + \frac{\partial T\Pi}{\partial ОПФ} \cdot dОПФ. \quad (12)$$

При неизменном результате производства (когда $dT\Pi = 0$) из уравнения (12) предельная норма технологического замещения основными производственными фондами труда $ПНТЗ_{ОПФ, N}$ будет равна:

$$ПНТЗ_{ОПФ, N} = - \frac{dN}{dОПФ} = \frac{\partial T\Pi / \partial ОПФ}{\partial T\Pi / \partial N}, \quad (13)$$

где $\partial T\Pi / \partial ОПФ = ПП_{ОПФ}$ – предельный продукт основных производственных фондов, $\partial T\Pi / \partial N = ПП_N$ – предельный продукт труда. Предельная норма технологического замещения основными производственными фондами труда показывает величину труда, которую может заменить каждая единица основных производственных фондов, не вызывая увеличения или сокращения объема выпуска товарной продукции.

Построенные экономико-математические модели (1)–(4) являются лишь исходным этапом в экономическом анализе деятельности предпринимателя. Главное, что на их основе в результате прогнозирования могут быть получены многовариантные решения. С этой целью по лучшим показателям выбранного критерия согласия для экономического анализа деятельности предпринимателя выбирается какая-то одна из построенных моделей, наиболее полно отражающая специфику данного конкретного производства. Для экстраполяции трендов (1)–(4) необходимы прогнозные значения аргументов $N, ОПФ, ОС$. Они могут быть

получены в результате автономного прогнозирования по полиномиальной зависимости квадратичного вида:

$$y = a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2, \quad (14)$$

где y – последовательно прогнозируемые, автономно друг от друга, показатели $N, ОПФ, ОС$, а t – время, нормированное относительно базового года.

Первоначально по ретроспективным данным строится тренд показателей $N, ОПФ, ОС$. При этом неизвестные параметры a_0, a_1, a_2 функции (14) находятся путём решения системы линейных алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^m y_i = m \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum_{i=1}^m t_i + a_2 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^2, \\ \sum_{i=1}^m (y_i \cdot t_i) = a_0 \cdot \sum_{i=1}^m t_i + a_1 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^2 + a_2 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^3, \\ \sum_{i=1}^m (y_i \cdot t_i^2) = a_0 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^2 + a_1 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^3 + a_2 \cdot \sum_{i=1}^m t_i^4. \end{cases} \quad (15)$$

По построенным моделям (14), адекватность которых проверяется по критерию согласия, методом экстраполяции тренда по аргументу t рассчитываются прогнозные значения трудовых и материальных ресурсов, использование которых в моделях (1)–(4) позволяет спрогнозировать показатель объёма производства. При этом необходимо учитывать, что в соответствии с основным правилом прогнозтики, глубина ретроспекции должна быть в 2–2,5 раза больше прогнозного горизонта.

Кроме описанной задачи прогнозирования объёмов производства, назовём её прямой, на основе моделей (1)–(4) может быть решена и обратная задача прогнозирования, а именно: рассчитано необходимое ресурсное обеспечение под запланированный объём выпуска продукции. Результатом решения обратной задачи будет карта изоквант, показывающая всё многообразие способов возможного достижения того или иного объёма производства.

Описанная методика анализа экономической деятельности предпринимателя не нова для экономики фирмы, хотя достаточно сложна в реализации. Однако необходимо иметь в виду, что степенные производственные функции хорошо себя зарекомендовали в условиях устойчивого функционирования экономики, устойчивого на протяжении длительного интервала времени (10–15 лет).

К сожалению, предприниматели России со времени становления рыночных отношений работают в условиях нестабильной экономической среды, характеризующейся изменением правового поля и высокими темпами инфляционных процессов. С 2000 г. темпы инфляции снизились почти в 2 раза, но, как правило, не опускаются ниже уровня 10 % годовых. Особенное негативное воздействие на предпринимательскую деятельность оказал экономический кризис, начавшийся в 2008 г.

Для апробации описанной методики в условиях макроэкономической нестабильности в описанном аппарате исследования годовой интервал времени был заменён на квартальный и сделана успешная попытка исключить при анализе инфляционную составляющую. При этом небольшая глубина ретроспекции предопределила малый прогнозный горизонт, в основном в пределах одного года. На 9 из 10 исследованных предприятий достоверность построенных моделей оказалась достаточно высока, что подтверждено не только аналитически, но и практическими данными. Расхождения между спрогнозированными и сложившимися в предпринимательской практике реальными показателями товарной продукции составили от 0,1 до 5 %. Только в одном случае расхождение составило более 10%, что достаточно значимо и объясняется влиянием неучтённой детерминанты – сезонности спроса на продукцию производственно-технического комплекса «Химполимермаш» производственного объединения «Златоустовский машиностроительный завод». Весьма показательным, что на 50 % проанализированных промышленных предприятий Челябинской области, несмотря на то, что была исключена инфляционная составляющая, коэффициент эластичности, учитывающий «автономный» технический прогресс, получился отрицательным. Это свидетельствует об отрицательном воздействии экономической среды России на производственную деятельность многих промышленных предприятий с высоким уровнем технологий.

Особый интерес для предпринимателя представляет предельный анализ финансовых результатов производства, так как чистая прибыль является платой за предпринимательскую способность, вознаграждением за риск и труд предпринимателя. В экономической теории известно, что оптимального финансового результата (максимум прибыли или минимум убытков) предприятие достигает при таких объёмах производства, когда его предельный доход равен предельным издержкам. Предельные величины могут быть найдены на основе соответствующих им валовых показателей.

Валовые издержки могут быть аппроксимированы полиномом третьей степени:

$$U = b_0 + b_1 \cdot Q + b_2 \cdot Q^2 + b_3 \cdot Q^3, \quad (16)$$

где Q – объём производства конкретного вида промышленной продукции, тыс. шт./год. При этом свободный член полинома (16) b_0 будет равен величине постоянных издержек, а абсцисса точки перегиба кубической параболы (16), равная $(-b_2 / 3b_3)$, будет соответствовать началу действия закона убывающей отдачи.

Валовой доход предприятия, в зависимости от структуры рынка, в котором оно работает, может быть представлен в виде линейной или квадратичной зависимости от объёмов производства, т. е. в

наиболее общем виде аппроксимирован полиномом второй степени:

$$ВД = c_0 + c_1 \cdot Q + c_2 \cdot Q^2. \quad (17)$$

Неизвестные в моделях (16) и (17) коэффициенты b_i, c_i находятся на основе ретроспективных данных по аналогичному использованному в модели (14) алгоритму.

Оптимальный объем производства, соответствующий лучшему финансовому результату предприятия, достигается тогда, когда равны первые производные функций (16) и (17):

$$dU / dQ = dВД / dQ$$

или когда

$$(b_1 - c_1) + 2 \cdot (b_2 - c_2) \cdot Q + 3 \cdot b_3 \cdot Q^2 = 0.$$

Апробация описанного предельного метода анализа финансового результата была проведена на Златоустовских промышленных предприятиях: ОАО «Завод «Булат» и ОАО «Синкрос», в то время, когда свыше 75 % акций отмеченных обществ находились в единоличной собственности.

Заключение. Описаны сравнительно новые для отечественной практики предпринимателей методики экономического анализа объемных и результативных показателей производства, основанные на известных моделях экономической теории. Их апробация на ряде промышленных предприятий Южного Урала показала, что современная экономическая среда России оказывает отрицательное воздействие на предприятия с высоким уровнем технологий. Кроме того, предпринимателям для максимизации финансового результата целесообразно использовать описанные методики даже в условиях нестабильной экономики.

Литература

1. Клейнер, Г.Б. Многофакторные производственные функции с постоянными эластичностями предельной замены факторов / Г.Б. Клейнер, Д.И. Пионтовский // Экономика и математические методы, 2000. – Т. 36. – № 1. – С. 90–114.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Мохов Вениамин Геннадьевич. Доктор экономических наук, заведующий кафедрой предпринимательства и менеджмента, заместитель декана факультета экономики и предпринимательства по науке, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – вопросы повышения эффективности деятельности промышленного производства. Контактный телефон: (8-351) 267-96-23.

Mokhov Veniamin Gennadievich is Doctor of Science (Economics), Head of the Business and Management Department, deputy Dean of the Economics and Business Faculty, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: problems of increasing efficiency in the industrial production. Tel: (8-351) 267-96-23.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Л.Н. Русакова

Рассмотрены основные условия развития инновационного предпринимательства. Дана характеристика содержания и составляющих элементов инновационной инфраструктуры. Обосновано определяющее влияние технопарков на функционирование инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство, инновация, инфраструктура, региональный рынок, технопарк, регион, маркетинг.*

Инновационное предпринимательство обеспечивает фирме ценовые и качественные конкурентные преимущества, стимулирующие обновление спроса. Производители инновационных продуктов, стимулируя спрос, распространяют инновационную деятельность на маркетинговые, логистические и производственные процессы своей хозяйственной деятельности. Одним из центральных направлений развития инновационного предпринимательства России на региональном уровне в современных условиях следует признать усиление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в направлении расширения возможностей обновления производственного потенциала.

Наиболее конкурентоспособные фирмы, ориентированные на сохранение и упрочение своих лидирующих позиций в будущем, непременно составляющим элементом бизнес-процесса выделяют инновационную деятельность. В данной ситуации фирма способна с минимальными затратами добиться таких результатов, достижение которых для конкурентов, не имеющих инновационной поддержки, будет сопряжено с большими дополнительными затратами.

Более того, фирмы, использующие инновации в своей деятельности, усиливают асимметрию в реализации экономических интересов других хозяйствующих субъектов. Они ищут возможности улучшить свои товары, сдвигая, таким образом, кривые спроса. Они ищут новые методы организации производства и новые технологии, сдвигая кривые предложения. Они разрабатывают совершенно новые виды товаров и услуг, создавая новые рынки, характеризующиеся совершенно новыми кривыми спроса и предложения.

Фирма, которая первой выходит на региональный рынок с новым товаром, или предлагает новую экономическую и ресурсосберегающую технологию, по крайней мере, некоторое время сможет продавать ее по цене выше альтернативной стоимости. К тому времени, как другие производители подхватят инновацию, соотношение спроса и предложения еще раз сдвинут цену к уровню альтернативной стоимости, поскольку к этому

времени будет готова к выходу на рынок другая инновация. Таким образом, инновационное предпринимательство поддерживает рыночные процессы в непрерывном движении.

Необходимо отметить, что развитие инновационного предпринимательства функционально зависит от двух групп условий. Первая группа связана со склонностью вводить инновации: зависит от духа изобретательства, характера и смелости руководителей предприятий, от технических и финансовых ресурсов, выделяемых на эти исследования. Побуждение к инновационной деятельности зависит от государства, крупных фирм, содержащих и развивающих свои конструкторские бюро. Это побуждение дает импульс новым фирмам и старым предприятиям, умеющим обновляться.

Вторая группа условий связана с готовностью принять инновацию. Здесь большое значение имеет восприимчивость окружающей среды, что обуславливает быстрое распространение инноваций. Причем важна не только экономическая среда (наличие крупных финансовых капиталов), но и социальная (различные экономические и социальные типы общества), и ментальная (возникновение и развитие духа науки и творчества). И если социально-экономическая политика государства вызывает их к жизни, защищает и благоприятствует им, то такая политика имеет наибольшие шансы оказаться успешной.

Инновационные предприятия как никакие другие нуждаются в поддержке со стороны региональных органов власти и крупных корпораций. Существенной причиной выделения высокотехнологичных предприятий в особый объект инновационной политики любого развитого государства выступает не только их особая потребность в помощи государства, но и тот факт, что они демонстрируют уникальную инновационную активность и эффективность, способствуя тем самым повышению инновационности экономики, а следовательно, и конкурентоспособности.

В общем плане система региональной поддержки инновационного бизнеса как за рубежом, так и в России реализуется через два главных ка-

нала: содействия предприятиям и бизнесу в целом, занятым непосредственно инновационной деятельностью. При этом конкретные методы поддержки могут быть прямыми и косвенными.

Прямые методы регионального регулирования осуществляются преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Первая форма реализуется в виде прямого финансирования, осуществляемого в соответствии с законодательством в сфере инноваций. Программно-целевая форма предполагает прямое финансирование инновационной деятельности через осуществление региональных целевых программ поддержки малых предприятий и инноваций, которые выражают государственные приоритеты в этих сферах.

Значение косвенных методов регионального воздействия определяется прежде всего тем, что опосредованное стимулирование требует значительно меньших бюджетных затрат по сравнению с прямыми, ими могут быть охвачено большее количество инновационных субъектов.

С одной стороны, косвенные методы регионального воздействия направлены на стимулирование непосредственно инновационных процессов (налоговые и кредитные льготы по НИОКР), с другой – на создание благоприятного экономического климата для новаторской деятельности (повышение социального статуса научного труда, организация рекламных кампаний в СМИ). При этом необходимо подчеркнуть, что косвенные методы регулирования способствуют притоку средств из внутренних и внешних источников.

Важным элементом регионального воздействия инновационного предпринимательства, позволяющим уменьшить идущие от внешней среды риски, является создание инновационной инфраструктуры, которая может обеспечить наиболее эффективное продвижение инноваций по всем стадиям инновационного цикла, оказывая различного рода услуги инновационным предприятиям. Это могут быть государственные, частично государственные структуры, или структуры, пользующиеся государственными льготами.

Прежде всего, под инфраструктурой понимается совокупность определенных видов деятельности, создающих общие условия для формирования и функционирования основных хозяйствующих субъектов. Непременным условием эффективного функционирования современной экономики России выступает развитие социальной, производственной, рыночной инфраструктуры, которая опережает или не отстает от развития других отраслей и секторов региональной экономики.

В связи с этим, становление инновационной инфраструктуры происходит в условиях трансформации российской экономики. Содержанием этого процесса выступают как преобразование системы рыночных отношений, так и реформи-

рование методов и направлений регионального воздействия на инновационную деятельность.

Институты инновационной инфраструктуры должны обеспечивать кругооборот материально-вещественных, кредитных и денежных потоков, создавая рациональные экономические отношения между хозяйствующими субъектами и гарантируя непрерывность и сбалансированность региональной экономики.

Под инновационной инфраструктурой понимается совокупность различных предприятий, организаций, учреждений, обеспечивающих эффективное функционирование инновационного рынка на уровне региона, выполняющих соответствующие работы и оказывающие услуги, связанные с проведением инновационного процесса и обменом инновационной продукцией.

Можно выделить несколько составляющих инновационной инфраструктуры на уровне региона:

- диверсифицированные компании, обеспечивающие научно-техническое сотрудничество в сфере инноваций (технополисы, наукограды и пр.);
- предприятия, обеспечивающие сервисное обслуживание (транспортные, ремонтно-монтажные, строительные и пр.);
- предприятия, представляющие интеллектуальные услуги (инжиниринговые, консалтинговые, аудиторские и пр.);
- компании, обеспечивающие финансово-ресурсную, организационно-правовую, административную поддержку инновационного предпринимательства (банки, налоговые, таможенные службы, инвестиционные и инновационные фонды, венчурные и лизинговые компании и пр.);
- институты кадрового обеспечения, обучения, повышения квалификации и обмена опытом, включающие учебные институты, бизнес-инкубаторы, дома техники, профтехучилища и пр.;
- компании, создающие информационное обеспечение, включающие предприятия связи, вычислительные центры, банки данных, интернет, рекламные агентства и пр.;

– хозяйственные ассоциации и объединения, создаваемые с целью решения внутренних и внешних задач (фонды взаимопомощи и поддержки, представительства интересов объединившихся предприятий во взаимодействии с органами власти, группами предприятий – поставщиками ресурсов, продукции и услуг инновационных предприятий).

Поскольку основной функцией инновационной инфраструктуры является предоставление потенциальному потребителю интересующих его данных в виде инновационных услуг на базе инновационного продукта, постольку объектом взаимодействия продавцов и покупателей (производителей и потребителей) на рынке инновационных товаров выступает инновация, имеющая свои особенности по сравнению с другими товарами. С точки зрения экономического содержания и функционального назначения инновация может быть

представлена в виде инновационных ресурсов, инновационных продуктов и инновационных услуг. В составе инновационных ресурсов могут учитываться инновационные технологии, средства инновационного и рекламного обеспечения предпринимательских фирм.

Под инновационными технологиями понимается использование вычислительной техники и систем связи для создания, сбора, передачи, обработки и хранения инновационных продуктов для всех сфер предпринимательской деятельности. К инновационным технологиям можно отнести средства технического обеспечения (телекоммуникации, программное обеспечение), компьютерные сети данных, интегрированные системы обработки информации, автоматизированные рабочие места.

Сегодня инновационные технологии выступают системообразующим элементом инновационного пространства, определяющим уровень реального использования инноваций в качестве стратегического ресурса в процессе развития регионального предпринимательства в России.

Инновационные ресурсы в виде прикладных исследований, разработок, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, «ноу-хау» способствуют созданию инновационной продукции, инновационных технологий, их модификации и модернизации.

Специальными исследованиями установлено, что мобилизация инновационных ресурсов обеспечивает не только и не столько снижение издержек производства и реализации продукции у производителя и поставщика, сколько изменение качественных параметров товара [1, с. 68].

Следовательно, инновационные ресурсы имеют приоритетное значение в экономическом развитии регионов России. Они требуют больших затрат времени на то, чтобы пройти последовательные стадии от зарождения новой идеи до ее материализации и несут в себе элементы большего риска для предпринимательских фирм. Инновационные ресурсы подвержены действию фактора неопределенности развития процесса исследований и разработок. В своей результативности зависимы от динамики условий внешней среды, рыночной конъюнктуры и проч. При этом они обеспечивают и большие гарантии стабильности положения фирмы на региональном рынке.

Региональную инновационную инфраструктуру можно представить и как определенную систему организации хозяйствующих субъектов и механизмов, обеспечивающую инновационное пространство для развития всех рынков региона, и как систему экономических отношений, складывающихся между хозяйствующими субъектами по поводу производства, распределения и потребления инновационных продуктов и услуг в сфере обмена.

Основными производителями инновационных продуктов являются информационно-вычисли-

тельные центры; региональные центры новых инновационных технологий; венчурные компании; фирмы, производящие сборку и продажу информационно-вычислительной техники, телекоммуникационное оборудование, оргтехнику; бизнес-инкубаторы; технопарки; производственно-технологические центры. Такое подразделение является ориентировочным, поскольку в различных регионах могут создаваться структуры с разными названиями и статусами, но выполняющие одни и те же функции.

Важнейшим элементом региональной инфраструктуры инновационного предпринимательства являются технопарки. Технопарк – это производственное предприятие, обеспечивающее компактное размещение нескольких мелких пионерных компаний через предоставление помещений, коммуникаций, оборудования для совместного использования, а также возможность контактов с учеными известного исследовательского центра и специалистами крупной промышленной корпорации. Технопарк предоставляет комплекс услуг тем, чьи предложения и проекты признаются перспективными и направленными на существенное улучшение социально-экономической ситуации в регионе, где располагается технопарк.

Как обычные заводы и фабрики, технопарки располагаются вблизи источников сырья, но главное их отличие состоит в том, что технопарк не столько потребляет интеллект, сколько способствует его развитию. При этом цели деятельности технопарка должны обеспечивать взаимосвязь, взаимозависимость науки и коммерции. Именно эту задачу по достройке недостающих звеньев инновационного цикла, включая коммерческое звено и интегрируя таким образом сферы науки, образования, производства и предпринимательства, решает технопарк.

Технопарк уменьшает процент неудач и увеличивает процент успеха малых инновационных фирм, которые получают возможность существенно увеличить шансы на свое выживание и превратиться в дальнейшем в преуспевающие новые компании.

Более того, технопарк является частью региональной промышленности и должен проявлять деловую и коммерческую активность в регионе. Местные бизнесмены и их представители являются потенциальными клиентами технопарка. Крупные предприятия могут выступать венчурными инвесторами, организовывать совместные проекты с малыми инновационными предприятиями технопарка.

В настоящее время на территории Уральского федерального округа РФ функционируют 8 технопарков, цели и предмет деятельности которых соответствуют подходам, закрепленным в нормативных правовых актах федерального уровня. Из них 4 технопарка имеют узкую отраслевую специализацию. Технопарки в Тюменской области и Ханты-

Мансийском автономном округе – Югре – нефтегазовый комплекс и 2 технопарк в Свердловской области – лесопромышленный комплекс и химико-металлургическое направление. Остальные технопарки в Курганской, Челябинской, Свердловской области и Ямало-Ненецком автономном округе являются универсальными [2, с. 1].

Услуги технопарка направлены на привлечение в парк клиентов, содействие развитию их инновационного предпринимательства, а также на управление связями с местными научными организациями. Инновационные услуги, которые может предоставлять технопарк, условно можно разделить на три группы. Это предоставление:

- услуг коллективного пользования (служба приема посетителей, электронная почта, лаборатории, выход в интернет, конструкторские бюро, служба коммерции, опытные производства и проч.);

- консультационных услуг в области бизнеса (маркетинга, бизнес-планирования, консультаций в области законодательства, интеллектуальной собственности и проч.);

- услуг по предоставлению и пользованию помещениями (для спорта и отдыха, ремонта и переоборудования помещений, конференц-зала и проч.).

Таким образом, развитие инновационной деятельности является стратегическим направлением экономического роста на уровне региона, выступая фактором обеспечения конкурентоспособности региональной экономики. Особое место в ин-

новационной сфере занимает инновационное предпринимательство, которое является более гибким, мобильным и наиболее эффективнее использующим результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

При этом инновационные предприятия сочетают слабые стороны предпринимательства и высокий риск инновационной деятельности. В силу этого особое значение для их развития приобрело формирование и функционирование на региональном уровне достаточно важного инфраструктурного элемента – технопарков.

В настоящее время необходимо не столько формировать технопарковые структуры, но и расширять сеть технопарков, связанных телекоммуникациями. Без этого невозможно дальнейшее развитие инновационного предпринимательства. Это дает возможность перехода национальной экономики от сырьевой модели к инновационной экономике, использующей инновационные ресурсы в долгосрочной перспективе развития России.

Литература

1. Портер, М. *Международная конкуренция: пер. с англ. / М.Портер; под ред. и с предисл. Д.В. Щетинина.* – М.: Международные отношения, 1993.

2. *Результаты деятельности технопарков в Уральском федеральном округе за 2010 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uralfo.ru/soc_econ_predprin_technoparks_2010.html*

Поступила в редакцию 17 января 2012 г.

Русакова Людмила Николаевна. Профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики, Институт права, экономики и управления Тюменского государственного университета (г. Тюмень). Область научных интересов – экономические интересы хозяйствующих субъектов. Контактный телефон: (8-919) 939-11-39. E-mail: ekt@utmn.ru.

Lyudmila Nikolaevna Rusakova is professor at the Economic Theory and Applied Economy Department, Institute of Law, Economy and Administration of Tyumen State University, Tyumen. Research interests: economic interests of managing subjects. Tel: (8-919) 939-11-39. E-mail: ekt@utmn.ru.

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТ ЭТАПА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Н. Смагин, С.А. Шикина

Статья посвящена регрессионному анализу зависимости факторов инвестиционной активности производственных предприятий от этапа жизненного цикла. Авторами рассмотрена количественная оценка влияния выявленных факторов на параметры развития производственных предприятий. Обоснована зависимость уровня инвестиционной активности от этапа жизненного цикла производственного предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная активность, регрессионный анализ факторов уровня инвестиционной активности предприятия, этапы жизненного цикла

Одной из проблем регрессионного анализа является количественная оценка степени влияния выявленных факторов на параметры развития производственных предприятий. Для такой количественной оценки обычно используются статистические показатели, которые отражают суммарное воздействие и взаимосвязь факторов, расчетные значения зависимой переменной (результативного признака).

Каждой из стадий жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, реализуемые через проводимые инвестиционные политики [1].

Проводимое исследование посвящено анализу взаимосвязи уровня инвестиционной активности ($K_{иА}$) и этапа жизненного цикла (ЭЖЦ) промышленного предприятия. Для оценки влияния состава и параметров ЭЖЦ, определяющих уровень инвестиционной активности, проведем следующее исследование.

С помощью информационно-аналитической системы FIRA PRO [2] из данных по 1085 промышленным предприятиям металлургического производства Российской Федерации выбираем 209 промышленных предприятия, из них 120 предприятия по наиболее крупной валюте баланса, 70 средних предприятий и остальные малые предприятия. Для анализа были выбраны следующие параметры: дата регистрации ($Дт$), численность ($Ч$), валюта баланса ($ВБ$), объем реализации продукции (V), нераспределенная прибыль ($НП$), начисленная амортизация (A_m) на 01.01.2011 года.

Оценка этапа жизненного цикла промышленного предприятия проводилась на основе интегрированного показателя рассчитанного по формуле

$$ЭЖЦ_{п} = (m_2 + m_3 + m_4 + m_5) / 4 + m_1, \quad (1)$$

где m_1 – параметр, определяемый в зависимости от возраста предприятия, рассчитывается по формуле:

$$m_1 = (2000 - Дт) / 50, \quad (2)$$

где $Дт$ – год регистрации предприятия; m_2 – пара-

метр, определяемый в зависимости от численности работающих на предприятии; m_3 – параметр, определяемый по валюте баланса; m_4 – параметр, определяемый по объему реализации продукции предприятия; m_5 – параметр, определяемый по темпам прироста активов предприятия.

Оценка параметра m_i проводится по критериям приведенных в табл. 1, выбранных в соответствии (п. 1 ст. 4 ФЗ № 209-ФЗ от 24.07.07 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», гл. 26.2 НК РФ).

Расчет уровня инвестиционной активности предприятий ($K_{иА}$) проводится по формуле [3]:

$$K_{иА} = \Delta CA / (НП + A_m), \quad (3)$$

где ΔCA – прирост стоимости активов за отчетный период; $(НП + A_m)$ – денежный поток операционной деятельности или собственные инвестиционные ресурсы; $НП$ – нераспределенная прибыль за отчетный период; A_m – величина амортизационных отчислений за отчетный период.

Полученные данные представлены на рис. 1.

Дальнейшая обработка результатов выборки промышленных предприятий металлургического производства Российской Федерации за 2010 год зависимости уровня инвестиционной активности от этапа жизненного цикла проводилась следующим образом:

1) на этапах «рождение» и «рост» исключены из выборки предприятия с неудовлетворительными финансовыми показателями (убытки);

2) на этапах «стабилизация», «стагнация» предприятия, проводящие активную стратегию диверсификации производства, перемещены в зону роста. Например, предприятия трубной промышленности ОАО «ЧТПЗ», ОАО «Северский ТЗ», ОАО «ПНТЗ» и одно предприятие черной металлургии ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК».

Полученный результат отображен на рис. 2.

Для расчета регрессионной зависимости между уровнем инвестиционной активности предприятий ($K_{иА}$) и этапом его жизненного цикла (ЭЖЦ)

Таблица 1

Исходные параметры по этапам жизненного цикла предприятия

№ п/п	Наименование параметра m_i	Этап жизненного цикла			
		Рождение 1	Рост 2	Стабилизация 3	Стагнация 4
1	Возраст предприятия, лет	3	10	20	50
2	Численность, чел.	100	2 000	5 000	100–10 000
3	Валюта баланса, млн руб.	100,0	1 000,0	10 000,0	100,0–20 000,0
4	Объем реализации, млн руб.	60,0	2 000,0	10 000,0	60,0–20 000,0
5	Темп прироста активов, % в год	400	125	105	< 100

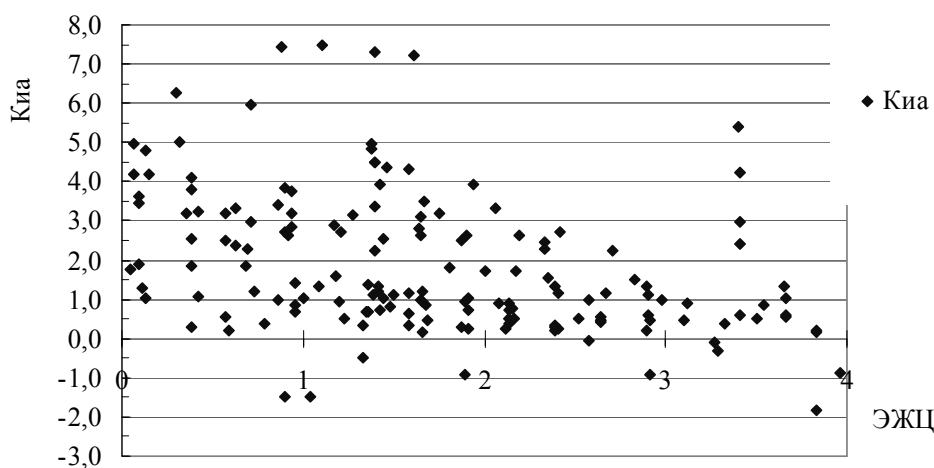


Рис. 1. Зависимость уровня инвестиционной активности предприятия от этапа жизненного цикла

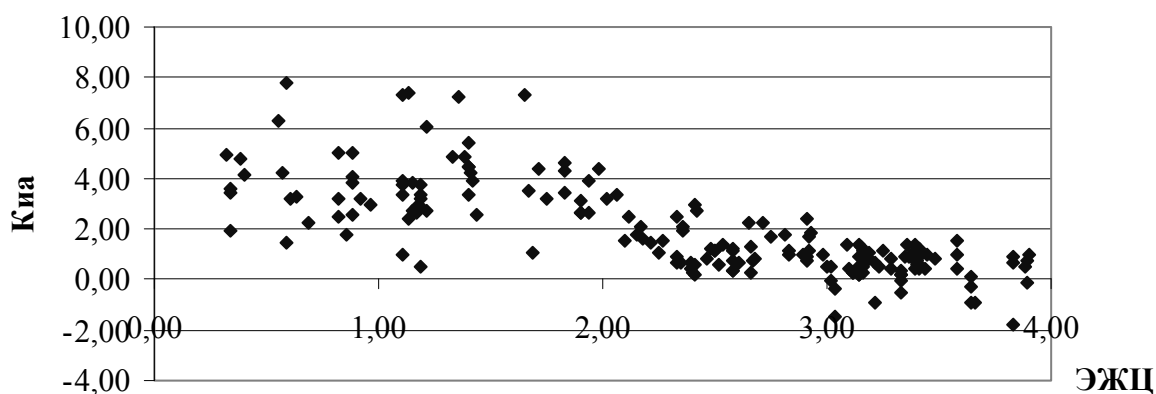


Рис. 2. Скорректированная зависимость уровня инвестиционной активности промышленного предприятия от этапа жизненного цикла

воспользуемся программой (Microsoft Excel 2007 / Данные / Анализ данных / Регрессия). Получена следующая регрессионная модель (табл. 2, 3).

$$K_{ia} = 5,1 - 1,37 \text{ ЭЖЦ.} \quad (4)$$

Полученный коэффициент детерминации свидетельствует о том, что 58% изменения уровня показателя коэффициента инвестиционной активности определяется изменением этапа жизненного цикла. Коэффициент корреляции является статистически значимым, по критерию t-статистика, равный 23,47, больше табличного.

Следовательно, данную модель (4) можно использовать для анализа и оценки в зависимости от уровня инвестиционной активности от этапа жизненного цикла промышленных предприятий металлургической промышленности РФ.

Как мы видим на рис. 2, уровень инвестиционной активности оставшихся в выборке 190 промышленных предприятий зависит от этапа жизненного цикла, что подтверждается расчетом регрессии.

Установлено, что на 190 металлургических

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

предприятий, попавших в выборку, уровень инвестиционной активности меняется в зависимости от этапа жизненного цикла (см. рис 2). Более половины промышленных предприятий находится на этапе «стабилизация», поэтому у них есть выбор или развиваться естественно и перейти на этап «стагнация», или проводить диверсификацию деятельности через реинжиниринг и реструктуризацию активов, чем продлить свое долголетие.

Таблица 2
Показатели регрессионной статистики

Регрессионная статистика	
R регрессии	0,76
R-квадрат	0,58
Наблюдения	190

Таблица 3
Показатели регрессионного анализа

Показатели	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение	5,10	23,47
ЭЖЦ	-1,37	-16,17

Литература

1. Бясов, К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации / К.Т. Бясов // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 4.
2. Первое рейтинговое агентство FIRA PRO. – <http://www.fira.ru>
3. Плужников, В.Г.. Инвестиционная активность предприятия и этапы его жизненного цикла / В.Г. Плужников, С.А. Шикина // Российское предпринимательство. – 2010. – № 5(2). – С. 106–112.

Поступила в редакцию 12 декабря 2011 г.

Смагин Вячеслав Николаевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – инвестиции, финансовый менеджмент. Контактный телефон: 267-71-19. E-mail: Smagin V N@yandex.ru

Vyacheslav Nikolaevich Smagin is Doctor of Science (Economics), Professor of the Economy of Company and Market Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: investments, financial management. Tel: 267-71-19. E-mail: Smagin V N@yandex.ru

Svetlana Arturovna Shikina is a senior teacher at the Economy of Company and Market Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: audit, accounting, project management, taxation and enterprise operating efficiency. E-mail: Pastler 74@mail.ru Tel: 267-71-19.

Шикина Светлана Артуровна. Старший преподаватель кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – аудит, бухгалтерской учет, управление проектами, налогообложение и эффективность деятельности предприятия. Контактный телефон: 267-71-19. E-mail: Pastler 74@mail.ru.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК 657.1.01 + 657.6
ББК У9(2)-56

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РИСКОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА К ВЕДЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ АУТСОРСИНГА

М.С. Кувшинов, Е.А. Шевелева, А.Е. Шевелев

Рассмотрены проблемы, возникающие при осуществлении ведения бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга. Выявлена необходимость рискоориентированного подхода к организации бухгалтерского учета в данных условиях. Дано определение риска, возникающего в условиях осуществления бухгалтерского аутсорсинга. Рассмотрена классификация таких рисков, способы оценки их величины. Предложены методы снижения рисков в условиях бухгалтерского аутсорсинга.

Ключевые слова: бухгалтерский учет в условиях аутсорсинга, рискоориентированный подход, риск бухгалтерского аутсорсинга, классификация риска, идентификация риска, оценка величины риска, способы снижения риска в условиях бухгалтерского аутсорсинга.

В настоящее время в практике российских предприятий все шире используется аутсорсинг. Он представляет собой привлечение специализированных организаций, имеющих высококвалифицированных специалистов, а также располагающих постоянно обновляющимися программными продуктами и базами законодательно-правовых актов для выполнения непрофильных функций. Традиционно аутсорсинг обеспечивает снижение затрат, что способствует повышению конкурентоспособности и росту стоимости компании. Аутсорсинг представляет собой, по сути, инновационный подход к организации бизнеса, так как способен помочь даже слабой в финансово-экономическом отношении компании стать инвестирующей в новое развитие [1].

Это связано, прежде всего, с особенностями финансирования исследовательской деятельности МИПов, ведь они осуществляют деятельность за счет средств, поступающих из бюджета (в том числе через различные фонды), а также в связи с особенностями их деятельности. Эти особенности проявляются, во-первых, в том, что ресурсы эти ограничены, и это не позволяет МИПам нанимать специалиста-бухгалтера необходимого профессионального уровня, а зачастую расходы на ведение бухгалтерского учета даже не заложены в смету расходов.

Во-вторых, за результативностью деятельности этих организаций, а также за эффективностью использования выделенных им на это средств необходимо осуществление контроля. Такой контроль будет наиболее действенным, если его осуществлять одновременно с ведением бухгалтерского и налогового учета, то есть в условиях бухгалтерского аутсорсинга.

В-третьих, непрерывность деятельность МИПов обусловлена непрерывностью финанси-

рования, а это зависит от своевременности и качества отчетов, представляемых МИПами в фонды и т. д. Составление такой отчетности имеет свои особенности, и, с нашей точки зрения, аутсорсер, имеющий опыт формирования таких отчетов, в значительной степени способен облегчить инновационным предприятиям процедуру получения следующих порций финансирования путем избегания ненужных ошибок и потерь времени.

Таким образом, наиболее подходящим способом организации учета на МИПах является бухгалтерский аутсорсинг, приобретающий в этих условиях новую функцию – контрольную.

В ходе осуществления деятельности по оказанию услуг по ведению бухгалтерского учета участники этих отношений сталкиваются с разнообразными проблемами. Так, например, предприятие-аутсорсорсер наиболее часто сталкивается на практике со следующими основными проблемами [1, 2]:

1) недостаточная детализация действующего законодательства в области аутсорсинга, отсутствия стандартов и методологии;

2) ведение деятельности аутсорсингового предприятия в условиях ограниченности ресурсов;

3) несвоевременное представление заказчиком аутсорсинговой организации первичной бухгалтерской документации, в результате чего может произойти несвоевременное исчисление и уплата налоговых платежей;

4) возможность потери репутации вследствие несоблюдения требований о конфиденциальности данных;

5) возможность потери первичных учетных документов при плохой организации документооборота;

6) угроза внезапного расторжения договора об оказании услуг вследствие различных причин;

7) отсутствие контроля за деятельностью специалистов, оказывающих бухгалтерские услуги и т. д.

Эти проблемы возникают вследствие реализации различных видов риска. Поэтому, на наш взгляд, при применении бухгалтерского аутсорсинга МИП-ах необходимо не только учитывать действие возникающих при этом рисков, но также принимать меры по их снижению. Ведь, как известно, любая деятельность, а тем более инновационная, сопряжена с риском, однако задача компании не избегать его, а грамотно и своевременно управлять им.

Риск в данном случае будем понимать как возможное отклонение фактических результатов реализации управленческого решения по использованию бухгалтерского аутсорсинга от результатов, которые предполагались при принятии этого решения.

Причиной возникновения и существования рисков, связанных с ведением бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга, является неопределенность информации о параметрах финансово-хозяйственной среды, в которой осуществляется деятельность предприятия. И поскольку абсолютно полной, исчерпывающей информации обо всех параметрах среды деятельности в любой момент времени получить невозможно, постольку риски будут постоянно сопровождать эту деятельность [3, 4].

Риски, возникающие при этом, разнообразны. Для эффективного управления рисками их необходимо идентифицировать и оценить их величину, то есть необходимо понять, какие конкретные виды рисков существуют на предприятии и насколько они для этого предприятия опасны. В зависимости от вида и величины риска применяются соответствующие методы его снижения. Идентификация рисков опирается на их классификацию, использующую различные признаки группировки.

Риски, связанные с ведением бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга, возникают у каждой из сторон этих отношений – у предприятия, оказывающего услуги бухгалтерского аутсорсинга, и у предприятия, которому эта услуга оказывается (то есть МИП-у).

Под участниками отношений бухгалтерского аутсорсинга будем понимать организацию, получающую такую услугу, и организацию-аутсорсера, оказывающую такую услугу.

Однако, с нашей точки зрения, рассматривать эти риски надо не только относительно каждого из участников отношений бухгалтерского аутсорсинга, но и в их совокупности и во взаимосвязи.

Так, в целом риски, возникающие у всех участников отношений бухгалтерского аутсорсинга, можно разделить на две группы: 1) риски, не связанные с отношениями бухгалтерского аутсорсинга; 2) риски, связанные с отношениями бухгалтерского аутсорсинга. К первой группе относятся риски, свойственные любому коммерческому предприятию: политические, страновые, имущественные, валютные, финансовые риски, риски не-

добросовестной конкуренции, риски неисполнения договоров контрагентами и т. д. Ко второй группе относятся риски, свойственные именно участникам отношений бухгалтерского аутсорсинга.

У предприятия, получающего услугу бухгалтерского аутсорсинга, к возможным рискам можно, например, отнести следующие:

- опасность передачи слишком многих важных функций предприятия в руки аутсорсера;
- появление угрозы утечки конфиденциальной информации;
- возможность потери важных документов;
- утрата контроля за расходованием собственных ресурсов;
- несвоевременность получения информации, необходимой руководству, и, как следствие, – возможный риск снижения оперативности для принятия управленческих решений;
- риск слабой, недостаточной компетентности сотрудников организации-исполнителя, отсутствие необходимого опыта;
- повышенная зависимость от внешних партнеров;
- возможная экономическая необоснованность выделения на аутсорсинг ведения бухгалтерского учета;
- несение ответственности (налоговой, административной, уголовной) за допущенные сотрудниками аутсорсинговых организаций ошибки в бухгалтерском и налоговом учете;
- отсутствие контроля над деятельностью организации или специалистов, которые предоставляют бухгалтерские услуги;
- недостаточная детализация действующего законодательства в области аутсорсинга, отсутствие стандартов и методологии.

У организации-аутсорсера риски, связанные с отношениями бухгалтерского аутсорсинга, в свою очередь подразделяются на две группы рисков:

- а) риски, которые организация-аутсорсер разделяет с организацией-клиентом;
- б) риски, не связанные с деятельностью в области оказания услуг данному клиенту, но в отношении которых существует вероятность (и иногда даже немалая) их наступления.

Для первой группы рисков необходимо при заключении договора возмездного оказания услуг четко определить обязанности сторон, установить сроки выполнения обязательств, и особенно четко разграничить ответственность организации-заказчика и аутсорсинговой организации за выполнение тех или иных операций по ведению бухгалтерского учета.

Вторая группа рисков не связана с финансово-хозяйственной деятельностью организации-аутсорсера; эти риски обусловлены обстоятельствами, которые могут возникнуть независимо от деятельности данной организации, и на которые она не может повлиять, однако может их уменьшить, применив некоторые меры, например: создание системы резервов, использование методов страхования или самострахования и т. д. К факто-

рам финансово-хозяйственной среды, обуславливающим такие риски, можно отнести, например, банкротство организации-заказчика, изменения в области законодательства, сложившиеся условия на рынке и другие. Система рисков этой группы, возникающая у предприятия-аутсорсера, представлена в таблице.

Теоретически оценивать величину риска можно количественными и качественными методами. Количественно оценить величину риска, обусловленного применением бухгалтерского аутсорсинга, можно как сумму излишних расходов и потерь (в том числе штрафных санкций и пени за несвоевременные и некорректные действия, нарушающие положения налогового и бухгалтерского законодательства), а также как сумму недополученного финансирования.

Однако зачастую количественно оценить тот или иной вид риска не представляется возможным. Поэтому можно использовать матрицу рисков, где виды риска распределены между различными областями, характеризующимися как области высокого, среднего и низкого риска.

Область низкого риска не нуждается в усилении контроля. В этом случае риски, угрожающие экономической безопасности предприятия, малы, но в будущем (потенциально) они все-таки могут повлиять на деятельность организации-аутсорсера.

Область среднего риска требует усиления контроля. При этом риски при недостаточном внимании могут оказывать негативное влияние на экономическую безопасность предприятия.

Область высокого риска соответствует условиям, при которых могут возникнуть катастрофические последствия для предприятия, в том числе банкротство. Область высокого риска требует особого контроля, организации необходимо не допускать его появления. Таким образом, предприятию необходимо разработать мероприятия по выявлению и устранению рисков, которые оказывают наиболее существенное влияние на его деятельность. При этом следует иметь в виду, что элементы финансово-хозяйственной среды деятельности организации, влияющие на величину риска в условиях бухгалтерского аутсорсинга и имеющие объективный характер (например, политическая и социально-экономическая ситуация в стране и в регионе деятельности, состояние налогового и прочего законодательства и т. д.), не могут быть изменены или отменены предприятием. Оно может только принимать адекватные управляющие решения для предотвращения либо снижения величины рисков, обусловленной действием данных факторов.

Кроме того, следует иметь в виду особенность влияния на процессы возникновения и управления рисками бухгалтерского аутсорсинга такого элемента финансово-хозяйственной среды деятельности организации, как субъективный фактор. При этом представляется необходимым учитывать действие этого фактора для всех участников отношений бухгалтерского аутсорсинга.

Как показали проведенные исследования, наиболее значимыми инструментами снижения рисков, обусловленных ведением бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга, являются:

- существенные условия договора возмездного оказания услуг ведения бухгалтерского учета сторонней организацией (то есть бухгалтерского аутсорсинга);

- положения учетной политики у организации-заказчика услуг ведения бухгалтерского учета;

- резервирование.

В целях снижения вышеуказанных рисков при заключении и исполнении любого вида договоров на оказание услуг по ведению бухгалтерского учета целесообразно [2]:

- включать в текст договора все существенные условия для договоров данного вида;

- максимально детализировать предмет договора;

- обеспечивать соразмерность стоимости оказанных услуг их объему, качеству и трудозатратам;

- при заключении договора на ведение бухгалтерского учета и составление отчетности необходимо детально прописать обязанности сторон, определить конкретный перечень операций, которые будет выполнять организация-аутсорсер, разработать и утвердить график документооборота и установить сроки выполнения обязательств, порядок предоставления отчетности о выполненной работе;

- дополнительно к договору на оказание бухгалтерских услуг рекомендуется заключать соглашение о соблюдении конфиденциальности и ответственности за нарушение его условий;

- отдельно в договоре следует оговорить ответственность аутсорсера за ошибки, допущенные при ведении учета или составлении отчетности.

Разработка положений учетной политики для организации-заказчика услуг ведения бухгалтерского учета, осуществляемая организацией-аутсорсером, должна учитывать особенности формирования учетных данных в этих условиях.

Использование механизма резервирования будет способствовать снижению последствий проявления рисков бухгалтерского аутсорсинга при взаимодействии с малыми инновационными предприятиями в университетской среде Национальных исследовательских университетов.

Таким образом, рискоориентированный подход, используемый при осуществлении бухгалтерского аутсорсинга, поможет участникам этих отношений снизить возможные риски и смягчить силу их проявления. Это будет способствовать обеспечению непрерывности их деятельности и развития инновационной деятельности в целом.

Литература

1. Сафарова, Е.Ю. Аутсорсинг учетных процессов / Е.Ю. Сафарова. – М.: Книжный мир, 2009. – 129 с.

Группа рисков	Виды рисков
Риски, обусловленные постановкой бухгалтерского учета в организации-аутсорсере	Риски, связанные с законодательным регулированием бухгалтерского учета
	Риски, связанные с неэффективным управлением бухгалтерским учетом на предприятии
	Риски, связанные с низкой квалификацией персонала, ведущего бухгалтерский учет в организации-аутсорсере
Риски, сопровождающие финансово-хозяйственную деятельность организации-аутсорсера	Риски, связанные с созданием и функционированием бухгалтерской информационной системы внутри предприятия
	Риски, связанные с несоблюдением условий договора заказчиками
	Риски, связанные с несознательным отношением заказчиков к возложенным на них обязанностям
	Риски, связанные с крахом бизнеса заказчика
	Риски, связанные с потерей репутации организации-аутсорсера в случае отсутствия информационной безопасности заказчика (информационный риск, связанный с организацией хранения документов, баз данных заказчиков)
	Риск давления на бухгалтера, ответственного за ведение бухгалтерского учета у заказчика, со стороны руководства заказчика
	Риски, связанные с возможной низкой квалификацией персонала, ведущего бухгалтерский учет у заказчика, и оказывающего консультационные услуги
	Риски, связанные с отсутствием эффективного контроля за действиями персонала, ответственного за ведение бухгалтерского учета у заказчика и оказание консультационных услуг
	Риски, связанные с передачей сотрудниками предприятия коммерческой информации конкурентам
Риски, обусловленные нарушением требований Законодательства РФ	Риски, связанные с возмещением причиненного ущерба заказчику
	Риски, связанные с нарушением гражданского, налогового, бухгалтерского, трудового, экологического и иного законодательства
Риски, обусловленные негативными действиями конкурентов	Риски, связанные с более привлекательными условиями оказания идентичных услуг конкурентами
	Риски, связанные с угрожающими действиями конкурентов

2. Уткин, Э.А. *Управление рисками предприятия: учебно-практическое пособие* / Э.А. Уткин, Д.А. Фролов. – М.: ТЕИС, 2010. – 247 с.
3. Филина, Ф.Н. *Аутсорсинг бизнес-про*

цессов: проблемы и решения / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 208 с.

4. Шевелев, А.Е. *Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие* / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.

Поступила в редакцию 1 декабря 2011 г.

Кувшинов Михаил Сергеевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – формирование учетной и инвестиционной политики, управление инновациями и инвестиционной деятельностью. Контактный телефон: (8-351) 267-93-91.

Michael Sergeevich Kuvshinov is Doctor of Science (Economics), professor at the Accounting and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: formation of registration and investment policy, management of innovations and investment activity. Tel: (8-351) 267-93-91.

Шевелева Екатерина Анатольевна. Ассистент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), главный бухгалтер ООО «Универ-Консалтинг», соискатель ученой степени кандидата экономических наук. Область научных интересов – бухгалтерский и налоговый учет на малых инновационных предприятиях, организация бухгалтерского учета, бухгалтерский аутсорсинг, контроль. Контактный телефон: (8-351) 267-93-91. E-mail: sea1986@mail.ru

Ekaterina Anatolievna Sheveleva is an assistant of the Accounting and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk, chief accountant of “Univer-Consulting”, LLC, an applicant for candidate degree in Economics. Research interests: accounting and taxation of small innovative enterprises, organization of account system of an enterprise, account outsourcing, control. Tel: (8-351) 267-93-91. E-mail: sea1986@mail.ru

Шевелев Анатолий Евгеньевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – учет и налогообложение, анализ и управление бухгалтерскими рисками, финансовая отчетность. Контактный телефон: (8-351) 267-93-91.

Anatoly E. Shevelev. Doctor of Economic Sciences, professor of «Accounting and Finance» South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – accounting and taxation, analysis and management accounting risk, the financial statements.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РЕЗЕРВОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

А.Е. Шевелев, Т.В. Левкутняя

Статья посвящена резервной системы предприятий общественного питания в условиях риска и неопределенности. Показан процесс создания резервов на предприятии. Рассмотрены различные подходы к резервированию, модели резервной системы предприятий.

Ключевые слова: *предприятия общественного питания, неопределенность, риски, резервы, резервная система предприятия.*

Деятельность предприятий общественного питания подвержена влиянию внешних и внутренних факторов, которые могут сыграть существенную роль в принятии управленческих решений и повлиять на непрерывность деятельности организации. Для того чтобы деятельность предприятий была непрерывна, создается резервная система, то есть совокупность резервов, направленная на поддержание нормальной деятельности компании. Данная система разрабатывается в соответствии с условиями внешней среды, особенностями деятельности, поэтому ее создание на предприятиях сейчас особенно актуально.

Понятие «резервная система» тесно связано с методом резервирования. В экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «резервирования». Основные определения понятия приведены в таблице.

Из определений, представленных в таблице, видно, что все специалисты в области бухгалтерского учета по-разному понимают цель резервирования: одни считают его способом уточнения оценки отдельных статей бухгалтерского учета,

забывая о возможности с помощью резервов покрыть предстоящие расходы; другие относятся только как методу повышения надежности.

По нашему мнению, резервная система – это комплекс создаваемых на предприятии резервов с целью обезопасить деятельность организации от всякого рода отрицательных явлений, обеспечить выполнение принципа непрерывности деятельности организаций.

На предварительном этапе исследования была проведена оценка резервной системы 25 предприятий общественного питания различной организационно-правовой формы собственности, расположенных на территории Челябинской области. Как свидетельствует результат, в настоящее время только единицы предприятий общественного питания стараются обезопасить свою деятельность от неблагоприятных факторов, создавая резервы. Это говорит о том, что руководители не хотят отвлекать финансовые активы и идут на риск, не задумываясь о его масштабах. Поэтому очень часто предприятия общественного питания, немного просуществовав на рынке, закрываются либо меняют свою политику.

Содержание понятия «резервирования активов»

№ п/п	Определение	Автор
1	Резервирование – это эффективный метод повышения надежности технического устройства посредством введения дополнительного числа элементов и связей по сравнению с минимально необходимым для выполнения заданных функций в данных условиях работ	Романова С.В. Организация учета и анализа резервной системы предприятия: дис. канд. экон. наук. Шахты, 2000
2	Резервирование как прием регулирования финансового результата деятельности хозяйственного субъект. По его мнению, резервирование предполагает регистрацию расходов и доходов, вероятных для будущих периодов, в отчетном.	Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2005
3	Резервирование предполагает уточнение оценки отдельных статей бухгалтерского учета и покрытия предстоящих расходов и платежей	Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет / под ред. Ю.А. Бабаева М.: Велби, Проспект, 2005. – 392 с.
4	Резервирование предполагает уточнение оценки ценностей, показанных в балансе	Рудановский А.П. Принципы общественного счетоведения. М., 1913
5	Резервирование понимается как методологический прием, как процесс создания счетов резервов и как способ регулирования финансовых результатов	Попова Е.А. Бухгалтерский учет формирования и использования резервов в сельскохозяйственных организациях: на материалах Калужской области: дис. ... канд. экон. наук. М., 2007

На основании анализа исследования можно делать вывод, что резервная система российских предприятий общественного питания находится на начальном этапе своего развития. Этому способствует отсутствие четкой нормативной базы по бухгалтерскому учету формирования и использования финансовых резервов. Действующие нормативные документы, касающиеся финансовых резервов, нуждаются в совершенствовании. Отсутствуют единые форма для расчета финансовых резервов и их инвентаризации. Руководители и главные бухгалтера предприятий общественного питания называют еще и такие причины нежелания создавать резервы: стремление сблизить бухгалтерский и налоговый учет, увеличение трудоемкости учетных процедур.

Деятельность предприятий общественного питания, как и всех хозяйствующих субъектов, осуществляется в условиях рыночной экономики. При этом они функционируют под воздействием как внешних, так и внутренних факторов.

К внешним факторам предприятий общественного питания можно отнести экономическую ситуацию в стране в целом, спрос на продукцию и услуги предприятия на рынке, изменение цен на закупаемое сырье, сбои в поставках продуктов питания, непроданные в срок годности блюда и полуфабрикаты и т. д.

К внутренним факторам предприятий общественного питания относят уровень квалификации специалистов, технологии приготовления блюд и полуфабрикатов, оснащенность необходимым оборудованием, качество используемого сырья, выполнение санитарных норм и др.

Поскольку результаты деятельности хозяйствующего субъекта в значительной степени определяются средой его функционирования, постольку ему необходимы знание этой среды и умение адекватно реагировать на ее изменения. Основными характеристиками финансово-хозяйственной среды являются взаимосвязанность ее факторов, сложность, подвижность и неопределенность [1, с. 55].

Неопределенность является основной чертой финансово-хозяйственной среды, влияющей на возникновение риска. В экономической теории под неопределенностью понимается неполнота и неточность информации об условиях реализации бизнес-плана, невозможность точного прогнозирования изменений в окружающей среде бизнеса, непредсказуемость в действиях конкурентов, партнеров, невозможность предугадать прорывы в научных открытиях и т. д.

Причины возникновения неопределенности могут быть самыми разнообразными: нестабильность экономической и политической ситуации; неопределенность действий контрагентов; неопределенность спроса на товары; неточность информации и т. д.

Функционируя в условиях неопределенности предприятиям общественного питания сложно

принимать управленческие решения. С возможностью получения различных результатов при реализации принятого решения связано понятие «риск».

Причем риск связан не только с потерями, но и с возможными дополнительными доходами и прибылью. В специальной литературе отсутствует единый подход к понятию «риск».

Существуют следующие его основные трактовки [1, с. 72]:

«...1) опасность возможных потерь;

2) явление, связанное с хозяйственной деятельностью, ориентированной на получение максимальной прибыли на основе удовлетворения потребностей и запросов покупателей в соответствии с требованиями рынка;

3) неопределенность (изменчивость доходов) отдачи на вложенный капитал;

4) рискованная деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход;

5) вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами...».

Таким образом, риск – это ни что иное, как отклонение ожидаемого результата от фактического, который может быть как положительный, так и отрицательный.

В связи с усложнением финансово-хозяйственной деятельности участников рынка возрастает риск как опасность возникновения непредусмотренных материальных и финансовых потерь, убытков от различного рода сделок. Деятельность предприятий общественного питания особенно подвержена воздействию рисков, среди них особое место занимают производственные риски, связанные с работой с продуктами питания.

Процедура создания резерва на предприятиях общественного питания имеет несколько этапов (рис. 1).

На первом этапе (1) подразделения предприятия, работающие с контрагентами, передают в бухгалтерию информацию о внешней среде. Производственные отделы передают в бухгалтерию информацию о внутренней среде.

На следующем этапе (2) происходит оценка выявленных рисков с качественной и количественной стороны работниками бухгалтерии. Затем данные анализа передаются руководству предприятия.

Далее руководство предприятием на основе аналитических данных принимает решение о методе снижения риска (3). Методы оценки хозяйствующий субъект выбирает сам. После проведения оценки рисков переходят к выбору методов управления рисками: избежание риска; передача риска; снижение риска; принятие риска. Основными методами снижения риска являются страхование, хеджирование, диверсификация деятельности и вложений, формирование резервов и др. Существуют также неэкономические методы, такие как предварительная проверка контрагентов, контроль за соблюдением технологии приготовления про-

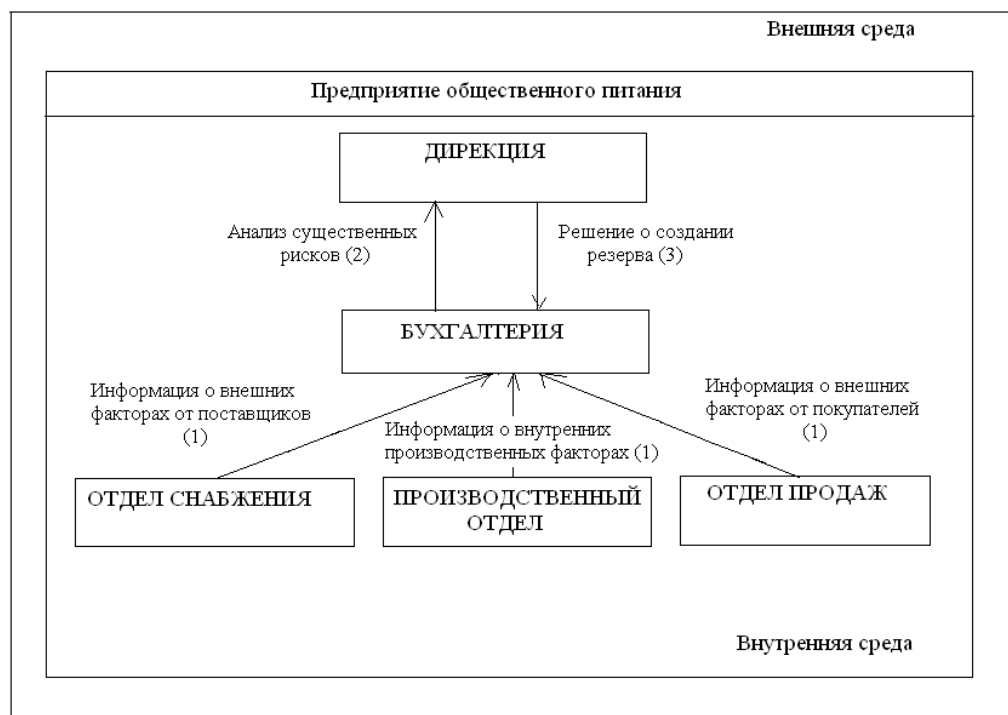


Рис. 1. Процесс принятия решения о создании резервной системы на предприятии

дуктов собственного производства, проверка сроков годности сырья и т. п.

Целью формирования резервов на предприятии является минимизация рисков, перевод из неприемлемой их формы в приемлемую, создание источника компенсации неблагоприятных последствий. Данный способ снижения риска целесообразен в том случае, если затраты на резервирование средств меньше, чем стоимостная оценка последствий рискованного действия.

На следующем этапе происходит сам процесс создания резервов в бухгалтерском учете (рис. 2). Он включает в себя регистрацию первичных документов, если в них нет информации о рисках, то эти документы регистрируются дальше на счетах бухгалтерского учета и в сводных регистрах, затем в отчетности. Если же документы несут некоторую информацию о рисках, то тогда выполняются следующие действия:

1) идентификация рисков на предприятии общественного питания. Основной целью идентификации риска является формирование у лиц, принимающих решение, полной информации о рисках и их влиянии, угрожающих деятельности предприятий общественного питания и т. д.;

2) количественная и качественная оценка риска;

3) принимается решение о создании резервной системы. Если руководство решает не отвлекать ресурсы на создание резервов, то дальше следуют такие же действия, что и при регистрации документов, не содержащих информацию о рисках;

4) определение необходимых резервов, их размера, отражение на счетах бухгалтерского уче-

та и в отчетности, затем осуществляется контроль за использованием резервов.

Во всех вариантах регистрации информации о внешней и внутренней среде, содержащейся в первичных документах, конечным этапом будет представленный руководству отчет о проделанной работе.

Существуют различные концепции представления резервной системы предприятия. Так, Рудановским А.П. было введено понятие нормирования баланса, которое предполагает фондирование, резервирование и бюджетирование. Романова С.В. представляет резервную систему как пять блоков: бухгалтерские принципы резервной системы, источники формирования, определяющие цели резервной системы предприятия, основной результат действий резервной системы, тип бухгалтерии.

Зимакова Л.А. предлагает следующие агрегаты резервной системы, которые могут быть поставлены на учет [2]:

1) переоценка активов, если она не производится, может быть создан резерв под уменьшение (увеличение) стоимости активов;

2) учет изменения стоимости денег во времени;

3) создание резервов под обесценение вложений в ценные бумаги;

4) создание резерва по сомнительным долгам;

5) страхование операций (отражение стоимости страхования).

Разрабатываемая нами учетная резервная система предприятий общественного питания представляет собой комплекс создаваемых резервов, принципов их построения, источников формиро-

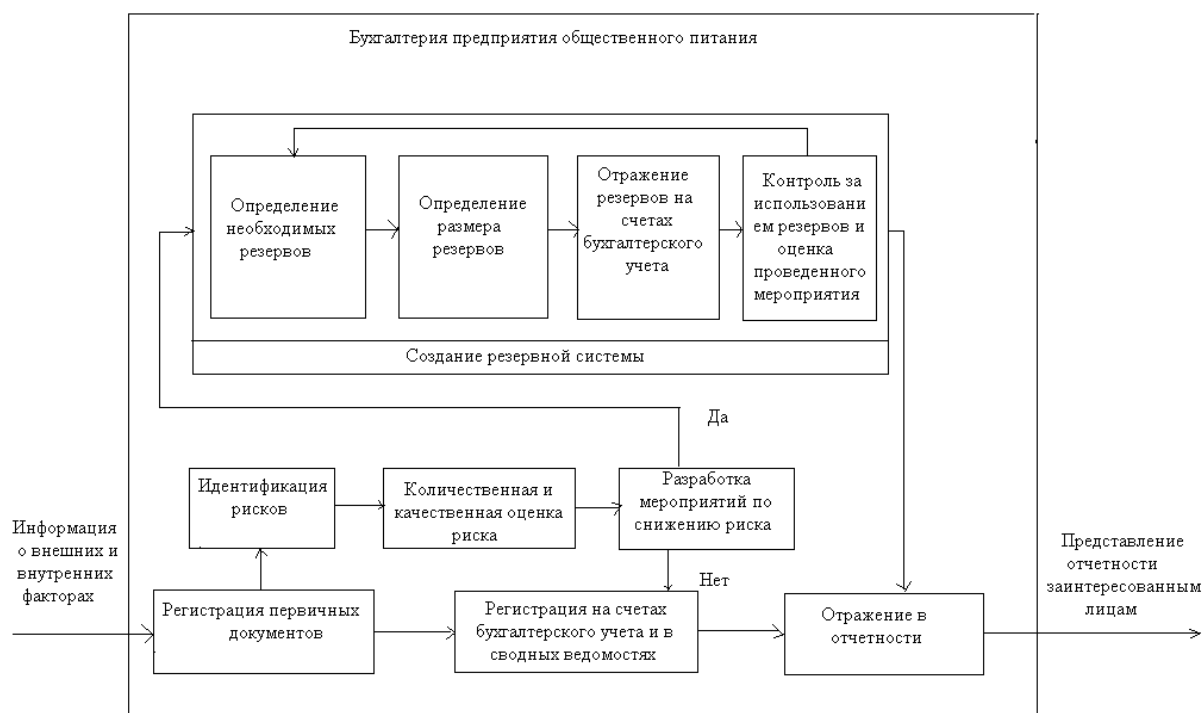


Рис. 2. Этапы обработки информации о внешних и внутренних факторах

вания, отражения на счетах бухгалтерского учета, а также контроль за их использованием. Резервная система предполагает рассмотрение следующих агрегатов:

- регламентируемые уставные резервы;
- оценочные резервы;
- резервы предстоящих расходов.

Таким образом, правильно оцененные риски и вероятность наступления неблагоприятных событий позволяют рационально направить имеющиеся свободные активы в резервы на определенные цели, что способствует повышению инвестиционной привлекательности предприятий.

Рискованность деятельности предприятий общественного питания обуславливает необходимость создания финансовых резервов для покрытия возможных потерь с целью поддержания непрерывной деятельности.

Литература

1. Шевелев, А.Е. *Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие* / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
2. Зимакова, Л.А. *Управление резервной системой предприятия* / Л.А. Зимакова // *Проблемы современной экономики*. – 2009. – № 1(29) / <http://www.m-economy.ru/>

Поступила в редакцию 14 ноября 2011 г.

Шевелев Анатолий Евгеньевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – учет и налогообложение, анализ и управление бухгалтерскими рисками, финансовая отчетность. Контактный телефон: (8-351) 267-93-91.

Anatoly E. Shevelev. Doctor of Economic Sciences, professor of «Accounting and Finance» South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – accounting and taxation, analysis and management accounting risk, the financial statements.

Левкутняя Тая Виталиевна. Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск). Область научных интересов – резервная система на предприятиях общественного питания. Контактный телефон: (8-351) 267-93-91.

Levkutnaya Taya Vitalievna. Assistant department of «Accounting and Finance» South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – accounting and taxation, reserve for catering.

РОЛЬ УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТИ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

А.Е. Шевелев, А.С. Хохряков

Статья посвящена проблеме совершенствования систем учета и внутреннего контроля страховой компании с целью обеспечения непрерывности страхового бизнеса. С учетом выявленных особенностей функционирования страховой компании определены элементы системы обеспечения непрерывности страхового бизнеса. Выявлена роль систем учета и внутреннего контроля в обеспечении непрерывности страхового бизнеса.

Ключевые слова: непрерывность страхового бизнеса, система учета и отчетности, система внутреннего контроля, риски страховой компании, актуарные методы, платежеспособность, финансовая устойчивость, резервная система страховой компании.

Долгосрочное и стабильное функционирование страхового рынка возможно при условии соблюдения непрерывности деятельности страховых компаний. Непрерывность деятельности любого хозяйствующего субъекта предполагает, что субъект будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем. В условиях рынка хозяйствующий субъект самостоятельно принимает управленческие решения, это происходит при неопределенности внешней и внутренней финансово-хозяйственной среды предприятия, поэтому возникают риски, вызванные отклонениями фактических результатов от планируемых. При действии любого риска могут возникнуть негативные последствия, поэтому каждый хозяйствующий субъект должен разработать систему мер, направленных на максимально возможное сокращение таких нежелательных последствий [1].

Страховая компания осуществляет свою деятельность в условиях повышенного риска, так как с одной стороны принимает на себя риски страхователей (страховые риски), а с другой – сталкивается с собственными предпринимательскими рисками как хозяйствующий субъект. Поэтому одной из ключевых стратегических задач страховой компании является обеспечение непрерывности своей деятельности.

Система обеспечения непрерывности страхового бизнеса включает в себя три основных взаимосвязанных функциональных блока (см. рисунок):

- 1) бизнес-процессы, обеспечивающие непрерывность страхового бизнеса;
- 2) риски, обусловленные обеспечением непрерывности страхового бизнеса;
- 3) применяемые методы оценки и моделирования рисков, обусловленных обеспечением непрерывности страхового бизнеса.

К основным бизнес-процессам, оказывающим непосредственное влияние на обеспечение непрерывности страхового бизнеса, относятся формирование страхового портфеля; тарифная политика;

формирование резервной системы; перестраховочная политика и инвестиционная политика. Каждый из этих процессов несет соответствующий риск, воздействующий в конечном счете на обеспечение непрерывности страхового бизнеса. Основными методами оценки и моделирования рисков в страховом бизнесе являются актуарная оценка и актуарное моделирование.

Актуарная деятельность заключается в «проведении расчетов и оценивании разных параметров сделок финансового характера, где платеж зависит от некоторого события, имеющего вероятностную природу» [2], что характерно для страховой деятельности.

Согласно законодательству «под актуарной деятельностью субъектом понимается профессиональная деятельность субъектов актуарной деятельности, направленная на проведение актуарных расчетов в отношении объекта актуарной оценки» [3]. При этом объектами актуарной оценки для страховых компаний признаются:

- 1) страховые вероятности наступления страховых рисков;
- 2) страховые тарифы страховщика;
- 3) страховые резервы страховщика;
- 4) инвестиционные проекты страховщика.

Знания и навыки актуариев могут применяться не только в области страхового риска и теории вероятности, но и в исследовании других видов риска: финансового, рыночного, кредитного и операционного. Внедрение новых стандартов, касающихся разработки учетно-аналитических моделей, основанных на оценке риска, происходит на фоне развития методов актуарной науки. Поэтому именно актуарной науке принадлежит одна из ведущих ролей в моделировании бизнес-процессов страховой компании, в том числе ведении учета и подготовки финансовой отчетности.

Основным источником финансовой информации об активах, обязательствах и капитале, а также показателях финансовой устойчивости и платеже-

способности страховой организации является система учета и отчетности. Оценка влияния различных рисков на финансовое состояние страховой компании и непрерывность ее деятельности тесно взаимосвязана с показателями финансовой устойчивости и платежеспособности, которые определяются на основе информации бухгалтерского учета и отчетности. Анализ отчетности страховщика дает индивидуальную картину его рисков, оказывающих влияние на объекты учета: активы, страховые резервы, обязательства и капитал, а также доходы и расходы.

Орган страхового надзора, функции которого исполняет Федеральная служба по финансовым рынкам, представляет интересы государства и страхователей в вопросах поддержания финансовой стабильности страхового сектора. Страховой надзор гарантирует в процессе проведения процедур надзора страхователям соблюдение их прав и защиту их интересов в рамках страхового законодательства. В связи с этим одной из основных задач страхового надзора является контроль соблюдения непрерывности деятельности страховых компаний. Индикаторами контроля непрерывности деятельности страховщика являются показатели его финансовой устойчивости и платежеспособности, отражаемые в его отчетности.

В настоящее время страховой надзор функционирует в ретроспективном режиме и принимает решения в отношении страховщиков на основании анализа предоставляемой ими отчетности за прошедшие периоды. Нарастающая неопределенность страхового рынка ставит орган страхового надзора перед необходимостью работать в более оперативном режиме.

Проблема несоответствия финансовой картины страховой компании, создаваемой бухгалтерской отчетностью, и фактического соотношения активов и обязательств страховщика обусловлена состоянием его страхового и инвестиционного портфелей. В связи с наличием инверсии финансового цикла в деятельности страховой организации можно выделить отчетный год, полисный год (год действия договора страхования) и год наступления страхового случая.

Отчетность, предоставляемая традиционно на конкретную дату, не дает актуальной картины финансового положения страховой компании. Бухгалтерская отчетность, которая составляется в промежутке между отчетными датами, основывается на информации, не подлежащей аудиту, что ставит под сомнение ее достоверность и соответствие нормам законодательства. Помимо этого, на российском страховом рынке остро стоит проблема прозрачности. Значительный массив информации по тенденциям убыточности, капитализации страхового сектора, структуре активов и другим параметрам публикуется надзорным органом в ограниченном количестве, что создает дополнительную неопределенность как для страхователей

при выборе страховой компании, так и для инвесторов с позиции безопасности их инвестиций.

Обозначенные проблемы привели к активному реформированию порядка проведения надзора страховой деятельности. Этот процесс сопровождается проникновением международных стандартов регулирования страховой деятельности в практику российских страховых организаций, в том числе стандартов МСФО и стандартов внутреннего контроля и аудита.

Система внутреннего контроля страховой компании – это экономический инструмент обеспечения непрерывности страховой деятельности, позволяющий в условиях действия факторов неопределенности внутренней и внешней финансово-хозяйственной среды страховой компании достигать поставленные тактические и стратегические цели.

Качественно новая роль системы учета и отчетности и системы внутреннего контроля страховой компании обусловлена введением системы рискоориентированного надзора Solvency II в практику регулирования российского страхового рынка.

Стандарт регулирования и контроля платежеспособности Solvency II разработан с целью совершенствования управления страховым бизнесом в результате «введения управления активами и обязательствами на основе оценки рисков».

Такой подход основан на применении сочетания методов классической актуарной науки, методов бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а также специальных знаний теории риск-менеджмента. Поэтому с целью дальнейшего сближения международных стандартов Solvency II должна быть совместима со стандартами оценки и отчетности IASB (Совет по международным стандартам финансовой отчетности); кроме того, она будет соответствовать разработкам IAIS (Международная ассоциация страховых надзоров) и IAA (Международная актуарная ассоциация).

Система Solvency II предполагает три группы требований: первая – количественное определение нормативного капитала, вторая – качественные требования, процедуры контроля со стороны надзорных органов, а третья задает требования в отношении рыночной прозрачности [4].

Количественные требования сводятся к определению правил формирования технических резервов и к определению размера собственного капитала. Требования к определению собственного капитала состоят из 2-х уровней: минимальных требований к капиталу (MCR) и требований к капиталу для обеспечения платежеспособности (SCR). При несоблюдении минимальных требований к капиталу орган страхового надзора вправе немедленно отозвать лицензию на осуществление страховой деятельности. При несоблюдении требований к капиталу для обеспечения платежеспособности орган страхового надзора может потребовать план финансового оздоровления, назначить своих управляющих портфелем компании, ограничить распоряже-

ние активами и применить другие санкции к компании. SCR может определяться как по стандартной формуле, так и по внутренней модели страховщика, одобренной органом страхового надзора.

Качественные требования основаны на оценке органом страхового надзора стратегии, основных бизнес-процессов и рисков страховщика. Если орган страхового надзора оценит уровень капитала, рассчитанный в полном соответствии с «Solvency II», недостаточным, он имеет право потребовать его увеличения. Для обеспечения платежеспособности и необходимого уровня капитала у каждого страховщика должна быть «собственная система оценки рисков и платежеспособности, которая является инструментом для страховых компаний, помогающим им принимать правильные экономические решения при проведении страховой деятельности, и инструментом для надзорных органов, направленным на определение уровня риска портфеля компании» [4].

Требования в отношении рыночной прозрачности означают ежегодное опубликование страховщиками отчетов о своем финансовом состоянии, включающих: описание бизнеса, системы корпоративного управления и оценку его адекватности принятым рискам страховщика, подверженности рискам, методов оценки активов и обязательств, структуры и качества собственного капитала, размеры MCR и SCR, информацию о любом несоответствии MCR либо SCR за отчетный период.

Применение стандарта Solvency II предполагает использование так называемых внутренних моделей страхового бизнеса, ориентированных на контроль индивидуальных рисков конкретной страховой компании. Предполагается, что данное нововведение поможет улучшить оценку финансового состояния, повысить стабильность страховых рынков и информационную прозрачность для пользователей отчетности страховых организаций.

Использование внутренних моделей для страховщиков также означает и то, что разработка индивидуальных требований к системе внутреннего контроля каждого страховщика становится необходимым условием для его стабильного существования в рыночных условиях и для соответствия правилам и нормам, разрабатываемым страховым надзором. Поэтому в настоящее время МинФин разрабатывает правила организации внутреннего контроля и требования к содержанию положения об организации и осуществлении внутреннего аудита страховщика. Инициатива по организации служб внутреннего контроля в страховых компаниях является попыткой перенесения в общую практику российского страхового бизнеса лучшего опыта западных страховщиков в этой области.

Ответственность за организацию служб внутреннего контроля несет руководство страховых компаний. Формирование риск-ориентированной системы внутреннего контроля в страховой компании является трудоемким процессом, который несет неопределенность результатов.

Исходя из этого система внутреннего контроля будет подлежать тестированию и являться одним из факторов надежности страховой компании. Система учета и отчетности также будет рассматриваться с позиций обеспечения финансовой стабильности страховщика. Органом страхового надзора в практику контроля над рисками будет введено составление карты рисков каждого страховщика на основе анализа бухгалтерской отчетности.

Основным объектом проверки в отчетности страховщика являются страховые резервы. Это обусловлено тем, что величина страховых резервов является главным фактором платежеспособности и финансовой устойчивости. И здесь особое внимание с точки зрения контроля над непрерывностью деятельности страховщиков как со стороны органа страхового надзора, так и руководства страховых компаний уделяется актуарной оценке страховых резервов, которые по экономической сущности являются принятыми страховыми обязательствами страховщика. Актуарную оценку принятых страховых обязательств (страховых резервов) страховщики обязаны проводить по итогам каждого финансового года. Результаты актуарной оценки должны отражаться в соответствующем заключении, представляемом в орган страхового надзора.

Таким образом, без применения актуарных методов в страховой организации невозможно создать контрольную среду, которая бы позволила эффективно проводить оценку страховых, финансовых и инвестиционных рисков и последствий их действия. Актуарный контроль является элементом системы внутреннего контроля и позволяет проводить экспертизу финансовой безопасности страховой компании.

Основным инструментом внутреннего контроля выступает проверка деятельности отдельных подразделений и организации в целом. Конкретные объекты проверок выбираются в соответствии с целями контроля. При этом проверку может осуществлять специально созданная ревизионная служба, а также служба внутреннего аудита или внутреннего контроля.

С позиции обеспечения непрерывности деятельности страховых организаций внутренний контроль осуществляется по следующим основным направлениям:

- проверка страховой, инвестиционной и хозяйственной деятельности на предмет соблюдения действующего законодательства, внутренних документов страховой организации и ее стратегии;
- проверка надежности системы учета и отчетности;
- оценка качества и соответствия, а также оптимальности систем, процессов и процедур, в анализе организационных структур;
- актуарный контроль;
- проверка качества системы управления рисками, которая должна позволять измерять, отслеживать и контролировать все основные риски [5].

Проверка достоверности данных учета и отчетности подразумевает контроль ведения бухгал-

терского учета и формирования отчетности в соответствии с соответствующим законодательством для страховых организаций. Объектом проверки здесь может выступать учетная политика страховой компании, в которой регламентированы основные бухгалтерские методы оценки, порядок документооборота и процесс формирования отчетных показателей.

Среди основных направлений внутреннего контроля особым образом стоит выделить контроль над системой риск-менеджмента с позиции эффективности управления рисками, контроль над системой учета и отчетности с позиции качества информационного обеспечения управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью, а также актуарный контроль адекватности формирования страховых тарифов и страховых резервов.

В процессе осуществления внутреннего контроля системы управления рисками особое внимание, по нашему мнению, следует уделить оценке рисков и возможных последствий их действия. Основным инструментом, который воздействует на обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации, является ее резервная система. Поэтому внутренний контроль процесса формирования резервной системы страховой компании также следует отнести к ключевому модулю с позиции обеспечения непрерывности страхового бизнеса.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

1. Роль системы внутреннего контроля в процессе обеспечения непрерывности деятельности страховой компании заключается в оценке эффективности управления рисками, оказывающими влияние на показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, а также в проверке качества информационного обеспечения формирования показателей финансовой устойчивости и платежеспособности.

2. В новых условиях развития и регулирования страхового рынка система учета и отчетности страховых компаний приобретает новое значение, которое обусловлено необходимостью соблюдения непрерывности страховой деятельности. Система учета и отчетности страховой компании формирует информацию для анализа рисков и оценки их влияния на показатели финансовой устойчивости и платежеспособности.

3. Формирование контрольной среды, учитывающей специфику деятельности страховой компании и возникающих с ее осуществлением рисков и неопределенности, позволит увеличить степень надежности механизма контроля и повысить эффективность управления страховой компанией. Следовательно, методы бухгалтерского учета и актуарные методы должны являться составной частью рамок внутреннего контроля в страховой компании.

Литература

1. Шевелев, А.Е. *Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие* / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2007. – 280 с.

2. *Отзыв на законопроект «Об актуарной деятельности в Российской Федерации» Гильдии актуариев РФ от 14.03.2008.*

3. *Об актуарной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Проект Федерального закона № 445108-4 (принят в первом чтении – Постановление ГД ФС РФ от 15.01.2010 № 3092-5 ГД).*

4. Агафонов, Н.Н. *Цель – устойчивость рынка, или Solvency II в России* / Н.Н. Агафонов // *Атлас страхования*. – М., 2009, № 6.

5. Кварандзия, А.А. *Порядок осуществления внутренних проверок* / А.А. Кварандзия // *Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании*. – М.: Регламент, 2009, № 4. – С. 49–56.

Поступила в редакцию 14 ноября 2011 г.

Шевелев Анатолий Евгеньевич. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – учет и налогообложение, анализ и управление бухгалтерскими рисками, финансовая отчетность. Тел. 267-93-91.

Anatoly Evgenievich Shevelev is Doctor of Science (Economics), professor, Head of the Accounting and Finance Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – accounting and taxation, analysis and management of accounting risks, financial reporting. Tel: (351) 267-93-91.

Хохряков Алексей Сергеевич. Ассистент, аспирант очной формы обучения кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – учет и внутренний контроль в страховых компаниях, финансовая и управленческая отчетность страховых компаний. Тел. 267-93-91.

Alexey Sergeevich Khokhryakov is an assistant, a post-graduate student of the Accounting and Finance Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – accounting and the internal control in insurance companies, financial and management reporting of insurance companies. Tel: (351) 267-93-91.

Управление социально-экономическими системами

УДК 331.101.3+331.101.262

ББК У9(2)240

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

А.А. Алабугин

В статье представлена модель формирования профессиональных компетенций персонала. Предложенная модель обеспечивает трехуровневый подход к управлению развитием компетенций: распознавание тактических разрывов и несоответствий, изменение организационной культуры, структуры и процессов для уменьшения стратегических разрывов в запасах материальных и нематериальных активов, обучение на основе экспериментов в самоизучающей организации.

Ключевые слова: организационная культура, инновационное развитие, профессиональные компетенции, «управление знаниями», «менеджер – наставник».

Постоянное накопление информации о происходящих изменениях свидетельствует о самообучении, или адаптации организации как целенаправленном приспособлении ее поведения к переменам среды и о самом процессе такого приспособления. При этом проявляются характеристики устойчивости поведения в формах положительного равновесия либо отрицательной инерционности (так, в закрытых системах проявляется закон синергии в форме сохранения их устойчивого состояния). Наибольшей инерционностью обладает такая подсистема организации, как организационная культура. Поэтому переход от стабильного типа культуры к инновационному может являться важным инструментом изменений и основным прогностическим параметром конкурентноспособного состояния и поведения организации. Следовательно, процесс преобразований в направлениях устойчивого развития должен в первую очередь воздействовать на внутренние ценности, нормы жизни и работы, правила поведения персонала и прочие характеристики нематериальных активов предприятия. Они поэтому включены в операционные зависимости системы управления инновационным развитием предприятия на основе профессиональных компетенций.

В этих условиях возрастает значимость обучения и переподготовки менеджеров, специалистов как способа изменений и улучшения деятельности организации. Необходимо перейти к таким нормам организационной культуры, в которых лучше воспринимаются инновационные изменения. Для этого нужны более активные формы партнерства учебных заведений с предприятиями, новые методы обучения и учебные материалы особого вида. Преподаватели, консультанты, менеджеры и специалисты должны работать совме-

стно, учась друг у друга, применяя методические пособия интерактивного типа.

Известны три перспективных направления изменений содержания обучения. Исходя из результатов диагностики противоречий в социально-трудовой сфере предприятия можно определить управленческие методы, максимально соответствующие потребностям персонала в той или иной организационной культуре самообучения. В сочетании с дистанционной формой обучения и изучения (самообразования) этими подходами достигается наилучшее сочетание стоимости и качества образовательного процесса и эффективности инновационных изменений. Это является важным фактором роста эффективности экономики труда.

Исследования показывают, что большинство руководителей предпочитают учиться без отрыва от работы или места жительства. Высоко интерактивные и интенсивные методы образования позволяют немедленно (в процессе обучения) применять теорию для решения практических проблем организаций. Поэтому особенно ценятся преподаватели-практики (специалисты) и консультанты, являющиеся по своей сути наставниками либо тренерами в освоении новых методов управления. В этих условиях наилучшим образом работает модель формирования профессиональных компетенций персонала.

Предлагаемая модель должна обеспечивать условия подготовки менеджеров, которые рассматриваются как способ улучшения деятельности организации. В этом случае более оперативно воспринимаются изменения внешней среды с сохранением достигнутых уровней устойчивости развития. Действие следующих принципов направлено на непрерывную адаптацию предприятия к изме-

няющимся факторам окружающей среды на основе функций формирования компетенций:

- философия ориентации на потребителя служит основой предсказуемо-опережающего реагирования подсистем предприятия на изменения среды с использованием новых специальных функций «управленческая нацеленность на устойчивость развития по критериям гибкости или стабильности» (УН) и «формирование направленности на цели устойчивого развития» (УР) инновационного механизма [1, 2].

- ориентация процессов обучения и изучения управленческой ситуации на решение проблем содействует целенаправленному поведению подсистем и элементов организации на этапах ее бифуркации и неустойчивого равновесия (в период радикальных перемен, например). Так реализуется функция «формирование направленности внутренних коммуникаций на устойчивость процесса инновационного развития» (УПР);

- системно-сетевой подход обеспечивает учет требуемого количества и необходимого разнообразия влияющих факторов среды, достаточных для развития умений персонала решать проблемы подсистем (элементов), связанных друг с другом с любой степенью сложности изменений (использует подфункцию УН1 «контроль характеристик изменений среды»);

- высокая интерактивность и деятельностный характер методов обучения позволяет развить

умения менеджеров действовать в условиях неоднозначности и неограниченности ситуаций изменений (подфункция УПР1 «формирование и регулирования стиля лидерства» позволяет организовать действия руководителя как целевого аттрактора, определяющего устойчивость процесса развития;

- интерактивные информационные и компьютерные технологии рассматриваются нами пока лишь как дополнение к занятиям-тренингам и стандартному комплексу учебно-методических материалов (учебники, аудио- и видеокассеты) по дисциплинам менеджмента, поскольку не обеспечивают необходимую глубину охвата целевой аудитории и непосредственного контакта с ней преподавателя или менеджера-наставника.

Предложенная модель и принципы составляют основу образовательной методологии изменений организационной культуры и других подсистем организации в подсистеме «управление знаниями» инновационного механизма. Реализация методологии требует высокой активности участников перемен и комплексности ролей менеджера. Параметры гибкости модели связаны также с особой методикой организации непрерывно-циклического процесса обучения и самообучения (рис. 1). Компоненты модели, свойственные указанным принципам, показаны далее в других контурах управления. Модель рассматривается как один из инструментов самоорганизации элементов в операционных подсистемах адаптационно-инновационного механизма предприятия.

К очным компонентам модели относятся тьюториалы, или практические занятия деятельностного типа, воскресные (дневные) школы и письменные экзамены. Предполагается особая активность обучаемого, который в условиях собственной рабочей (либо учебной проблемной) ситуации должен уметь объяснить процесс получения результата, обосновать выбор метода решения, проявить навыки выделения главного, сжатия и преобразований информации. Менеджер-наставник либо тьютор, или преподаватель-консультант либо тренер организует эффективную работу группы по обмену опытом, используя инструменты мотивации, коррекции понимания обучаемыми теории дисциплины.

Организация процессов формирования компетенций, представленная в виде контура управления на рис. 1, относится к диаграммам типа потока данных. Поэтому к ним применима методика реинжиниринга бизнес-процессов. Блочное представление функций (диагностировать – проанализировать положение, или характер



Рис. 1. Организация процессов формирования профессиональных компетенций

ризовать процесс – перейти к модели менеджера-наставника для изменения существующего положения - выбрать необходимое направление действий в модели - оценить результат и т. д.) позволяет соединить их потоками, или интерфейсными дугами. Стрелки, изображающие потоки, отображают влияние (вход, управление, выход и т. п.) на функцию и показаны далее в виде блоков так называемых IDEF-диаграмм. Теория и практика их составления общеизвестна [2].

Цель очных воскресных либо дневных школ (они проводятся в конце цикла занятий с персоналом) заключается в формировании общего представления о программе развития, взаимосвязи ее с другими программами. Форма проведения – интенсивные деловые игры, общение в режиме «погружения» (с отрывом от внешних факторов), защита проектов, представленных подразделениями-командами.

Заочные компоненты обучения, примененные в модели, предполагали изучение специальных пособий интерактивного типа, разработанных нами аудио- и видеокассет, работу с обучающими компьютерными программами, взаимодействие с тьютором (по телефону, через компьютерные сети, вербально посредством проверки письменных работ).

Участие системы регламентации учебного процесса направлено на соблюдение принципов

построения учебных материалов и организации образовательного процесса. Практический инструментальный эффективной организации работы преподавателя-тьютора или менеджера-наставника основан на модели формирования профессиональных компетенций в инновационном развитии (рис. 2), включенной в элементы контура управления на рис. 1. Это позволяет снизить проявления отрицательной инерционности подсистем предприятия по отношению к предполагаемым изменениям. Преподаватель-консультант (менеджер) регулирует те или иные параметры организационного процесса в зависимости от силы и характера сопротивления обучаемых изменениям (степень интерактивности, формы и методы обучения и т. п.), определяемых указанным тестом.

Направления 1, 3 модели (см. рис. 2) могут быть связаны с реализацией общих функций организации и планирования возможностей для выполнения части базовых конкретных функций и предлагаемых специальных функций и подфункций управления механизма. Преподаватель (менеджер) в этом случае выполняет определенный набор ролей. Действительно, при использовании инструментария направлений 1 и 3 наставник выступает как эксперт проблем организации и методов их решения. Это позволяет ему заблаговременно поставить цели и составить планы измене-

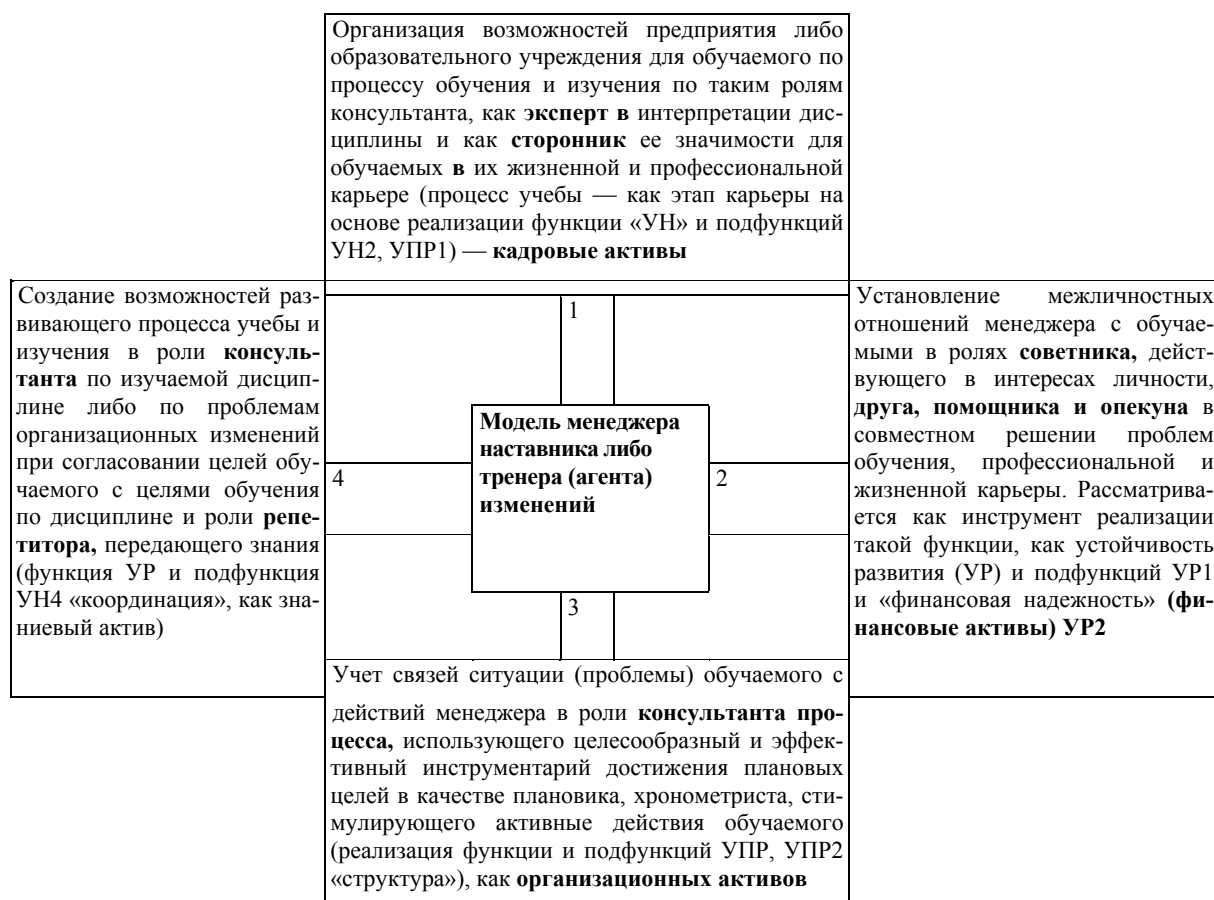


Рис. 2. Модель формирования профессиональных компетенций в инновационном развитии

ний, начиная с целей и планов обучения.

Проявляя указанные в инструментарии качества и навыки, менеджер решает задачи опережающей адаптации подсистем персонала по факторам инновационной восприимчивости. Таким образом, обеспечивается устойчивое либо неустойчивое равновесие в процессах самоорганизации и целенаправленных изменений. Следовательно, в процессе обучения повышается индекс качества функции УН и уровень адаптивности предприятия в инновационном развитии.

Направления 2, 4 модели предлагается интерпретировать как инструменты **организации и планирования координации базовых и специальных функций** выполнения части задач конкретной функции УР и подфункции УН4. Действительно, процесс преобразований организации становится более управляемым, если менеджер либо преподаватель способствует целенаправленному, скоординированному поведению элементов системы в неопределенном бифуркационно-переходном состоянии ее неустойчивого равновесия (рис. 3) и на других этапах (рис. 4).

Особое значение имеет высокое качество выполнения подфункции управления развитием персонала для согласования личных целей с целями развития предприятия (УНГ). Для этого, кроме того, осуществляется регулирование подфункций формирования условий соответствии структур

факторам среды и целям (УПР2). Таким образом обеспечивается хорошее выполнение показателей реализации специальных подфункций формирования и регулирования технико-технологического базиса предприятия (УР1) и баланса финансовых характеристик устойчивости и эффективности инновационного развития (УР2).

Другие направления реализации модели управления знаниями не рассматриваются в данной статье. Они показаны в монографии [2].

Рассматриваемые ресурсы инновационной модели менеджера-наставника относятся к категориям «кадровая», «знания», «политические отношения», «восприятие», «организационные». Значимость инновационных активов для потенциальных инвесторов, партнеров, потребителей заключается в знаниях возможностей оцениваемого предприятия, его репутации, организационной культуры, технико-технологических и прочих характеристик, определяющих его конкурентные преимущества.

Инструментарий направлений реализации действий менеджеров-наставников вместе с моделями образует подсистему формирования компетенций персонала, придавая преподавателю (менеджеру)-консультанту роли советника, друга или партнера в развитии личности обучаемых. Предложенная модель управления развитием компетенций обеспечивает трехуровневый подход: рас-

• Знание практики адаптации и развития. • Знание возможностей дисциплины в реализации целей обучаемого и организационного развития. • Доверие обучаемых профессионализму и личности преподавателя (менеджера-наставника). • Доступность, пунктуальность преподавателя (менеджера). • Коммуникабельность, использование терминов с разъяснениями, понятными обучаемым. • Ориентация на передачу полномочий в выборе инструментов реализации целей обучаемым. • Ориентация на творчески-генеративные, инновационные методы решения проблем обучаемого и дисциплины (задач изменений). • Системно-методологическое видение проблем подразделения, личности и восприятия, как активы восприятия внешних факторов	1. Интерпретатор сути и значения дисциплины в достижении целей обучаемого, решении проблем его ситуации, объясняющий необходимость организационных изменений 2. Сторонник обучаемых, эксперт в дисциплине, активизирующий обучаемых в постановке целей и планов их достижения, объясняющий необходимость целеполагания Роли консультанта (менеджера) ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ НАПРАВЛЕНИЯ 1 МОДЕЛИ МЕНЕДЖЕРА-НАСТАВНИКА Задачи и действия консультанта (менеджера) • Определение возможностей развития в рамках дисциплины для обучаемых и предприятия. • Описание целей, планов обучения и изучения дисциплины в связи с другими дисциплинами (задачами перемен). • Поддержка взаимоотношений с руководством образовательного учреждения, понимание типа эффективного поведения в его культуре, представление интересов обучаемых перед руководством. • Диагностика исходного уровня знаний, умений навыков персонала в сопоставлении с результатами диагностики предприятия в целом	• Опыт изучения и обучения по дисциплине, работы на разных должностях, изучение проблем образования. • Анализ организационных структур и культур места учебы и работы; изучение дисциплины как науки. • Разработка учебных пособий, ведение процесса интерактивного обучения, внешний вид и манеры, отвечающие нормам организационной культуры. • Внимание к потребителям и планам обучаемых, их мнению по содержанию и процессу обучения и изучения. • Ясность речи, методы активного слушания, рефлексия (обратная связь). • Неформальная, восхваляющая атмосфера процесса занятий. • Поддержка идей обучаемых, недирективно-деятельностные программы обучения и самообучения. • Другие методы открытого образования и тренинга организационных изменений, реализующие кадровые активы
--	--	--

Рис. 3. Методы формирования профессиональных компетенций на этапе неустойчивого развития

• Согласованность взглядов с обучаемым по сути проблем и целей развития предприятия. • Целостность представления теоретических идей (плюсы и минусы предложений теории) • Доверие представленным учебным материалам и словам менеджера (консультанта). • Честность в выполнении обещаний в течение процесса обучения и изучения. • Искренность эмоций в процессе обучения. • Правдоподобие приводимых примеров (особенно - из личного опыта). • Ценность изучаемых теорий, возникающих в процессе учебы, взаимоотношений. • Сопереживание проблемам обучаемого в процессах перемен. • Доброжелательность. • Открытость поведения. • Логичность изложения заданий	Советник обучаемого в развитии личности, друг в сопереживании по поводу проблем, опекун в профессиональном и личном росте, помощник в отлаживании процесса отношений «консультант – обучаемый» по принципам управления различиями (конфликтами) в учебных (рабочих) командах (группах) Роли консультанта ИНСТРУМЕНТ АРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ НАПРАВЛЕНИ Я 2 МОДЕЛИ МЕНЕДЖЕРА- НАСТАВНИКА Задачи и действия консультанта (менеджера) • Доступность места и времени общения с обучаемыми и подчиненными, как информационный аспект политических активов. • Правильность постановки вопросов. • Баланс помощи и руководства. • Поощрение обучаемых в выборе собственных путей, решений. • Выступление в качестве доверенного лиц обучаемого вне процесса обучения	• Использование мимики и жестов в соответствии с ситуацией процесса обучения. • Интонационные изменения информации (громкость, высота, ритм, темп) в соответствии с ситуацией. • Активные методы наблюдения и слушания в процессах обучения и изучения проблем предприятия. • Планирование беседы по трем этапам: 1. Определение конечных результатов беседы положительного характера. 2. Способствование повышению степеней открытости и самосознания обучаемого при описании его проблемы. 3. Ориентация обучаемого на выбор собственных решений проблем. • Безнажимные стили помощи советом (оценочные, поясняющие, подерживающие, понимающие)
--	--	--

Рис. 4. Методы формирования профессиональных компетенций на этапе устойчивого развития

познавание тактических разрывов и несоответствий (устраняются адаптацией на основе базовых функций управления качеством развития); изменение организационной культуры, структуры и процессов для уменьшения стратегических разрывов в запасах материальных и нематериальных активов; обучение на основе экспериментов в самоизучающей организации. Это развивает системно-методологическое мышление, создает общее видение и ментальные модели будущего состояния организации.

В заключение процесса обучения определяет-ся целесообразность интерактивного обучения персонала как процесса управляемой передачи знаний, навыков, опыта в самообучаемой организации. Для этого анализируются и комментируются особые факторы и проблемы значимости эффективного управления образовательным процессом как способа организационных изменений: высокие темпы и неопределенность перемен среды окружения; низкий начальный уровень адаптивности организации; недостаточная степень делегирования полномочий в организации; неготовность руководства организации менять стиль руководства,

распределять ответственность; непонимание необходимости непрерывной учебы персонала организации; малое разнообразие применяемых в организации форм повышения квалификации (внешние курсы, ротация рабочих мест; участие в проектах изменений; самообучение; обучение действием на рабочем месте, моделирование новых ролей, расширение фронта работ и т. п.; репетиторство и консультации; интерактивность дистанционного обучения; другие). Оценка ожидаемых результатов повышения уровня профессиональной компетенции предполагает определение следующих выгод:

- для обучаемого (удовлетворенность от взаимоотношений; увеличение приверженности персонала общим целям; развитие навыков и умений; развитие способностей самообучения; выявление личных сильных и слабых сторон в решении проблем и карьерном росте; другие результаты);

- для наставника, преподавателя либо менеджера (расширение либо усложнение круга деловых функций, личная удовлетворенность от оказания помощи и саморазвития, карьерный рост, другие результаты);

- для организации или предприятия (лучшая адаптация персонала к изменениям окружающей среды ведет к повышению удовлетворенности и качеству работы, повышению уровней управленческой надежности и устойчивости развития по направлениям рассмотренных выше взаимоотношений, достижению уровня самообучающейся организации, другие результаты).

Инструменты подсистемы профессиональных компетенций рассматриваются нами как часть инструментария адаптационного механизма, действующего в направлениях повышения качества управления и экономической эффективности предприятия. Системный подход в формировании инструментария был реализован в предложениях по

развитию методологии и теории процессов адаптации и устойчивого развития [1].

Литература

1. Алабугин, А.А. *Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.

2. Алабугин, А.А. *Модели и методы эффективного управления развитием предприятия. Книга 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.

Поступила в редакцию 19 декабря 2011 г.

Алабугин Анатолий Алексеевич. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международный менеджмент, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – стратегический менеджмент, управление проектами. Контактный телефон: 8 (351) 268-36-17. E-mail: alabugin48@mail.ru

Anatoly Alekseevich Alabugin is Doctor of Science (Economics), professor, head of the International Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests – strategic management, project management. Tel: 268-36-17. E-mail: alabugin48@mail.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.К. Ахтямов, Н.С. Маляр, А.В. Боброва

Обоснована особая актуальность интеллектуальных инвестиций для отечественного предпринимательства в условиях формирования экономики знаний. Приведены результаты концептуального моделирования, в рамках которого предложено понятие «интеллектуальное обеспечение инновационной деятельности предпринимательства» и сформирована мета-модель этого обеспечения, позволяющая генерировать частные модели в трех аспектах (теоретико-методологическом, институционально-структурном и технологическом) в двух планах: на макро- и микро-уровнях.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационное развитие, интеллектуальное предпринимательство, синергетическое управление.

Пришедшая на смену индустриальной постиндустриальная фаза развития экономики – экономика знаний в качестве основного ресурса выдвигает знания, обладание которыми определяет конкурентоспособность субъектов экономической системы. В отличие от индустриальной экономики, основанной на материальных активах и финансовом капитале, основу экономики знаний составляют нематериальные активы и интеллектуальный капитал.

Согласно оценке мирового банка по Индексу экономики знаний Россия занимает 60-е место в мире из-за абсолютно неэффективного режима экономического благоприятствования развитию экономики знаний (рейтинг 1,76 по сравнению с 9,27 по первым 10-ти странам), низкого уровня развития инноваций и информационно-коммуникативных технологий [4]. Наиболее высокий рейтинг получила система образования РФ (7,19 по сравнению с 9,10 по первым 10-ти странам), что позволяет рассматривать ее как наиболее устойчивый элемент национального хозяйства, обеспечивающий воспроизводство интеллектуальных ресурсов даже в условиях неблагоприятной среды. Констатируя общее отставание России в области развития экономики знаний, следует отметить важность поиска эффективных моделей, механизмов и инструментов интеллектуального обеспечения инновационного развития страны и ее рыночных субъектов, включая предпринимательство.

Экономика знаний принципиально меняет все традиционные принципы, подходы и модели развития конкурентоспособного предпринимательства. Предпринимательство в экономике знаний все больше ориентировано на максимизацию рыночной стоимости компаний, в которой основной удельный вес начинают занимать нематериальные активы (технологические, маркетинговые, клиентские и т. п.), которые являются следствием эффективного использования интеллектуального капитала фирмы. Следовательно, в условиях экономи-

ки знаний возрастает роль эффективного управления интеллектуальными ресурсами.

Все это обуславливает необходимость интеллектуализации предпринимательства, выражающуюся не только в том, что основным экономическим продуктом предпринимательской деятельности все чаще выступает интеллектуальный продукт (ноу-хау, программное обеспечение, методика, технология и т. п.) и высокотехнологичный продукт (доля затрат на НИОКР в продукте более 3,5 %), но и в том, что сами предприниматели становятся интеллектуалами (или скорее интеллектуалы предпринимателями), знаменуя развитие нового типа предпринимательства – интеллектуального. (Одной из первых работ по интеллектуальному предпринимательству можно назвать монографию американского исследователя Чертвица [10]).

Интеллектуализация предпринимательства создает условия для возрастания роли образования как основы формирования и развития интеллектуальных ресурсов, создания и трансфера новых знаний в экономику. Система образования неизбежно становится ближе к предпринимательству, интегрируется с ним, что способствует более эффективному обмену знаниями, внедрению более совершенных научных методов производства, росту образованности и духовности предпринимательства, заставляющей его служить интересам общества, а не только личной выгоде.

Одним из способов интеграции системы образования и науки с системой предпринимательства выступают малые предприятия, организованные при вузах, которые все чаще рассматриваются в рамках интеллектуального предпринимательства [2].

Поскольку доля стоимости знаний в общей стоимости выпускаемой продукции непрерывно растет и уже, по некоторым оценкам, превышает 50 %, это обуславливает необходимость разработки моделей и механизмов интеллектуального обеспечения инновационного развития субъектов экономики. (Говоря об интеллектуальном обеспе-

чении, мы не умаляем других направлений поддержки предпринимательства: правовое; административное; налоговое; финансовое и т. д. Подчеркнём лишь, что обеспечение – более «длительный» и постоянный процесс.) В свою очередь, в условиях развития инновационной экономики и становления знаний как основного экономического ресурса, интеллектуальное обеспечение инновационного развития предпринимательства становится важнейшим фактором повышения конкурентоспособности страны и роста благосостояния ее населения.

Важной чертой экономики знаний является переход конкуренции, с одной стороны, в надсистему (на глобальный уровень), а с другой, в подсистему – на уровень отдельной личности (нано-уровень). Конкуренция становится многоуровневой, проникая, в том числе, и во внутреннюю среду фирмы, а фирма должна быть конкурентоспособной на каждом уровне как внешней, так и внутренней среды. Во внешней среде возрастает роль взаимодействия компании со своими партнерами в рамках сетей, которые становятся важнейшими экономическими субъектами новой экономики (в отличие от корпораций в индустриальной экономике). Во внутренней среде все более важное влияние на конкурентоспособность фирмы оказывают ее сотрудники, а также механизмы реализации обмена знаниями между ними и выработки коллективных решений.

В связи с существенными отличиями экономики знаний от традиционной экономики для эффективного функционирования в ней необходимо из-

менение принципов и моделей успешной предпринимательской деятельности. Такой трансформации мешает инерционность мышления и в целом представлений о предпринимательстве, сформировавшихся в период индустриального развития. Отсюда одна из проблем современного предпринимательства – недостаток нового инновационно-креативного мышления, новых концепций, теорий, методов, механизмов перехода к инновационному (знаниевому) развитию.

Для эффективной реализации этой задачи должны измениться отношения между системами образования и предпринимательства, которые на данный момент разобщены и развиваются независимо, автономно, что сдерживает процессы интеллектуализации и инноватизации предпринимательства.

Как отмечалось выше, одной из закономерностей развития экономики знаний является **интеллектуализация предпринимательства**, выражающаяся в росте роли нематериальных ресурсов, особенно интеллектуальных, в формировании конкурентоспособности предпринимательских структур; изменении продукта труда: от материального к интеллектуальному; смене типа предпринимательства – от трудового к интеллектуальному, характеризующемуся ростом уровня образованности, духовности и социальной ориентации предпринимательской деятельности (рис. 1).

Трансформация простого труда в интеллектуальный и творческий труд коренным образом изменила отношения между работниками и собственниками капитала. Основой добавленной стои-

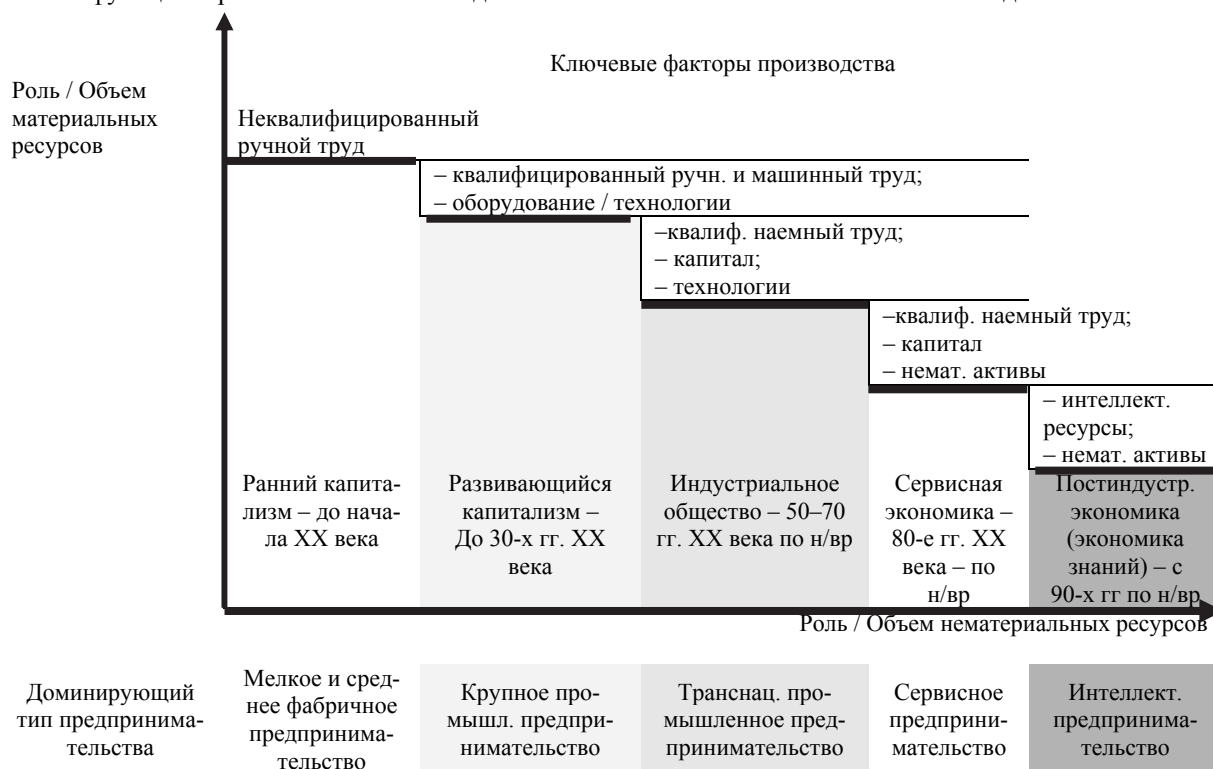


Рис. 1. Эволюция предпринимательства во взаимосвязи со сменой ключевого ресурса экономики

мости стал интеллектуальный и творческий труд, а не механический физический труд. При этом в силу невозможности отделения работника от его интеллекта (способностей мыслить), работник стал собственником продуктов своего труда, что обусловило появление интеллектуальной ренты, получаемой создателем интеллектуального продукта.

Интеллектуальный продукт является разновидностью инновационного и обладает следующими специфическими особенностями: неотчуждаемость знания в процессе купли-продажи, возрастающая отдача от продукта (каждая следующая копия продукта обходится существенно дешевле и приносит больше прибыли), доминирование в продукте затрат на НИОКР, наличие эффекта сетевых внешностей (приобретение каждым следующим потребителем продукта приносит большую ценность для всех потребителей), способность приносить интеллектуальную ренту в виде платежей за пользование им (плата за лицензию).

Результатом инвестиций в интеллектуальные ресурсы является человеческий капитал (знания и навыки работников), который в совокупности с общими компетенциями и способностями организации превращается в интеллектуальный капитал, позволяющий компании создавать нематериальные активы. Если человеческий капитал можно рассматривать отдельно от компании, то интеллектуальный капитал тесно связан с конкретной организацией, формируется внутри нее за счет тесного взаимодействия человеческого, структурного и клиентских капиталов.

Анализ уровня развития интеллектуальных ресурсов РФ показал их высокий потенциал и низкую эффективность использования. Так, в 2009 г. 28,2 % населения РФ имели высшее образование. К 2015 году доля таких людей должна возрасти до 30 %. В целом, начиная с 2000 года, доля населения с высшим образованием должна возрасти на 8,3 %, с 21,7 до 30 %. За тот же период доля населения со средним и начальным профессиональным образованием должна возрасти с 39,6 до 53,5 % [5].

Согласно международной статистике, в США в 2005 году доля населения с высшим образованием оценивалась на уровне 30 %, Финляндии – 18 %, Франции, Германии – 15 % [6]. Отсюда следует, что уровень развития интеллектуальных ресурсов РФ достаточно высок. Однако эффективность их использования в экономике низкая.

Так, расчет динамики ВВП (по паритету покупательной способности) на одного занятого в экономиках России и США показал, что РФ в период с 2000–2008 гг. отставала от США в среднем в 3,3 раза, имея положительную динамику (в 2008 г. – в 2,6 раз). Расчет НД на одного занятого в России и США показал отставание России в 1,7 раз [7].

Образование в России вносит в ВВП меньший вклад, чем в среднем по странам мира. Так, доля образования в ВВП США составляет около 10 % в то время как в России – менее 3 % [8]. Это также

доказывает, что эффективность использования потенциала системы образования в экономике России низкая.

Неэффективность использования интеллектуальных ресурсов РФ демонстрируют также данные отрицательной динамики числа исследователей при наличии противоположной тенденции в мире. Так, общая численность работников, выполнявших научные исследования в России за период с 2000 по 2008 гг., сократилась на 10 % при наличии тенденции роста общего числа исследователей в мире на 35 % в период с 1999–2006 гг. [1].

Россия до сих пор теряет интеллектуальные ресурсы в связи с миграцией ученых и исследователей за границу. Так, Россию ежегодно покидает 200–250 тыс. высококвалифицированных научных работников. В 2009 г. за границу уехали 6100 молодых ученых [9].

По числу патентных заявок на 1 млн чел. Россия уступает всем развитым странам (195,86 заявок на 1 млн чел., что в среднем в 1,5–3 раза меньше, чем в США, Японии, Франции, Германии и Великобритании), однако пока обгоняет Китай и Индию.

Низкая патентная активность показывает не только неэффективное использование интеллектуальных ресурсов, но и неразвитость инновационного сектора экономики, отсутствие мотивации у бизнеса следовать инновационному пути развития, что в свою очередь является следствием отсутствия благоприятной институциональной среды, стимулирующей развитие инноваций.

По мнению авторов, для развития интеллектуальных ресурсов в стране необходимо, прежде всего, выработать четкие приоритеты долгосрочной государственной экономической и промышленной политики на основе тщательного форсайта НТП. Далее следует выработать соответствующую государственной политике стратегию развития системы образования. Система образования должна стать ключевым интегратором интеллектуального и инновационного обеспечения экономических субъектов.

Важную роль в структуре интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства (ИОИРП) играет знаниевая инфраструктура, под которой понимается совокупность вспомогательных сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для генерирования, накопления и обмена знаниями, создания возможностей оперативного и непрерывного доступа к ним, что обеспечит воспроизводство, развитие и эффективное использование интеллектуальных ресурсов страны. На наш взгляд, основные элементы знаниевой инфраструктуры можно представить следующим образом (рис. 2).

Обзор требований экономики знаний к обществу и анализ современного уровня развития России и ее интеллектуальной сферы позволил выделить следующий ряд проблем:



Рис. 2. Структура интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства

– отсутствие взаимодействия и, как следствие, доверия между системой науки и образования и системой предпринимательства для осуществления встречного технологического трансфера;

– неэффективное использование интеллектуальных ресурсов страны: несоответствие структуры экономики страны квалификационной структуре трудовых ресурсов, неразвитость интеллектуального предпринимательства;

– неразвитая инфраструктура экономики знаний, особенно ее информационно-коммуникационный сектор;

– неразвитая институциональная среда экономики знаний – отсутствие эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности, экономических стимулов для развития интеллектуальных продуктов (инноваций), государственной поддержки инновационного предпринимательства, предпринимательской культуры.

Преодоление выявленных проблем возможно только при реализации комплексной государственной политики, направленной на развитие условий, способствующих воспроизводству и эффективному использованию интеллектуальных ресурсов.

Во многих исследованиях выявлена устойчивая взаимосвязь между эффективностью функционирования интеллектуальной сферы страны и развитием инновационного предпринимательства. Главными причинами, препятствующими формированию эффективной инновационной системы страны, являются институциональные. Прежде

всего, это отсутствие целостной и сбалансированной государственной промышленной и инновационной политики. Отсюда происходят другие системные проблемы: неэффективное государственное регулирование инновационных процессов, несбалансированное финансирование инновационного развития и т. п.

Следовательно, для реального перехода на инновационный путь развития в стране должны быть созданы средовые условия, включая развитие институциональной среды, инновационной и знаниевой инфраструктуры, каналов интеллектуального обеспечения предпринимательства, а также эффективно функционировать новые формы организации инновационного предпринимательства – сети и кластеры, которые активно распространяются за рубежом и способствуют инноватизации экономики.

Говоря об инновационном развитии, следует подчеркнуть разницу между «инновационным предпринимательством» и «инновационным развитием предпринимательства», последнее является более общим понятием и существенно шире. «Инновационное предпринимательство» ассоциируются только с высокотехнологичным бизнесом (4-й, 5-й и следующие технологические уклады). Инновационное развитие предпринимательства, согласно авторской трактовке, предполагает внедрение любыми предпринимательскими структурами в свою деятельность инноваций всех типов –

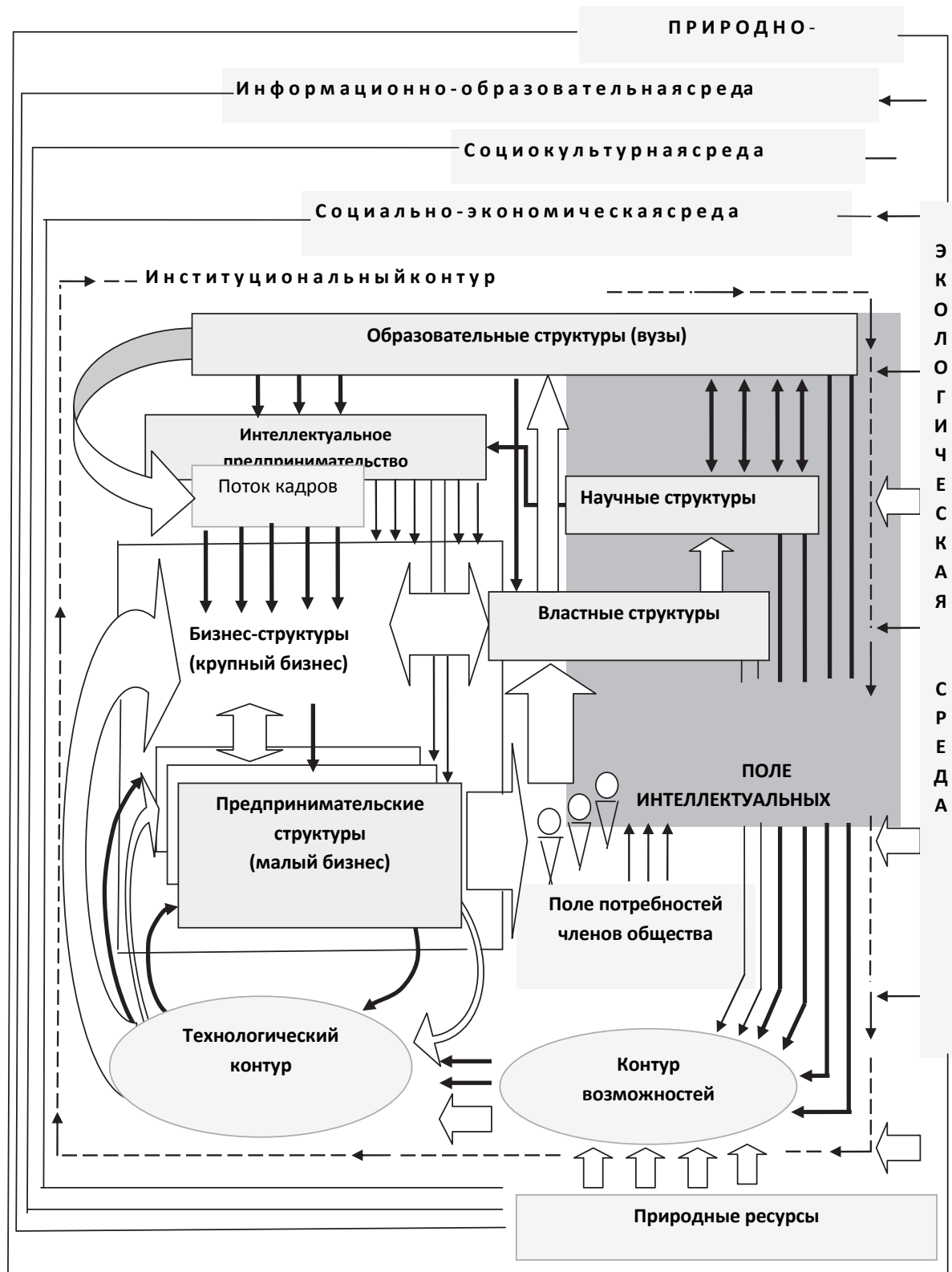


Рис. 3. Универсальная модель ИОИРП на макроуровне:
светлые стрелки – материальные, черные – информационно-знаниевые потоки

технических, организационных, управленческих, маркетинговых и др. с целью повышения/развития собственной конкурентоспособности.

Эволюционный переход предпринимательства от стадии выживания (90-е годы) к инновационному развитию требует изменения методологи-

ческого подхода к исследованию и регулированию этого процесса: от линейно-равновесного подхода, рассматривающего предпринимателя как зависимого от окружающей среды (замкнутый контур управления) к синергетическому, обеспечивающему интерактивное взаимодействие предпринимателя и среды (открытый контур, нелинейное, неравновесное развитие). Синергетический подход к регулированию инновационного развития предпринимательства позволяет интегрировать целенаправленные государственные усилия по поддержке и регулированию предпринимательства с созданием условий для его самоорганизации и саморазвития в соответствии с им же формируемыми векторами на основе кооперативного поведения, стратегического видения перспектив и межсубъектного взаимодействия, включающего кооперацию не только между предпринимательскими структурами, но и государственными институтами, структурами системы образования и науки, институтами гражданского общества.

В настоящее время интеграция предпринимательских структур на базе различных форм кооперации – ключевая тенденция развития конкурентоспособности современных компаний. Кооперация протекает в нескольких основных формах – слияния и/или поглощения, развитие сетей и кластеров. Исходя из зарубежного опыта (например, США, Дания), для инновационного развития предпринимательства наиболее перспективными организационными формами кооперации являются кластеры и сети.

Вместе с тем, для сетей и кластеров ещё более обостряется необходимость предвидения и управления будущим развитием, что требует обязательного наличия внутри них образовательных или научных структур, обеспечивающих эффективную реализацию этой функции за счет интеллектуального обеспечения процесса. Помимо этого, научно-образовательные структуры могут осуществлять исследования и разработки методов и механизмов управления в сетевых и кластерных структурах, поиск форм сетевого и виртуального регулирования, адекватных текущим и будущим социально-экономическим условиям страны.

Развитие интеллектуального предпринимательства в вузах создает предпосылки для разработки и апробации новых моделей взаимодействия вузов и бизнеса, адекватных региональным условиям [3]. Интеллектуальное предпринимательство способствует сближению сфер образования и предпринимательства, созданию доверия и эффективного канала трансфера знаний между ними.

Вышесказанное обуславливает важность исследования характера и роли *интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства (ИОИРП)* в современных социально-экономических условиях России (на макроуровне), а также разработки на микро-наноуровнях практи-

ко-ориентированных моделей этого обеспечения в регионах страны.

Все среды (природно-экологическая, информационно-образовательная, социокультурная, социально-экономическая) – показаны как открытые (контур разорван справа). Расширяющееся поле интеллектуальных ресурсов общества также обозначено без границ. Лишь часть элементов, отображенных в институциональном контуре модели, имеет вполне очерченные границы (вузы, научные и властные структуры, бизнес-структуры). Вместе с тем, их границы подвижны и стремятся к «размыванию» в экономике знаний.

Взаимосвязи элементов модели с внешней средой даны упрощенными, преимущественно односторонними. Гомоморфизм модели виден, прежде всего, на отражении влияния на все среды со стороны природно-экологической среды (см. стрелки в правой части рис. 3).

Динамичность систем (в смысле цикличности) отражена рядом контуров и стрелок: 1) институциональным; 2) контуром возможностей реализации потребностей; 3) множеством контуров циркуляции материальных и нематериальных ресурсов между институтами.

Антропоцентризм модели и «вынесение» индивидуумов из институциональных образований для нас особенно принципиальны, поскольку так подчеркивается особая важность индивидуального (нано) фактора в «новой» экономике. При удовлетворении расширяющегося во времени поля потребностей индивидов (что показано на рис. 3 направленными вверх стрелками) происходит расширенное воспроизводство поля интеллектуальных ресурсов.

Модель организована по сетевому принципу и предполагает развитие горизонтальных связей между субъектами, способствующих согласованию их деятельности через реализацию разного рода и уровня совместных проектов по развитию интеллектуальных ресурсов, обмену знаниями и их внедрению в деятельность всех субъектов ИОИРП.

Механизм реализации модели предполагает создание разного рода партнерств, некоммерческих организаций и т. п. с представительством субъектов системы ИОИРП, нацеленных на решение задач развития интеллектуальных ресурсов, знаниевой инфраструктуры и среды, эффективный трансфер знаний, что будет способствовать росту активности и масштабов инновационного предпринимательства, формированию инновационной культуры на всех уровнях системы.

Эффективное функционирование и регулирование (целенаправленную самоорганизацию) системы ИОИРП обеспечивается при использовании ряда методологических принципов: принцип целенаправленной самоорганизации, резонансного воздействия, использования сетевого механизма координации деятельности субъектов, перехода от

традиционного стратегического планирования развития системы к разработке стратегического видения состояния системы в будущем, проактивного и адаптивного управления.

Литература

1. Аткинсон, Р.Д. Атлантический век: бенчмаркинг инновационной деятельности и конкурентоспособности ЕС и США. Специальный отчет / Р.Д. Аткинсон, С.М. Анд 25 февраля [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.itif.org/index.php?id=226>
2. Ахтямов, М.К. Инновационный потенциал вузов в системе формирования конкурентоспособной предпринимательской среды региона: монография / М.К. Ахтямов, В.В. Лихолетов. – М.: Креативная экономика, 2008. – 325 с.
3. Ахтямов, М.К. Вузы в условиях коммерциализации науки и образования / М.К. Ахтямов // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2008. – № 4. – С. 96–102
4. Данные Мирового банка 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp
5. Данные Министерства образования 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/6511/doklad.pdf>
6. Карпенко, О.М. Показатели уровня образования населения в странах мира: анализ данных международной статистики / О.М. Карпенко, М.Д. Бершадская, Ю.А. Вознесенская // Социология образования. 2008. – № 6. – С. 4–20.
7. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сборник / Росстат. – М., 2009.
8. Россия и страны мира. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008.
9. Российская Бизнес-газета. – № 742 (9) от 23 марта 2010 г. Данные НАИРИТ – Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий
10. Cherwitz, A.R. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education / A.R. Cherwitz, Ch.A. Sullivan // Change. November/December 2002. <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html>

Поступила в редакцию 12 ноября 2011 г.

Ахтямов Мавлит Калимович. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика и инновационное развитие бизнеса» факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика и инновационное развитие предпринимательства. E-mail: a-mavlit@yandex.ru

Mavlit Kalimovich Akhtyamov is Doctor of Science (Economy), an associate professor, Head of the Economics and Innovative Entrepreneurship Department of the Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University. Research interests: Economics and innovative entrepreneurship. E-mail: a-mavlit@yandex.ru

Маляр Николай Семенович. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и инновационное развитие бизнеса» факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика предпринимательства, экономика транспорта. E-mail: docentr@mail.ru

Nikolay Semyonovich Malyar is Candidate of Science (Engineering), an associate professor at the Economics and Innovative Entrepreneurship Department of the Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University. Research interests: entrepreneurship economics, transport economics. E-mail: docentr@mail.ru

Боброва Анна Владимировна. Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и инновационного развития бизнеса, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – налоги и налоговое планирование. Тел.: (8-912) 770-86-89. E-mail: ms.Bobrova_AV@mail.ru

Anna Vladimirovna Bobrova is Doctor of Science (Economics), an associate professor, Professor at the Economics and Innovative Entrepreneurship Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: taxes and tax planning. Tel.: (8-912) 770-86-89. E-mail: ms.Bobrova_AV@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ И ОПЫТ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

И.А. Бает, Т.Г. Каримова

Статья посвящена исследованию предпосылок и особенностей децентрализации энергоснабжения образовательного учреждения на основании анализа опыта работы энергоцентра ЮУрГУ. Представлен анализ технико-экономических результатов деятельности энергоцентра и предложены пути повышения ее эффективности.

Ключевые слова: *энергоснабжение образовательного учреждения, децентрализация энергоснабжения, экономическая эффективность*

Идея организации децентрализованного энергоснабжения различных хозяйственных объектов в последние годы активно обсуждается инженерами, экономистами, управленцами, политиками различных уровней.

Нарастающая неопределенность внешней среды, новые риски снижения надежности энергоснабжения и неблагоприятной ценовой ситуации на энергетическом рынке, возникшие в результате реформирования электроэнергетической отрасли России, способствуют принятию решения в пользу развития собственной генерации, обособленной или действующей параллельно с единой энергосистемой.

Общезвестно, что новые достижения научно-технического прогресса в области эффективных технологий производства электроэнергии позволили объектам малой генерации конкурировать с естественными монополиями по себестоимости вырабатываемой электроэнергии, даже с учетом затрат на ее транспортировку и распределение. Поскольку мини-электростанции возводятся в непосредственной близости от потребителя, то, следовательно, отсутствует необходимость возводить протяженные сети, что сказывается на величине капитальных и технологических потерь при передаче энергии.

Кроме того, современные объекты малой генерации имеют блочную структуру, поэтому легко решается вопрос наращивания мощности путем подключения дополнительных агрегатов, встраиваемых в уже существующую систему. В то время как дополнительное технологическое подключение к центральным электрическим и тепловым сетям с выделением определенной мощности во многих случаях является или невозможным, или очень дорогостоящим решением.

Многokrатно повышает положительный эффект от создания собственных энергоисточников одновременное производство, наряду с электроэнергией, других видов энергетической продукции – тепла и холода, так называемая когенерация и тригенерация.

И в России, и за рубежом вопросы создания мини-электростанций рассматриваются прежде все-

го в отношении промышленных предприятий, имеющих значительную энергоемкость продукции. Основными целями создания собственной генерации в этих случаях являются снижение себестоимости продукции за счет экономии расходов по оплате электро- и прочих видов энергии, повышение стабильности бизнеса, укрепление конкурентоспособности продукции, решение вопросов энергетической безопасности предприятия [1, 3].

Менее очевидны и нуждаются в исследовании и осмыслении вопросы внедрения объектов собственной генерации в непромышленном секторе.

Для выявления предпосылок, особенностей и путей повышения эффективности децентрализации энергоснабжения непромышленных некоммерческих предприятий, в частности образовательных учреждений, нами изучен положительный опыт и проведен анализ создания собственного энергоцентра в крупном образовательном учреждении г. Челябинска Южно-Уральском государственном университете.

Южно-Уральский государственный университет является одним из старейших вузов города Челябинска. В настоящее время университетский комплекс включает 15 учебных корпусов, 8 общежитий и несколько зданий хозяйственно-технического назначения, электро- и теплоснабжение которых традиционно осуществлялось через центральные тепловые и электрические сети.

В последние годы потребность ЮУрГУ в электрической и тепловой мощности нарастает. Университет ведет активную образовательную, научную, исследовательскую и проектную деятельность, активно оснащается учебным, научным и производственным оборудованием. А также с 2008 года начинает строительство и ввод дополнительных учебных корпусов и зданий – химический, физический факультеты, издательский центр, учебный корпус № 5, центр машиностроения и металлургии, центр нанотехнологий, что требует присоединения дополнительных электрических мощностей в размере около 2,5 МВт.

Эта задача могла быть решена при сохранении полностью централизованного энергоснабже-

ния путем проведения работ по реконструкции подстанции, прокладке дополнительных кабельных линий, а также осуществления дополнительного технологического присоединения к сетям МРСК. Что потребовало бы около 40 миллионов рублей невозвратных инвестиций.

Вторым альтернативным вариантом получения дополнительных мощностей (который и был принят к реализации после соответствующих обоснований) являлось решение о строительстве собственной электростанции. Вложенные в данный проект инвестиции после окончания срока окупаемости будут приносить положительный эффект в виде экономии затрат на энергоснабжение университета.

Таким образом, целью работы электростанции является надежное энергоснабжение университета, обеспечение его развития и снижение затрат на оплату потребляемых энергетических ресурсов.

Обоснование экономической эффективности работы собственного энергоцентра и определение его установленной мощности потребовали анализа электро- и теплотребления университета. Анализ графика электрических нагрузок по часам суток за типичные дни сезонов, представленный на рис. 1, показал резкую неоднородность – от минимальных нагрузок в летний период 700 кВт, до зимних максимумов 3150 кВт.

Это объясняется особенностями работы университета в течение года. В июле и августе учебный процесс фактически отсутствует, профессорско-преподавательский состав находится в отпусках, работают только административно-хозяйственные отделы и службы. Высокие значения нагрузок в зимний период обусловлены большой электровооруженностью деятельности университета: в корпусах установлено опытное и промыш-

ленное оборудование, которое используется для производства, научных исследований и в учебном процессе, аудитории университета оснащены современными компьютерным и мультимедийным оборудованием.

Годовой график теплотребления представлен на рис. 2. Теплотребление университета также неравномерно и происходит в течение отопительного сезона – с октября по апрель – в остальные месяцы тепло потребляется в незначительных количествах на цели горячего водоснабжения.

На рис. 1, 2 также приведены графики планируемых максимальных нагрузок и перспективного теплотребления учебных корпусов, которые должны быть обеспечены в результате введения в эксплуатацию новых зданий.

Анализ приведенных графиков показывает, что решение о мощности энергоцентра в 2,4 МВт, вводимых двумя очередями по 1,2 МВт (здание и сооружения для всей электростанции вводятся одновременно с первой очередью), является обоснованным. Энергоцентр будет работать в параллельном режиме с внешними сетями, снижая потребление от них на величину своей электрической и тепловой производительности в зависимости от потребностей университета.

На графиках также просматриваются зоны недогруженности электрических мощностей в ночное время и тепловых мощностей в летний период, что неизбежно скажется на экономических показателях эффективности проекта.

Строительство Энергоцентра ведется с 2008 г. Потребность в инвестициях составила около 60 млн руб. В 2010 г. электростанция работала в тестовом автономном режиме. С 2011 года начинается эксплуатация параллельно с внешними источ-

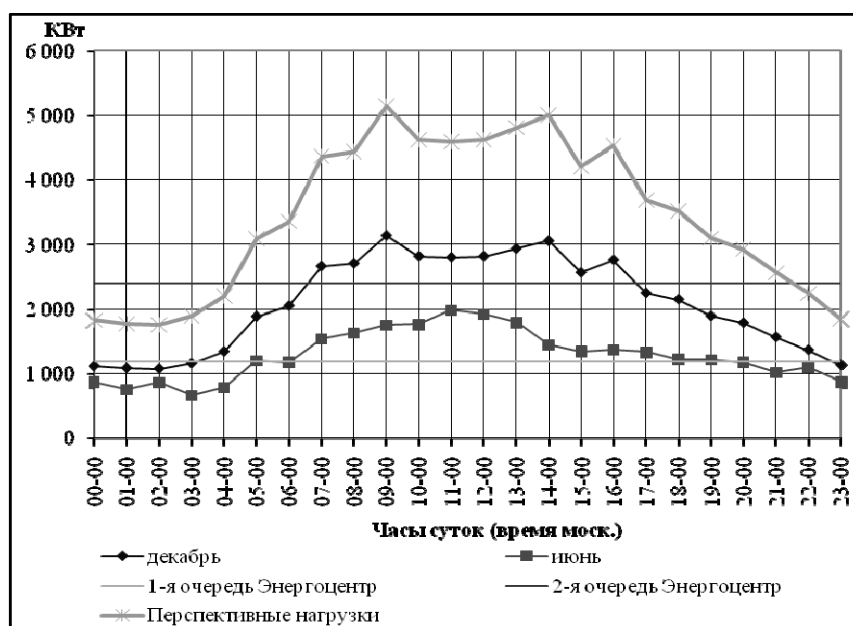


Рис. 1. Графики электрических нагрузок по типичным дням сезонов

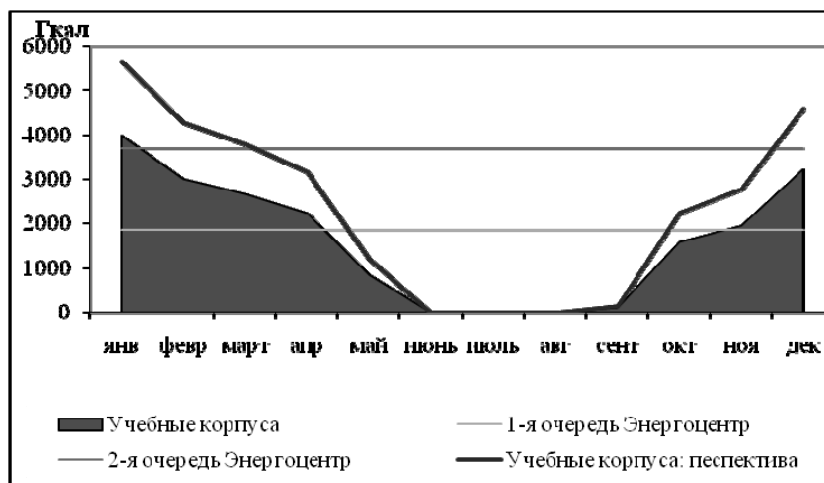


Рис. 2. Годовой график теплопотребления университета

никами. В 2013 г. планируется ввод в эксплуатацию второй очереди генерирующих установок – еще 33 млн руб. инвестиций.

Перспективные расчеты экономической эффективности работы собственной электростанции проведены с использованием известных методик [2] с учетом графиков электрической и тепловой загрузки оборудования, перспективного роста энерго- и теплопотребления при условии проведения энергосберегающих мероприятий, динамики цен на газ, электро- и теплоэнергию, согласно прогнозам МинЭкономРазвития, а также графиков ремонтов генерирующего оборудования. Результаты расчетов показали, что электроэнергия собственного производства дешевле покупной в среднем на 60 %, теплоэнергия дешевле покупной – на 30 %.

Норма прибыли проекта составила 49 %, дисконтированный срок окупаемости инвестиций – 3,6 лет.

Построен финансовый профиль проекта (рис. 3), который отражает динамику денежных потоков: отрицательный – инвестиции первоначальные, ввод второй очереди установок, капитальные ремонты. Положительные денежные потоки – экономия затрат университета по оплате энергоресурсов (от 20 миллионов в 2011 и 2012 году) – нарастают по мере удорожания тепла и электроэнергии на рынке.

Проведен анализ чувствительности проекта к основным рискам внешней среды – ценам на газ, электро- и теплоэнергию. Наибольшую чувствительность результаты проекта имеют к цене на электроэнергию на рынке, ее снижение приводит к ухудшению экономических показателей проекта. Наименьшая чувствительность к цене на газ.

Эти результаты позволяют признать создание энергоцентра экономически эффективным.

С 2011 года энергоцентр ЮУрГУ начал работу в параллельном режиме с внешними электро- и теплосетями. Нами проведены расчеты фактиче-

ской эффективности работы станции с марта по сентябрь.

Энергоцентр принес экономический эффект в сумме, составивший за рассматриваемый период около 9 млн рублей.

В структуре затрат энергоцентра, приведенной на рис. 4, основными статьями являются топливо и амортизация, постоянные затраты составляют значительную часть – от 56 % при наибольшей за период загрузке оборудования до 68 % при наименьшей за период загрузке оборудования, что объясняется высокой капиталоемкостью энергетического производства и согласуется с плановыми расчетами. Ясно, что увеличение производства энергетических продуктов позволяет уменьшить размер постоянных затрат в их удельной себестоимости.

Размер фактического экономического эффекта, получаемого за счет разницы между стоимостью собственной электроэнергии и тепла и рыночными ценами на них, несколько ниже плановых показателей. Причиной отклонений фактических значений от плановых является более низкая фактическая загрузка оборудования как по выработке электроэнергии, так и по теплоэнергии, а также преобладание в рассматриваемом периоде месяцев вне отопительного сезона. В перспективных расчетах средняя себестоимость электроэнергии запланирована на уровне 1,44 руб./кВт-ч, средняя себестоимость теплоэнергии – 869 руб./Гкал.

На рис. 5 показаны значения фактической себестоимости производства тепло- и электроэнергии электростанцией в сравнении с рыночными ценами и тарифами.

Рыночные цены на электроэнергию устанавливаются энергосбытом по итогам работы энергетического рынка, тарифы на теплоэнергию регулируются государством и фиксированы в течение определенного периода.

Значения себестоимости тепло- и электроэнергии напрямую зависят от объема их производ-

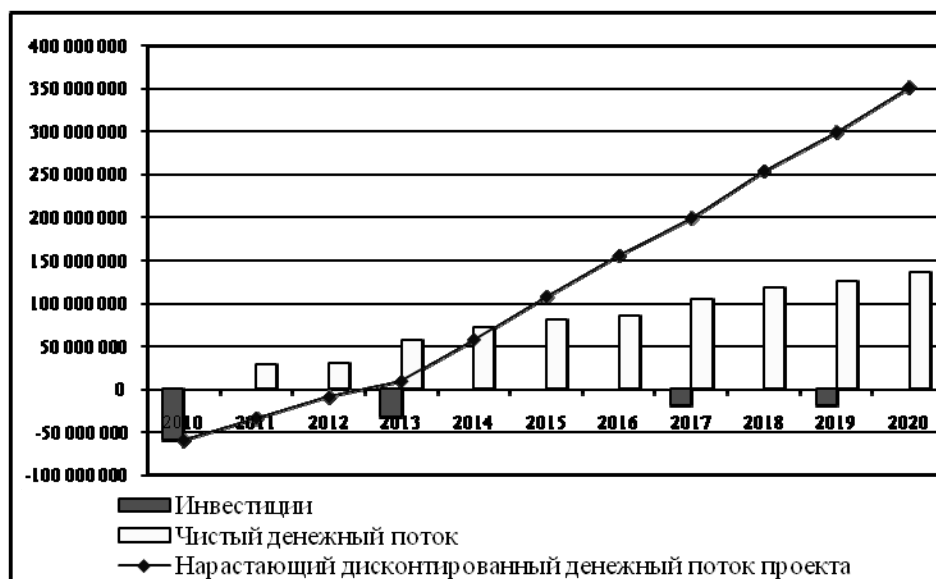


Рис. 3. Финансовый профиль проекта

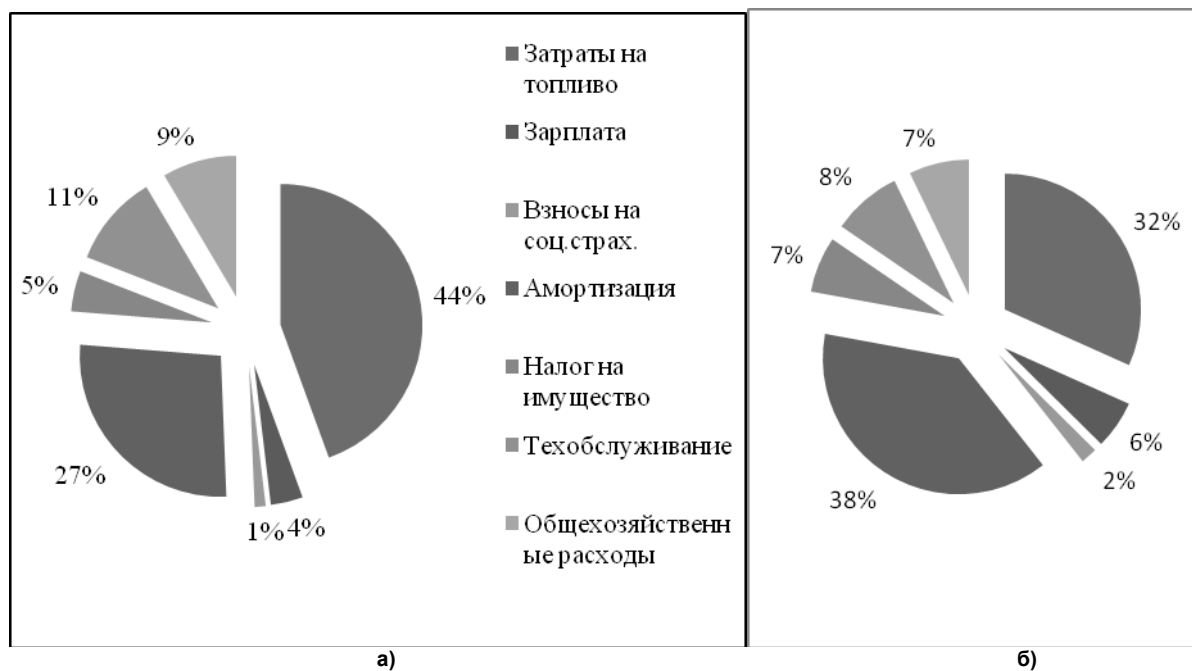


Рис. 4. Структура затрат энергоцентра: а) при наибольшей за период загрузке оборудования; б) при наименьшей за период загрузке оборудования

ства, технологически определяемого коэффициентом загрузки оборудования, поскольку значительный размер постоянных затрат распределяется на количество единиц продукции. Поэтому в летние месяцы, когда потребность в электроэнергии и тепле минимальна, наблюдаются наиболее высокие значения себестоимости.

Более наглядно зависимость экономического эффекта работы собственной электростанции от загрузки оборудования представлена на рис. 6.

Максимальный экономический эффект получен в марте при загрузке оборудования более 85 %, в апреле он несколько снижается из-за уменьшения

рыночных цен на электроэнергию, в дальнейшем его динамика обусловлена снижением потребностей университета в электроэнергии и тепле и, как следствие, снижением загрузки оборудования.

Очевидно, что основным направлением повышения эффективности деятельности Энергоцентра является увеличение загрузки оборудования, а следовательно, и объема производства электро- и теплоэнергии.

В связи с этим актуальными становятся вопросы организации работы Энергоцентра на розничном рынке электроэнергии и тепла, когда элек-

тростанция обеспечивает все потребности университета в электроэнергии и тепле, а при их снижении (или отсутствии) продает излишки близлежащим потребителям. Тем самым будет достигнута равномерная максимальная загрузка оборудования, позволяющая обеспечить его наиболее экономичный режим работы, а также будет получен дополнительный эффект в виде выручки от продажи излишков электро- и теплоэнергии.

Таким образом, проведенный анализ позволяет

сформулировать следующие особенности внедрения мини-электростанций в непроизводственном секторе, в частности в образовательных учреждениях.

1. Предпосылками децентрализации энергоснабжения являются:

- невозможность обеспечения растущих потребностей в энергоресурсах путем дополнительного подключения к центральным электро- и теплосетям или высокая стоимость подключения, сопоставимая с инвестициями в мини-электростанцию;

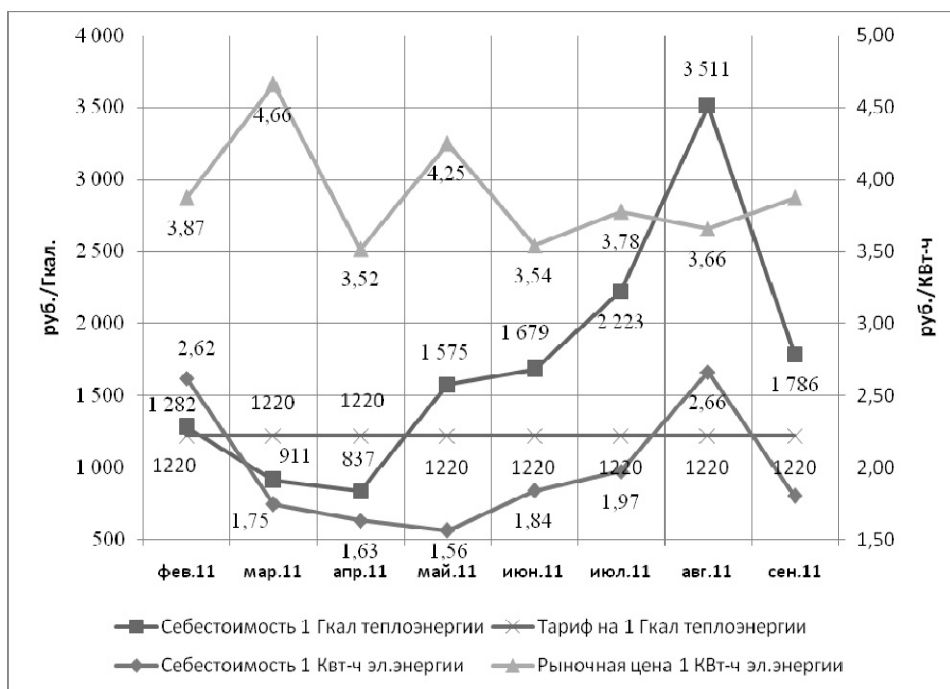


Рис. 5. Анализ себестоимости и цен на тепло- и электроэнергию

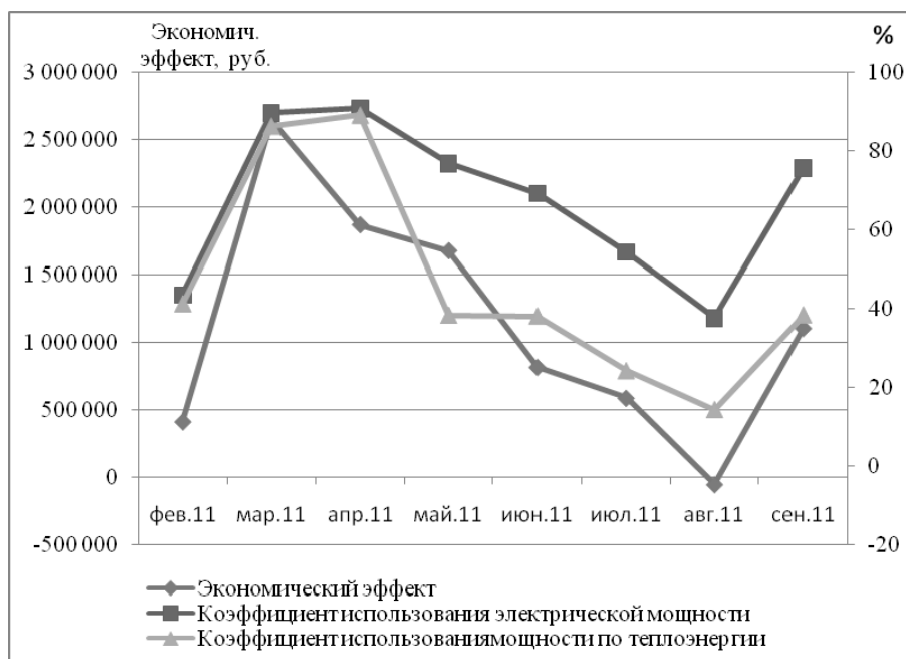


Рис. 6. Зависимость экономического эффекта от загрузки оборудования

– неопределенность цен на тепло- и электро-энергию, вероятность их значительного роста в связи с реформированием энергетического рынка и высоким износом оборудования предприятий Единой энергосистемы и сетей всех уровней;

– возможность использования современных генерирующих установок для получения дешевых электроэнергии и тепла с применением когенерационных и тригенерационных технологий, при этом снижаются затраты образовательных учреждений на энергоснабжение.

2. При проектировании и эксплуатации собственных электростанций в образовательных учреждениях необходимо учитывать, что:

– сезонные и суточные колебания в графиках электрических и тепловых нагрузок, характер которых, обусловленный режимом работы учреждения, является резко неоднородным, что порождает неравномерную и неполную загрузку оборудования, увеличение себестоимости энергоресурсов до неприемлемых значений и снижает общий экономический эффект;

– высокая доля постоянных расходов, которые несет учреждение даже при отключении генерирующих установок, вызывает необходимость осуществления производства электроэнергии даже при отсутствии потребности в тепле (без использования когенерации), хотя при этом размер экономического эффекта существенно снижается;

– при параллельной работе собственных энергоисточников с центральными электро- и теплосетями возникает необходимость синхронизации режимов работы оборудования и параметров электроэнергии, недостаточная проработка этих вопросов приводит к отказам дорогостоящего оборудования и появлению дополнительных значительных расходов при невозможности эксплуатации электростанции.

3. Основными направлениями повышения эффективности работы мини-электростанций являются:

– обеспечение максимальной загрузки оборудования, которая влечет увеличение объемов про-

изводства и использование оборудования в наиболее экономичных режимах;

– использование технологий одновременного производства электроэнергии (для освещения и питания силовых установок) и тепла (для отопления и горячего водоснабжения), технологий производства холода (для кондиционирования помещений);

– организация работы на розничном рынке энергоресурсов с продажей излишков тепла и электроэнергии близлежащим потребителям.

При проведении анализа эффективности децентрализации энергоснабжения образовательного учреждения выяснилось также, что существующие традиционные методы оценки учитывают лишь коммерческую сторону проекта и не принимают в рассмотрение прочие, как положительные, так и отрицательные эффекты, касающиеся, например, перспектив долгосрочного развития, оценки энергетической безопасности, специфические риски внешней и внутренней среды. Разработанная же авторами методика индикативного анализа эффективности децентрализации энергоснабжения промышленных предприятий [1, 3] не может быть применена ввиду неадаптированности. Это вызывает необходимость разработки соответствующего методического инструментария.

Литература

1. Баев, И.А. Индикативный анализ энергетической безопасности предприятия / И.А. Баев, Т.Г. Каримова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2009. – Вып. 9. – № 8(141). – С. 53–58.

2. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций: пер. с англ. перераб. и дополн. / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: Изд-во Интер-эксперт, ИНФРА-М, 2005.

3. Каримова, Т.Г. Эффективность децентрализации энергоснабжения предприятий / Т.Г. Каримова. – Germany: LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011, 84 с.

Поступила в редакцию 22 декабря 2011 г.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, декан факультета экономики и управления, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов: управление инновационной деятельностью предприятия в условиях транзитивной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-98-17. E-mail: baev@econom.susu.ac.ru.

Igor Aleksandrovich Baev is Doctor of Science (Economics), professor at the Economics and Finance Department, Dean of the Economics and Management Faculty, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management of enterprise economic activity under the conditions of transitive economy. Tel: (8-351) 267-98-17, e-mail: baev@econom.susu.ac.ru.

Каримова Татьяна Григорьевна. Доцент кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, энергообеспечение, энергоэффективности и энергетическая безопасность промышленных предприятий. Контактный телефон: (8-351) 267-92-81. E-mail: t_g_karimova@mail.ru.

Tatyana Grigorievna Karimova is an associate professor at the Economics and Finance Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: economics, power supply, power efficiency and power safety of industrial enterprises. Tel: (8-351) 267-92-81, e-mail: baev@econom.susu.ac.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННО-ПРИРОДНОЙ ГАРМОНИЗАЦИИ ЭВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПОСЕЛЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ЭНЕРГО-ИНФОРМАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

К.Э. Габрин, Т. Е. Мешкова

В статье анализируются проблемы развития современных городов с позиции управления градостроительством. Рассмотрены причины общественной инволюции в условиях роста концентрации городского населения. Предложены пути выхода из кризисной ситуации, основанной на идее регулирования градостроительной деятельности на основе энтропийных-негэнтропийных балансов.

Ключевые слова: управление, развитие, градостроительство, финансы, энергия, энтропия.

На сегодняшний день в России полностью изменились условия градостроительства. Государственные капитальные вложения сменились частными инвестициями, подчинёнными т. н. «рыночным» законам и нацеленными на получение быстрого и локального коммерческого эффекта. Госсобственность на землю и недвижимость, включая ЖКХ, в значительной мере трансформировалась в муниципальную и частную. В результате интересы отдельных личностей и корпораций получили приоритет над национальными интересами. Движущей силой урбанизации стало стремление отдельных групп населения к улучшению условий своей жизни и повышению рыночной стоимости принадлежащего им недвижимого имущества. Противоречия в отрасли резко обострились и привели к возникновению сложных проблем практически во всех крупных городах. Вот наиболее важные из них:

1. Утрата целостности экономического и социального пространства.
2. Резкое усиление неравномерности развития городов и поселений вплоть до деградации отдельных систем расселения.
3. Преобладание нового жилищного строительства над реконструкцией и модернизацией имеющихся объектов.
4. Интенсивная точечная застройка центральных районов городов за счет уплотнения жилой застройки.
5. Вымирание малых городов, поселков и деревень.
6. Крайне нерациональное использование пригородных территорий.
7. Резкое усиление поляризации расселения.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать наступление некоего системного кризиса. Многие отраслевые аналитики утверждают, что это кризис в развитии градостроительства. Однако это в корне не верно. Такая формулировка существенно упрощает проблему и уводит общество ещё дальше от её решения.

Понять, что происходит и где первоисточник

кризиса, пытаются многие исследователи. Обычно выделяют следующие причины: несовершенство законодательства, самоустранение государства от долгосрочного комплексного планирования, недостаток средств в местных бюджетах, ухудшение состояния окружающей среды, автомобилизацию, обнищание населения, ухудшение геополитической обстановки, рост числа мигрантов и т. д. В реальности все эти процессы тесно связаны друг с другом, и рассматривать их отдельно друг от друга совершенно неправильно.

Перед обществом сегодня встала комплексная сверхзадача, решить которую, оставаясь в рамках специализированных знаний, невозможно. Первопричина кризисной ситуации лежит глубже, чем кажется на первый взгляд и совершенно в другой плоскости. Отраслевой подход в данной ситуации вреден, ведёт к заблуждениям, и формирует иллюзорную картину реальности у своих адептов, поскольку является продуктом ошибочной мировоззренческой парадигмы, формирующей стандарты профессиональных знаний в области градостроительства, строительных наук и отраслевой экономики. Попытаемся в данной статье разобраться в сложившейся ситуации.

Современная цивилизация почти полностью основывается на причинно-следственной детерминации. Материальная причина, основанная на законе сохранения энергии, окружена множеством сопутствующих законов: термодинамики, электричества, притяжения, оптики и т. д. На основе этих законов созданы технологии, которые связаны с материальным производством в различных областях человеческой деятельности. Эти законы являются основой современного материального мира и предметом изучения официальной науки [1]. Драматизм текущей ситуации заключается в том, что библейская цивилизационная доктрина и являющаяся её неотъемлемой частью денежная экономическая конструкция породили проблемы, разрешить которые люди оказались не в состоянии. К сожалению, технократический путь разви-

тия неизбежно ведёт к исчезновению жизни на планете, и это не фантастическое преувеличение, а объективная реальность. Достаточно лишь начать сопоставлять факты, которых имеется более чем достаточно.

Известно, что перестройка человека с естественно-природной на искусственную основу жизнедеятельности началась уже много тысяч лет назад. Под жестоким воздействием финансового механизма семейные сельские хозяйства постепенно были целиком переориентированы на удовлетворение потребностей городов. В результате весь свой образ жизни на селе люди поставили в полную зависимость от городского спроса на сельскохозяйственную продукцию [3].

Представители учёного сообщества, находясь под прессом инерции и заостренности псевдонаучных доктрин, а также боясь критики со стороны ортодоксальной учёной среды, скрывают факт фундаментального антагонизма городского и сельского укладов жизни, противоречивости мышления и мировоззренческих парадигм представителей этих принципиально различных сообществ. Подобный консерватизм дорого обходится обществу, поскольку именно на базе теории неизбежного поглощения городской цивилизацией остатков культуры сельского образа жизни формируются и реализуются практически все концепции и программы развития социально-экономической сферы в государстве [2, 3].

Процесс урбанизации принимает всеобъемлющий характер. Число малых поселений в России стремительно движется к нулю, политики и чиновники называют всё это естественным процессом, скрывая истинные цели управления, преследуемые inferнальной верхушкой пирамиды власти.

Попавшему под жернова городского образа жизни, очень трудно устоять перед всем обилием городских соблазнов. Суть этой методологии захвата личности состоит в подмене естественной или близкой к ней среды проживания человека на искусственную среду обитания, хотя натура человека в принципе не совместима с этой искусственностью [3].

Урбанистическая глобализация, развитию которой бездумно способствуют власти и либеральные бизнес-структуры, является гениально созданным механизмом, нацеленным на ускоренную инволюцию органической формы жизни, прямое следствие чего – рост болезней и поступательное сокращение продолжительности жизни городских жителей.

Существенно усугубляет все городские проблемы автомобилизация [4]. Из прогрессивного явления она неуклонно трансформируется в объект разрушения естественно-природной среды обитания человека. В городах требуется всё более разреженное городское строительство и целые отрасли хозяйства, которым нужны собственные площади и перевозки. Широкое использование автомобилей приводит к деградации городов. Растёт «атомиза-

ция» общества, ведя к еще более губительному природопользованию. Чем больше в стране легковых автомобилей, тем выше потребность в них – поскольку сокращается масштаб использования общественного транспорта, города становятся менее компактными из-за магистралей, гаражей, стоянок, а также «зеленых зон», якобы должных защитить горожан от выхлопных газов, уличной пыли и шума. Альтернативы личным легковым автомобилям не предлагается. Следовательно, автомобили используются в основном для решения тех проблем, которые они сами же и порождают. Сколько бы не было построено новых пригородных трасс, эстакад и транспортных развязок, как бы не расширяли улицы и проспекты – всё равно в городе всегда будут возникать автомобильные пробки – всё более крупные и во всё новых местах. Поэтому любой город с существующими на сегодня стандартами возведения городских магистралей будет заполнен автотранспортом, если не принимать организационных мер по ограничению его количества. Например, ограничение движения, путем введения платы за въезд в центральные городские зоны, упорядочение парковок автомобильного транспорта и другие меры, которые широко используются в экономически развитых странах.

Мгновенно изменить сложившуюся ситуацию невозможно. Инерционность возведённой за сотни лет системы слишком велика, и действовать придётся постепенно. На первом этапе необходимо научиться оценивать параметры градостроительных систем, которые бы характеризовали рост их энтропии. Непосредственная оценка термодинамических параметров в нашем случае практически невозможна, поэтому нужны доступные для измерения косвенные параметры. Этот этап является самым важным и именно здесь существующие научные концепции демонстрируют полную беспомощность. К примеру, любые стоимостные или производные от них показатели, на которых стоит вся экономическая наука, использовать категорически нельзя.

Вот типичный пример перечня современных экономических показателей развития города:

- объёмы промышленного и других производств,
- площадь введенного жилья,
- оборот розничной торговли,
- объём реализации платных услуг населению,
- оборот общественного транспорта, питания,
- объёмы доходной и расходной частей городского бюджета,
- уровень безработицы,
- прибыль предприятий,
- объём средней номинальной начисленной заработной платы,
- среднесписочная численность работающих,

- рождаемость и убыль населения,
- миграционный прирост,
- объем дебиторской и кредиторской задолженностей,

и др.

Анализ списка говорит о том, что практически все показатели характеризуют процессы роста максимально возможной системной энтропии [8]. Отсутствуют показатели негэнтропийных синергетических процессов и процессов естественной структуризации, которые позволили бы оценить реальную, а не кажущуюся властям степень управляемости объектов, формально находящихся в их юрисдикции.

Известно, что функция управления развитием территориальных образований реализуется сегодня исключительно через финансовые механизмы – посредством денег. Финансирование стало условием и, практически, синонимом выживания. Власти канонизировали иностранные инвестиции, и убеждают население в их острой жизненной необходимости. Однако это не совсем верно. Скрытая цель любых иностранных экспансий в Россию – это установление контроля посредством денег над включёнными в проект глобализации территориями и/или обеспечение оттока действительно ценных ресурсов совершенно в другие места.

Россия – это единственная страна в мире, которая пока ещё является полностью самодостаточной и может прекрасно обходиться без иностранной экономической помощи. Огромные объёмы бюджетных средств, которые направляются в ту или иную сферу, как правило, происходят в пожарном порядке, когда петух, как говорится, уже клюнул, и «внезапно» образовалась очередная «дыра». Такие действия почему-то считаются безусловным благом и тракуются, как безусловные достижения представителей политической «элиты». Но почему-то не всегда анализируется динамика реальных натуральных показателей неэффективности этих вложений – особенно в отношении национальных интересов России и её коренного населения. Это следующие показатели: рождаемость, заболеваемость и смертность по видам и группам, продолжительность жизни, состав семей, реальный уровень образования, состав воды, атмосферы, почвы, количество преступлений против личности, уровень образованности и культуры, уровень трудовой эксплуатации, количество и качество свободного времени, характеристики потребляемых продуктов питания, количество социально деклассированного населения, показатели социального и имущественного расслоения, национальный состав и численность социально активного населения, отток ресурсов и иммиграция, число разводов и отказов от детей, число аварий, разнообразие биосферы и т.д и т. п. Причина, по которой эти данные не обсуждаются, известна – не соответствие действительности официальным данным. Всё это абсолютно закономерно и является

прямым следствием того, что функции управления реализуются сегодня через финансовую систему, с использованием денег так называемого всеобщего эквивалента.

Конечно, общество и места массового проживания людей – это не полностью хаотичные структуры. Однако мало кто знает, что наряду с естественными законами их организации существуют и искусственные. Естественные являются частью общих законов мироздания и в настоящее время практически полностью заменены искусственными, навязанными (причины этого в данной статье обсуждаться не будут, так как это – отдельная большая тема) одной частью населения планеты – другой, значительно превосходящей первую по численности. Естественные законы устанавливают истинную гармонию жизни – на основе балансов различных видов энергии, циркулирующей в человеческом обществе. Существует четыре таких основных потока энергии:

1. Поток, отражающий расходование сил человека (труд в любой форме) и его питание.

2. Поток, связанный с использованием работы машин и трансформацией минеральных и биологических ресурсов.

3. Поток, связанный с распространением пользы от материализации идей (открытий, изобретений).

4. Поток, связанный с приобретением прав, и развитием способностей человека.

Число «4» здесь появилось совершенно не случайно. Иным оно быть просто не может, поскольку это является отражением фундаментальных свойств материи, о которых современным экономистам мало известно. Современные деньги, поскольку они по недоразумению считаются всеобщим эквивалентом, обслуживают все 4 вышеназванных энергетических потока одновременно – через мировую финансовую систему. Это всё равно, что в человеческом организме пищеварительная, кровеносная, лимфатическая и нервная системы были бы совмещены. Очевидно, что такой гипотетический организм был бы либо примитивен, либо смертельно болен [14, 15]. Но, почему-то большинству экономистов такая аналогия никогда не приходит в голову. Получается, что «правильная» экономика, которая обеспечивала бы безопасное для Природы производство и справедливый обмен, должна иметь четыре независимых (не конвертируемых друг в друга) эквивалента, а не один, как сейчас. Сконвертировать, к примеру, ценность развитых школьником за год обучения музыкальных способностей в ценность сгорания тонны природного газа невозможно и не нужно. Смысла в таком преобразовании никакого не будет. Это – абсолютно неестественная замена. Такие энергетические потоки не трансформируются друг в друга. Это разные энергии. И искать для них общий эквивалент бессмысленно и не нужно. Однако подобное происходит сейчас повсеместно,

вызывая сильнейшую энергетическую разбалансировку. Естественные негэнтропийные процессы затухают, порождая рост энтропии – число проблем растёт как на дрожжах. Попытки внедрить искусственную кластеризацию (модная ветка современной экономической «мысли» [5]) в данном случае не способны переломить общую деструктивную тенденцию, поскольку лишь усиливают глобальный энергетический дисбаланс. За всю обозримую историю современной цивилизации, а это период около 6000 лет, человеку не удалось создать ни одной антиэнтропийной технологии. Это доказанный научный факт. При этом растёт число учёных, убеждённых в том, что это результат спланированных действий.

Традиционные финансово-экономические показатели, являющиеся сегодня основой для разработки и принятия управленческих решений практически во всех сферах человеческой жизни, совершенно не адекватны той реальности, в которой человек развивался бы гармонично и где количество страданий сокращалось бы неуклонно и при этом совершенно естественным образом. Использование современных денег неизбежно ведёт к разбалансировке общества, к его атомизации и несовместимости с естественной средой обитания человека, и, в итоге, обуславливает неизбежность цивилизационного коллапса, начало которого мы можем наблюдать уже непосредственно в наши дни. Перевод всеобщего эквивалента в некую обобщённую «энергетическую» форму [12] принципиально не меняет ситуации, однако, несомненно, может её улучшить. Сегодня приходится констатировать, что попытки финансовых интеллектуалов найти новый всеобщий эквивалент окончились полным провалом, поскольку все подмены утратившего свои системные свойства золота не смогли восстановить жизнеспособность мировых валют. Находясь на ортодоксальных материалистических позициях справиться с развалом «мировой экономики» невозможно. Такие глобалистские структуры, как, например, ВТО, на самом деле не упорядочивают процессы, а дезорганизуют. Функция регуляризации, приписываемая этой структуре, является отвлекающим манёвром. ВТО – это проект тех же самых структур, которые построили мировую финансовую систему, и которая разваливается буквально на глазах.

Казалось бы, какая связь между глобальными общечеловеческими проблемами и кризисом градостроительства. Связь, к сожалению, прямая. Современные города – это детища денежной экономики. Это концентраторы множества финансовых ресурсов, без которых существование города невозможно в принципе. И поскольку их всеобщее использование как единственного эквивалента энергии всех четырёх типов одновременно неизбежно генерирует бесконечную череду перекосов и дестабилизаций, то суммарный рост энтропии всегда будет намного опережать рост любых негэнтропийных процессов.

Всемирный план действий ФРС США в такой

ситуации является губительным. Эти действия ещё более увеличивают количество мировых денег и вынужденно переводят их в виртуальную электронную форму, попутно ещё туже затягивая кредитное ярмо на населении, корпорациях и правительствах. Это неизбежно влечёт за собой введение тотального контроля за людьми и кардинальное сокращение их численности в рамках пресловутого проекта глобализации. Что мы уже сейчас и наблюдаем.

Вышеизложенное позволяет многим исследователям констатировать, что сложившаяся ситуация крайне тяжела. Да, это так, но она не отнюдь не безысходна. В принципе, на первом этапе уже будет достаточно, если люди просто начнут понимать, что происходит вокруг них, и перестанут жить в иллюзиях городской комфортности и благополучия.

Что же касается непосредственно проблем городов, то авторы видят выход в том, что планирование и осуществление градостроительной деятельности должно уже сегодня повсеместно базироваться на обязательном учёте энергетических потоков. Это можно сделать посредством используемых сегодня наукой системных параметров, отражающих диссипацию и концентрацию различных видов энергии – энтропию и негэнтропию. При таком подходе все программы территориального регулирования инвестиционно-строительной деятельности должны быть нацелены исключительно на рост обобщённой негэнтропии соответствующих объектов – градостроительных комплексов и территорий городских и сельских поселений – при соблюдении условия обеспечения управляемости процессов их застройки и реконструкции.

К сожалению, ни один из известных сегодня науке методов не может быть применён в качестве непосредственного индикатора многомерной энтропийной энергобалансировки вышеназванных объектов. Сделать это можно только опосредованно. Проведённый авторами анализ показал, что задачу можно решить, используя информационную энтропию, гениально введённую в своё время в научный обиход Клодом Шенноном. Вопросы применения информационной энтропии и негэнтропии в социально-экономических сферах рассматривались многими авторами, например [8, 13], однако конкретные методы расчёта этих характеристик практически не встречаются. Очевидно, что для применения классической формулы Шеннона:

$$S = -\sum p(a_i) \log_2 p(a_i), \quad (1)$$

где $p(a_i)$ – вероятности событий, заключающихся в том, что значения параметров попали в i -й диапазон своих значений,

необходимы массивы данных, характеризующих вероятности состояний систем в рассматриваемом нами аспекте. В современной строительной науке существуют методы расчёта интегральных характеристик строительных объектов в любой фазе их существования – от проектной до предпроектной [9, 10]. Введённый в этих работах пара-

метр относительного риска аварии R , учитывает весь комплекс работ, связанных с процессами преобразования исходных минерально-сырьевых и интеллектуально-трудовых ресурсов в законченное строительство здания или сооружение.

Во-первых, именно в этих процессах осуществляется взаимное превращение различных видов материи и энергии, описываемых сегодня лишь на теоретическом уровне с помощью уравнений энтропийно-негэнтропийных балансов (ЭНБ) вида

$$dS = dG, \quad (2)$$

где dS – изменение энтропии; dG – изменение негэнтропии.

А, во-вторых, именно по критерию относительного риска (отношению фактического риска к нормативному), можно судить об эффективности таких преобразований, поскольку именно стремление обеспечить безопасность среды обитания является проявлением базового инстинкта самосохранения людей. А это, вне сомнений, пример естественного негэнтропийного потока, упорядочивающего и организующего жизнь, как любого отдельного человека, так и общества в целом. Поэтому применение показателя R позволит косвенно учесть потоки всех названных ранее четырёх различных видов энергии, циркулирующих в человеческом обществе.

ЭНБ существует только на критическом уровне организации системы, когда беспорядок и дезорганизация уравнивают порядок и организованность, и система приобретает стабильность. Всякое отклонение от точки равновесия в любую сторону обуславливает либо излишнюю упорядоченность и организованность, либо излишний беспорядок и дезорганизацию. Каждая природная и общественная система стремится к равновесию между порядком и беспорядком. Если рост сложности системы не сопровождается адекватным увеличением G , то возникающая разбалансировка всегда редуцирует систему, снижая её уровень сложности. И наоборот. Однако есть все основания полагать, что во Вселенной существуют постоянные потоки G (например, гравитация и другие направленные поля), происхождение которых материалистическая наука объяснить не может, но которые при определённых условиях могут становиться сознательно направляемыми и способны формировать саморегулирующиеся пространственные зоны концентрации G (естественные кластеры), что всегда приводит к феноменальным эволюционным результатам – на базе появления множественных эффектов естественной структурной самоорганизации пространства и материи. Человечеству известны многочисленные примеры таких событий в прошлом, но эта информация разпылена по многим источникам (наука, религии, эзотерика, искусство), между которыми сейчас, к сожалению, сформированы барьеры.

Главное то, что показатель относительного риска может быть легко преобразован в энтропий-

ные характеристики соответствующих градостроительных систем путём его статистического моделирования [6, 7]. Методики расчета R дают возможность получить любой массив статистических данных, характеризующих поведение интересующей нас системы (статистической модели R), то расчет фактической S_f , нормативной S_n и предельной S_{lim} энтропий производится по формулам

$$S_{f,n,lim} = - \sum_i P(A_i^{f,n,lim}) \log_2 P(A_i^{f,n,lim}),$$

где $P(A_i^{f,n,lim})$ – вероятности событий, заключающихся в том, что значения R_f , R_n или R_{lim} попали в i -й диапазон своих значений.

Энтропийный подход сводит процедуру оценки инвестиционно-строительных рисков к сравнению между собой S_f , S_n и S_{lim} , минимизируя тем самым вероятности ошибок.

Используя значение S , можно вычислить другую важную аддитивную характеристику состояния рассматриваемой системы относительно ее основного целевого критерия – негэнтропию:

$$G = S_{max} - S,$$

где S_{max} – максимально возможная энтропия.

Значение S_{max} соответствует гипотетической ситуации максимальной неопределенности. Его также рассчитывают статистическим моделированием R_f , задав функции распределения уровней качества несущих конструкций $const = 2$ в интервале аргумента от 0,5 до 1. В итоге формулы для расчета фактической, нормативной и предельно-допустимой негэнтропии объектов строительства примут вид:

$$G_f = S_{max} - S_f, \quad G_n = S_{max} - S_n, \quad G_{lim} = S_{max} - S_{lim}.$$

В отличие от параметра R или вероятностей, параметры G_f , G_n и G_{lim} обладают аддитивными свойствами, что имеет решающее значение для их применения в системе экономического регулирования инвестиционно-строительной деятельности по критериям безопасности зданий, сооружений и территорий.

Таким образом, применение параметра относительного риска аварии R строительных объектов в энтропийных моделях градостроительных систем и территорий позволяет непосредственно перейти от теоретических энерго-энтропийных моделей к практическим методам расчёта ЭНБ и запустить в действие механизм постепенного превращения современных городов в территорию, где люди будут контролировать рост энтропии и постепенно создадут гармоничное жизненное пространство, обладающее свойствами естественного самоупорядочивания. В этом случае системная негэнтропия будет являться новым всеобщим многомерным экономическим эквивалентом, который, при необходимости, может быть сконвертирован в любую из четырёх составляющих форм. Либо, на первоначальном этапе, когда используются традиционные деньги одного вида, может быть проведена частичная конвертация по методике, изложенной в [11].

Несомненно, в дальнейшем методика расчёта энергетических характеристик территорий городских и сельских поселений должна быть развита и дополнена, в частности, элементами, позволяющими учитывать весь спектр энергий, включая те её формы, которые соответствовали бы постепенно проникающей в современную науку доктрине метафизической причинно-следственной целевой детерминации [1]. Это позволит учитывать не только процессы модификации физико-химических параметров физических и биологических объектов, сред и процессов реального мира, но и процессы сознательного изменения этих параметров с заданием пространственного и временного масштаба проявления результатов.

Литература

1. Александров, М.А. О ненауке и ее потенциальных возможностях / М.А. Александров // *Общероссийская ежемесячная газета «Вера». Просвещение Знанием.* – № 4, декабрь 2009 года.
2. Бородин, С.А. Биоэконометрика / С.А. Бородин. – М.: Изд-во «Шемиук и К», 2011.
3. Бородин, С.А. Руны современного ведического мировоззрения / С.А. Бородин. – <http://staretz.narod.ru/runy.htm>
4. Бурьяк, А.В. Модерализм: идеология новой цивилизации / А.В. Бурьяк. – Минск: Изд-во «ФУА-информ», 2005.
5. Габрин, К.Э. Кластерная экономика России. Зачем? / К.Э. Габрин // *Строительный комплекс: экономика, управление и инвестиции: сб. научн. тр. № 9 / отв. ред. Е.В. Гусев, И.Г. Шепелев, Т.А. Шиндина.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2010.
6. Габрин, К.Э. Оценка и экономическое регулирование инвестиционных строительных рисков на базе энтропийного подхода / К.Э. Габрин, Т.Е. Мешкова // *Сборник докладов юбилейной конференции, посвященной 65-летию ЮУрГУ.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.
7. Габрин, К.Э. Эмиссия и квотирование негэнтропии как механизмы эффективного регулирования безопасности строительных объектов на всех этапах инвестиционного цикла / К.Э. Габрин, Т.Е. Мешкова // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент».* – 2008. – Вып. 6. – № 14(114). – С. 35–39.
8. Лийв, Э.Х. Инфодинамика. Обобщенная энтропия и негэнтропия / Э.Х. Лийв. – Таллинн, 1998. – 200 с.
9. Мельчаков, А.П. Технология обеспечения конструктивной безопасности строящихся зданий и сооружений / А.П. Мельчаков, К.Э. Габрин // *Известия вузов. Строительство.* – 2000.
10. Мельчаков, А.П. Расчет и оценка риска аварии и безопасного ресурса строительных объектов. Теория, методики и инженерные приложения: учебное пособие / А.П. Мельчаков. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006.
11. Мешкова, Т.Е. Новые технологии информационного моделирования в задачах экономического регулирования инвестиционно-строительной деятельности / Т.Е. Мешкова // *Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции «Проблемы информационного обеспечения управления экономическим потенциалом» 12–14 декабря 2007 г.* – Челябинск: ФГОУ ВПО, 2007.
12. Письмак, В.П. Начала отрицания экономики / В.П. Письмак. – М.: Комкнига, 2007.
13. Прангишвили, И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами / И.В. Прангишвили; Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М.: Наука, 2003.
14. Шемиук, В.А. Этическое государство / В.А. Шемиук. – М.: Изд-во «Шемиук и К», 2011.
15. Шемиук, В.А. Путь в общину / В.А. Шемиук. – М.: Изд-во «Шемиук и К», 2011.

Поступила в редакцию 20 ноября 2011 г.

Габрин Константин Эдуардович. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – теория систем управления риском. Контактный телефон: (351) 267-92-80, 267-90-99.

Konstantin Eduardovich Gabrin is Doctor of Science (Economics), professor of the Economics, Management and Investments Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: theory of risk management systems. Tel: (8-351) 267-92-80, 267-90-99.

Мешкова Татьяна Евгеньевна. Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инвестиционно-строительной деятельностью в условиях риска. Контактный телефон: (8-351)-267-93-91. E-mail: meshko_f@is74.ru

Tatyana Evgenievna Meshkova is an associate professor of the Accounting and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management of investments and constructional activities under the circumstances of risk activity. Tel: (8-351)-267-93-91. E-mail: meshko_f@is74.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В.А. Киселева, О.В. Рязанцева, П.В. Аристархов

Статья посвящена исследованию понятия интеллектуальный капитал, рассмотрены различные подходы к определению его структуры. Проведен анализ влияния интеллектуального капитала на рыночную стоимость компании.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал, бренд, гудвилл, рыночная стоимость предприятия.

В настоящее время происходит выбор варианта развития экономики России: развитие за счет эксплуатации природных ресурсов или за счет модернизации основных отраслей производства. До последнего времени экономический рост страны опирался не на внутренние источники, а на сложившуюся внешнеторговую конъюнктуру. В экспорте преобладали сырая нефть, природный газ и металлопродукция низших переделов, что свидетельствовало о тенденциях ухудшения качественных показателей роста отечественной экономики. Такой рост не может быть признан ни устойчивым, ни перспективным для России. Это «рост без развития», при котором страна остается с примитивной сырьевой экономикой и низкотехнологической индустрией, неэффективной для современных динамичных условий аппаратом управления. Это может в дальнейшем привести к технологической несовместимости российской экономики с индустриально-развитыми странами. Для развитых стран характерна стадия развития, на которой решающую роль в производстве товаров и услуг играют интеллектуальные ресурсы. Отличительной чертой новой экономики является то, что знания становятся непосредственной производительной силой. Основанная на знаниях экономика отличается от предшествующих общественных формаций следующими признаками:

1. Объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Этот процесс развивается через рост наукоемкости производимой продукции и развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг.

2. В экономике знаний деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, приобретает все более существенное значение. В современной экономике образование рассматривается как форма инвестиций в человеческий капитал, от которого зависит его качество и успех производства.

3. Превращение работников, занятых производством, передачей и использованием знаний, в доминирующую группу в общем числе занятых.

4. Значительное возрастание роли менеджмента в области интеллектуальных ресурсов.

Успешное стратегическое управление интел-

лектуальными ресурсами предприятия означает, на наш взгляд, целенаправленное формирование интеллектуального капитала предприятия. Интеллектуальный капитал в простейшем смысле слова включает в себя весь багаж знаний предприятия.

К интеллектуальному капиталу предприятия относятся знания и навыки сотрудников, процессы, идеи, разработки, проекты, изобретения, используемые технологии, а также взаимоотношения как с поставщиками, так и с потребителями. Он включает в себя программное обеспечение, методы ведения бизнеса, руководства, отчеты, публикации и базы данных. К нему относятся не только сами знания и информация, но и нематериальная инфраструктура, обеспечивающая их использование, передачу и хранение. Безусловно, интеллектуальный капитал включает патенты, торговые марки, копирайты, имена доменов в Интернет.

Исследования в области интеллектуального капитала ведутся в настоящее время как зарубежными, так и отечественными учеными. Среди зарубежных ученых можно назвать имена А. Брукинг [2], К. Свейби [18], Л. Эдвинссона [17], И. Роос [5] и др. К отечественным ученым, изучавшим вопросы определения, категоризации и оценки интеллектуального капитала относятся М. Бендигов и Е. Джамай [1], В. Иноземцев [6], С. Климов [7], А. Козырев [9], В. Козлова [8], Б. Леонтьев [10], А. Орлов [12], Т. Судова [16] и др. [13].

Рассмотрим варианты структуры интеллектуального капитала ряда исследователей (рис. 1–7).

В большинстве вариантов исследователи выделяют в структуре интеллектуального капитала человеческий капитал, в виде знаний, навыков, практических способностей, носителем которого является персонал, и структурный капитал.

Сопоставление изложенных выше точек зрения на интеллектуальный капитал предприятия вызывает необходимость уточнений.

С нашей точки зрения, не вполне ясным является соотношение таких понятий, как «интеллектуальный капитал», «интеллектуальные ресурсы», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы». Во многих источниках эти понятия рассматриваются как тождественные, хотя очевидно, что между ними существуют различия.



Рис. 1. Структура интеллектуального капитала (Л. Эдвинссон и М. Мэлоун)



Рис. 2. Структура нематериальных активов (К.-Э. Свейби)

Под ресурсами в широком смысле слова понимается все, что может приносить пользу и использоваться для производства и потребления.

Под капиталом в широком смысле слова понимают все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства.

Под активами понимают совокупность ресурсов (имущества, денежных средств), принадлежащих определенному предприятию, претензии предприятия по обязательствам к другим лицам; причем в узком значении этого слова оно означает собственность, имеющую денежную оценку.



Рис. 3. Структура интеллектуального капитала (TB Brocker)

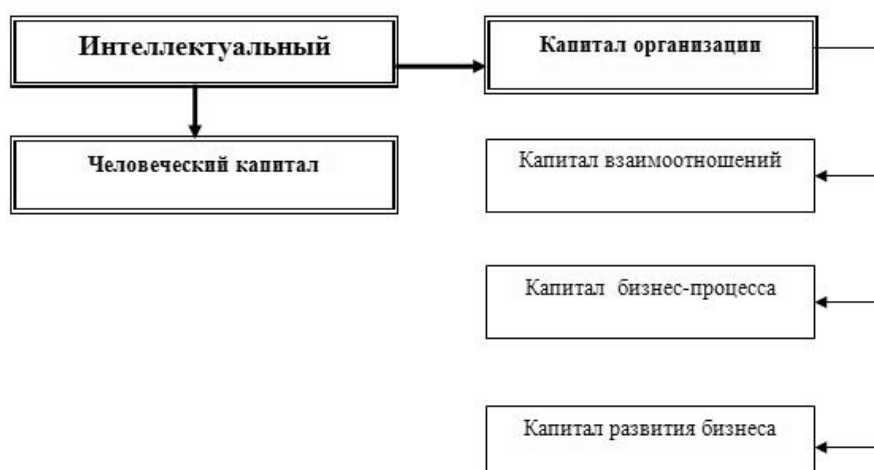


Рис. 4. Структура интеллектуального капитала (И. Роос)

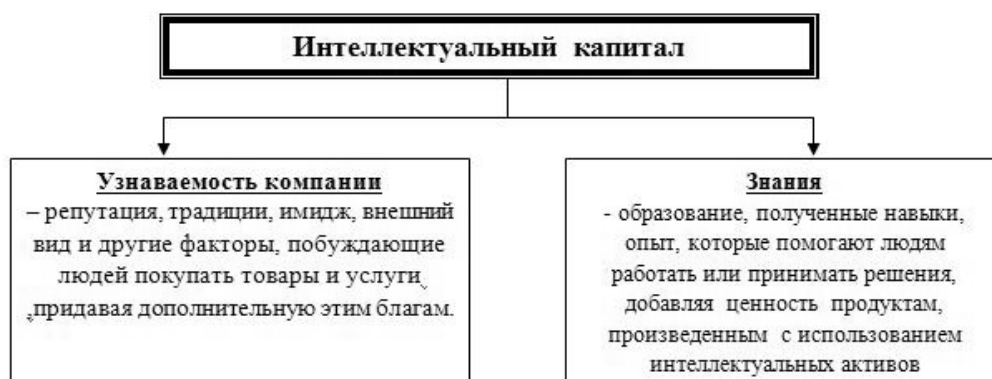


Рис. 5. Структура интеллектуального капитала (М. Новиков)

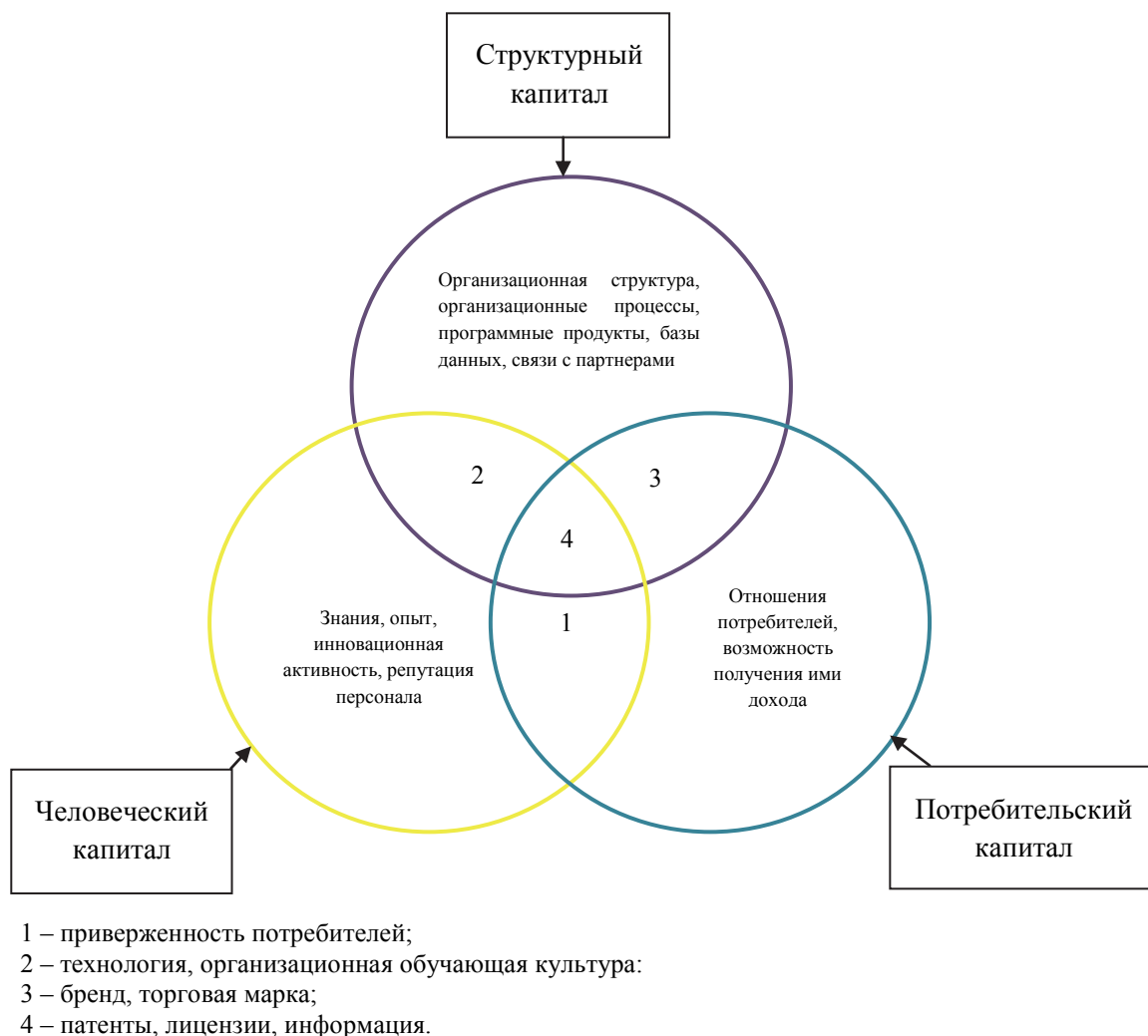


Рис. 6. Модель интеллектуального капитала

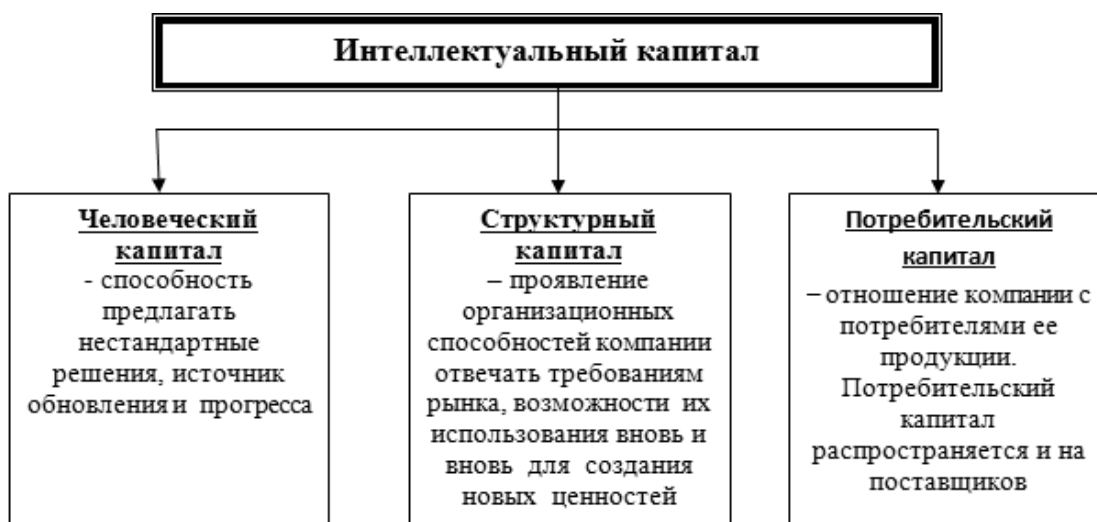


Рис. 7. Структура интеллектуального капитала (М.А. Бендилов и Е.В. Джамай)

Под нематериальными активами понимается собственность, имеющая денежную оценку, но не имеющая физического воплощения (репутация, престиж, патентные права). Частью нематериальных активов предприятия является его интеллектуальная собственность – собственность на результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальный продукт, защищенный законодательно на основе авторского и патентного права.

С учетом этого становится понятно, что по отношению к интеллектуальному капиталу термин «активы» употребляется лишь в переносном, расширительном смысле слова, так как речь в данном случае зачастую идет о вещах, которыми в действительности невозможно владеть в правовом отношении и стоимость которых не поддается денежной оценке.

Под интеллектуальным капиталом по существу понимается совокупность невещественных ресурсов предприятия, которые могут быть использованы для создания стоимости, что, по сути, является интеллектуальным потенциалом предприятия. При этом часть интеллектуального капитала организации принадлежит ей по праву собственности и имеет денежную оценку, представляя собой нематериальные активы в виде прав на объекты интеллектуальной собственности.

Интеллектуальный капитал затрагивает практически все элементы деятельности организации, формируя трудно поддающуюся учету и, что немаловажно, иногда большую часть ее стоимости, тем самым выдвигая на первый план вопросы управления им. При этом вопросы повышения квалификации и раскрытия творческих способностей персонала, обеспечения должного технического уровня его деятельности, направление и характер исследований и усовершенствования, управления внешними связями должны рассматриваться не в рамках отдельных стратегий, а в совокупности.

Мы предполагаем, что о процессах устойчивого развития предприятия можно судить по рыночной стоимости предприятия.

Рыночная стоимость является в настоящее время общепринятым критерием экономического роста и развития, отражающим непротиворечивость интересов различных групп людей и рассматривается как расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности его имущественно-земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки этой стоимости.

Рыночная стоимость определяется совокупностью факторов производства, вкладом каждого фактора в формирование дохода предприятия. И поскольку роль интеллектуальных ресурсов в условиях модернизации все более возрастает, правомерно предположить, что и вклад их в формирование рыночной стоимости становится все более существенным.

В частности, экономические измерения интеллектуального капитала с точки зрения Международных и Европейских стандартов оценки связаны со стоимостной оценкой всего бизнеса, а также его отдельных частей. К.-Э. Свейби, П. Страссман, Т. Стюарт [18, 14, 15] считают, что интеллектуальный капитал предприятия можно оценить путем сопоставления рыночной стоимости предприятия и балансовой стоимости его активов (с учетом износа).

Согласно точке зрения этих ученых, отношение между рыночной и балансовой стоимостью предприятия может быть выражено следующей формулой:

$$IK = MV - SOF, \quad (1)$$

где MV – рыночная стоимость предприятия; SOF – текущая стоимость активов (балансовая стоимость).

Анализ исследований и публикаций показал, что устойчивое развитие каждого предприятия в значительной степени зависит от его интеллектуального потенциала, который объединяет образование, науку, технологии, все виды интеллектуальной деятельности и становится главным ресурсом в формировании интеллектуального капитала и является залогом интенсивного развития предприятия. Совокупность ресурсов, формирующих интеллектуальный потенциал, и используемых предприятием в своей хозяйственной деятельности, представляют возможность занимать лидирующие позиции на рынке товаров и услуг.

Сущность интеллектуального потенциала заключается в том, что это синтез творческих способностей и возможностей человека при создании инновационного продукта.

На основе результатов проведенного исследования и анализа существующих точек зрения современных ученых В. Зинова, В. Малова [3, 11] и других предлагается следующее обобщенное определение понятия интеллектуального потенциала предприятия – *это совокупность способностей его сотрудников, с помощью которых создается инновационная разработка*. Под совокупностью способностей работника мы понимаем его способность создавать, накапливать и использовать интеллектуальные ресурсы.

Интеллектуальный потенциал увеличивается только в условиях процесса выполнения НИОКР на постоянной основе, в результате которых создается интеллектуальная собственность, которая воплощается в основных формах как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау и т. д. и является интегральным понятием. Подход к его определению предполагает использование интегральных показателей интеллектуального потенциала основных подразделений организации, которые характеризуют интеллектуальное развитие предприятия в целом.

Наше представление о составляющих интеллектуального потенциала предприятия представлено на рис. 8.

Знание интеллектуального уровня потенциала



Рис. 8. Интеллектуальный потенциал предприятия

предприятия и его подразделений помогает решать следующие задачи:

- подтверждать возможности предприятия в достижении своих стратегических целей (располагает ли оно необходимыми кадрами и технологиями);
- реструктурировать предприятие (какие функции необходимо выделить в новой организационной структуре, а какие, наоборот, объединить, ликвидировать);
- расширить границы корпоративной памяти путем создания базы знаний, содержащей сведения об интеллектуальном потенциале каждого сотрудника.

Процесс измерения интеллектуального потенциала предприятия и его подразделений целесообразно проводить ежегодно. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей производственно-хозяйственной деятельности.

В формировании интеллектуального потенциала ключевую роль играют люди как один из важнейших видов продуктивных активов в составе интеллектуального капитала. Поэтому при определении стоимости интеллектуального капитала, большую роль играет возможность оценки персонала. В этой статье мы не будем останавливаться на методах и технологиях оценки.

В заключение можно сделать следующие выводы:

1. Интеллектуальный капитал предприятия понятие разноплановое и его основные компоненты (человеческий, структурный и клиентский капиталы) неразрывно связаны в производственном процессе.

2. Человеческий капитал в виде интеллектуальных возможностей персонала предприятия при условии управляющего воздействия, может быть преобразован в структурный интеллектуальный капитал предприятия, посредством идентификации, формализации знаний, оценки и учета знаний. Зафиксированные таким образом знания могут принадлежать организации в виде исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности.

3. Широкое использование результатов собственных НИОКР в виде объектов интеллектуальной собственности в производстве новой продукции и сокращении затрат в совокупности обеспечивает защиту от конкурентов и возможность устойчивого развития предприятия.

4. Об успешности процессов устойчивого развития предприятия можно судить по динамике рыночной стоимости предприятия, на оценку которой объективно влияют различные компоненты интеллектуального потенциала предприятия.

Литература

1. Бендигов, М. Идентификация и измерение интеллектуального капитала инновационно-активного предприятия / М. Бендигов, Е. Джамай // *Экономическая наука современной России*. – 2001. – № 4. – С. 83–107.
2. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; пер. с англ. под ред. А.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
3. Зинов, В. Менеджмент инноваций: Кадровое обеспечение / В. Зинов. – М.: Дело, 2005. – 496 с.
4. Зинов, В. Управление интеллектуальной собственностью. 2002. / В. Зинов. – М.: Монолит, 2002. – 552 с.
5. Роос, И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить / И. Роос. – Маркетинг. – 1998. – № 3. – С. 17–25.
6. Иноземцев, В. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире / В. Иноземцев. – М.: Академия, 1998. – 619 с.
7. Климов, С. Интеллектуальные ресурсы организации / С. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2000. – 168 с.
8. Козлова, В. Интеллектуальный капитал – экономическое содержание и особенности воспроизводства: автореф. ... канд. экон. наук / В. Козлова. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. – 21 с.
9. Козырев, А. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Козырев, В. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
10. Леонтьев, В.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / В.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «акционер», 2002. – 200 с.
11. Малов, В. Модернизация и мобилизация / В. Малов // *Всероссийский экономический журнал*. – Новосибирск: Наука, 2010. – № 7. – С. 184–191.
12. Орлов, А. Интеллектуальный капитал компании как инструмент менеджмента (идея – основа интеллектуального капитала) / А. Орлов // *Менеджмент сегодня*, 2003. – № 2. – С. 15–24.
13. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие для вузов / под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2000. – 475 с.
14. Страссман, П. Учитесь измерять активы знаний / П. Страссман. – URL: <http://www.webmagazine.ru/cw/cio/1999/07/02/htm> (дата обращения 04.2011).
15. Стюарт, Т. Богатство от ума: деловой бестселлер / Т. Стюарт; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – Минск: Парадокс, 1998. – 352 с.
16. Судова, Т. Человеческий капитал в наукоемкой экономике / Т. Судова. – СПб.: НИИ химии, 2001. – 496 с.
17. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // *Новая индустриальная волна на Западе* / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Академия, 1999 – 738 с.
18. Sveiby, Karl-Erik. *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets*. – San Francisco: Berrett Koehler, 1997.

Поступила в редакцию 1 декабря 2011 г.

Киселева Валентина Александровна. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – модернизация Российской экономики, конкурентоспособность предприятий, экономики и интеллект потенциал предприятий, стратегия развития предприятий. E-mail: efir@bk.ru

Valentina Aleksandrovna Kiselyova is Doctor of Science (Economics), professor at the Enterprises and Market Economy Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: modernization of Russian economy, competitive capacity of enterprises, enterprise's intellectual potential, strategy of enterprises development. E-mail: efir@bk.ru.

Рязанцева Ольга Владимировна. Кандидат экономических наук, доцент, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – модернизация Российской экономики, конкурентоспособность предприятий, экономики и интеллект потенциал предприятий, стратегия развития предприятий. E-mail: ovr_efir@mail.ru.

Olga Vladimirovna Ryazantseva is Candidate of Science (Economics), an associate professor, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: modernization of Russian economy, competitive capacity of enterprises, enterprise's intellectual potential, strategy of enterprises development. E-mail: ovr_efir@mail.ru.

Аристархов Павел Валерьевич. Аспирант кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – модернизация Российской экономики, конкурентоспособность предприятий, экономики и интеллект потенциал предприятий, стратегия развития предприятий. E-mail: p.ar@mail.ru.

Pavel Valerievich Aristarkhov is a post-graduate student at the Enterprises and Market Economy Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: modernization of Russian economy, competitive capacity of enterprises, enterprise's intellectual potential, strategy of enterprises development. E-mail: p.ar@mail.ru.

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛУГ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ РАБОТНИКАМ С СЕМЕЙНЫМИ ОБЯЗАННОСТЯМИ

И.В. Лаврентьева, Ю.Н. Шаповалова

Статья посвящена исследованию социально-экономических услуг и предпочтений работникам с семейными обязанностями, анализируется отечественный и зарубежный опыт их реализации, предлагается авторское определение социально-экономических услуг и предпочтений РСО.

Ключевые слова: социально-экономические услуги, работники с семейными обязанностями, предпочтения и льготы РСО, опыт семейной и социальной политики.

Модернизация экономики России, стратегия инновационного развития, трансформационные экономические и политические процессы требуют качественно нового состояния человеческих ресурсов страны и в последнее время этим стратегическим задачам уделяется большое внимание как в политических кругах, так и в научном сообществе.

Развитие рыночных отношений, возрождение частной собственности в большей степени отвечает потребностям экономической эффективности, нежели приоритету социальной справедливости, что ведет к неизбежным экономическим деформациям, сопровождающим рыночные реформы. К ним относятся: интенсификация трудовой деятельности и проблема «выгорания» на рабочем месте; низкий уровень социальных гарантий; отсутствие развитой системы поощрения работников с доминантой наказания; исключением традиционного паттернализма советских предприятий; изменение масштабов и направлений социальной поддержки на предприятиях; перенос заботы о здоровье и быте работников в частную сферу.

Статистические данные 1993–1994 гг. свидетельствовали, что ввод жилья сократился на 5,6 %, образовательных школ (ученических мест) на 34,4 %, дошкольных детских учреждений – на 30,0 %, учреждений клубной культуры (посадочных мест) – на 24,5 %, количество больничных коек снизилось на 14,3 % [1]. В 2011 году в России было запланировано строительство 63 млн кв. м жилья, но за 11 месяцев этого года построено лишь 43,3 млн кв. м жилья, и ряд субъектов могут не выполнить план на год [2]. Проблема дефицита мест в детских садах по-прежнему остается острой и составляет почти два миллиона мест. В статистическом отчете Всемирной организации здравоохранения ВОЗ за 2009 год отмечается крайне невысокий уровень государственных расходов на здравоохранение в России. Так, государственные расходы на здравоохранение на душу населения в России составляют всего 441 доллар в год, тогда как во Франции – 2727, в Финляндии – 2018, в Германии – 2664 доллара. В России же государст-

венные душевые расходы на здравоохранение примерно находятся на уровне центральноафриканского государства Габон (458 долларов).

В предкризисный период (2007 г.) доля затрат на персонал в общих расходах компании в России в среднем составили лишь 15,7 % тогда как в Европе этот показатель находился на уровне 25 %. Ежегодные расходы на персонал в пересчете на одного работника в российских компаниях составляют 112 тыс. долларов против 203 долларов в европейских. А вот выручка на одного сотрудника (по сопоставимым видам бизнеса) незначительно ниже, чем в Европейских: в России – 210 тыс. долларов, в Западной Европе – 214 тыс. долларов [3, 4].

В отношении работников с семейными обязанностями работодатель зачастую демонстрирует отрицательный спрос (особенно на женщин с маленькими детьми) со всеми вытекающими отсюда последствиями – например, в странах Евросоюза у женщин 25–49 лет, имеющих по крайней мере одного ребенка до пяти лет, меньше шансов быть занятыми (53 %) по сравнению с бездетными женщинами той же возрастной группы [5].

Процесс индустриализации, отделивший непосредственного производителя от средств производства, создавший рынок труда и разделивший трудовую деятельность на оплачиваемую и «экономически невидимую», породил конфликт в выполнении трудовых и семейных обязанностей современного человека.

Следует признать, что в эпицентре конфликта «работа – семья» находятся работники с семейными обязанностями (далее по тексту РСО). В соответствии с Конвенцией МОТ № 156, под семейными обязанностями подразумеваются обязанности в отношении «находящихся на иждивении детей» и «других ближайших родственников – членов семьи, которые действительно нуждаются в уходе или помощи». Конвенция МОТ № 156 ясно распространяет свое действие на детей, больных и престарелых, находящихся на иждивении данного работника. Работа по хозяйству также рассматривается как часть семейных обязанностей [6] и обя-

зывает государства принимать все меры в области профессиональной ориентации и подготовки, которые бы позволили работникам с семейными обязанностями либо начать, либо продолжать трудовую деятельность, а также возобновлять ее после отсутствия на работе в связи с этими обязанностями (статья 7).

Согласно конвенции МОТ № 183 об охране материнства (2000 г.) – и дополняющая ее рекомендация № 191 направлена на то, чтобы дать возможность работающим женщинам успешно сочетать свои репродуктивные и производственные функции и не допускать неравенства обращения в сфере занятости из-за их репродуктивной роли. Это включает защиту здоровья во время беременности и кормления грудью, отпуск по рождению ребенка, связанные с ним выплаты.

Особое местоположение РСО объясняется их одновременной «втянутостью» как в область продуктивного, так и репродуктивного труда – и необходимостью реализации его функциональной роли на производстве и в домашнем репродуктивном секторе. Неизбежно возникающие противоречия могут быть объяснены тем, что субъект труда – РСО – выступает в двух ипостасях. С одной стороны, как социализированный элемент, управляемый семейными нормами, правилами и обязательствами, где семейный контекст определяет трансформацию поведения под влиянием семейной среды, а с другой стороны, для работника с семейными обязанностями характерно поведение, «экономического актора, принимающего рациональные решения, действующего независимо по принципам, максимизирующим полезность» [7, 8] в сфере продуктивного труда.

Согласно исследованию домохозяйств, с увеличением числа детей в семье, риски бедности возрастают практически во всех регионах – более половины бедных составляют семьи с детьми, которые отличаются не только повышенным риском, но и глубиной бедности [9–12].

Согласно исследованию бюджетов времени, проведенному ИСЭПН РАН среди жителей Таганрога, затраты времени на ведение домашнего хозяйства составили для работающих мужчин в среднем за день 2,02 часа на одного человека, а для работающих женщин – 4,87 часа, или в 2,4 раза больше [13]; суммарные затраты времени в экономике и репродуктивном секторе, приходящиеся на одну женщину в Центральной и Восточной Европе, достигают 70 часов в неделю [14], что примерно на 40 % выше, чем у мужчин. Используя выборку из 2434 американских супружеских пар в трудоспособном возрасте, Т. Рэндс также обнаружила, что женщины в среднем тратят на ведение домашнего хозяйства восемь часов в день, а мужчины – три часа [15].

Во всём мире сегодня огромными темпами развиваются направления исследований инвестирования в детство [17, 18] и прежде всего в обра-

зование, доказывающие необходимость создания так называемой «Parenting Industry» – родительской промышленности или индустрии. Это новое понимание экономической роли и значения родительства требует разработки и реализации социально-экономических услуг и преференций для РСО как элементов стратегии и тактики развития национальной экономики.

Федеральный Закон РФ «Об основах федерального обслуживания населения Российской Федерации» определяет социальное обслуживание как деятельность служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

В связи с этим представляет интерес реализация социально-экономических услуг и преференций РСО со стороны государства и бизнес-сообщества.

Социально-экономические услуги и преференции реализуются в виде репродуктивно-ориентированной политики – совокупности специфических монетарных и немонетарных видов действий и отношений между семьей, бизнес-сообществом и государством, заключающихся в разработке и реализации программ социально-экономических услуг и преференций работникам с семейными обязанностями, направленных на достижение заведомо заданного результата.

С учетом обширности темы представим анализ некоторых наиболее важных направлений предоставления социально-экономических услуг и преференций, реализуемых за рубежом и в России. Стоит сразу подчеркнуть, что не всегда анализируемые услуги, реализуемые через политики и программы, декларируются как репродуктивно-ориентированные и поддаются количественному измерению. Целесообразно, на наш взгляд, рассмотрение данного анализа вести в дискурсе социальной политике государства, семейной политики и политики социально-ответственного бизнеса и корпоративной ответственности.

Серьезным вызовом для зарубежных стран явилась проблема изменения норм детности, широким распространением альтернативных форм и структур семьи, контрацептивная революция, изменение «фокуса социального контроля», увеличения возраста вступления в брак и возраста матерей, родивших первенца, откладывание рождения ребенка и карьерные устремления родителей. Поэтому от политики социальной поддержки уязвимых категорий семей (1960–1970-е годы) правительства западноевропейских государств переходят к «дружественной по отношению к семье политике» [19–23]. В это время создаются министерства, правительственные отделы по делам семьи.

Основные направления политики (помимо выплат пособий на ребенка) состоят в стимулиро-

вании гендерно-сбалансированного распределения обязанностей в семье с предоставлением отпуска как матери, так и отцу новорожденного ребенка – по их выбору (скандинавские страны); развитие сервисной поддержки – развитие широкой сети и центров детских учреждений для детей дошкольного и школьного возраста и формирование инфраструктур, занимающихся уходом, образованием, оздоровлением, воспитанием детей (Бельгия, Франция, Швеция, Финляндия, страны Балтии).

Особенностью французской модели поддержки РСО является предоставление работающим родителям выбора способа сервисного обслуживания и воспитания детей, в зависимости от потребностей семьи. Семейные пособия выплачиваются только семьям, имеющим двух и более детей и дифференцированы от числа детей. По состоянию на 2004 г. пособия на семью, в которой воспитывалось двое детей, составляло 133 евро, затем увеличивалось на 144 евро с каждым последующим ребенком [24]. Кроме того, родители детей, состоящих в официальном браке, имеют более широкий доступ к социальным пособиям льготам по сравнению с теми, кто состоит во внебрачных союзах [25].

Особо следует остановиться на опыте стран Балтии, в частности на эстонской практике, которая примечательна комплексным и интегративным подходом, что в отличие от большинства других рассматриваемых репродуктивно-ориентированных политик предполагает направление, распространяемое на всю область репродукционного процесса: перинатальную, младенческую, дошкольную, школьную, юношескую и инкорпоративную, затрагивая долгосрочную перспективу [26] стратегического плана:

- введение «родительской зарплаты», помимо поддержки семей посредством государственных семейных пособий, налоговых скидок, содействие трудоустройству родителей;
- предпочтение политика «форест фэмэли» (усыновления детей) против воспитания детей в детских домах;
- обеспечение доступных услуг по уходу за детьми для каждого ребенка в возрасте до 7 лет;
- законодательное признание и моральное поощрение организаций, развивающих репродуктивно-ориентированную и благоприятствующую РСО культуру;
- подготовка молодых людей к семейной жизни – развитие образовательных и консалтинговых услуг;
- содействие трудоустройству и возвращению на рынок труда благодаря переподготовке и повышению квалификации РСО.

Как свидетельствует опыт ряда зарубежных стран (Норвегия, США, Малайзия, ОАЭ и др.), несмотря на естественные «перераспределительные» трудности, рентные доходы все чаще используются не только для роста текущего потребления, но и в

качестве эффективного средства осуществления, во-первых, долгосрочных социально-экономических проектов и, во-вторых, для формирования стабилизационного фонда.

Например, американский штат Аляска получает налоги и роялти от добычи нефти и газа (роялти за право владения 12,5 % стоимости добычи, налог на добычу 15 %, на оборудование для добычи 2 %, на доход нефтяных корпораций 9,4 %) ежегодно примерно 2,4 млрд долл., около половины которых поступает в бюджет штата. Благодаря этому на Аляске нет подоходного налога для физических лиц.

В современный период в странах Центральной и Восточной Европы также предпринимаются попытки адаптировать механизмы поддержки репродукции, сформированные в прошлом, к изменившимся условиям.

Началу рыночных реформ сопутствовало резкое снижение уровня жизни семей с детьми, доходы многих из которых опустились ниже черты бедности. Среди семей с детьми уровень бедности оказался много выше ее среднего уровня во всех странах региона. В силу сложившейся экономической ситуации правительства стран Центральной и Восточной Европы вынуждены были вносить изменения в систему социальной помощи и поддержки семьям с детьми с достаточной степенью осторожности.

Первоначально в качестве приоритетных разрабатывались и осуществлялись меры, направленные на поддержание сложившегося уровня жизни семей с детьми (проводилась индексация всех видов пособий, а расчет размеров пособий основывался на показателях минимального дохода). Так, в Венгрии и Польше таким показателем являлась минимальная пенсия, в Словакии и Чехии – прожиточный минимум, в Болгарии и Румынии – минимальная заработная плата.

Каждая из национальных систем социальной защиты населения имела и другие особенности. Например, в Болгарии с февраля 1991 г. социальная поддержка семей с детьми начала базироваться на «системе компенсационных выплат». В Венгрии в целях защиты семей от инфляции в 1990 г. был расширен круг семейных пособий, а в 1993 г. принят закон, сформулировавший новые критерии социальной помощи, а также были введены новые виды социальной поддержки, в том числе связанные с доходами семей.

Однако практической реализации этих мер в рассматриваемых странах препятствовало тяжелое финансово-экономическое положение в переходный период. В результате при некотором увеличении абсолютных сумм помощи семьям и детям, их удельный вес в ВВП был неустойчив, а в отдельные годы уменьшался.

В конце 1990 – начале 2000-х гг. дальше других в решении назревших проблем в сфере государственной поддержки семей с детьми продвинулись Венгрия и Чехия, где приняты и реально дей-

ствуют новые законы, регулирующие оказание им помощи. В других странах региона в основном сохраняются сложившиеся ранее системы социальной помощи, пока еще недостаточно адаптированные к новым реалиям.

Анализ опыта стран Центральной и Восточной Европы позволяет выделить ряд особенностей, представляющих интерес для повышения эффективности государственной помощи и поддержки репродукционного процесса в современной России:

- в отличие от нашей страны основную ее часть составляют *прямые денежные выплаты*. При этом центральное место среди них занимают *ежемесячные пособия на детей в виде надбавки к заработной плате*;

- *распространение социальной помощи на детей и подростков до достижения ими трудоспособного возраста* (в Болгарии, Венгрии, Польше, Румынии), а в ряде стран – *до окончания высшего профессионального образования и социализации* (в Польше – до 25, в Словакии и Чехии – до 26 лет);

- *поощрение появления семей с двумя и тремя детьми* путем назначения им более высоких пособий, чем семьям с одним или четырьмя и более детьми, причем размер компенсаций во много раз превышает основной размер пособий (в Болгарии, например, в 243 раза);

- *дифференциация продолжительности отпусков по беременности и родам в зависимости от общего числа детей в семье*: в Польше при рождении первого ребенка отпуск по беременности и родам составляет на первого ребенка 112 дней декретного отпуска, на каждого последующего – 126 дней; примерно такой же порядок в Болгарии при рождении первого ребенка – 110 дней, при рождении второго – 150, а при рождении третьего – 180 дней.

Критическая оценка опыта и результатов осуществления социально-экономических преференций работникам с семейными обязанностями в зарубежных странах могут оказаться полезными при разработке государственной политики в отношении поддержки репродукционного процесса в России.

Литература

1. Шабанов, Я. Роль целевых программ в осуществлении социальной политики российского государства / Я. Шаанов // *Власть*. – 2009. – № 10. – С. 20–23.

2. Парфененкова, Н. План по вводу жилья в России не выполнен на треть / Н. Парфененкова. – <http://www.rbcdaily.ru/2011/12/26/market/562949982384796>

3. Губанова, С. Большая разница. Миф о том, что отдел кадров заменяет службу управления персоналом приносит убытки компании. Электронный журнал об обучении и кадровом менеджменте / С. Губанова. – 11 января 2011 <http://www.ubo.ru/articles/?cat=126&pub=3277>

4. <http://www.pwc.com/>

5. Чубарова, Т.В. Гендерные проблемы занятости в странах Европейского союза / Т.В. Чубарова // *Труд за рубежом*. – 2002. – № 4. – С. 116.

6. Конвенция Международной организации труда № 156, № 183.

7. Coleman James/ *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Partha Dugupta, Ismail Serageldin. The World Bank. Washington, 2000.

8. Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 230 с.

9. Etzioni, A. *The Moral Dimension: Toward a New Economics* / A. Etzioni. – New York; London, 1988.

10. Баймашева, А. Социально уязвимые категории семей с детьми / А. Баймашева // *Власть*. – 2009. – № 2.

11. Гурко, Т. Социальная политика в отношении к молодым родителям / Т. Гурко // *Власть*. – 2008. – № 6. – С. 10–15.

12. Лаврентьев, А.С. Учет и анализ затрат репродуктивного труда в дошкольных образовательных учреждениях и в семье: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.С. Лаврентьев. – Екатеринбург, 2007.

13. Овчарова, Л.Н. Детская бедность в России. Тревожные тенденции и выбор стратегических действий / Л.Н. Овчарова. – М.: ЮНИСЕФ, 2005.

14. Окно в русскую частную жизнь / Н. Румашевская, Д. Ванной, М. Малышева и др. // *Супружеские пары в 1996 году*. – М.: Academia, 1999. – 272 с.

15. Женщины в переходный период. Региональный мониторинговый доклад № 6. – Флоренция: Международный центр развития ребенка ЮНИСЕФ, 1999. – С. 40, 43.

16. Rands, T. *The division of household labor in post-soviet Russia. Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association. Russian Region passes land-sale law/ (1997). New York Times (November 13).*

17. Крупнов, Ю. Демографическая доктрина России <http://www.intelros.org/lib/statyi/kрупнов1.htm>

18. Технологии социальной работы с семьей и детьми / под общ. ред. Ю.В. Крупнова. – Ханты-Мансийск, 2003 г.

19. Степанова, Н.М. Государственная семейная политика в странах западной Европы (1990–2000-е годы) / Н.М. Степанова // *Политические исследования*. – 2010. – № 5. – С. 88–95.

20. Чернова, Ж.В. Семейная политика в России и в Европе: гендерный аспект / Ж.В. Чернова. – СПб.: Норма, 2008.

21. Ламперт, Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт. – М.: Издательство «Дело», 1994. – 224 с.

22. Антропов, В. Модели социальной защиты в странах ЕС / В. Антропов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 11.

23. Каширина, Е. Основные аспекты социального обеспечения Германии / Е. Каширина // Власть. – 2009. – № 10. – С. 123–126.

24. *Le regime francais de securite sociale* заплата. – http://www.cleiss.fr/docs/regimes/regime_france3/html

25. Le Goff J.M., *Cohabiting unions in France and West Gemany: Transitions to first birth and first*

marriage // *Demografic Research*. Vol. 7. artical 18. Pp. 593 – 623

26. Аракелова, М.П. Семейная политика в странах Балтии: проблемы и перспективы развития в контексте европейского опыта / М.П. Аркелова, С.В. Богданов // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2010. – № 3. – С. 147–165.

Поступила в редакцию 11 ноября 2011 г.

Лаврентьева Ирина Викторовна. Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Уральский социально-экономический институт АТ и СО (г. Челябинск). Область научных интересов – проблематика включения репродуктивного труда в национальную экономику. Контактный телефон: 8-9227077625. E-mail: astralavr@mail.ru

Irina Viktorovna Lavrentieva is Doctor of Science (Economics), professor at the Management Department, Urals Social-Economic Institute of Academy of Labour and Social Relations, Chelyabinsk. Research interests: range of problems of including reproductive labour in the national economy. Tel: (8-922)707 -76-25. E-mail: astralavr@mail.ru

Шаповалова Юлия Николаевна. Ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Тюменская государственная сельскохозяйственная академия (г. Тюмень). Область научных интересов – анализ человеческих ресурсов в экономике. Контактный телефон: 8 912 929 78 72. E-mail: shapovalova.yulu@mail.ru

Yuliya Nikolaevna Shapovalova is an assistant at the Accounting and Audit Department of Tyumen State Agricultural Academy, Tyumen. Research interests: analysis of human resources in economy. Tel: (8-912)929 -78-72. E-mail: shapovalova.yulu@mail.ru

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

П.П. Переверзев, В.М. Каточков, А.Д. Тошев

Исследованы недостатки и проблемы, существующие в организации бизнес-процессов в сфере услуг, возникающие из-за разрыва их связей с процессами стратегического управления и неиспользования передовых информационных и коммуникационных технологий, что оказывает прямое влияние на эффективность работы сети бизнес-процессов предприятия. Рассмотрены пути устранения этих проблем на основе стратегии предприятия, процессного подхода к управлению, экономики качества с использованием технологий электронного бизнеса.

Ключевые слова: архитектура, сфера услуг, управление, модель, функции, бизнес-процесс, информационные технологии, методология, система.

Сфера услуг включает в себя обширную часть бизнеса. Однако, менеджмент в этой сфере применяет устаревшие методологии в области организации систем управления в сфере услуг, не использует мировой опыт и стандарты, и, в результате, отстает от существующих реалий, связанных с переходом мировой экономики на интернет-технологии электронного бизнеса и резким усилением роли стратегического управления в бизнес-процессах предприятия. Электронный бизнес характерен массовым применением информационных и коммуникационных технологий в сети бизнес-процессов всего предприятия, что влияет на возможности системы управления на всех уровнях, на производительность и себестоимость процессов, на стратегию и конкурентоспособность предприятия. Синтез интернет-технологий, технологий цифровых прототипов и нанотехнологий в недалеком будущем самым радикальным образом изменит технологии производства, логистики и торговли. Службы предприятий в сфере услуг, переходящие вместе с мировой экономикой на рельсы электронного бизнеса и мобильной коммерции, напрямую ощущают несовершенство методологических основ организации бухгалтерского учета в связи с радикальными изменениями технологий бизнес-процессов, масштабами продаж и географией рынков сбыта. В частности, к числу новых процессов электронного бизнеса в сфере услуг, влияющих на организацию их работы, относятся:

1. Круглосуточная работа электронного предприятия в автоматическом режиме с использованием системы управления корпоративным порталом, являющейся внутренним информационным ресурсом компании для коллективной работы, хранения документов и внутренних коммуникаций.

2. Резкое расширение географии рынков сбыта, клиентской базы и международной деловой деятельности. Например, Фирма 1С охватила рынки России и еще 15 стран, используя интернет-технологии в повседневной деятельности.

3. Многократное увеличение объемов и ускорение процессов продаж. Например, электронный магазин Amazon.com в среднем ежедневно отгружает свыше трех миллионов заказов в 190 регионов земного шара, а в пиковые праздничные дни объем заказов превышает шесть миллионов. Появилось много электронных магазинов, в которых ассортимент свыше 500 тысяч наименований товаров.

4. Широкое использование интранет-систем в электронных магазинах и предприятиях. Интранет связывает, интегрирует и оптимизирует через корпоративный сайт всю систему управления подразделениями и бизнес-процессами предприятия с помощью интернет-технологий, электронного документооборота, электронных коммуникаций, баз данных, электронно-цифровой подписи, виртуальных кабинетов сотрудников, сконцентрированных на сайте информационных ресурсов и др.

5. Экономисты и менеджеры через корпоративный сайт и виртуальные кабинеты получают и размещают деловую информацию, отслеживают показатели процессов с помощью электронных индикаторных панелей, получают задачи от руководства и отчетываются о выполнении заданий, а руководители отслеживают через сайт процесс выполнения поставленных задач. Коллективная работа групп сотрудников над задачами и проектами также организуется через сайт предприятия.

6. Широкое использование экстранет-систем, которые объединяют интранеты разных предприятий-партнеров в единую сеть (например, автомобильный завод объединяет свой интранет с интранетами тысяч поставщиков и покупателей) с общими бизнес-правилами, базами данных, системой защиты, электронным документооборотом и др. Уже сегодня существуют экстранеты не только на основе крупных предприятий, но и экстранеты на уровне отрасли. В настоящее время в ряде стран идет процесс создания экстранетов на международном уровне в рамках электронных региональных торгово-экономических систем. Высшая фор-

ма развития экстранета в будущем – это глобальный электронный рынок.

7. Широкое применение электронной цифровой подписи (ЭЦП) во всех деловых операциях.

8. Быстрое развитие облачных вычислений Cloud computing (англ. Cloud – облако; computing – вычисления), основанных на концепции «вычислительного облака», согласно которой программы, все приложения и их данные, необходимые для работы, находятся на удаленном сервере в интернете, запускаются и выдают результаты работы в окно стандартного веб-браузера на локальном персональном компьютере пользователя. Компьютеры, осуществляющие cloud computing, называются «вычислительным облаком». Применение облачных вычислений позволит существенно упростить и удешевить для компаний малого и среднего бизнеса техническую и программную поддержку собственных сайтов, информационных систем, электронных магазинов и других веб-проектов, так как эти компании хотят как можно меньше вникать в вопросы создания и поддержки собственной инфраструктуры. Их интересуют возможность дешевой эксплуатации конкретных приложений (без их приобретения и технической поддержки, без затрат на программистов и системных администраторов), обеспечивающих полноценную работу их офисов: собственный сайт, электронная почта, бухгалтерия, документооборот, менеджмент и прочее [10].

9. Широкое внедрение на предприятиях и организациях системы менеджмента качества (СМК), соответствующей требованиям стандартов ИСО серии 9000, и неразрывно связанной с ней, так называемой «экономики качества». В рамках всеобщего менеджмента качества вся хозяйственная деятельность связана с процессами, т. е. на все процессы предприятия составлены своего рода технологические карты, в которых детально описана и графически изображена вся цепочка действий и потоков объектов в процессе, их стоимость (в рублях и в часах), все входные и выходные ресурсы, а также, кто из персонала, и с помощью каких инструментов выполняет эти действия. Главной целью внедрения СМК является создание на предприятии системы непрерывного улучшения бизнес-процессов, обеспечивающих стабильное качество продукции, подтверждаемое сертификатом СМК. В основе концепции экономики качества лежит признание того, что при повышении качества продукции и услуг снижаются затраты, связанные с качеством. Экономика качества включает в себя модель затрат на качество. Согласно этой модели затраты на качество должны учитываться и обобщаться на основе данных, собранных бухгалтерией предприятия. Причем затраты разделяются в аналитическом учете на затраты на обеспечение соответствия требованиям и на затраты, вызванные их несоответствием. Учитывая, что зарубежные предприятия наряду с СМК реально внедряют

и экономику качества, то их экономисты и менеджеры получают мощный инструмент борьбы с затратами и некачественной продукцией, так как система бухгалтерского учета, использующая вышеуказанную модель затрат, обеспечивает их информацией по затратам на качество и затратам на процессы, что позволяет сформировать научную систему поиска в бизнес-процессах центров повышенных затрат и брака, исходя из принципа, что чем выше стоимость процессов, тем больше себестоимость продукции. Затраты на процессы и качество можно уменьшать благодаря наличию модели бизнес-процессов и возможности проигрывания различных вариантов изменения этой модели. В отечественной практике ничего подобного практически не применяется. Более того, все устроено с точностью до наоборот, по сравнению с вышеуказанной концепцией. Главные бухгалтера распределяют накладные расходы сразу по видам продукции (минуя процессы) по своему хотению и каким-то соображениям, а не в соответствии с экономическими законами. Поэтому полная себестоимость продукции рассчитывается недостоверно. На предприятиях отсутствует полное описание бизнес-процессов и их модели, поэтому экономисты не знают их подлинной стоимости. В аналитическом учете нет учета затрат на качество. Таким образом, отечественная система бухгалтерского учета просто фиксирует затраты по элементам в соответствии с законодательством, и не является источником информации, показывающим центры повышенных затрат и брака [9].

При изучении уровня автоматизации систем управления на предприятиях в сфере услуг может создаться впечатление, что в этой области все нормально, так как практически все предприятия используют информационные системы. Фирмы-производители ИС постоянно совершенствуют свои программные продукты. В результате каждая новая версия становится более совершенной, имеет увеличенное количество высокопроизводительных функций, что приводит к сокращению трудоемкости учетных работ, повышению производительности труда персонала, усилению контрольных функций различных служб. Более того, имеются ГОСТы, разработанные на основе зарубежных стандартов и лучшей мировой практики, направленные на совершенствование бизнес-процессов в сфере услуг. Но подавляющее число менеджеров не знают и не используют их в своей каждодневной деятельности. К числу таких ГОСТов относятся ГОСТ Р ИСО/МЭК 20000-200х, который состоит из двух частей, объединенных общим названием «Информационные технологии. Управление услугами»:

Часть 1. «Общие положения и словарь»;

Часть 2. «Практическое руководство».

Этот стандарт является модифицированным по отношению к международному стандарту ИСО/МЭК 20000:2005 «Информационные техно-

логии. Управление услугами» и разработан в связи с увеличением важности предоставления услуг, поскольку услуги и процессы управления услугами оказывает существенную поддержку организациям в получении дохода и обеспечении результативности затрат.

Несмотря на все обилие инноваций и различных функций, имеющихся в современных ИС, вся система управления и связанная с ней сеть бизнес-процессов предприятия не спроектирована как целое, реализуя принципы общесистемного подхода. Для того, чтобы интегрировать множество разнородных бизнес-процессов в единую управляемую на всех уровнях систему бизнес-процессов предприятия, необходимо использовать графическое представление, которое отразит деятельность предприятия как системы и станет моделью деятельности предприятия, позволяя показать воздействие стратегических процессов на каждый процесс, подразделение и исполнителя.

Рассмотрим интеграционный подход бизнес-процессов в архитектуре предприятия. На рис. 1 представлена модель архитектуры предприятия, разработанная консалтинговой группой «Бизнес Инжиниринг Групп». В данной модели отчетливо отражены уровни управления организацией. При этом надо учитывать, что модель должна включать в себя функциональное, информационное, ресурсное и организационное представление, а также включать в себя фазы и различные проявления модели, соответствующие каждой фазе [7, 8].

Согласно представленной архитектуре, бизнес-деятельность состоит из двух составляющих:

❖ бизнес-процессы (основные) – создают добавленную стоимость продукта и сам продукт,

представляющий ценность для клиента, за которые внешний клиент готов платить деньги;

❖ вспомогательные – бизнес-процессы, поддерживающие производственную, коммерческую и управленческую деятельность и создающие условия для реализации основных бизнес-процессов и функций менеджмента.

В состав основных бизнес-процессов (еще их называют «процессы жизненного цикла продукции») входят:

1. Материально-техническое обеспечение.
2. Производственные процессы.
3. Материально-техническое обеспечение сбыта.
4. Маркетинг и продажи.
5. Обслуживание.

В состав обеспечивающих бизнес-процессов входят:

1. Бухгалтерский учет.
2. Инженерно-техническое обеспечение.
3. Информационное обеспечение.
4. Документооборот.
5. Управление персоналом.
6. Экономическая безопасность.
7. Финансирование.
8. Юридическое обеспечение.
9. Дополнительные услуги.

Как видно из представленной классификации, от качества организации и функционирования взаимосвязей всех процессов зависит эффективность работы всех подразделений и всего предприятия. Всем процессам требуется управление, под которым будем понимать его определение, проектирование, разработку, исполнение, ежедневное управление (планировать и контролиро-



Рис. 1. Типовая модель корпоративной архитектуры [4]

вать ход процесса при помощи системы показателей и своевременно принимать управленческие решения) и непрерывное улучшение бизнес-процессов. Учитывая сложность внутренних и внешних взаимосвязей представленных процессов, нельзя утверждать, что процессы организованы оптимально и что они взаимодействуют с другими процессами предприятия наилучшим образом. Для того, чтобы утверждать обратное, необходимо выполнить анализ функционирования отдельно взятого процесса во всех ее взаимосвязях и дать оценку. Но проведение такого анализа возможно только при наличии соответствующей модели, наглядно показывающей все имеющиеся процессы, потоки, участников. Поскольку такое моделирование на предприятиях отсутствует, и проектирование наилучшего процесса не производится, то можно сделать вывод, что анализируемый бизнес-процесс организован не самым лучшим образом. Следовательно, работает не самым эффективным образом вся сеть бизнес-процессов предприятия, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, включающих в себя все виды деятельности, осуществляемые на предприятии. Следует отметить, что для полной автоматизации бизнес-процессов предприятия (особенно широко используемой в электронном бизнесе), разработчикам программного обеспечения объективно необходимы модели взаимодействия автоматизируемых процессов. Поэтому разработка моделей управления и исполнения процесса бухгалтерского учета является актуальной задачей [5, 6].

Моделирование бизнес-процессов широко используется в системах менеджмента качества предприятия, а значит, инструменты и технологии моделирования можно применить к процессам бухгалтерского учета. С этой целью применяется процессный подход к управлению, представляющий собой метод управления деятельностью и ресурсами организации на основе системы организованных и взаимосвязанных бизнес-процессов (сети процессов). Ключевыми моментами для внедрения процессного подхода к управлению являются:

1. Определение и описание существующих бизнес-процессов и порядка их взаимодействия в общей сети процессов организации.
2. Четкое распределение ответственности руководителей за каждый сегмент всей сети бизнес-процессов организации.
3. Определение показателей эффективности и методов их измерения.
4. Разработка и утверждение регламентов, формализующих работу системы.
5. Управление ресурсами и регламентами при обнаружении отклонений, несоответствий в процессе или продукте или изменений во внешней среде.

На рис. 2 показан пример графической модели сети процессов предприятия верхнего уровня, вы-

полненной в нотации IDEF0 (предназначенной для функционального моделирования бизнес-процессов), в которой прямоугольный блок представляет собой «черный ящик» и обозначает процесс, а стрелками показаны материальные объекты (ресурсы, инфраструктура, персонал), участвующие в процессе.

Подразумевается, что внутри «черных ящиков» находятся вложенные подпроцессы. Из представленной модели видно, что обеспечивающие процессы имеют сложные связи со всеми процессами предприятия. Причем процессы корпоративного и стратегического управления также взаимодействуют со всеми блоками, что позволяет не потерять их воздействие при анализе модели. Чтобы увидеть любой бизнес-процесс, необходимо декомпозировать соответствующий блок и увидеть его содержимое на другой диаграмме. Таким образом, раскрывается содержимое всех блоков с любым уровнем вложенности подпроцессов, а сама модель изображается на множестве диаграмм, описывающих модели вложенных подпроцессов.

Использование функционального моделирования для разработки наглядной бизнес-модели позволяет:

- ❖ наглядно представить организацию и все ее службы и проанализировать выполняемые ими функции;
- ❖ находить причины неэффективности, слабые звенья в организации процесса;
- ❖ оптимизировать организационную структуру;
- ❖ снизить затраты и длительность бизнес-процессов;
- ❖ увеличить производительность труда за счет четких инструкций исполнителю: кто, что и когда должен делать;
- ❖ сократить потери и убытки от неправильных действий сотрудников.

Следует отметить, что методология функционального моделирования давно получила международное признание, используется во всем мире и закреплена в следующих отечественных ГОСТах (которые не используются в нормативной поддержке и в научных разработках по организации бухгалтерского учета):

1. «ГОСТ Р 50.1.028-2001. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ. Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ» – эти рекомендации по стандартизации предназначены для использования при анализе и синтезе производственно-технических и организационно-экономических систем методами функционального моделирования в различных отраслях экономики. Рекомендации содержат описание комплекса средств для наглядного представления широкого спектра деловых, производственных и других процессов и операций предприятия на любом уровне детализации, а также организа-

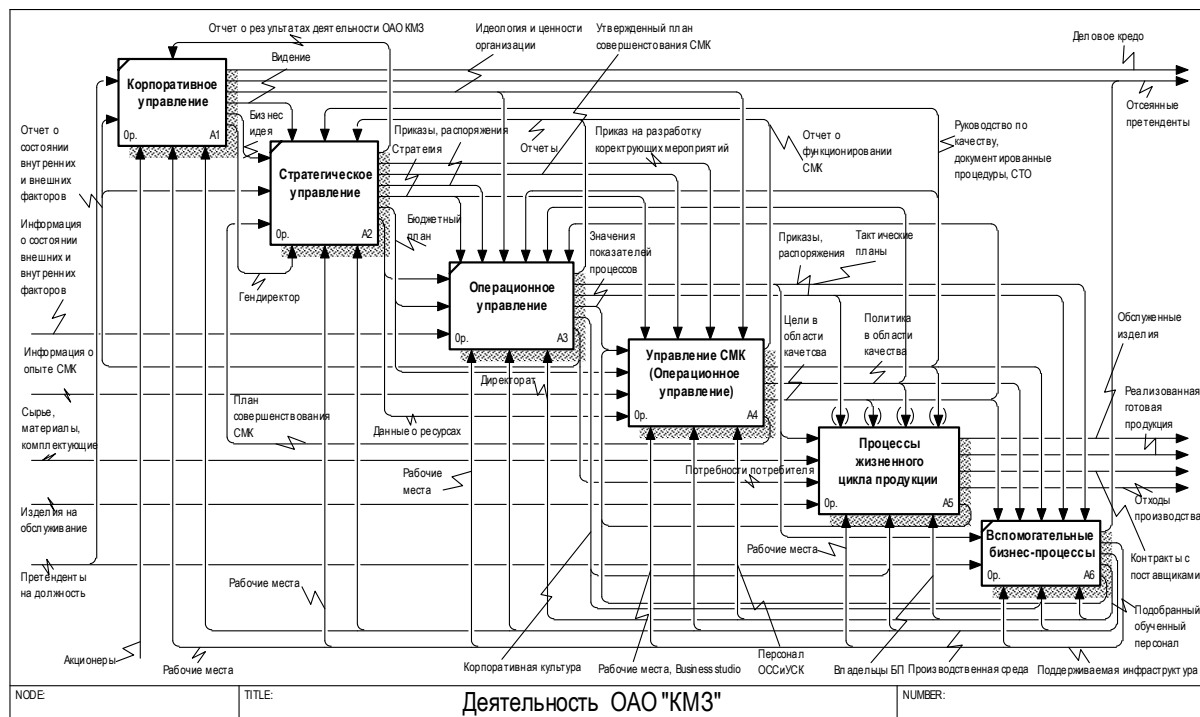


Рис. 2. Пример IDEF-модели процессов верхнего уровня предприятия

ционные и методические приемы применения этих средств).

2. «ГОСТ РД IDEF0 – 2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. Руководящий документ» – составлен по материалам Федерального стандарта США INTEGRATION DEFINITION FOR FUNCTION MODELING (IDEFO). Draft Federal Information Processing Standards Publication 183, 1993 December 21 и содержит основные сведения о методологии функционального моделирования IDEF0, о ее графическом языке и методике построения и практического применения функциональных моделей организационно-экономических и производственно-технических систем [1–3].

3. «ГОСТ Р ИСО 14258-2008 КОНЦЕПЦИИ И ПРАВИЛА ДЛЯ МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ» – определяет концепции и правила для моделей предприятий.

4. «ГОСТ Р ИСО 19439-2008 ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Основа моделирования предприятия» – в рамках настоящего стандарта определены четыре модельных представления (вида) предприятия.

С целью проектирования высокоэффективных процессов используются следующие ГОСТы, предназначенные для проведения оценки процессов и ее применения для улучшения и определения возможностей процесса:

1. «ГОСТ Р ИСО/МЭК 15504-1-2009 Информационные технологии ОЦЕНКА ПРОЦЕССОВ Часть 1 КОНЦЕПЦИЯ И СЛОВАРЬ».

2. «ГОСТ Р ИСО/МЭК 15504-2-2009 Инфор-

мационная технология. Оценка процесса. Часть 2. Проведение оценки».

3. «ГОСТ Р ИСО/МЭК 15504-3-2009 Информационная технология. Оценка процесса. Часть 3. Руководство по проведению оценки».

Важно отметить, что важнейшие инструменты экономики качества тоже закреплены в ГОСТах:

1. ГОСТ Р 52380.1-2005 РУКОВОДСТВО ПО ЭКОНОМИКЕ КАЧЕСТВА. Часть 1. Модель затрат на процесс.

2. ГОСТ Р 52380.2-2005 РУКОВОДСТВО ПО ЭКОНОМИКЕ КАЧЕСТВА. Часть 2. Модель предупреждения, оценки и отказов.

Эти ГОСТы устанавливают:

- ❖ руководство по моделированию и определению затрат, связанных с любым процессом хозяйственной деятельности с учетом требований непрерывного улучшения и с концепцией всеобщего менеджмента качества;

- ❖ основные положения по определению затрат, связанных с работами по предупреждению и оценке дефектов с внутренними и внешними отказами, а также по функционированию системы затрат на качество для эффективного управления бизнесом.

К сожалению, эти и все вышеперечисленные ГОСТы никак не используются ни в нормативной, ни в научной поддержке методологии организации в сфере услуг. Учитывая, что перечисленные выше ГОСТы созданы на основе зарубежных стандартов, прошли широкую апробацию в разных странах и широко используются в зарубежных компаниях, то можно сделать вывод, что в зарубежных

компаниях бизнес-процессы в целом гораздо эффективнее, по сравнению с процессами отечественных компаний. Это различие имеет системный характер, что наглядно подтверждается качеством и себестоимостью зарубежной продукции и услуг. Для решения вышеуказанных проблем необходима системная научная и законодательная деятельность по совершенствованию методологии организации бизнес-процессов в области оказания.

Совершенствование методологии организации бизнес-процессов в первую очередь следует начинать с установления их взаимосвязей с верхними уровнями управления, а именно, с процессами корпоративного и стратегического управления. Эти процессы оказывают прямое воздействие на организацию всех процессов, что отражено и на модели, изображенной на рис. 2. Для доказательства такого утверждения рассмотрим состав процессов корпоративного управления:

1. Управление корпоративными отношениями.
2. Управление идеологией бизнеса.
3. Внутренний контроль и управление рисками.

Бизнес-процесс «Управление корпоративными отношениями» включает в себя следующие типовые подпроцессы, например для акционерного общества (АО):

1. Учреждение, реорганизация и ликвидация АО.
2. Изменение уставного капитала АО.
3. Выкуп акций АО.
4. Расчеты по дивидендам.
5. Учет акционеров АО.
6. Деятельность общего собрания акционеров.
7. Деятельность совета директоров.
8. Деятельность исполнительных органов.
 - ❖ Деятельность правления.
 - ❖ Деятельность гендиректора.
 - ❖ Деятельность управляющей компании.
9. Определение рыночной стоимости имущества.
10. Управление крупными сделками и сделками с заинтересованностью.
11. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью АО.
 - ❖ Деятельность ревизионной комиссии.
 - ❖ Утверждение аудитора.
12. Учет и отчетность АО.
 - А. Годовой отчет АО.
 - В. Организация хранения документов АО.
 - С. Предоставление информации.
 - ❖ Предоставление информации акционерам.
 - ❖ Обязательное раскрытие информации.
 - ❖ Информация об аффилированных лицах.
 - ❖ Управление идеологией и корпоративными ценностями.

Анализ состава бизнес-процесса «Управление корпоративными отношениями» показывает, что он влияет на организацию остальных процессов, структуру, количество сотрудников, должностные инструкции, настройку информационных систем и пр.

Бизнес-процесс «Управление идеологией бизнеса» включает в себя подпроцессы:

1. Бизнес-идеологию – часть идеологии компании, отражающая совокупность идей о принципах ее предпринимательской деятельности (соответствующих определенному этапу общественно-экономического развития).

2. Идеологию управления – часть идеологии компании, описывающая базовые принципы построения и развития системы управления реализацией ее бизнес-идей.

3. Идеологию отношений – часть идеологии компании, описывающая принципы корпоративной культуры как механизма достижения единства и согласия внутри и вне компании.

Зная идеологию бизнеса и направления его развития, менеджеры компании будут в соответствии с ней выстраивать сеть бизнес-процессов предприятия, использовать соответствующие информационные системы и технологии, предъявлять другие требования к квалификации сотрудников и регламентам их работы.

Бизнес-процесс «Внутренний контроль и управление рисками» включает в себя подпроцессы:

1. Определение рисков.
2. Минимизация рисков.
3. Внутренний контроль и внутренний аудит.
4. Взаимодействие с внешним аудитором.
5. Ревизионная проверка хозяйственной деятельности.

Эти процессы напрямую влияют также на все процессы. При реализации стратегических процессов, в рамках стратегического горизонта 3–5 лет, определяются финансовые цели компании, для достижения которых выбираются будущие виды деятельности, требования к продукции, рынки сбыта, клиентская база. Для обеспечения стратегических целей на предприятии вырабатывается комплекс стратегических мероприятий, который определяет структуру бюджета, необходимые производственные процессы и технологии, соответствующие требования к сотрудникам и многое другое. Зная стратегию предприятия на несколько лет вперед, главный бухгалтер планирует преобразование системы бухгалтерского учета на весь период стратегического горизонта.

ВЫВОДЫ

Несмотря на высокий уровень развития ИС, организация бизнес-процессов предоставления услуг на предприятиях ведется на самостоятельном уровне, без нормативной и научной поддержки, в условиях отсутствия типовых решений для предприятий различных отраслей и специфики деятельности, что напрямую влияет на эффективность деятельности сети бизнес-процессов предприятия. Процессы не проектируются и не анализируются с точки зрения их наиболее эффективного взаимодействия с сетью бизнес-процессов предприятия (за исключением ERP-систем, создаваемых по индивидуальным заказам для крупных предприятий).

Для создания эффективной системы управления бизнес-процессами необходимо создать модель функционирования сети бизнес-процессов предприятия на основе процессного подхода, с обязательным учетом требований процессов корпоративного и стратегического управления. Такой подход позволит разработать сеть бизнес-процессов предприятия и подобрать для нее информационно-коммуникационные системы и технологии, наилучшим образом отвечающие бизнес-целям предприятия. Эффективность функционирования разработанной модели оценивается путем проведения имитационного моделирования и функционально-стоимостного анализа для расчета времени выполнения и стоимости процессов.

Литература

1. Кобелев, О.А. *Электронная коммерция: учеб. пособие* / О.А. Кобелев; под ред. С.В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2006. – 684 с.
2. Маклаков, С.В. *Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler (BPWin 4.1)* / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ_МИФИ, 2003 – 240 с.
3. Марка, Д. *Методология структурного анализа и проектирования SADT* / Д. Марка, К. МакГоуэн. – М.: Метатехнология, 1993. – 220 с.
4. *Менеджмент по нотам: Технология построения эффективных компаний* / под ред. Л.Ю. Григорьева. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 692 с.
5. Портер, Майкл Э. *Конкуренция, обновленное и расширенное издание* / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2010. – 592 с.
6. Репин, В.В. *Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация* / В.В. Репин. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с.
7. Репин, В.В. *Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов* / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
8. *Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учеб. пособие* / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе. – СПб.: Питер, 2008.
9. *Экономика качества. Основные принципы и их применение* / под ред. Дж. Кампанеллы. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 232 с.
10. Horvath & Partners, *Внедрение сбалансированной системы показателей*. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.

Поступила в редакцию 20 декабря 2011 г.

Переверзев Павел Петрович. Доктор технических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – информационные технологии и моделирование бизнес-процессов. Контактный телефон: (8-908) 081-77-42.

Pavel Petrovich Pereverzev is Doctor of Science (Engineering), an associate professor, professor at the Trade Economy Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: IT and modeling of business processes. Tel.: (8-908) 081-77-42.

Каточков Виктор Михайлович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика торговли» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика и управление в промышленности, коммерческая деятельность промышленных предприятий, логистика. Контактный телефон: 8-919-11-555-10

Viktor Mikhailovich Katochkov is Doctor of Science (Engineering), professor, Head of the Trade Economics Department of the Trade and Economics Faculty, South Ural State University. Research interests: economics and management in industry, commercial activity of industrial enterprises, logistics. Tel.: 007-919-11-555-10

Тошев Абдували Джабарович. Доктор технических наук, профессор, профессор кафедры «Технология и организация питания», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – повышение пищевой ценности продуктов питания, организация питания детей и подростков. Контактный телефон: (8-351) 267-99-53.

Abduvali Dzhabarovich Toshev is Doctor of Science (Engineering), professor at the Technology and Organization of Catering Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: improving nutritional value of food products, catering for children and adolescents. Tel.: (8-351) 267-99-53

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

И.П. Савельева, Л.Б. Мартиросян, Н.А. Беляев

Статья посвящена проблеме управления рисками предпринимательской деятельности. Рассмотрены основные уровни управления рисками. Приведена матрица ключевых понятий организации процесса управления рисками на предприятии. Данная концепция позволяет успешно решать возникающие проблемы и использовать возможности, увеличивая потенциал организации.

Ключевые слова: *предпринимательские риски, управление рисками предприятия, концепции управления рисками, методы управления рисками.*

Изменения внешней среды, обусловленные трансформационными процессами в экономике страны и мира в целом, приводят к нестабильности функционирования предприятий, и как следствие, становится актуальной проблема управления хозяйственными рисками.

Управление рисками на предприятиях представляет собой систему регулирования экономических, финансовых и других отношений, возникающих в условиях неопределенности.

Неопределенность – это основание для появления риска. Так, в случае целенаправленных действий человека в условиях неопределенности, возникает потенциальная возможность (риск) наступления событий, которые не позволят достичь поставленных целей.

Изменения внешней среды требуют постоянного обновления системы управления предприятия. Категория риска занимает при этом одно из ведущих мест. Приведем слова Р. Уотермена, наиболее точно показывающие значение риска в процессе современного управления: «По-настоящему трудная проблема состоит в том, чтобы найти и поддерживать баланс или, возможно, лучше было бы сказать – динамическое неравновесие. Изменение – это риск чего-то. Это повергает нас в неуверенность. Не изменяться – значит рисковать еще больше, но это редко ощущается именно так. Обновляющиеся организации находят тонкий баланс и управляют им: столько безопасности, чтобы люди шли на риск, столько неопределенности, чтобы люди старались» [3].

Для стабильной работы предприятия необходимо проведение мероприятий по снижению уровня предпринимательского риска. Разработка методов снижения риска требует выявления соответствующих факторов, его порождающих, и оценку их значимости.

Управление рисками предприятия направлено не только на выявление каких-либо рисков, но и на управление возможностями компании, что, в свою очередь, формирует и сохраняет стоимость организации на рынке.

Управление рисками на предприятии (Enterprise Risk Management) позволяет руководству эффективно действовать в условиях неопределенности и связанных с ней рисков и использовать возможности, увеличивая потенциал для роста стоимости компании

Рост стоимости будет максимальным, если руководство определяет стратегию и цели таким образом, чтобы обеспечить оптимальный баланс между ростом компании, ее прибыльностью и рисками; эффективно и результативно использует ресурсы, необходимые для достижения целей организации. Управление рисками организации включает в себя [1].

- Определение уровня риска, на который готова пойти организация, в соответствии со стратегией развития. Топ-менеджмент предприятия оценивает уровень данного риска на этапе выбора из стратегических альтернатив при постановке целей, соответствующих выбранной стратегии, а также при разработке инструментов управления соответствующими рисками.

- Совершенствование процесса принятия решений по реагированию на возникающие риски. Процесс управления рисками определяет, какой способ реагирования на риск в организации предпочтителен – уклонение от риска, сокращение риска, перераспределение риска или принятие риска.

- Сокращение числа непредвиденных событий и убытков в предпринимательской деятельности. Организации расширяют возможности по выявлению потенциальных событий и установлению соответствующих мер, сокращая число таких событий и связанных с ними затрат и убытков.

- Определение и управление всей совокупностью рисков в предпринимательской деятельности. Каждая организация сталкивается с большим количеством рисков, влияющих на различные составляющие организации. Процесс управления рисками на предприятии способствует более эффективному реагированию на различные воздействия и интегрированному подходу в отношении множественных рисков.

– Использование благоприятных возможностей. Принимая во внимание все потенциально возможные события, а не только вероятные риски, руководство способно выявлять события, представляющие собой потенциальные возможности и активно их использовать.

– Рациональное использование капитала. Более полная информация о рисках позволяет руководству более эффективно оценивать общие потребности в капитале и оптимизировать его распределение и использование.

Процесс управления рисками позволяет предприятию достичь целевых показателей прибыли и рентабельности, а также в предотвращении нерационального использования ресурсов. Кроме того, процесс управления рисками, встроенный в общую систему управления, позволяет избежать нанесения ущерба репутации компании и связанных с этим последствий. Данный процесс предлагается осуществлять [2] в соответствии с сопоставлением вероятности угрозы и степенью влияния последствий (рис. 1).

Например, все работники завода, работающие с компьютерной программой по бухгалтеру, имеют системный ID и пароль, позволяющий производить действия в системе, к примеру, создавать в системе заказ на закупку. Последствия неавторизованных закупок могут нанести серьёзный ущерб экономическому и эффективному использованию ресурсов. Предположим далее, что только работники отдела закупок были обучены созданию системного заказа на закупку, остальные же работники, хотя и имеют доступ теоретически, но практически никогда им не пользуются. Уровень их компьютерной грамотности недостаточен, чтобы разбираться в этом самостоятельно. В этой ситуации последствия серьёзны, но вероятность угрозы не столь велика. Соответственно, суммарный риск имеет среднее значение (квадрант 1).

Если мы не можем быть столь уверены в компьютерной грамотности пользователей, вероятность угрозы возрастает. И при этом высока вероятность серьёзных последствий. Суммарный риск максимален (квадрант 2).

Таким образом, процесс управления рисками позволяет руководству достигать своих целей и

при этом избегать просчетов и неожиданностей.

Существует множество концепций риск-менеджмента, предложенных зарубежными учеными и исследователями (например, концепции, предложенные British Standard 31100; Federation of European Risk Management Associations, Internal Control, Institute of Risk Management, International Organization for Standardization (ISO 31000), the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's – COSO) и др.).

На наш взгляд, наиболее целостной является концепция, предложенная COSO, которая представляет четкое направление и методологические принципы управления рисками на предприятии (Enterprise Risk Management).

Данная модель разработана The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) в США. The Treadway Commission была создана бухгалтерами, внутренними аудиторами, финансовыми менеджерами и двумя другими группами для изучения ситуации. Среди прочего, комиссия рекомендовала спонсирующим организациям разработать интегрированное руководство по внутреннему контролю. Для реализации этой рекомендации был создан COSO комитет. Модели риска и контроля, предложенные COSO, послужили основой для ряда других моделей риска и контроля, разработанных в других странах организациями, аналогичными COSO, и различными консультационными фирмами [2].

Управлять риском означает иметь возможность снизить его до определенного, допустимого для данного хозяйствующего субъекта уровня.

Управление рисками трактуется комитетом COSO как «процесс, осуществляемый топ-менеджерами, менеджерами среднего звена и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на определение событий, которые могут влиять на организацию, и управление связанным с этими событиями риском, а также контроль того, чтобы не был превышен риск, на который готова идти компания, и предоставлялась разумная гарантия достижения целей организации» [1].

Предложенное определение риска в предпри-

Последствия	Высокие	1 Средний риск	2 Высокий риск
	Низкие	3 Низкий риск	4 Средний риск
		Вероятность	
		Низкая	Высокая

Рис. 1. Матрица «Вероятность угрозы – Степень влияния последствий»

нимательской деятельности указывает:

- во-первых, на наличие источника риска как во внешней, так и во внутренней среде организаций;
- во-вторых, не сводит риск только к финансовым потерям организации, а вводит более широкое по объему понятие «угроза», увязывая его с наличием неопределенности;
- в-третьих, предполагает ключевой управленческий принцип опережающего отражения и соответствующие ему механизмы, позволяющие своевременно выявлять различные риски и управлять ими.

Данное определение отражает важные фундаментальные положения, отражающие основной смысл процесса управления рисками, а именно:

- представляет собой непрерывный процесс, охватывающий всю организацию;
- осуществляется сотрудниками на всех уровнях организации; используется при разработке и формировании стратегии; применяется во всей организации, на каждом ее уровне и в каждом подразделении и включает анализ портфеля рисков на уровне организации; нацелено на определение событий, которые могут влиять на организацию и управление рисками таким образом, чтобы они не превышали готовности организации идти на риск; дает топ-менеджменту организации разумную гарантию достижения целей;
- связан с достижением целей по одной или нескольким пересекающимся категориям.

Согласно данной концепции, основой для определения эффективности процесса управления рисками является установление целей на предприятии.

Установление стратегических целей, разработка миссии и видения предприятия позволяет выбрать стратегию и установить соответствующие им тактические цели предприятия. В соответствии с концепцией, предложенной COSO, можно выделить 4 категории процесса достижения целей:

- стратегические цели – цели высокого уровня, соотносящиеся с миссией/видением организации;
- операционные цели – эффективное и результативное использование ресурсов;
- цели в области подготовки отчетности – достоверность отчетности;
- цели в области соблюдения законодательства – соблюдение применимых законодательных и нормативных актов.

Данная классификация целей организации позволяет сконцентрироваться на отдельных аспектах управления рисками организации. Эти разные, но пересекающиеся категории (отдельно стоящая цель может попадать более чем в одну категорию) соответствуют различным задачам организации и могут входить в сферу прямых обязанностей различных руководителей. Данная концепция позволяет проводить различие между ожидаемыми ре-

зультатами по различным категориям целей. Несмотря на то, что достижение целей находится под контролем организации, считается, что управление рисками гарантирует их достижение.

Процесс управления рисками на предприятии можно представить в виде системы, состоящей из восьми взаимосвязанных компонентов. Так как они являются составной частью процесса управления, их содержание определяется тем, как руководство управляет организацией. К этим компонентам относятся:

– Внутренняя среда. Внутренняя среда представляет собой атмосферу в организации и определяет, каким образом риск воспринимается сотрудниками организации, и как они на него реагируют. Внутренняя среда включает философию управления рисками, честность и этические ценности, а также ту среду, в которой они существуют. Постановка целей. Цели должны быть определены до того, как руководство начнет выявлять события, которые потенциально могут оказать влияние на их достижение. Процесс управления рисками предоставляет «разумную» гарантию того, что руководство компании имеет правильно организованный процесс выбора и формирования целей, и эти цели соответствуют миссии организации и уровню ее риска.

– Определение событий. Внутренние и внешние события, оказывающие влияние на достижение целей организации, должны определяться с учетом их разделения на риски или возможности. Возможности должны учитываться руководством в процессе формирования стратегии и постановки целей.

– Оценка рисков. Риски анализируются с учетом вероятности их возникновения и влияния с целью определения того, какие действия в отношении них необходимо предпринять. Риски оцениваются с точки зрения присущего и остаточного риска.

– Реагирование на риск. Руководство выбирает метод реагирования на риск – уклонение от риска, принятие, сокращение или перераспределение риска, – разрабатывая ряд мероприятий, которые позволяют привести выявленный риск в соответствие с допустимым уровнем риска и риском, на который готова пойти организация.

– Средства контроля. Политики и процедуры разработаны и установлены таким образом, чтобы обеспечивать «разумную» гарантию того, что реагирование на возникающий риск происходит эффективно и своевременно.

– Информация и коммуникации. Необходимая информация определяется, фиксируется и передается в такой форме и в такие сроки, которые позволяют сотрудникам выполнять их функциональные обязанности. Также осуществляется эффективный обмен информацией в рамках организации как по вертикали сверху вниз и снизу вверх, так и по горизонтали.

– Мониторинг. Весь процесс управления рисками организации отслеживается и по необходимости корректируется. Мониторинг осуществляется в рамках текущей деятельности руководства или путем проведения периодических оценок.

Управление рисками организации не является линейным процессом, в котором один компонент оказывает влияние на следующий. Он является многонаправленным, циклическим процессом, в котором почти все компоненты могут воздействовать и воздействуют друг на друга.

Рассмотрим взаимосвязь между целями организации и компонентами процесса управления рисками. Существует прямая взаимосвязь между целями, или тем, чего организация стремится достичь, и компонентами процесса управления рисками организации, представляющими собой действия, необходимые для их достижения. Данная взаимосвязь представлена на трехмерной матрице, имеющей форму куба (рис. 2).

Четыре категории целей – стратегические, операционные, цели подготовки отчетности и цели соблюдения законодательства – представлены на верхней грани куба, восемь компонентов – горизонтальными рядами, а подразделения организации – вертикальными рядами. Данная диаграмма отражает способность организации рассматривать управление рисками во всей его полноте или же по категориям целей, компонентам, подразделениям, или на более низком уровне [1].

Определение «эффективности» процесса управления рисками является предметом субъективного суждения, формирующегося в результате оценки наличия и эффективности функциониру-

ния восьми компонентов управления рисками. Таким образом, эти компоненты также служат критериями эффективности процесса управления рисками. Чтобы компоненты присутствовали и эффективно функционировали, риск должен быть сведен к пределам, не выходящим за рамки того риска, на который данное предприятие готово идти.

Эффективность процесса управления рисками по каждой из четырех категорий целей дает топ-менеджменту предприятия разумную гарантию того, что они владеют информацией, в какой степени достигнуты стратегические и операционные цели организации, а также того, что отчетность предприятия является достоверной, а применяемое законодательство и нормативные акты соблюдаются.

Все восемь компонентов процесса управления рисками не могут функционировать одинаково в каждой организации. Их применение на предприятиях малого и среднего бизнеса, например, может быть менее формализовано и менее структурировано. В то же время, небольшие предприятия могут иметь эффективную систему управления рисками только в том случае, если каждый из компонентов в ней присутствует и должным образом функционирует.

Несмотря на то, что процесс управления рисками приносит важные преимущества, он имеет и определенные ограничения. Помимо отмеченных выше факторов, ограничения связаны с тем фактом, что персональное суждение при принятии решений может быть ошибочным. Безусловно, решения о методе реагирования на риск и создание средств контроля должны учитывать соотношение затрат и результатов, однако проблемы мо-

гут возникнуть из-за простых человеческих ошибок. Например, контрольные процедуры могут быть не выполнены из-за сговора двух или более лиц, а руководство может пренебречь решениями по управлению рисками. Данные ограничения не позволяют топ-менеджменту иметь абсолютную уверенность в достижении целей организации.

Каждый сотрудник организации несет определенную ответственность за управление рисками. Полную ответственность несет руководитель организации, который и является «владельцем» данного бизнес-процесса. Прочие менеджеры должны обеспечивать поддержку философии организации в области управления рисками, способствовать соблюдению показателей риска, на который готова пойти организация, управлять рисками в рамках своих зон ответственности с учетом допустимых для них уровней риска. Ключевые обязанности



Рис. 2. Ключевые понятия организации процесса управления рисками на предприятии (Copyright COSO, 2004 Enterprise Risk Management – Integrated Framework)

по поддержке данного процесса обычно выполняют директор по управлению рисками, финансовый директор, директор по внутреннему аудиту и другие должностные лица. Остальные сотрудники отвечают за соблюдение установленных в организации процедур, норм и правил управления рисками. Руководство предприятия обеспечивает надзор за управлением рисками и анализирует риски, на которые готова идти организация. Внешние контрагенты, т. е. клиенты, поставщики, партнеры по бизнесу, а также внешние аудиторы, регулирующие органы и финансовые аналитики, часто предоставляют информацию, полезную при осуществлении процесса управления рисками организации, однако они не несут ответственности за его эффективность и не являются частью процесса управления рисками.

Для сравнения можно представить иной подход к управлению рисками, например, проектный подход, изложенный американским Институтом управления проектами (Project Management Institute) [5]. В рамках данного подхода выделяют шесть процедур в системе управления рисками:

- 1) планирование управления рисками;
- 2) идентификация рисков;
- 3) качественная оценка рисков;
- 4) количественная оценка;
- 5) планирование реагирования на риски;
- 6) мониторинг и контроль рисков.

Все эти процедуры взаимодействуют друг с другом, а также с другими процедурами. Каждая процедура выполняется, по крайней мере, один раз в каждом проекте.

Проектный подход не лишен недостатков. В современной динамичной среде появляется все больше факторов, которые порождают совершенно новые риски, поэтому возможно появление не учтенных рисков во время реализации проекта. Следует отметить, что в отечественной практике проектный подход в организации текущей предпринимательской деятельности предприятий редко используется.

Иной подход предлагается в полифункциональной концепции предприятия, которая ориентирована на рассмотрение и проблемы управления предпринимательским риском с более общих позиций, где анализируются все аспекты деятельности предприятия как многообразие факторов риска.

При данном подходе в качестве методов управления предпринимательским риском используются:

- методы уклонения (отказ от принятия решений, которые не гарантируют 100 % результат);
- методы локализации (структурное или финансовое обособление рискованных участков в виде отдельных подразделений);
- методы диссипации (распределение риска между разными участниками);

Методы управления предпринимательским риском

Типы методов управления риском	Примеры методов управления риском
Методы уклонения от риска	Отказ от ненадежных партнеров. Отказ от инновационных проектов. Страхование хозяйственной деятельности. Создание региональных или отраслевых структур взаимного страхования и систем перестрахования. Поиск «гарантов»
Методы локализации риска	Выделение «экономически опасных» участков в структурно или финансово самостоятельные подразделения (внутренний венчур). Образование венчурных предприятий. Последовательное разукрупнение предприятия
Методы диссипации риска	Интеграционное распределение ответственности между партнерами по производству (образование ФПГ, акционерных обществ, обмен акциями и т. п.). Диверсификация видов деятельности. Диверсификация рынков сбыта и зон хозяйствования (расширение круга партнеров-потребителей). Расширение закупок сырья, материалов. Распределение риска по этапам работы (по времени). Диверсификация инвестиционного портфеля предприятия
Методы компенсации риска	Внедрение стратегического планирования. Прогнозирование внешней экономической обстановки в стране, регионе хозяйствования и т. д. Мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды. Создание системы резервов на предприятии. Активный целенаправленный («агрессивный») маркетинг. Создание союзов, ассоциаций, фондов взаимовыручки и взаимной поддержки и т. п. Лоббирование законопроектов, нейтрализующих или компенсирующих предвидимые факторы риска. Эмиссия конвертируемых привилегированных акций. Борьба с промышленным шпионажем

– методы компенсации (формирование механизмов упреждающего действия).

Характеристика методов управления риском, предложенных Качаловым Р.М. [4], представлена в таблице.

Таким образом, в условиях риска предприятия должны эффективно работать, преодолевая расширение степени неопределенности во внешней среде. По нашему мнению, необходимо охватывать все сферы управления предприятием, в которых сосредоточены основные риски деятельности предприятия. При управлении предпринимательскими рисками необходимо опираться на постоянное обновление данных о внешней среде, выполнить анализ, поиск новых стратегий и тактических подходов. Следовательно, постоянно охватывать более и более значительную часть системы управления предприятием. Это позволит принимать решения, адекватные изменениям внешней среды.

Несмотря на достаточно значительный объем исследований, посвященных теоретическим и практическим вопросам предпринимательских

рисков, особого внимания требуют вопросы обеспечения эффективного метода управления предпринимательскими рисками, что является весьма сложным, комплексным процессом.

Литература

1. Mark S. Beasley, Bruce C. Branson, Bonnie V. Hancock / *The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)* (www.coso.org/Publications/ERM/COSO_ERM_ExecutiveSummary)

2. Гамиятов Р. / *Риск и контроль (Модель COSO)* (www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/risk_and_control_gniyatov/)

3. *Как найти и удержать лучших сотрудников* / Уотерман-мл. Р. Каннелли П. Уотерман Д. Коллард Б. Фернандес-Араос. – Киев: Изд-во «Альпина бизнес букс», 2006. – 213 с.

4. Качалов, Р.М. *Управление хозяйственным риском* / Р.М. Качалов. – М.: Наука, 2002. – 192 с.

5. *Международный институт управления проектами* (www.pmi.org).

Поступила в редакцию 20 октября 2011 г.

Савельева Ирина Петровна. Доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – развитие инвестиционных и инновационных процессов в региональной экономике, риск-менеджмент. Контактный телефон: (8-351) 267-99-95.

Irina Petrovna Savelyeva is Doctor of Science (Economics), Head of the Marketing and Management Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: development of investment and innovative processes in regional economy, risk management. Tel: (8-351) 267-99-95.

Мартиросян Лиана Бениаминовна. Ассистент кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), соискатель. Область научных интересов – риск-менеджмент, маркетинг, принятие управленческих решений. E-mail: info.edu.lia@gmail.com. Контактный телефон: (8-351) 267-99-95.

Liana Beniaminovna Martirosyan is an assistant at the Marketing and Management Department, South Ural State University (Chelyabinsk), applicant for a degree. Research interests: risk-management, marketing, management decision-making. E-mail: info.edu.lia@gmail.com, Tel: (8-351) 267-99-95.

Беляев Николай Александрович. Ассистент кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), аспирант. Область научных интересов – развитие инновационных процессов, коммерциализация инноваций, маркетинговые исследования. E-mail: nbelyaev@inbox.ru. Контактный телефон: (8-351) 267-99-95.

Nikolay Aleksandrovich Belyaev is an assistant at the Marketing and Management Department, South Ural State University (Chelyabinsk), applicant for a degree. Research interests: development of innovative processes, commercialization of innovations, market research. E-mail: nbelyaev@inbox.ru. Tel: (8-351) 267-99-95.

К ВОПРОСУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ СЕРВИСНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В.М. Семенов, О.Е. Васильева

Рассматриваются различные аспекты, отражающие суть современной парадигмы сервиса промышленного предприятия, с одной стороны, как фактора расширения сбыта продукции и обеспечения стратегического конкурентного преимущества предприятия-производителя, с другой стороны – как фактора обеспечения оптимального и экономически эффективного использования приобретенной предприятием-потребителем продукции.

Ключевые слова: продукция производственно-технического назначения; система сервисного сопровождения продукции; система интегрированного управления совокупным предложением; классификационная модель.

Из основных особенностей современного развития рыночной экономики особого внимания заслуживает сфера услуг, оказываемых производству его контрагентами – так называемая сервисная инфраструктура промышленных предприятий. Возрастающее значение этих услуг обусловлено влиянием множества факторов макросреды, которое было структурировано нами в соответствии с общепринятой группировкой (табл. 1).

По мере совершенствования средств труда и увеличения их сложности и стоимости, их качественное функционирование все больше нуждается в квалифицированном сервисном обслуживании. Особенно заметно это проявляется в условиях автоматизированного производства, где существенно возрастает значимость обслуживающих процессов, непосредственно влияющих на ритмичность и непрерывность производственных процессов у потребителя.

Существует и отчетливо проявляется другая связь [1] – состав и качество обслуживающих работ в значительной степени определяют качество основных производственных процессов и качество выпускаемой продукции. Наличие качественного обслуживания способствует повышению уровня автоматизации производства, поэтому в определенном смысле можно утверждать, что интенсивность нарастания переходных процессов в сторону их автоматизации в производственных системах напрямую связана с интенсивностью и масштабностью преобразований в структуре производственного обслуживания. Развитие рынка и повышение сложности продукции ведут к совершенствованию и многообразию сервисного продукта, в результате чего сервисная активность получает колоссальный импульс развития, вырабатывая внутри себя новые формы самоорганизации и многообразных услуг современного типа.

Современной экономической наукой и практикой не выработано единого понятийного аппарата, характеризующего содержание процессов

обслуживания продукции производственно-технического назначения. На наш взгляд, правомерным является использование при дефиниции таких услуг в качестве инвариантов следующих терминов: «сервисные услуги», «обслуживание, интегрированное в товар», «сервис промышленного предприятия» и «система (комплекс) сервисного сопровождения продукции».

Специфичность сервиса промышленного предприятия заключается в том, что, во-первых, он является гибким и восприимчивым инструментом товарной политики в комплексе маркетинга предприятия [2]; во-вторых, функциональным элементом его производственной логистической системы; в-третьих, потоковым процессом взаимодействия систем производителя и потребителя промышленной продукции [3].

Сервисное сопровождение продукции, как и любая услуга, является процессом взаимодействия интегрированной системы «производитель – потребитель». В табл. 2 представлена обобщающая характеристика этой системы, отражающая значение сервиса и его экономическую и социальную важность для сохранения конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности предприятия – производителя, а также установления взаимовыгодных партнерских отношений с потребителями.

Таким образом, система сервисного сопровождения продукции промышленного предприятия – это стратегический инструмент управления отношениями с потребителями, интегрированный в продукцию в виде комплекса услуг, связанных с проектированием, производством, сбытом и многочисленными способами ее эффективного и экономически выгодного использования в течение разумно обусловленного срока, диктуемого интересами потребителя, гибко приспосабливающийся к окружающим изменениям.

Предлагаемое нами определение учитывает: во-первых, системность подхода к сервису; во-

Таблица 1

Классификационная схема факторов роста сервисной инфраструктуры промышленных предприятий

Ускорители роста сферы услуг	Факторы воздействия ускорителей на экономику	Описание воздействия факторов на сферу услуг
1. Научно-технический прогресс	– Рост объемов основных средств и повышение технической оснащенности основных секторов национальной экономики	– Увеличение объемов и разнообразия услуг, оказываемых индустриальным секторам экономики
	– Отставание роста производительности труда в сфере услуг по сравнению с промышленным производством	– Рост занятости в сервисном секторе экономики
	– Развитие новых информационных технологий	– Увеличение доли постоянных издержек, не связанных с затратами труда, в себестоимости услуг – Повышение капиталоемкости сферы услуг – Глобализация масштабов деятельности предприятий сферы услуг – Вовлечение потребителей в деятельность сервисных предприятий на основе внедрения систем самообслуживания
2. Экономические ускорители	– Трансформация представлений потребителей о товарах	– Стирание различий между деятельностью в сфере производства и реализации физических продуктов и в сфере оказания услуг
	– Повышение уровня специализации промышленного производства	– Выделение так называемых «внутренних» услуг из состава индустриальных секторов экономики и превращение их в самостоятельные специализированные виды и отрасли деятельности
	– Рост масштабов и сложности производства – Усиление диверсификации деятельности промышленных предприятий – Углубление сегментации рынков – Развитие новых форм (неценовых) конкуренции	– Развитие систем сервисного сопровождения физических продуктов
3. Политико-правовая среда	– Либерализация государственного регулирующего воздействия на экономику	– Снижение барьеров, препятствующих конкуренции
4. Природная среда	– Ограниченность и дефицитность сырьевых ресурсов – Ужесточение требований к экологичности технологий, производств и товаров	– Увеличение объемов традиционных и появление новых видов услуг, связанных с рациональным использованием ресурсов и улучшением качества окружающей среды

вторых, не только экономическую, но и социальную обусловленность данной категории; в-третьих, период владения продукцией не только потребителем, но и производителем; в-четвертых, несет в себе способность к учету требований потребителей к объему предоставляемых услуг.

Исследуя категорию сервисного сопровождения как сферу экономических отношений, необходимо рассмотреть критерии и принципы, на основе которых формируется и классифицируется структура всего комплекса услуг.

На наш взгляд, классификационная модель сервисного сопровождения предприятия-производителя должна включать в себя следующие направления:

- дифференциация сопровождаемой продукции;
- эластичность сервисного сопровождения;
- стадии жизненного цикла с наложением на стадии жизненного цикла сервисного сопровождения;
- стадии жизни товара, взаимоувязанные с видом сервисного сопровождения.

Разработанная нами с использованием пространственного методического приема – построения классификационного профиля – классифика-

ционная модель услуг сервисного сопровождения продукции производственно-технического назначения представлена в табл. 3.

Предлагаемые в ней взаимосвязи являются основополагающими при определении экономической эффективности сервисного сопровождения продукции. Данная взаимосвязь объясняется затрудненностью переключения потребителя на другого производителя (налаженные кооперационные связи, территориальное расположение, требуемые технические параметры и т. п.), а также возможное закрепление потребителей в случае заключения договора на сервисное сопровождение приобретенной продукции. Количество классификационных признаков и их дифференциация обеспечивают достаточно высокую степень точности и однородности характеристик сервисных услуг. Модель может быть использована в качестве инструмента позиционирования не только сервисного сопровождения, предлагаемого предприятием, но и самого сопровождаемого товара в течение всего периода владения производителем и потребителем, а также побуждает производителя к поиску новых видов услуг.

Таким образом, нами уточнены теоретические аспекты разработки и управления интегрирован-

Таблица 2

Характеристика комплекса системы сервисного сопровождения как потокового процесса взаимодействия систем производителя и потребителя промышленной продукции

Характеристика сервиса	Трудности, связанные с данной характеристикой	Действия производителя по ликвидации трудностей
Ситуационный подход		
– Неосязаемость – Информационная асимметричность потребителя по отношению к производителю	Затрудненность потребительского выбора: эффект затрудненности сравнений и эффект оценки качества через цену	– Дифференциация спроса на сервис – Индивидуализация предложения сервиса – Повышение осязаемости – Заострение внимания потребителя на выгодах от сервиса – Укрепление имиджа производителя
– Относительное право собственности	С одной стороны, право требований производителя по отношению к потребителю и обязательств потребителя по отношению к производителю, с другой – право требований потребителя к производителю и обязательств производителя по отношению к потребителю	– Развитие «деликатных» правовых отношений – Страхование – Разработка стандартов обслуживания
Функциональный подход		
– Последовательность процессов или деятельность – Свойство соразмерности во времени и пространстве – Неотделимость от источника происхождения	Ограничение на развитие сбытовой деятельности	– Создание разветвленной сервисной сети (приближение к потребителю) – Применение стратегий, повышающих эффективность использования времени обслуживания – Повышение значимости коммуникативного элемента маркетинга
– Невозможность накопления в запасах и хранения	Увеличение риска недополучения и резкого колебания доходов	– Согласование спроса и предложения с учетом фактора времени, цикличности, сезонности, «пиковых» нагрузок
– Непостоянство качества – Трудность стандартизации	Зависимость качества сервиса, а значит, степени удовлетворенности потребителя, от качества труда сервисного персонала	– Минимизация влияния человеческого фактора путем механизации и автоматизации – Совершенствование кадровой структуры – Повышение профессионально-технической и социально-психологической квалификации сервисного персонала – Стандартизация и унификация процесса сервисного обслуживания – Разработка стандартов обслуживания – Создание системы обратной связи с потребителем
Системный подход		
– Маркетинг микс «7р»	Результат работы в системе сервисного сопровождения и приверженность потребителя определенному производителю определяются множеством изменчивых факторов	– Внешний маркетинг + внутренний маркетинг + маркетинг взаимодействия
– Существование невидимых потребителем процессов обслуживания	Большая часть процесса обслуживания невидима для потребителя, но видимая деятельность производителя оценивается в мельчайших деталях и служит основанием для формирования представления о качестве сервиса	– Вовлечение потребителя в процесс обслуживания (в том числе самообслуживание)

ным предложением системы «продукция производственно-технического назначения + система сервисного сопровождения». Предлагаемое определение системы сервисного сопровождения продукции производственно-технического назначения учитывает: во-первых, системность подхода к сервису; во-вторых, не только экономическую, но и соци-

альную обусловленность данной категории; в-третьих, период владения продукцией не только потребителем, но и производителем; в-четвертых, несет в себе способность к учету требований потребителей к объему предоставляемых услуг. Разработанная классификационная модель может

Классификационная модель услуг сервисного сопровождения промышленной продукции

Классификационные признаки	Дифференциация признака						
Цель предложения сервисного сопровождения	Услуги для привлечения новых потребителей			Услуги для сохранения и увеличения объемов реализации существующим потребителям			
Обязательность сервиса	Гарантийный сервис			Постгарантийный сервис			
Вид потокового процесса сервисного сопровождения продукции	Информационный		Сбытовой (продвигающий)		Технический		
Характер воздействия сервисного сопровождения на функции товара	Жесткое сервисное сопровождение				Мягкое сервисное сопровождение		
	Сервис, приспособляющий товар к окружающим условиям		Сервис, поддерживающий функции товара	Сервис, восстанавливающий функции товара	Сервис, расширяющий функции товара		
Дифференциация сервисного сопровождения	Фирменное		Авторизованное		Логистическое	Массовое	
Эластичность сервисного сопровождения	Минимально необходимое	Экономически выгодное для производителя	Опимально сбалансированное	Экономически выгодное для потребителя	Максимально целесообразное		
Стадия жизненного цикла товара / Стадия жизненного цикла сервиса	Выход на рынок	Стадия роста	Стадия зрелости		Стадия упадка		
	Этап быстрого роста		Переходный период	Этап зрелости		Этап упадка	
Время осуществления сервиса / Стадия жизни товара	Предпродажное сервисное сопровождение		Сопутствующее продаже сервисное сопровождение		Послепродажное сервисное сопровождение		
	Разработка	Производство	Продажа		Потребление	Утилизация/ликвидация	

быть использована в качестве инструмента позиционирования не только сервисного сопровождения, предлагаемого предприятием, но и самого сопровождаемого товара в течение всего периода владения производителем и потребителем, а также побуждает производителя к поиску новых видов услуг.

Литература

1. Аванесова, Г.А. *Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент* / Г.А. Аванесова. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 318 с.

2. Бурдина, А.А. *Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий* / А.А. Бурдина. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007. – 230 с.

3. Кулибанова, В.В. *Влияние сервисных услуг на повышение эффективности использования сложной техники* / В.В. Кулибанова // *Управление устойчивым развитием экономических систем: Сборник научных трудов*. – СПб. – 2006. – Вып. 10. – С. 464–468.

Поступила в редакцию 2 декабря 2011 г.

Семенов Вячеслав Михайлович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и маркетинг», ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет». Область научных интересов – экономическая эффективность использования приобретенной предприятием-потребителем продукции Тел. (3522) 42-15-03.

Vyacheslav Mikhailovich Semenov is Doctor of Science (Economics), professor, Head of the Economics and Marketing Department, Kurgan State University. Research interests: cost-effectiveness of the usage of the production purchased by an enterprise-consumer. Tel. (3522) 42-15-03.

Васильева Ольга Евгеньевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет». Область научных интересов – экономическая эффективность использования приобретенной предприятием-потребителем продукции Тел. (3522) 42-15-03.

Olga Evgenievna Vasilieva is Candidate of Science (Economics), an associate professor of the Economics and Marketing Department, Kurgan State University. Research interests: Cost-effectiveness of the usage of the production purchased by an enterprise-consumer. Tel. (3522) 42-15-03.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В СФЕРЕ УСЛУГ

А.Д. Тошев, А.А. Евдокимова

Предложены перспективные и приоритетные направления развития общественного питания в городе, а также требования для производства качественной продукции; выявлены задачи для создания современного производственно-логистического центра для группы нескольких предприятий; рассмотрены типовые и производственные проблемы большинства предприятий.

Ключевые слова: *организация, общественное питание, предприятие, производство, продукция, сфера услуг.*

Итоги 2010 года в сфере общественного питания города Челябинска оказались лучше, чем прогнозировали эксперты. Вопреки неблагоприятной экономической ситуации сужение рынка было не таким значительным, как предполагалось.оборот общественного питания за 2010 год составил 9,8 млрд рублей, что в сопоставимых ценах на 5,4 % ниже, чем в предыдущий год.

За год произошло существенное перераспределение между форматами внутри рынка. Большей популярностью пользуются заведения в среднем и низшем ценовых сегментах. К популярным трендам относятся открытие большого количества заведений японской кухни и пивных ресторанов.

К началу 2011 года в городе функционируют 1075 предприятий общественного питания различных форматов с общим количеством посадочных мест 76 357. За прошедший год в городе открыто и введено 166 предприятий, в том числе 104 сезонных предприятия общественного питания.

Перспективным направлением в развитии общественного питания является открытие предприятий в строящихся торгово-развлекательных комплексах, продвижение на местный рынок известных брендов: «Крошка-картошка», «Блинофф», «МАКпик», «Холидей Пицца», «Juice master». За последнее время в сегменте рынка общественного питания прошли большие изменения. Растёт уровень сервиса, расширяются предлагаемые возможности, внедряются перспективные формы и методы обслуживания [1].

Ежегодно в весенне-летний период в городе открываются сезонные, летние кафе и рестораны в парках, в местах отдыха и большого скопления населения. Летом 2010 года в городе функционировало более 100 летних кафе.

Успешно развивается сеть ресторанов, в которых предлагается национальная кухня. В Челябинске около 20 заведений, где можно попробовать японские блюда (ресторан «Токио», «Окинава», «Сушка», «Васаби» и другие). Сеть ресторанов «Ани» – армянская кухня, «Дракон» – китайская кухня, ресторан «Причал» – черноморская кухня, «Ля-Бушери» – французская кухня, ресторан «Сицилия» – итальянская кухня. Центр гостеприимст-

ва «Европа» открыл ресторан татаро-башкирской кухни. Блюда русской кухни представлены в ресторане «Уральские пельмени». Формат национальной кухни является наиболее перспективным направлением развития.

Вызывают интерес у посетителей рестораны, которые специализируются «по основному продукту». Например, в течение многих лет в городе успешно работают ресторан «Цыплята-табака», а также пиццерии «Помидор», «Пицбург», «Дока пицца».

В Челябинске работает более 30 кофеен. Во многих из них предлагают детское меню, десерты. Популярностью у горожан пользуются и пончики, которые предоставляет фирма «Чудо-пончик».

Служба кейтеринга была достаточно востребована, так как услуги общественного питания предоставляются на территории, выбранной заказчиком. Однако в кризисный период наименее востребованным оказалось именно выездное обслуживание, и сегодня налицо падение спроса на кейтеринговые услуги.

В мегаполисе существует проблема нехватки высококвалифицированного персонала. Управлением по торговле и услугам совместно с Ассоциацией рестораторов проводится комплекс организационных мер, направленных на обмен опытом и повышение квалификации работников через различные формы работы. Начата работа с профильными учебными заведениями. Совместно с Челябинским филиалом Златоустовского торгово-экономического техникума специалисты Управления по торговле и услугам принимают активное участие в подготовке специалистов среднего звена для сферы общественного питания города. Оказывается практическая помощь молодым специалистам в трудоустройстве, а студентам – в прохождении практики на ведущих предприятиях города.

Организацию питания в 114 общеобразовательных учреждениях Челябинска обеспечивают 7 предприятий детского питания на конкурсной основе. В 15 школах питание организовано самостоятельно. Приоритетным направлением является охват горячим питанием, который составил 75,5 % учащихся.

Стало традицией проведение конкурсов среди предприятий общественного питания. В 2010 году победителями областного конкурса среди организаторов школьного питания первое место присуждено ООО «Детское общественное питание» Тракторозаводского района. Дипломом министерства экономического развития Челябинской области награжден коллектив ЗАО «Школьное питание» Курчатковского района. Совместно с Челябинской барменской Ассоциацией проведен городской конкурс «Лучший бармен города Челябинска – 2011», также проведен смотр-конкурс на «Лучшую организацию питания на промышленных предприятиях города в 2011 году».

Перспективными и приоритетными направлениями развития общественного питания в городе являются:

- 1) развитие предприятий, ориентированных на доступность услуг общественного питания для всех социальных групп населения;
- 2) реорганизация системы питания на основе внедрения современных технологий производства и модернизации торгово-технологического оборудования, в том числе в сети социально-ориентированных предприятий;
- 3) повышение обеспеченности услугами общественного питания в открытой сети, гостиницах, торговых и развлекательных комплексах, в высших учебных заведениях, общеобразовательных учреждениях;
- 4) развитие сети предприятий перспективных форматов;
- 5) совершенствование качества обслуживания, расширение комплекса предоставляемых услуг, в том числе развитие кейтеринговых услуг;
- 6) системная работа по подготовке и переподготовке специалистов общественного питания;
- 7) упорядочение организации и обслуживания горожан через сеть сезонных предприятий.

Для производства качественной продукции необходимо:

- централизация системы снабжения и обеспечения предприятия сырьем и материалами;
- отладка системы контроля качества готовой продукции, ориентированной на единообразие органолептических свойств;
- сокращение постоянных издержек производственного предприятия за счет снижения фонда оплаты труда и количества персонала;
- снижение издержек при закупе сырья и материалов;
- минимизация возможностей злоупотреблений со стороны персонала;
- сокращение издержек на содержание управленческого аппарата (отелов управления или УК);
- оптимизация схемы логистики (транспортировки готовой продукции);
- увеличение площадей торговых залов, залов ресторана, кафе, столовой;

- снижение инвестиционных затрат на закупку технологического оборудования в точки продажи продукции;
- уменьшение фонда оплаты труда линейного персонала на точках сбыта;
- сокращение издержек на оплату коммунальных платежей на точках сбыта;
- сокращение издержек на закупку одноразовых упаковочных материалов;
- решение «кадрового вопроса» как на заготовительном предприятии, так и в точках реализации продукции;
- снижение материальной себестоимости продукции;
- увеличение скорости роста и развития бизнеса, повышение конкурентоспособности предприятия [2].

Рассмотрим перечисленные выше тезисы более подробно.

Создание современного производственно-логистического центра для группы нескольких предприятий укрупнено сводится к решению трех задач:

- минимизации издержек бизнеса;
- отладке качества готовой продукции;
- решению пресловутого «кадрового вопроса».

Другие описанные выше задачи являются либо сопутствующими составляющими процесса оптимизации производства, либо его неизбежным следствием. Минимизация всех возможных издержек предприятия (или группы предприятий) становится особенно актуальной как в период бурного интенсивного роста и завоевания новых позиций на рынке, так и в период стагнации рынка и ухудшения финансового здоровья компании. Обе тенденции сегодня являются особенностью современного рынка индустрии питания в нашей стране; для каждого случая вопрос экономии средств, снижения издержек и приобретения конкурентных преимуществ становится особенно актуальным.

В последнее время в крупных городах России наметился существенный рост конкуренции среди игроков рынка HoReCa, вызванный следующими обстоятельствами:

- увеличением количества предприятий питания на душу населения;
- развитием демократичного сегмента в индустрии питания, существенным снижением величины среднего чека;
- снижением конкурентоспособности многих предприятий вследствие дефицита высококвалифицированных кадров и высоким коэффициентом трудовой миграции персонала;
- увеличением платежеспособного спроса населения при большей дифференцированности подходов к выбору продукции и услуги (большей «разборчивости» покупателя);
- повышением арендных ставок на недвижимость в крупных городах;

– увеличением уровня инфляции в стране и увеличением закупочных цен на сырье и вспомогательные материалы.

Для индустрии питания – сформулировать требования к созданию эффективного механизма управления предприятием питания через внедрение процессов централизации производства, эффективного управления технологиями и человеческими ресурсами, ресурсосбережение и использование средств автоматизации бизнеса.

Под эффективной системой управления предприятием питания мы понимаем комплекс мер, направленных на упорядочивание всех бизнес-процессов предприятия, повышения степени прозрачности и управляемости процессов, стандартизацию и алгоритмирование деятельности всех подразделений, автоматизированный контроль точек финансовой ответственности в компании, внедрение механизмов краткосрочного и долгосрочного планирования, внедрение систем менеджмента качества [3].

Работники сферы услуг понимают степень сложности достижения поставленных задач, связанную, в том числе и с ограниченностью финансовых, временных и человеческих ресурсов современного предприятия. В этом свете все предлагаемые ниже решения и подходы являются частью процесса вертикально-горизонтальной интеграции инноваций, постепенному переходу к новым принципам хозяйствования и использованию внутренних резервов предприятия в решении поставленных задач. В процессе модернизации системы управления бизнесом и выстраивании централизованных процессов обеспечения деятельности предприятия требуются определенные финансовые вливания, зачастую причисляемые, по сути, к инвестиционной деятельности. Их размер и место приложения определяются конкретными операционными целями и задачами каждого этапа управления модернизацией.

Во многих регионах России предприятия питания, напротив, работают в условиях достаточно узкого конкурентного окружения. Интенсивный рост объемов производства продукции, открытие новых точек, увеличение оборота бизнеса приводят не всегда к пропорциональному увеличению операционной прибыли и повышению рентабельности компании. Данное обстоятельство связано со следующими причинами:

- увеличение потенциальных точек производственного и финансового контроля, снижение прозрачности и управляемости бизнеса;
- увеличение количества персонала, не всегда надлежащего уровня профессиональной подготовки;
- рост злоупотреблений на местах;
- снижение коэффициента оборачиваемости денежных средств;
- несоблюдение технологии переработки продуктов питания, снижение стабильности качества продукции;

– увеличение накладных расходов, связанных с резким увеличением объемов производства на старых (не рассчитанных на подобный объем) производственных площадях;

– изъятие денежных средств из оборота для открытия новых точек сбыта, появление кассовых разрывов в деятельности производственных предприятий;

– и другие.

В данной ситуации не менее актуальными становятся вопросы централизации производства, управления и контроля предприятия.

Как предприятия, расположенные в крупных городах, так и региональные компании сталкиваются с одними и теми же производственными проблемами, влияющими на конкурентоспособность их продукции и услуг. К ним относятся:

- низкий уровень санитарно-гигиенических условий на производстве;
- отсутствие системы входного контроля качества сырья;
- нехватка производственных площадей;
- отсутствие эффективного механизма управления материальной себестоимостью продукции (за счет управления технологиями переработки);
- отсутствие свободных средств в обороте компаний;
- отсутствие эффективных механизмов стимулирования персонала (с преобладанием нематериальных систем мотивации);
- низкий уровень квалификации производственного и управленческого персонала;
- отсутствие эффективного использования возможностей систем автоматизации бизнеса;
- практика «замораживания» денежных средств вследствие неправильного расчета закупки продукции;
- отсутствие отлаженных механизмов взаимодействия между структурными подразделениями группы компаний (далее – группы БЦ (бизнес-центров));
- отсутствие программы производственного контроля на предприятии.

Решение поставленных выше задач (минимизация издержек, улучшение качества готовой продукции, нивелирование влияния человеческого фактора на факторы производства) возможно только после решения типовых производственных и технологических проблем большинства из предприятий. К ним относятся следующие.

– Низкий профессиональный уровень контактно-производственного персонала. Отсутствие системы аттестации персонала, рамок квалификаций персонала, технологических стандартов его деятельности, системы наставничества и повышения квалификации без отрыва от производства.

– Полное отсутствие контроля качества исходного пищевого сырья. Отсутствие лабораторных мини-комплексов – микробиологического анализа сырья и готовой продукции. Отсутствие

блочных контрактов на поставки сырья от надежных поставщиков. Отсутствие утвержденных классификаторов сырья (описание качества, калибровки, сортности и т. д.).

– Перманентное несоблюдение технологии переработки продуктов питания. Отсутствие программ производственного, технологического, санитарно-гигиенического, материально-технического контроля.

– Отсутствие автоматизированной системы учета сырья, полуфабрикатов и готовой продукции или неправильное (неполное) ее использование.

– Использование в процессе производства сырья «без опознавательных маркировочных знаков» либо с истекшим сроком годности, либо существенно обсемененного. Отсутствие практики маршрутного алгоритмирования процессов получения сырья, его перетаривания, внутрицехового перемещения готовой продукции и полуфабрикатов, упаковки и экспедирования продукции.

– Выявление документально подтвержденных случаев злоупотреблений со стороны руководителей производства. Отсутствие факторов материально-технической безопасности на предприятии.

– Нарушение практически всех требований Роспотребнадзора к организации производственного процесса в предприятиях питания. Отсутствие особых форм мотивации и профессиональной переподготовки персонала. Отсутствие практики организации производственных тренингов, обучающих «семинаров качества», системы выявления и предупреждения факторов риска санитарно-гигиенической опасности.

– Недовложение продуктов питания в рационы. Отсутствие системы правильной маркировки, фасовки продукции, системы соблюдения технологических стандартов предприятия.

– Нарушение режима личной гигиены персоналом. Отсутствие плановых медицинских проверок, инициированных руководством предприятия и контролируемых им.

– Отсутствие специальных дезинфицирующих средств и практики их применения. Отсутствие положений об обеспечении санитарно-гигиенического режима на предприятиях.

– Использование в процессе производства продукции пластиковой тары, не имеющей допуска к контакту с пищевыми продуктами.

– Использование в процессе приготовления пищи и питья загрязненной нефилътрированной не питьевой воды.

– Отсутствие спецодежды, соответствующей нормативам.

– Нарушение товарного соседства при хранении продуктов питания.

– Несоблюдение температурных режимов хранения продуктов.

– Нарушение технологической точности внутри производственных помещений.

– Вторичное использование термически обработанных ингредиентов в процессе приготовления новых блюд.

– Ненормативное списание пищевых отходов.

– Нарушение правил хранения и вывоза мусора.

– Использование непригодных комплектов посуды и приборов для отпуска продукции.

– Использование экономически неэффективных видов упаковки продукции и другие.

Таким образом, в сфере услуг необходимо внести изменения, связанные с централизацией производства и снабжения.

Литература

1. Авдеенко, В.Н. *Производственный потенциал промышленного предприятия* / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.

2. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник* // Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

3. *Товароведение и экспертиза потребительских товаров: учебное пособие* / В.В. Шевченко, И.А. Ермилова, А.А. Вытовтов, Е.С. Поляк. – М.: Высшее образование, 2003. – С. 325–328.

Поступила в редакцию 30 января 2011 г.

Тошев Абдували Джабарович. Доктор технических наук, профессор, профессор кафедры «Технология и организация питания», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – повышение пищевой ценности продуктов питания, организация питания детей и подростков. Контактный телефон: (8-351) 267-99-53.

Abduvali Dzhabarovich Toshev is Doctor of Science (Engineering), professor at the Technology and Organization of Catering Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: improving nutritional value of food products, catering for children and adolescents. Tel.: (8-351) 267-99-53.

Евдокимова Анна Алексеевна. Магистр очной формы обучения кафедры «Технология и организация питания», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – расширение ассортимента продуктов питания. Контактный телефон: (8-952) 509-58-11.

Anna Alekseevna Evdokimova is a postgraduate full-time student of the Technology and Organization of Catering Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: extension of food products range. Tel.: (8-952) 509-58-11.

Предпринимательская деятельность

УДК 658.310.8 + 005.642.5

ББК У9(2)240.1

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ПРОЕКТНЫХ УСЛУГ

Г.А. Власова, Н.В. Яковлева

Согласование технологических требований при формировании штата проектной организации с условиями хозяйственной деятельности требуют поиска компромиссов. Вопросы оценки оптимального уровня персонала сегодня являются ключевым моментом формирования организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: организационная структура, управление персоналом, формирование штата.

Проектирование организационной структуры предприятия базируется на двух задачах: определение количества подразделений и служб и определение количества сотрудников в подразделениях. При этом зачастую возникают разногласия связанные с лицензионными требованиями и объемными потребностями, а также появляется несогласованность методов нормирования трудовых ресурсов.

Задача проектирования организационной структуры особенно актуальна для организаций, занимающихся проектной или исследовательской деятельностью, таких как, например, проектные организации. Несмотря на развитие экономики предпринимательского типа и кажущуюся очевидность и цикличность технологии проектирования (архитектурно-строительная часть, технология, конструктивные решения, теплоснабжение и т. д.) задача формирования оптимального штата сотрудников не имеет однозначного решения.

Рассмотрим методы определения численности основного персонала в проектных организациях.

1. Согласно постановлению Правительства РФ от 3 февраля 2010 года № 48 «О минимально необходимых требованиях к выдаче саморегулируемыми организациями свидетельств о допуске к работам на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах капитального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов» для юридического лица в штате должно быть не менее 2 работников, занимающих должности руководителей (генеральный директор (директор), технический директор (главный инженер), их заместители), имеющих высшее профессиональное образование соответствующего профиля и стаж работы по специальности не менее 5 лет. Также наличие в штате не менее 10 специалистов технических служб и подразделений, имеющих высшее профессиональное (техническое) образование (не менее 7 работников) или среднее профессиональное (техническое) образование и стаж работы в области архитектурно-строительного проектирования не менее 5 лет.

Повышение квалификации в области проектирования особо опасных, технически сложных и уникальных объектов капитального строительства руководителями и специалистами юридического лица должно осуществляться не реже 1 раза в 5 лет, либо в случае необходимости прохождения профессиональной переподготовки, а также в случае наличия работников, занимающих должности, требующие аттестации Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору.

В случае получения одним заявителем свидетельств на 2 и более вида работ общая численность специалистов рассчитывается по следующей формуле:

$$N = n + k(xn),$$

где N – общая численность специалистов, необходимая для получения свидетельств на 2 и более вида работ; n – минимально необходимая численность специалистов, предусмотренная требованиями к кадровому составу, установленными пунктом 1 настоящего документа; k – не менее 0,3; x – количество видов работ.

В качестве примера произведем соответствующие расчеты для ООО ИЦ «Уралцветметгазоочистка». Данная проектная организация выполняет семь различных видов работ:

1. Работы по подготовке схемы планировочной организации земельного участка:

1.1. Работы по подготовке генерального плана земельного участка.

2. Работы по подготовке конструктивных решений.

3. Работы по подготовке сведений о внутреннем инженерном оборудовании, внутренних сетях инженерно-технического обеспечения, о перечне инженерно-технических мероприятий:

3.1. Работы по подготовке проектов внутренних инженерных систем отопления, вентиляции, кондиционирования, противодымной вентиляции, теплоснабжения и холодоснабжения.

3.2. Работы по подготовке проектов внутрен-

Предпринимательская деятельность

них инженерных систем водоснабжения и канализации.

3.3. Работы по подготовке проектов внутренних инженерных систем электроснабжения.

3.4. Работы по подготовке проектов внутренних диспетчеризации, автоматизации и управления инженерными системами.

4. Работы по подготовке технологических решений:

4.1. Работы по подготовке технологических решений производственных зданий и сооружений и их комплексов.

4.2. Работы по подготовке технологических решений объектов очистных сооружений и их комплексов.

5. Работы по подготовке проектов организации строительства, сносу и демонтажу зданий и сооружений, продлению срока эксплуатации и консервации.

6. Работы по подготовке проектов мероприятий по охране окружающей среды.

7. Работы по подготовке проектов мероприятий по обеспечению пожарной безопасности.

Следовательно, общее количество основных работников составляет:

$$N = 12 + 0,3 * (7 * 12) = 38 \text{ чел.}$$

2. Согласно объемным характеристикам выполняемых работ (в том числе и на опасных, технически сложных объектах) количество исполнителей не может превышать пределы, связанные с обеспеченностью минимального уровня оплаты труда. Исходя из экономической целесообразности и индивидуальных квалификационных данных каждого специалиста, считаем необходимым, что численность основного персонала должна быть меньше. Воспользуемся вторым методом и определим численность работников, исходя из объемов работ и выработки.

Предположим, что годовой объем работ про-

ектной организации составил 20 млн руб. Тогда месячный объем работ составит:

$$V = \frac{20\,000\,000}{12 \text{ мес.}} = 1\,666\,666,6 = 1\,700\,000 \text{ руб.}$$

Для определения численности основного персонала нам потребуется такой показатель, как выработка.

Выработка – это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год). Она рассчитывается, исходя из среднемесячной заработной платы на одного работника организации, которая составляет по данным Федеральной Налоговой службы для проектных организаций 19 792 руб.

Фонд оплаты труда определим по установленному нормативу, который составляет 33 % от объема выполненных проектных работ. Данный норматив был принят учредителями проектной организации и в каждой организации имеет свое значение.

Выработка на одного работающего в месяц составляет:

$$B = \frac{\text{Среднемесячная зарплата} * 100\%}{33\%} = \frac{19\,000 * 100\%}{33\%} = 57\,575,8 \text{ руб. / чел.}$$

Численность основного персонала как отношение месячного объема работ к выработке на одного работающего в месяц составляет:

$$\text{Ч} = \frac{\text{Месячный объем работ}}{\text{Выработка}} = \frac{1\,700\,000}{57\,575,8} = 29 \text{ чел.}$$

Таким образом, при проектировании организационной структуры проектной организации возникает комплексная задача поиска компромисса между требованиями к разработчикам и объемом работ.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Власова Галина Александровна. Ассистент кафедры «Финансовый менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление персоналом, способы нормирования труда. Контактный телефон: (351) 267-97-21.

Galina Alexandrovna Vlasova is an assistant at the Financial Management Department of the Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University. Research interests: staff management, methods of work standardizing. Tel: (351) 267-97-21.

Яковлева Нина Витальевна. Доктор экономических наук, заведующий кафедрой информационных систем в экономике, Южно-Уральский государственный университет (филиал в г. Миассе). Область научных интересов – развитие информационных технологий для решения задач экономики и управления

Nina Vitalevna Yakovleva is a Doctor of Science (Economics), Head of the Informational System in Economics Department, branch of South Ural State University in Miass. Research interests: development of IT for solving the problem of economy and management.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, СТРУКТУРЫ, АКТИВНОСТЬ

С.И. Войнова, В.В. Мокеев

Развитие социально-экономических систем в части активизации предпринимательской деятельности зависит от условий и потенциала России, основывается на государственных и региональных потребностях, нормативных основах, регулирующих хозяйственную деятельность в стране. Вопросы организации и развития предпринимательства сегодня являются ключевым моментом государственного регулирования.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, предпринимательская активность, развитие бизнеса.

В современных условиях актуальность исследования предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования обусловлена, во-первых, особой ролью, которую играет предпринимательство в ускорении перехода к инновационной экономике и необходимостью более полного использования предпринимательства как одного из стратегических ресурсов и источников развития российской экономики; во-вторых, незавершенностью формирования понятийного аппарата теории предпринимательства.

Прикладные исследования по моделям организации предпринимательской деятельности и рыночного взаимодействия в нашей стране долгое время сдерживались отсутствием эффективных алгоритмов их решения, а также стереотипами централизованной системы организации экономики.

Одна из первых прикладных моделей взаимодействия, основанная на поиске устойчивых рыночных решений, была разработана норвежским ученым Л. Йохансенсом в конце 50-х годов. В ней объемы производства и распределения ресурсов определяются взаимодействием на так называемых «конкурентных рынках» производителей, максимизирующих прибыль, и потребителей, максимизирующих полезность. Эта модель позволяла через изучение взаимодействий на рынке устанавливать производственно-сбытовую политику предприятия и явилась основой для целого научного направления исследования равновесных состояний взаимодействия на базе неоклассической теории.

Второй большой группой моделей можно считать разработки в области учета поведенческих закономерностей и особенностей хозяйственного механизма стран и отраслей их экономики. Такое направление исследований получило название «неоклассического структурализма». Это работы в области теории ожиданий (концепция Барро–Гроссмана), несовершенных рынков (работы Я. Корнаи), неопределенности, динамического равновесия, неравновесных решений (развитые английским ученым Р. Портесом), подходы к со-

гласованию решений на основе схем рационарования дефицитов и избыточных благ (В.М. Полтерович, Э.М. Бравермаш, М.И. Левина).

Третьей группой моделей являются разработки в области описания экономического развития (исследования В.А. Волконского), развития внешнеэкономических связей при исследовании взаимосвязанных процессов производства (исследованиях коллектива под руководством В.Д. Белкина). Значительный вклад в разработку динамических конструкций моделей устойчивого взаимодействия структур внесли В.Л. Макаров и А.М. Рубинов. В.Л. Макаровым предложен подход к исследованию взаимодействия экономических подсистем, основанный на системе договоров. Им получены условия существования системы договоров, отклоняться от которых невыгодно ни одной из подсистем, а также проведен нормативный анализ таких решений (связь с ядром и равновесием).

Четвертой группой моделей являются разработки в области предпринимательского анализа как основы оценки результатов организации экономического рыночного взаимодействия, который представляет из себя вид исследовательского подхода, используемый для идентификации основных характеристик производственных объединений.

К аппаратам предпринимательского анализа относят:

- метод «оценки экспертов», предполагает идентификацию структур через создание целевых групп, интервью и подготовку соответствующих обзоров и сбор информации;

- «показатель территории», предполагает идентификацию структур через отношение долей занятости в структуре и вне его;

- «затраты – доход», предполагает определение общих затрат в структуре до анализа и после внедрения мероприятий по совершенствованию деятельности по результатам анализа;

- «теория графиков», предполагает идентификацию структуры через использование зрительного образа;

Предпринимательская деятельность

– «анализ соответствия», предполагает анализ производственных факторов, многодиапазонное масштабирование и ортодоксальную корреляцию для определения структур по однотипным инновационным стилям;

– «количественный анализ конкурентных ситуаций», предполагает изучение связей между участниками структуры.

Отправной точкой, с которой начинается любая предпринимательская деятельность, служит предпринимательская идея, представляющая собой конкретное целостное знание о целесообразности и возможности заниматься определенным видом предпринимательской деятельности, а также четкое осознание цели такой деятельности, путей и средств ее достижения. Процесс разработки предпринимательской идеи представляет собой следующий алгоритм: первичное накопление идей, отбор наиболее перспективных из них, оценка идеи и ее окончательный выбор. Для успешной реализации идеи необходимой предпосылкой становится фактор ресурсообеспеченности, представляющий собой так называемый «предпринимательский потенциал», т.е. совокупность различных ресурсов, которые могут быть использованы предпринимателем для разработки идеи и претворения ее в жизнь.

Определившись с предпринимательской идеей, предпринимателю предстоит принять предпринимательское решение. Процесс принятия предпринимательского решения представляет собой последовательность действий, объединенных в логичную систему, обеспечивающую анализ альтернативных вариантов и выявление наиболее эффективного, с точки зрения поставленной цели, с учетом потенциальных возможностей фирмы.

Результатом принятия предпринимательского решения является непосредственно предпринимательская деятельность. Однако необходимо различать понятия «предпринимательство» и «бизнес». Предпринимательство представляет собой такой стиль хозяйствования, основанный на инициативной деятельности субъектов, которому присущи признаки новаторства, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Тогда как бизнес – это среда предпринимательской деятельности, сфера, в которой действуют предприниматели.

В современных условиях на первый план выходит творческая самореализация предпринимателя, предпринимательство становится персонифицированным видом деятельности, обеспечивающим индивидуализирующиеся потребности общества. Предпринимательство объединяет чисто экономический интерес, эффективное использование ресурсов и нематериальный интерес творческой самореализации, воплощая уникальную идею уникальным способом.

Ресурсным источником предпринимательской деятельности является предпринимательский по-

тенциал. В составе предпринимательского потенциала сочетаются два основных элемента: инновационный потенциал и организационный потенциал. Инновационный потенциал предпринимательской деятельности в настоящее время является доминирующим, его объективное развитие обусловлено действием механизма конкуренции и мотивацией субъектов предпринимательства, он формируется в результате реализации способности предпринимательства осуществлять поиск и генерирование инноваций. Организационный потенциал представляет собой совокупность институциональных единиц предпринимательства, характеризующихся количественными и качественными индикаторами.

Для оценки предпринимательской деятельности применяется некоторый экономический критерий, получивший название «предпринимательская активность». Показатель предпринимательской активности отражает результат оценки этого процесса.

Понятие предпринимательской активности также не находит в экономической литературе однозначной трактовки. В некоторых статьях предпринимательская активность рассматривается как вход предприятий на рынок и выход с рынка, в других внимание сконцентрировано на динамике роста новых предприятий.

В работе Desai, Gompers, Lerner (2003) для определения предпринимательской активности рассматриваются следующие показатели: коэффициент входа на рынок и выхода предприятий с рынка; средний размер предприятия; средневзвешенная оценка возраста предприятий; асимметрия в распределении предприятий по размерам. В работе Ovaska, Sobel (2004) предпринимательская активность характеризуется как количество новых предприятий, количество патентов и торговых марок. Последний показатель связан с экономическим ростом, богатством и изобретениями в области высоких технологий.

В проекте «Глобальный мониторинг предпринимательства» предпринимательская активность рассматривается как динамический процесс, поэтому особое внимание уделяется различным стадиям развития предпринимательства: от замысла создания компании к нарождающимся предпринимателям и до ранних и устоявшихся компаний. Однако такое понимание предпринимательской активности, на наш взгляд, является неточным, так как предпринимательская активность рассматривается как результат, оценка процесса – предпринимательства.

На показатель предпринимательской активности оказывают влияние как объективные, так и субъективные факторы, значимые для ее стимулирования. В их числе наиболее важными являются объективные факторы: социально-демографические факторы, природно-ресурсные факторы, факторы инновационного развития, факторы развития ры-

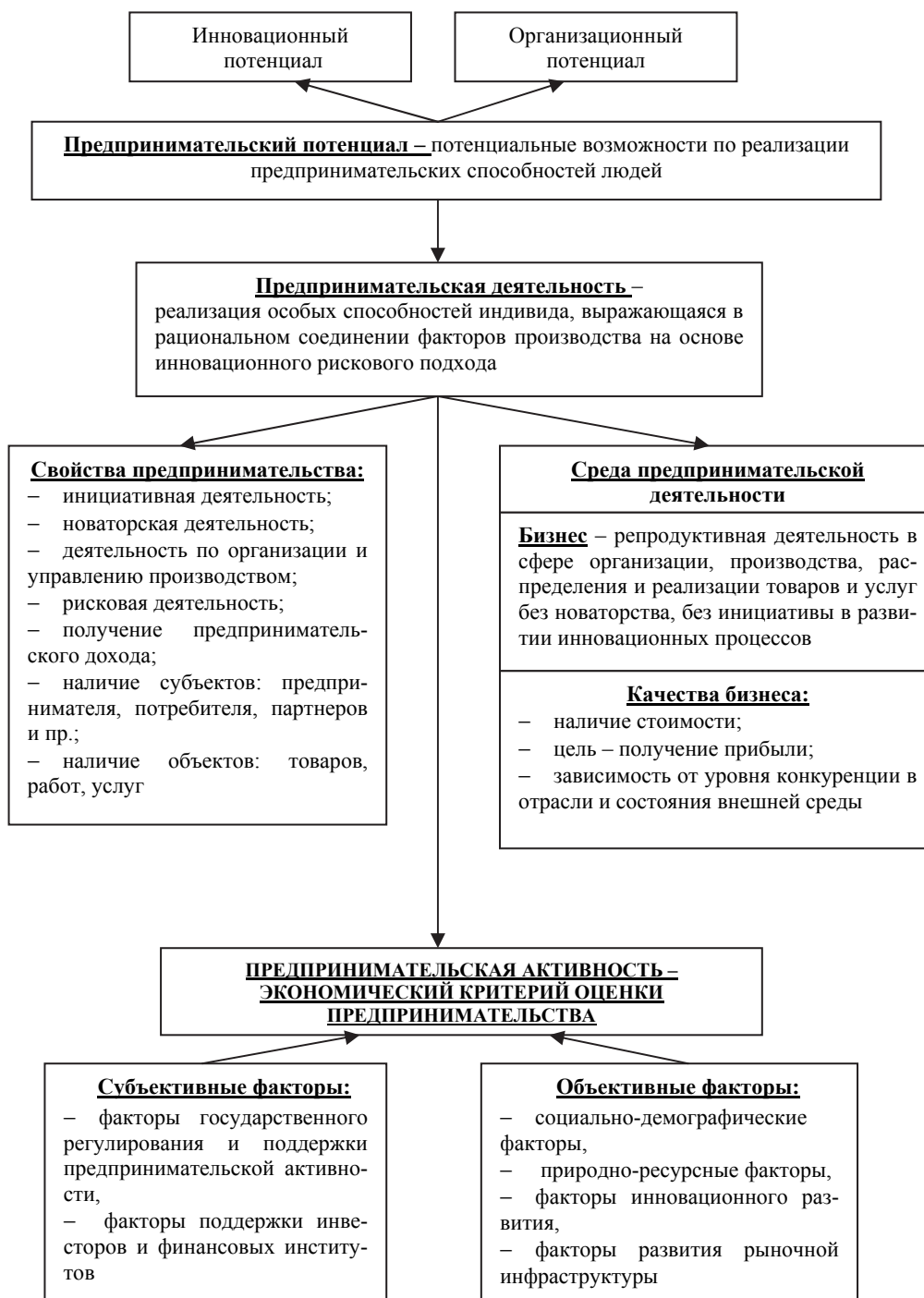
ночной инфраструктуры, а также субъективные: факторы государственного регулирования и поддержки предпринимательской активности, факторы поддержки инвесторов и финансовых институтов.

Таким образом, учитывая все выше сказанное, можно построить графическую модель структуры предпринимательской деятельности (см. рисунок).

Предпринимательская деятельность всегда направлена на достижение предпринимателем определенной цели. Если конечный результат деятельности совпадает с поставленной целью, то

деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует, деятельность является нерациональной. Совпадение результата и цели особенно важно с позиции выбора наиболее успешных решений, что свидетельствует о том, что выбранные условия соответствуют «стандартам рациональности», а анализ ситуации достаточно полный и обоснованный.

Более точным определением таких понятий, как «успешная деятельность», «деятельность, соответствующая принципам рациональности», яв-



Графическая модель структуры предпринимательской деятельности

ляется понятие эффективности предпринимательской деятельности как возможности получения результата при определенных условиях осуществления деятельности. Эффективность предпринимательства, как и эффективность любой экономической деятельности, зависит от соотношения результатов деятельности (эффекта) и затрат или примененных ресурсов.

Если предпринимательская деятельность эффективна, тогда можно говорить о предпринимательской активности, которая представляет собой экономическую оценку предпринимательства, определяющую интенсивность предпринимательских действий. Активность проявляется во взаимодействии предпринимательской фирмы с внутренним и внешним окружением, но при этом не сводится к простой количественной оценке деятельности предпринимателя.

Таким образом, все рассмотренные в работе категории представляют собой своего рода цепочку, «эволюцию» понятий в области предпринимательства, начиная от предпринимательского потенциала и заканчивая предпринимательской активностью как особой экономической оценкой предпринимательской деятельности.

Литература

1. Лапуста, М.Г. *Предпринимательство: учебник* / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.
2. Шестаков, А.В. *Предпринимательская деятельность* / А.В. Шестаков. – М.: Издательский дом «Дашков и К^о», 2000. – 264 с.
3. Багиев, Г.Л. *Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие* / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул; под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с. – <http://www.aup.ru/books/m72/>.
4. Дашкевич, О. *Бизнес-среда и предпринимательская активность* / О. Дашкевич. – <http://research.by/pdf/2006n1r04.pdf>
5. Стасюк, Д.А. *Предпринимательская активность иностранных фирм в российской экономике* / Д.А. Стасюк. – М.: 2008. – diss.mfpa.ru.
6. Шиндина, Т.А. *Методы оценки предпринимательской активности региона* / Т.А. Шиндина, С.И. Войнова // *Вестник Университета*. – М.: Изд-во ГУУ. – 2011. – № 7. – С. 35–38.
7. <http://www.prprenimatel.ru/predprnimateljst>

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Войнова Светлана Игоревна. Сотрудник научно-образовательного центра ФЭиП, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – предпринимательство, предпринимательская активность. Контактный телефон: (351) 267-99-10

Svetlana Igorevna Voinova is an employee of Scientific and Educational Center of the Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University. Research interests: entrepreneurship, enterprise activity. Tel: (351) 267-99-10

Мокеев Владимир Викторович. Доктор технических наук, старший научный сотрудник, заведующий кафедрой «Информационные системы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – многофакторный анализ предпринимательских структур, модели и методы многофакторного анализа. Контактный телефон 8 351 2679479. E-mail: mokeyev@mail.ru.

Vladimir Viktorovich Mokeyev is a Doctor of Science (Engineering), a senior research worker, Head of the Information Systems Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: multiple analysis of business organizations, models and methods of multiple analysis. Tel.: 8 351 2679479. E-mail: mokeyev@mail.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

С.В. Кузнецов

Создание программ государственного стимулирования строительства арендного жилья будет способствовать развитию строительной отрасли в целом, позволит удовлетворить спрос на жилье в сегменте потребителей с низким доходом, обеспечит развитие рынка аренды жилья на качественно новом уровне.

Ключевые слова: *строительный рынок, арендные дома, рынок жилья, рынок арендного жилья, предпринимательская деятельность.*

В настоящее время строительный рынок России находится на новом этапе своего развития. Стимулирование спроса на жилую недвижимость достигло своего предела. Для дальнейшего развития нужны новые инструменты воздействия на развития рынка. Запустив массовое строительство арендных домов, возможно добиться нового рывка в развитии отрасли и обеспечить население жильем.

Отложенный в 90-е годы спрос дал мощный импульс для развития строительной отрасли в начале 2000-х годов. Так или иначе, к настоящему времени этот ресурс развития отрасли себя исчерпал. Те группы населения, которые хотели и могли купить жилье в коммерческих проектах, уже сделали это. Однако большая часть домохозяйств России в настоящее время все еще не имеют условий выхода к доступным жилищным программам. А те программы, которые существуют построены по «сословному» принципу: жилье для военнослужащих, квартиры для ветеранов, переселенцев из районов Крайнего Севера и т. п. Более того, федеральные земли, которые могли бы служить вспомогательными площадками для комплексной застройки городов, осваиваются не социальным, а коммерческим жильем, которое продается по рыночным ценам.

Все это сужает емкость рынка жилья, сдерживает развитие строительной отрасли, мешает развитию рынка перемещения рабочей силы и создает несправедливость в обществе. Объемы ввода жилья упираются в острейший дефицит инфраструктуры. Ввод новых домов часто не улучшает ситуацию, а ухудшает ее, так как создает избыточное давление на социальную инфраструктуру. Очевидно, что в данной ситуации нужны новые подходы к решению проблемы рынка жилья и развития строительной отрасли.

Нам представляется, что новый импульс может дать внедрение механизма строительства арендного жилья. Опыта целенаправленного строительства домов с арендными квартирами в России почти нет. В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70 % от

общего количества построенного жилья, при этом на долю арендуемого приходится менее 35 %. При этом официально вводится в строй менее 20 % жилых помещений. Сегодня рынок арендного жилья – это сегмент теневой экономики, поле деятельности для несанкционированных частных и полуправовых структур. Для сравнения, в Европе доля строительства арендного жилья достигает до 50 % от общего объема предложения [1].

Согласно исследованию, проведенному экспертами Всемирного банка, сравнительно невысокий процент арендуемого жилья в России возник в результате бесплатной приватизации, когда квартиры оказались в собственности жильцов, а государственные субсидии на квартплату никак не стимулировали людей с невысокими доходами менять жилплощадь. Это привело к дефициту на рынке аренды и, таким образом, к высоким ценам на снимаемое жилье. Специалисты Мирового банка считают, что государство может исправить эту ситуацию, не субсидируя квартплату, а финансируя программы социального жилья, то есть посредством создания доходных домов, в которых можно было бы за доступную плату арендовать квартиру. В дореволюционной России такая практика была широко распространенной, и жилье в доходных домах могли себе позволить даже студенты.

В дореволюционной Москве и Петербурге лишь 5 % горожан имели жилье в собственности. Квартирный вопрос остальных решали владельцы многоквартирных доходных домов, которые сдавали жилье внаем. Престижные квартиры в доходных домах имели фантастические по тем временам удобства: лифты и просторные балконы, телефоны и электричество, камин, фонтаны и системы парового отопления, роскошная меблировка в жилых помещениях и холодильные камеры в подвалах, стоянки для экипажей и автомобилей. Престижные доходные дома предлагали не только обычную прислугу, но и посыльных для любых поручений, камердинеров и швейцаров. В то же время особенным спросом доходные дома пользовались не только у самых обеспеченных слоев общества, но

и у городской интеллигенции, которая не хотела обременять себя собственностью и связанными с ней налогами.

Впервые программы стимулирования нового строительства арендных домов возникли в Европе и США во второй половине XX века, а затем периодически изменялись. Существует несколько концепций такого развития.

Во-первых, правительства западных стран стимулировали частные компании к строительству доступного жилья с помощью бюджетных субсидий. Такая модель была характерна для Нидерландов и Германии в 1970–1980 гг.

Во-вторых, во многих странах фирмам, которые занимались строительством арендного жилья, предоставлялись госгарантии на строительство домов. Это позволяло привлекать дешевое и долгосрочное финансирование.

В-третьих, для поощрения строительства арендного жилья используются схемы налоговых льгот. Так, в США с 1986 года действует программа налоговых зачетов (Low-Income Housing Tax Credit.) [2], что позволяет сократить налогооблагаемую прибыль пропорционально объему инвестиций в строительство арендного жилья [3].

До недавнего времени во многих странах Западной Европы стали популярны идеи стимулирования строительства жилья в собственность, а об арендном жилье стали забывать. В первую очередь, там рассчитывали на дешевые ипотечные кредиты, которые в силу экономической ситуации стали доступны в начале 2000-х гг. Считалось, что такие ипотечные кредиты будут основным двигателем развития в строительной отрасли. Однако мировой кризис 2008 года все расставил по своим местам. В большинстве стран бум ипотечного кредитования сопровождался не увеличением предложения жилья, а надуванием ценовых пузырей. После случившегося кризиса, строительная отрасль в таких странах ушла в глубокий кризис. Тогда экономисты заговорили о возобновлении программ государственного стимулирования нового строительства, в том числе доступного арендного жилья с помощью бюджетных субсидий.

Как таковой рынок арендного жилья в России сложился. Дело в том, что купить квартиру даже в ипотеку при современном уровне банковского процента и соотношения доходов населения для большей части граждан России – непозволительная роскошь. Даже аренда жилья для 15–20 % домохозяйств обходится в 50–80 % общих доходов в месяц. Арендные отношения слабо регулируются гражданским кодексом, зачастую рынок аренды ведется на условиях арендодателя, к тому же по большей части он носит скрытый, «теневой» характер. Чтобы привести рынок в цивилизованный вид, необходимо массовое строительство арендного жилья. Но расчетный срок окупаемости арендного жилья в современных условиях составляет от 15–20 лет и более, что делает этот рынок

неинтересным для частного бизнеса. Имеющиеся проекты в основном рассчитаны на «элитного» потребителя и носят локальный характер. Если частный инвестор и идет на реализацию «арендного проекта» в строительстве, то инвестиционной мотивацией проекта обычно выступает не стабильный рентный доход, а низкая ликвидность других форматов этой же недвижимости.

Во многих странах Европы проекты строительства арендного жилья тоже не всегда вписываются в классические рыночные условия финансирования, если речь идет о строительстве квартир эконом-класса. Поэтому чаще всего экономика строительства и эксплуатации арендных проектов в ценовом сегменте эконом-класса опирается на разнообразные формы государственной поддержки. Это может быть: политика регулирования процентных ставок по проекту, субсидирование части арендной платы арендодателю или напрямую арендатору, государственные гарантии при строительстве и т. п. Однако часть накопленного зарубежного опыта возможно использовать в современных российских условиях. Рассмотрим конкретные примеры такого использования.

Рассмотрим такой проект. Строительство жилого дома на 200 квартир в ближнем пригороде Москвы обойдется в 360 млн руб. Для получения банковского финансирования необходимо вложить в проект 30 % собственных средств. Потребность в инвестициях – 252 млн руб. Ежегодный доход при 95 % заполняемости составит 68,4 млн руб. с дома (при условии, что стоимость аренды однокомнатной квартиры составляет 30 тыс. руб. в месяц). При расходах на эксплуатацию дома в 40 % от дохода чистый операционный доход составит 42,9 млн руб. Чтобы сбалансировать доходную и расходную часть проекта, потребуется кредит под 8–9 % годовых сроком на 15 лет.

Схема финансирования такого проекта могла бы выглядеть следующим образом.

1. Краткосрочный кредит под строительство (2–3 года) под 11–12 %.

2. Рефинансирование краткосрочного кредита на более длительный срок под залог построенного жилого дома, заполненного арендаторами (15–20 лет) под более низкий процент (8–9 %).

При этом необходимо учитывать, что в современных российских условиях у этой схемы есть ряд недостатков:

1. Российские коммерческие банки сегодня кредитуют по средней ставке 14–16 % до 2–3 лет.

2. Лишь теоретически существует возможность получить в банке кредит на выкуп готовых квартир для последующей сдачи. Такой кредит должен быть полностью обеспечен залогом, не связанным с данным проектом, а также иметь дополнительные источники возврата кредита.

3. В России нет вторичного рынка многоквартирных домов с проживающими в них арендаторами. Для российских банков это крайне низколи-

квидный вид залога. Отсутствие законодательства в соответствующей области делает невозможным досрочное расторжение договоров аренды, уценку квартир для их быстрой продажи в случае финансовой несостоятельности провайдера проекта. Сюда стоит добавить время, потраченное на судебные разбирательства, чтобы сделать возможное участие банков в проекте практически невозможным.

На наш взгляд, чтобы активизировать предпринимательскую деятельность в сфере строительства арендного жилья можно использовать два варианта развития: первый вариант основывается на привлечении зарубежных инвесторов, второй – на активном участии государства. Как в первом, так и во втором случаях сначала необходимо повысить финансовую привлекательность и ликвидность экономических проектов арендных домов, а также снизить инвестиционные риски реализации этих проектов. В первом случае сделать это можно, отдав данный сегмент рынка зарубежным инвесторам. Реализация «арендных проектов» в странах Европы финансируется с помощью долгосрочных финансовых ресурсов или ипотечных схем со средней ставкой процента от 5–6 % и сроком погашения до 30 лет. Второй вариант – развивать арендный сегмент рынка при активном участии государства. Арендный сегмент строительного рынка имеет прямое отношение к социально-экономическому развитию страны, поэтому отдавать его иностранцам стратегически нецелесообразно.

Создание программ государственного стимулирования арендного жилья и их реализация не вызывают сомнений. Они позволяют решить несколько важных задач социально-экономического развития общества.

Во-первых, это дополнительный стимул развития строительной отрасли в целом. Кроме развития строительства за счет основного спроса на коммерчески выгодные объекты, государство помогает охватить рынок потребителей, которые не готовы покупать жилье – люди с низким доходом, молодежь и студенты, временные мигранты и т. п.

Во-вторых, это прямой путь к снижению стоимости квадратного метра, так как снижается спекулятивная составляющая рынка недвижимости. Не секрет, что значительный спрос на квартиры в начале 2000-х годов был подстегнут спекулянтами, которые покупали недвижимость в расчете на последующую продажу и временную сдачу до этого момента. Так как рынок был не готов к столь значительному увеличению предложения, цены на недвижимость взлетели вверх.

В-третьих, развитие рынка аренды позволило бы решить проблему предоставления социального жилья на качественно новом уровне. В настоящее время арендные отношения никем не контролируются, арендаторы бесправны, а договоры на аренду составляются в интересах домовладельцев, которые в любой момент могут вышвырнуть квартиросъемщиков на улицу. Спрос на аренду динамичен, а предложение составляет преимущественно ветхое жилье советского периода постройки, а также некоторая доля новостроек, приобретенных в спекулятивных целях. Развитие рынка аренды позволило бы решить проблему на качественно-новом уровне.

В-четвертых, активное участие государства позволило бы не только снизить стоимость финансирования, но и существенно оптимизировать бюджетные расходы с точки зрения распределения социальной справедливости. Там, где государство может направить средства на выделение квартир в собственность для военнослужащих, переселенцев с Севера и работникам спецслужб, возможно стимулирование предложения гораздо большего количества квартир в арендных домах с последующей сдачей их в долгосрочную аренду по ставкам ниже рыночных.

Литература

1. *Коммерсантъ «Дом»*. Приложение. – № 66 (121). – 24.11.2011.
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Low-Income_Housing_Tax_Credit
3. *Эксперт* № 48 (781) 5–11 декабря 2011 года. Встройте аренду в экономику. – С. 43.

Поступила в редакцию 30 января 2012 г.

Кузнецов Станислав Владимирович. Аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru

Stanislav Vladimirovich Kuznetsov is a postgraduate of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н.В. Усманова, И.Д. Колмакова

Малое и среднее предпринимательство является одним из самых рискованных видов бизнеса и инновационная деятельность данных структур, является важной задачей развития экономики нашей страны. Сравнение результатов деятельности малых и средних предприятий затруднено. В работе сделана попытка оценки инновационной деятельности, детально рассмотрены факторы, влияющие на предпринимательство.

Ключевые слова: экономика предпринимательства, инновационная деятельность, интегральная оценка.

С целью формального представления отдельных характеристик инновационной деятельности предприятий, дающих возможность комплексно оценить состояние предприятия, предложен интегральный показатель, который является функцией переменных, характеризующих инновационный потенциал самого предприятия и инновационный ландшафт страны (региона), в которой предприятие осуществляет свою инновационную деятельность. Оценить этот показатель, а также научиться принимать управленческие решения на основе оценки его результатов – основная задача любого предприятия при формировании и реализации стратегии инновационной деятельности.

Следует классифицировать факторы, влияющие на инновационную деятельность, по группам, которые характеризуют: продуктовые инновации, маркетинговые инновации, социальные инновации; процессные и технологические инновации; внешний инновационный ландшафт. Группы объединяются в блоки по двум основным направлениям деятельности, которые характеризуют и формируют инновационную деятельность предприятия: внешняя среда (адаптивность и мобильность предприятия во внешней среде); внутренняя среда.

Факторы блока «Внешняя среда» (внешний инновационный ландшафт) необходимы для актуального представления о состоянии среды, в которой функционирует предприятие. Блок включает следующие группы показателей: характеристика позиции государства; характеристика потребителей продукции; показатели, характеризующие предприятия, выпускающие аналогичную продукцию, т. е. конкурентов; показатели, отражающие степень развитости финансовых рынков; показатели изменения рыночной среды, степени обеспечения спроса на инновационный продукт и показатели способности предприятия к обновлению.

Группа показателей оценки позиции государства должна отражать степень проработанности и «действенности» законодательства в области сти-

мулирования развития инновационной деятельности, наличие системы льгот в области налогообложения и финансирования, степень развитости государственной системы финансирования и поддержки НИОКР и организация доступности ее результатов для использования предприятиями. От точности определения этих показателей зависит создание оптимальных условий адаптации и функционирования предприятия.

Вызывает определенную сложность формализация оценки отдельных групп показателей, поэтому при оценке отдельных групп показателей предлагается использовать метод балльных оценок, в результате чего получается среднее число a_{cp} баллов, представляющее собой оценку K стран, имеющих максимальные значения по всем видам указанных характеристик позиции государства:

$$a_{cp} = \frac{\sum_{j=1}^m a_{kj}}{K}; k = \overline{1, K},$$

где a_{kj} – оценка k -го государства по j -му виду характеристики; K – общее число стран, имеющих высокий уровень инновационного развития; m – число видов государственных инструментов стимулирования инновационной деятельности k -м государством.

Локальный показатель, характеризующий позицию государства, определяется так:

$$J_{госуд} = a_{cp} / a_{max},$$

где a_{max} – оценка государства, имеющего максимальное число баллов; a_{cp} – оценка государства, в котором находится рассматриваемое предприятие.

Поскольку правильно сформулированная и реализованная государственная политика в области инноваций оказывает значительное влияние на успех результатов инновационной деятельности предприятия, то показатель $J_{госуд}$ необходимо обязательно учитывать при анализе инновационной деятельности предприятия.

В блоке факторов, характеризующих потребителей инновационного продукта (продукции, услуги, технологии и т. д. по видам инноваций) рассматриваются два показателя: емкость и доля рынка по каждому виду инновационного продукта рассматриваемого предприятия.

Предлагается рассматривать положение предприятия относительно предприятия, занимающего ведущее положение на рынке производителей, т. е. предприятия, имеющего наибольшую долю рынка X_1 по реализации i -го вида инновационного продукта. Для i -го вида продукта X_2 – доля рынка рассматриваемого предприятия. Тогда показатель, характеризующий рынок по i -му виду инновационного продукта, определяется:

$$J_{\text{потр}i} = X_2 / X_1; i = \overline{1, n},$$

где n – число видов инновационного продукта, создаваемого и/или применяемого предприятием.

Локальный показатель, характеризующий потребителей, определяется:

$$J_{\text{потр}} = \sum_{i=1}^n J_{\text{потр}i}.$$

При рассмотрении показателей, характеризующих конкурентов, необходимо учитывать следующие коэффициенты, влияющие на функционирование предприятия: доля на внутреннем и внешнем рынках; цены на инновационный продукт относительно среднерыночной; степень инновационности продукта; надежность конкурента.

При этом конкуренты и само предприятие оцениваются по схеме, подобной оценке позиции государства, с добавлением показателя «доля на внешнем или внутреннем рынке». Тогда локальный показатель относительно конкурентов определяется:

$$J_{\text{кон}} = B_{\text{max}} / B_{\text{пр}},$$

где B_{max} – максимальная суммарная балльная оценка из оценок всех конкурентов; $B_{\text{пр}}$ – суммарная балльная оценка предприятия, полученная по системе оценок конкурентов.

Большое влияние оказывает на инновационную активность предприятия степень доступности финансовых ресурсов для ее ведения, развитость финансовых институтов, что может быть отражено ниже представленными показателями.

Степень доступности бюджетных средств для реализации инновационной деятельности:

$$J_{\text{бс}} = \sum_{i=1}^m n_i / N,$$

где n – сумма i -го вида финансовой поддержки предприятия; m – общее число видов финансовой поддержки государством предприятия; N – общая сумма бюджетных средств, выделенных для поддержки и стимулирования инновационной активности предприятия.

Степень развитости венчурного финансирования:

$$J_{\text{вф}} = c / C,$$

где c – средний объем финансовых средств, аккумулированных венчурными фондами; C – общая сумма децентрализованных (негосударственных) финансовых ресурсов страны.

Степень доступности средств других финансовых институтов J_d характеризуется следующим показателем:

$$J_d = \sum_{i=1}^n \text{ПДЗ}_i / \Phi\text{З}_i,$$

где ПДЗ_i – предельно допустимые заимствования, предоставляемые для инновационной деятельности по i -му виду финансового института; $\Phi\text{З}_i$ – фактические долгосрочные заимствования, предоставляемые i -м финансовым институтом.

Локальный показатель развитости финансового рынка для ведения успешной инновационной деятельности определяется:

$$J_{\text{фр}} = J_{\text{бс}} \times J_{\text{вф}} \times J_d.$$

Блок показателей, характеризующих адаптивность и мобильность предприятия в инновационной среде, состоит из показателей изменения рыночной среды, степени обеспечения спроса на инновационный продукт и показателя способности предприятия к обновлению.

К показателям изменения внешней среды относятся $J_{\text{ср}}$: коэффициент эластичности по каждому виду выпускаемой продукции; спрос по цене, предложения по цене; перекрестная эластичность, т. е. коэффициенты эластичности взаимозаменяемой продукции; коэффициенты самообеспеченности; баланс выпускаемой продукции, т.е. соотношение спроса и предложения по каждому виду продукции по предприятию и в целом по отрасли; изменение запасов готовой продукции на предприятии, в розничной и оптовой торговле.

Показатели степени обеспеченности спроса на инновационный продукт находят свое отражение в показателе уровня обеспечения спроса:

$$J_{\text{спрос}} = \sum_{i=1}^m \alpha_i L_i,$$

где α_i – коэффициент весомости i -го показателя в уровне спроса ($0 \leq \alpha_i \leq 1$, $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$); L_i – i -й показатель

уровня обеспечения спроса; m – число показателей уровня обеспечения спроса.

В качестве справочных показателей здесь используются: время поставок, определяемое как период времени между возникновением необходимости в инновации и получением потребителем продукта; частота возникновения необходимости в инновации; метод возникновения потребности – показатель, включающий следующие характеристики: внешний «заказ», возникший в связи с изменением внешней среды, внутренняя потребность предприятия в инновациях, время и возможность осуществления инноваций.

Предпринимательская деятельность

Способность предприятия к обновлению можно оценить с помощью коэффициента обновления $J_{обн}$, который представляет собой отношение времени создания T_c ко времени внедрения и/или коммерциализации T_b :

$$J_{обн} = T_c / T_b.$$

Время создания в общем случае состоит из трех этапов: НИОКР, подготовка производства, сбыт. Время внедрения и/или коммерциализации определяет жизненный цикл инновации, проходящей фазы рождения, роста, зрелости и падения.

Коэффициент обновления характеризует работу всех основных подразделений, служб и цехов предприятия (маркетинга, конструкторский, технологический, информации, управления и др.), его парк оборудования, оснащенность различными технологиями, рабочий коллектив, законы спроса и предложения, отражает требуемую временем способность быстро перестраиваться на выпуск новых изделий, а значит, отвечать запросам рынка и обеспечивать их сильный конкурентный статус.

Обобщающий показатель, характеризующий адаптивность и мобильность предприятия во внешней инновационной определяется:

$$J_1 = J_{госуд} \times J_{потр} \times J_{кон} \times J_{фр} \times J_{спрос} \times J_{обн}.$$

Показатели блока «Внутренняя инновационная среда» необходимы для характеристики инновационного процесса, а также анализа результатов инновационной деятельности предприятия с целью внесения корректировок в инновационную стратегию на последующие периоды. Блок включает четыре группы показателей, характеризующих инновационную деятельность предприятия: продуктовые инновации и инновации услуг, процессные и технологические инновации, социальные и управленческие инновации, маркетинговые инновации.

Первая группа показателей характеризует инновационный потенциал предприятия с точки зрения факторов производственных ресурсов и объемов деятельности и включает две группы показателей: объемов производства (реализации) инновационного продукта и инновационно-технологического потенциала.

Показатели объемов производства (реализации) необходимы для оценки реализации возможностей как самого предприятия, так и для оценки динамики его функционирования в конкурентной среде. В качестве базовых принимаются следующие показатели:

1) фактический объем производства $N_i^{факт}$ по каждому i -му виду инновационной продукции (услуги) (i = от 1 до n , где n – число выпускаемой инновационной продукции на предприятии за период времени Δt);

2) фактические объемы реализации $R_i^ф$ по каждому i -му виду продукции за период времени Δt ;

3) максимально возможные объемы производства N_i^{max} по каждому i -му виду продукции за период времени Δt ;

4) максимально возможные объемы по факту наблюдения за рынком реализации R_i^{max} каждого i -го вида продукции за период времени Δt . Этот показатель не следует путать с показателем прогнозируемых объемов реализации $R_i^{пр}$ по каждому i -му виду продукции;

5) планируемые объемы реализации $N_i^{план}$ по каждому i -му виду продукции за период времени Δt .

Взаимосвязь этих показателей представляется следующими коэффициентами:

точности прогнозирования спроса:

$$J_{Q1} = R_i^{max} / R_i^{пр};$$

организации сбыта:

$$J_{Q2} = R_i^ф / N_i^{факт};$$

наращивания сбыта продукции:

$$J_{Q3} = R_i^{max} / R_i^ф;$$

невыполнения плана:

$$J_{Q4} = N_i^{факт} / N_i^{план};$$

потерь:

$$J_{Q5} = R_i^{max} / N_i^{факт};$$

нереализованных возможностей производства:

$$J_{Q6} = N_i^{max} / R_i^ф.$$

В качестве локального показателя деятельности по показателю объемов производства i -го вида инновационной продукции принимается следующий:

$$J_Q = J_{Q1} \times J_{Q2} \times J_{Q3} \times J_{Q4} \times J_{Q5} \times J_{Q6},$$

который изменяется от нуля до единицы.

Обобщая данный показатель на все виды продуктовых инноваций, получаем выражение для локального показателя по показателю объемов производства для всех n видов продукции:

$$J_Q = \sum_{i=1}^n J_{iQ}.$$

Удобство введенного показателя заключается в том, что при проявлении необходимости введения в исследования или анализ деятельности предприятия какого-либо нового показателя его достаточно легко встроить в разработанную структуру локального показателя J_Q .

Показатели инновационно-технологического потенциала необходимы для оценки потенциальных возможностей по увеличению инновационной активности предприятия благодаря внедрению новейших методов организации производства и технологий (процессные и технологические инновации). Эта подгруппа показателей рассматривается по каждой функциональной подсистеме предприятия: материально-техническое снабжение, производство, сбыт, транспорт и складское хозяйство. Поскольку каждая подсистема характеризуется одинаковым набором показателей в этой подгруппе, то в дальнейшем рассматривается унифицированная совокупность показателей инновационно-технологического потенциала:

– численность промышленно-производственного потенциала $\text{Ч}_{\text{ип-п}}$, вносящего предложения по рационализации производственных процессов и технологий в общем челе персонала требуемой квалификации $\text{Ч}_{\text{кв.п-п}}$;

– коэффициент K_p использования инновационных ресурсов и показатели, характеризующие производственные ресурсы;

– показатели, характеризующие инновационный технологический потенциал и систему контроля качества выпускаемой продукции.

Таким образом, коэффициент инновационной активности персонала:

$$K_{\text{иа}} = \text{Ч}_{\text{ип-п}} / \text{Ч}_{\text{кв.п-п}},$$

отражает степень участия промышленно-производственного персонала в процессных и технологических инновациях и измеряется от 0 до 1.

Коэффициент использования производственных ресурсов с использованием процессных или технологических инноваций определяется:

$$K_p = M_{\text{исп}} / M_{\text{ф}},$$

где $M_{\text{исп}}$ – используемый объем производственных ресурсов; $M_{\text{ф}} = M_{\text{исп}} + \Delta M$ – фактический объем производственных ресурсов, предоставляемый для производства без учета ресурсосберегающих технологий и процессов (здесь ΔM – объем производственных ресурсов, который удалось сэкономить благодаря использованию процессных или технологических инноваций).

В качестве справочных показателей в этом блоке используются: среднегодовая стоимость основных производственных фондов; износ производственного оборудования; норма амортизации по каждому виду оборудования; срок службы производственного оборудования и причины его досрочной смены.

Группа показателей, характеризующих технологический потенциал, необходима для оценки уровня новизны используемых технологий в разрезе каждого i -го вида производственного процесса. Для этого ранжируются все существующие технологии данного производства, затем определяется коэффициент новизны используемых технологий i -го производственного процесса:

$$K_{\text{тех}j} = R_{j\text{max}} / R_j,$$

$$K_{\text{тех}} = \sum_{j=1}^m K_{\text{тех}j},$$

где m – число используемых производственных процессов; $R_{j\text{max}}$ – ранг наиболее современной из существующих технологий; R_j – ранг используемых технологий на предприятии; $K_{\text{тех}}$ – коэффициент новизны используемых технологий для всего предприятия.

Кроме того, здесь следует учитывать стоимость внедрения новейших технологий.

Показатели, характеризующие систему контроля на предприятии, представляются аналогично предыдущему коэффициентом новизны системы контроля качества:

$$K_{\text{кач}} = R_{k\text{max}} / R_k,$$

где $R_{k\text{max}}$ – ранг наиболее современной и эффективной системы контроля качества; R_k – ранг используемой системы качества.

Здесь также необходимо анализировать стоимость внедрения наиболее современной и эффективной системы контроля качества.

Показатели $K_{\text{тех}}$ и $K_{\text{кач}}$ также измеряются от 0 до 1.

Локальный показатель инновационно-технологического потенциала формируется следующим образом:

$$J_{\text{и-т п}} = K_p \times K_{\text{иа}} \times K_{\text{тех}} \times K_{\text{кач}}.$$

Социальные инновации предприятия являются важной характеристикой степени заинтересованности предприятия в социальном развитии и понимании их роли в общем инновационном развитии. Здоровье работников, уровень их знаний и культуры, опыта, способности, уровень профессионализма отражаются на результатах труда и относятся к важным характеристикам социального развития предприятия, социальной активности трудового коллектива. К основным показателям оценки социальных инноваций относят:

J_d – дифференциация размера оплаты труда (размер ФОТ 10 % работников с низкой квалификацией к размеру ФОТ 10 % высоко профессионального персонала);

J_n – доля премиальных за предлагаемые идеи в общем ФОТ на одного работника;

J_p – расходы на социальные цели в расчете на одного работника к общим расходам предприятия;

J_n – число дней, пропущенных по причине нетрудоспособности, к общему числу дней (характеризует экологичность условий труда);

$J_{\text{пк}}$ – коэффициент повышения уровня квалификации кадров (число повысивших квалификацию к среднесписочной численности работников).

Непосредственно с анализом результатов социального развития предприятия связан анализ использования трудовых ресурсов. Использование трудовых ресурсов характеризуется такими показателями, как среднесписочная численность занятых и их социально-демографические особенности, уровень занятости работников физическим и умственным трудом, интенсивность умственного труда, средняя продолжительность рабочего дня работников умственного труда, число выходных, количество дней отпуска и т. п. Эти показатели используются в качестве справочных при анализе социальных инноваций предприятия.

Локальный показатель, характеризующий социальные и управленческие инновации предприятия, будет выглядеть следующим образом:

$$J_{\text{си}} = J_d \times J_z \times J_p \times 1/J_n \times J_{\text{пк}}.$$

Показатели, характеризующие маркетинговые инновации, необходимы для оценки потенциальных возможностей по увеличению производства и сбыта продукции предприятия благодаря внедрению новейших методов продвижения продукции

Предпринимательская деятельность

на рынки и поиску возможностей ее применения в новых сферах и рынках.

К основным показателям оценки маркетинговых инноваций предприятия относят:

$J_{нов}$ – темп прироста продаж продукции за счет использования новых рынков и сфер потребления (прирост продаж на новых рынках и для новых сфер потребления $P_{нов}$ к общему приросту продаж $P_{пр}$), измеряется от 0 до 1;

$J_{нс}$ – темп прироста продаж продукции за счет использования «нестандартных» способов продвижения продукции на рынок (прирост продаж за счет использования «нестандартных способов» $P_{нс}$ к общему приросту продаж $P_{пр}$), измеряется от 0 до 1.

Локальный показатель, характеризующий маркетинговые инновации предприятия, будет выглядеть следующим образом:

$$J_{ри} = J_{нов} \times J_{нс}.$$

Таким образом, обобщающий показатель внутренней инновационной среды будет определяться следующим выражением:

$$J_2 = J_Q \times J_{и-т п} \times J_{си} \times J_{ри}.$$

В качестве интегральной оценки инновационной деятельности предприятия принимается интегральный показатель (J), который определяется следующим образом:

$$J = k_1 J_1 + k_2 J_2,$$

где k_1, k_2 – коэффициенты, учитывающие соответственно адаптивность предприятия ко внешней инновационной среде и внутреннюю инновационную деятельность предприятия.

Анализ оценочных показателей позволяет провести их классификацию и структуризацию, которые характеризуют многоаспектность инновационной деятельности предприятия. Схема классификации является также структурно-иерар-

хической схемой формирования интегрального показателя: на основании локальных показателей формируются обобщающие показатели и затем интегральный показатель. Для формирования интегрального показателя предлагается использовать структурно-иерархический метод. Структурами являются:

- инновационная среда функционирования предприятия (i);
- блоки показателей (ii), характеризующих функционирование и развитие предприятия;
- базовые показатели (iii);
- справочные показатели (iv);
- относительные показатели и алгоритмы их формирования (v);
- локальные показатели (vi);
- обобщающие показатели (vii);
- интегральный показатель (VIII).

Эти структуры состоят из модулей, информация каждого из которых является уникальной по отношению к остальным. Например, инновационная среда функционирования предприятия состоит из трех модулей: внутренняя производственная среда, адаптивность и мобильность предприятия в инновационной среде и внешняя среда; блоки показателей из восьми модулей и т. д.

Передача управления процессом формирования интегрального показателя происходит по вертикальным линиям, соединяющим модули в схеме иерархии, т. е. любой модуль, может активизировать следующий модуль более низкого уровня, после чего получаем необходимый результат. Подобный метод удобен не только для формирования интегрального показателя, но и для его анализа. Кроме того, с точки зрения моделирования процессов подобный подход к разработке метода является наиболее рациональным.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Усманова Наталья Владимировна ассистент кафедры «Финансовый менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск). Область научных интересов – инновационное развитие бизнеса, инновационная инфраструктура. Контактный телефон: (351) 267-97-21.

Natalia Vladimirovna Usmanova is an assistant of the Finance Management Department of the Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University. Research interests: innovative development of business, innovative infrastructure. Tel: (351) 267-97-21.

Колмакова Ирина Дмитриевна. Доктор экономических наук, зав. кафедрой государственного и муниципального управления, Челябинский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – социально-трудовые отношения в предпринимательской среде, в условиях развития регионального самоуправления. Контактный телефон: (351) 799-70-92.

Irina Dmitrievna Kolmakova is Doctor of Science (Economics), Head of the State and Municipal Management Department, Chelyabinsk State University, Chelyabinsk. Research interests: sociolabour relations in enterprise sector under the conditions of the development of regional self-administration. Tel: (351) 799-70-92.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЛОГИСТИКИ ПОСТАВОК РОССИЙСКОЙ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В.А. Марковский

Изучена специфика поставок российской трубной продукции на внешний рынок. Определена роль трубной промышленности в российской экономике, представлены факторы, влияющие на цену трубной продукции для зарубежного покупателя, выявлены особенности выполнения процесса поставки данного вида продукции, определены основные транспортно-технологические схемы доставки разными видами транспорта.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, трубная промышленность, международная торговля, экспорт, логистика во внешнеторговой деятельности, транспортная логистика.*

В настоящее время металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в международном разделении труда, по производству стали Россия занимает 4-е место в мире после Китая, Японии и США (по данным за 3 квартала 2011 года). Перспективным направлением металлургической отрасли служит трубная промышленность: Россия удерживает 3-е место в мире по производству стальных труб, уступая только Китаю и Японии [1].

Как представлено в таблице, несмотря на снижение объемов производства по всей металлургической отрасли, связанное с мировым финансовым кризисом 2008–2009 годов, объемы выпуска трубной продукции в этот период не показали спад, сравнимый со спадом во всей отрасли [2].

Производство более 90 % российских труб приходится на 12 заводов, 5 из которых расположены в Уральском федеральном округе. Лидерами рынка являются ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Первоуральский новотрубный завод», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Таганрогский металлургический завод», на их долю приходится основная часть производимой в России трубной продукции [3].

Основными покупателями трубной продукции являются крупные промышленные предприятия добывающей и обрабатывающей отраслей, поэтому спрос на трубную продукцию находится в прямой зависимости от ситуации на рынках указанных отраслей.

Продукция российских производителей в значительной степени представлена и на внешнем рынке. Объемы экспорта трубной продукции во многом зависят от спроса на продукцию российских предприятий на зарубежных рынках, причем даже в докризисные годы наблюдалась тенденция

к снижению этого спроса, что представлено на рисунке [2].

Одним из ключевых факторов, влияющих на спрос на зарубежных рынках, является цена продукции для конечного покупателя. Отличительными особенностями ценообразования при поставках на внешний рынок в сравнении с продажами внутри страны служат:

- необходимость уплаты платежей, связанных с пересечением таможенных границ;
- более сложная и длительная транспортировка, зачастую с использованием нескольких видов транспорта.

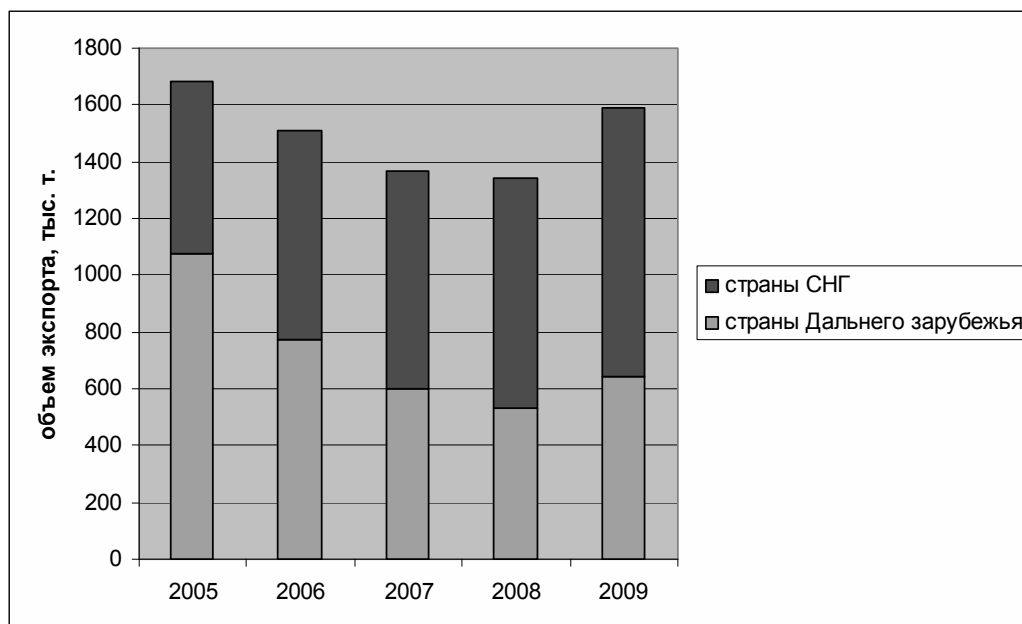
В конце 2011 года Россия стала членом Всемирной Торговой Организации, и это событие будет иметь благоприятные последствия для российских экспортеров металлургической продукции в целом и трубной в частности. Так, Евросоюз обязуется отменить квоты на ввоз российской продукции проката черных металлов и снизить импортные пошлины на многие другие виды металлургической продукции.

Таким образом, основным резервом поддержания конкурентоспособной цены для российских производителей становится оптимизация транспортно-технологических схем доставки грузов до зарубежных покупателей с целью минимизации затрат на транспортировку и увеличения скорости выполнения поставки, причем такая оптимизация может быть выполнена только на основе логистики.

Поскольку в процессе доставки на внешний рынок продукция может быть несколько раз перегружена с одного вида транспорта на другой, основной задачей становится снижение затрат на погрузочно-разгрузочные операции в каждом терминале обработки, а также снижение затрат на транспортировку каждым из видов транспорта.

Производство трубной продукции

Показатель	2007	2008	2009
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, тыс. т	2 825 330	3 134 163	2 260 277
Производство труб, тыс. т	274 881	292 189	252 336
Производство труб в процентах к производству всей металлургической продукции	9,73 %	9,32 %	11,16 %



Объемы экспорта трубной продукции в страны СНГ и Дальнего зарубежья во время кризиса и в докризисный период

В общем виде модель оптимизации транспортных затрат при доставке различными видами транспорта можно выразить следующим образом:

$$C = C_{\text{нач}} + \sum_{i=1}^n C_{\text{терм.}i} + \sum_{i=1}^m C_{\text{транп.}i} + C_{\text{конечн}} \rightarrow \min, \quad (1)$$

где $C_{\text{нач}}$ – затраты на этапе подготовки к транспортировке, у.е.; $C_{\text{терм.}i}$ – затраты в терминале обработки i , у.е.; $C_{\text{транп.}i}$ – затраты на транспортировку на отрезке i , у.е.; $C_{\text{конечн}}$ – затраты на этапе, следующем после завершения транспортировки, у.е.

Интервьюирование руководителей предприятий трубной промышленности и анализ статистической информации позволили выявить основные факторы, влияющие на скорость и стоимость доставки трубной продукции покупателям.

1. Специфика продукции не предусматривает возможность транспортировки авиатранспортом. Это связано, в первую очередь, с относительно низкой стоимостью груза в расчете на единицу веса при сравнительно высокой стоимости перевозки по воздуху и, как следствие, многократным превышением транспортных расходов над стоимостью самого груза.

2. Стоимость погрузочно-разгрузочных операций значительно возрастает для некоторых ви-

дов продукции, что связано со значительным разбросом габаритных характеристик трубной продукции. Например, некоторые виды труб имеют диаметр более 300 см и толщину металла до 3 см, что приводит к необходимости использования специализированной техники для осуществления погрузочно-разгрузочных операций.

3. Основная часть транспортно-логистических операций выполняется логистическими посредниками, таким образом их использование необходимо при доставке продукции до покупателя. Так, транспортировка готовой продукции в трубной промышленности передается на аутсорсинг, поскольку экономическая выгода от содержания собственного парка транспортных средств, как правило, отсутствует.

4. Для многих крупных предприятий трубной промышленности отсутствует необходимость доставки до станции примыкания железной дороги автотранспортом по причине наличия собственных подъездных путей. В качестве примера можно привести ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», общая длина подъездных путей которого составляет свыше 80 км, и погрузка в вагоны производится непосредственно на территории предприятия.

5. При наличии собственных подъездных путей также снижается производительность автотранспорта: время погрузки в автомобиль и в железнодорожный вагон сравнительно одинаково, притом грузоподъемность автомобиля составляет до 20 т, а грузоподъемность вагона – 69–71 т.

6. Объем трубной продукции преобладает над ее весом, поэтому при железнодорожной транспортировке данный вид продукции тарифицируется по более высокому классу грузов, чем многие другие виды металлургической продукции. В связи с этим тарифы на железнодорожную перевозку стальных труб – одни из самых высоких в металлургической промышленности.

7. При перевозках крупных партий груза в страны, имеющие выход к морю, существует возможность экономии на морской транспортировке путем перевозки судовых партий груза, т. е. таких объемов, которые позволяют зафрахтовать все судно целиком.

8. Отмечается повышенная длительность этапа подготовки к отгрузке продукции на экспорт, связанная с необходимостью тщательного оформления документов для прохождения таможенных процедур при вывозе товара. Таможенные пошлины на разные виды трубной продукции существенно отличаются при внешней схожести этой продукции между собой, и недостаток подтверждающих документов может привести к дополнительным проверкам и, следовательно, задержкам на таможне.

Маршруты и способы доставки продукции до зарубежного покупателя зачастую зависят от вида поставляемой продукции. Для трубной промышленности можно выделить следующие транспортно-технологические схемы доставки продукции на внешний рынок:

– автомобильным транспортом «от двери до двери»;

– железнодорожным транспортом с доставкой до станции в стране покупателя;

– железнодорожным транспортом с доставкой до морского порта и морским транспортом с доставкой до порта в стране покупателя;

– железнодорожно-морским способом с погрузкой в контейнеры при отправке производителем.

Учитывая все перечисленные особенности, важной задачей для каждого предприятия трубной промышленности становится определение наиболее эффективных схем доставки для каждого конкретного заключенного экспортного контракта. Выбор маршрута должен зависеть от типа продукции, типа покупателя, страны назначения, согласованных условий поставки и многих других факторов. Поддержание транспортно-логистических затрат на минимальном уровне позволит более эффективно управлять ценой товара, обеспечивая высокую конкурентоспособность по цене либо повышая уровень рентабельности продаж.

Литература

1. Обзор металлургической отрасли России (2010–2011гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenkavip.ru/content/obzor-metallurgicheskoi-otrasli-rossii-2010-2011gg> (дата обращения: 5.01.12).

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 5.01.12).

3. Кузякина, М. Российский рынок металлических труб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stroyka.ru/Rynok/detail.php?ID=163731> (дата обращения: 5.01.12).

Поступила в редакцию 18 января 2012 г.

Марковский Владимир Андреевич. Ассистент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика во внешнеэкономической деятельности. Тел. (8-351) 267-93-03, e-mail: v.a.markovsky@gmail.com

Vladimir Andreevich Markovsky is an assistant of Economics of Trade department of South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: logistics of foreign economic activity. Tel.: (8-351) 267-93-03, e-mail: v.a.markovsky@gmail.com

Управление качеством товаров и услуг

УДК 331.101.264.22; 338.45:621
ББК 65.05

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ ОРИЕНТАЦИЕЙ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Е.А. Неживенко

Статья посвящена проблеме конкурентоспособности российских машиностроительных предприятий. В условиях усиления конкуренции разрешение этой проблемы связано с оптимальным формированием и использованием трудовых ресурсов. Рассматривается один из способов решения этой задачи. Это создание образовательного потенциала, адекватного потребностям роста конкурентоспособности. Определяется понятие качества образовательного потенциала. Обосновываются принципы управления этим качеством. Описываются принципы эффективности, перспективности и непрерывности управления качеством образовательного потенциала машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, трудовые ресурсы, образовательный потенциал, качество, принцип управления.

Качество образовательного потенциала машиностроительного предприятия представляет собой совокупность свойств образовательного потенциала машиностроительного предприятия, относящихся к его способности удовлетворять требование обеспечения конкурентоспособности машиностроительного предприятия. Качество образовательного потенциала машиностроительного предприятия является комплексным понятием, включающим качество материально-технической, кадровой и научно-информационной составляющей. Качество материально-технической составляющей образовательного потенциала машиностроительного предприятия – совокупность свойств основных фондов и оборотных средств, обуславливающих их пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с целями формирования, поддержания и увеличения образовательного потенциала, обеспечивающего конкурентоспособность машиностроительного предприятия. Качество кадровой составляющей образовательного потенциала машиностроительного предприятия представляет собой совокупность образовательных характеристик промышленно-производственного персонала и непромышленного персонала машиностроительного предприятия, которые придают им способность удовлетворять установленные и предполагаемые потребности формирования, поддержания и увеличения образовательного потенциала, обеспечивающего конкурентоспособность машиностроительного предприятия. Качество научно-информационной составляющей – совокупность свойств этой составляющей, которые придают ей способность удовлетворять установленные и предполагаемые потребности формирования, поддержа-

ния и увеличения образовательного потенциала, обеспечивающего конкурентоспособность машиностроительного предприятия.

Управление качеством образовательного потенциала в современных условиях необходимо базировать на принципах обоснованности, комплексности, преемственности.

Принцип обоснованности управления качеством образовательного потенциала предполагает обязательность подкрепления доказательствами, подтверждения фактами и убедительными доводами решений в области обеспечения качества образовательного потенциала. Указанный принцип будет обеспечиваться на основе выполнения следующих требований: обязательности применения научных методов и подходов к управлению качеством образовательного потенциала; учета реальных условий формирования качества образовательного потенциала, существующих на предприятии и вне его; рационального распределения ответственности за качество образовательного потенциала; всестороннего анализа отклонений от требуемого уровня качества образовательного потенциала и выявления причин их возникновения; необходимости установления рациональных границ роста качества образовательного потенциала и обоснования требуемого уровня качества образовательного потенциала, необходимого и достаточного для обеспечения конкурентоспособности предприятия в настоящем и будущем. Этот уровень следует определять в рамках поля качества образовательного потенциала (рис. 1). Верхняя кривая графика, как правило, отражает прогнозные данные о качестве образовательного потенциала и

характеризует перспективную сторону развития образовательного потенциала. Качество такого образовательного потенциала позволяет вырабатывать технические, экономические и другие решения, основанные на принципиально новых научных фактах, изобретениях. Уровень качества образовательного потенциала при этом соответствует уровню качества образовательного потенциала предприятия-лидера либо превышает его, что создает предпосылки обеспечения высокой конкурентоспособности ($Q_{ОП\max}$). Кривая, отражающая динамику показателя $Q_{ОП\min}$, характеризует тот уровень качества образовательного потенциала, который достигнут в предыдущий по отношению к данному период времени. Такой уровень качества образовательного потенциала позволяет поддерживать существующий уровень

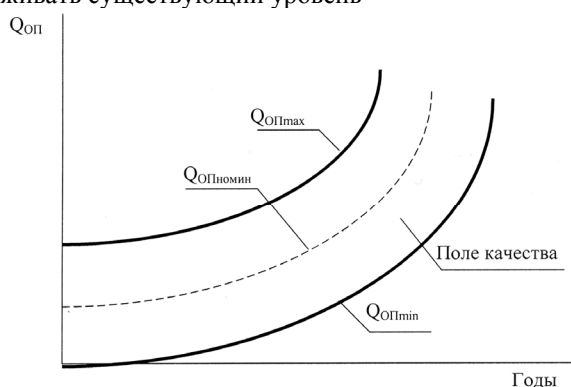


Рис. 1. Поле качества образовательного потенциала машиностроительного предприятия

конкурентоспособности и не может создать условий для существенного повышения конкурентоспособности предприятия. Показатель $Q_{ОП\min}$ характеризует номинальный уровень качества образовательного потенциала, который может обеспечить предприятие в данный момент времени при полной мобилизации ресурсов, входящих в образовательный потенциал. Он может соответствовать уровню качества образовательного потенциала предприятия-лидера на отраслевом национальном или мировом рынке.

Современные машиностроительные предприятия могут обеспечивать высокую конкурентоспособность лишь на основе удовлетворения повышенных требований к качеству образовательного потенциала (область $Q_{ОП\min} \leq Q_{ОП} \leq Q_{ОП\max}$). При этом выбор конкретного значения требуемого уровня качества ($Q_{ОП\text{тр}}$) в пределах обозначенной области осуществляется на основе следующих критериев:

$$\left. \begin{aligned} \mathcal{E}_Q &= \frac{Q_{ОП\text{тр}}}{3} \rightarrow \max \\ \frac{I_{Q_{ОП\text{тр}}}}{I_K} &\geq 1 \end{aligned} \right\}$$

где $\mathcal{E}_Q$ – эффективность затрат, связанных с обеспечением требуемого уровня качества образова-

тельного потенциала; 3 – затраты на обеспечение требуемого уровня качества; I_K – планируемый темп роста конкурентоспособности предприятия; $I_{Q_{ОП\text{тр}}}$ – темп роста качества образовательного потенциала, который должен быть обеспечен для достижения требуемого уровня качества образовательного потенциала. Здесь

$$I_{ОП\text{тр}} = \frac{Q_{ОП\text{тр}}}{Q_{ОП\phi}}.$$

Необходимость обеспечения опережающих темпов роста качества образовательного потенциала по сравнению с темпами роста конкурентоспособности обусловлена наукоемким характером современного машиностроительного производства и потребностью в формировании задела научно-технических идей и НИОКР, являющихся основой повышения конкурентоспособности (рис. 2).

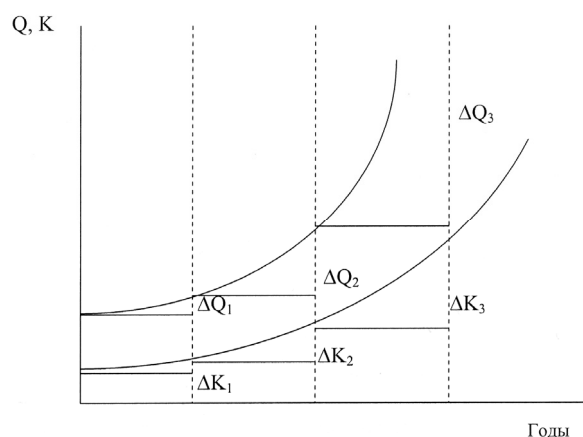


Рис. 2. Требуемое соотношение прироста качества образовательного потенциала и конкурентоспособности машиностроительного предприятия

Обоснование конкретной пропорции между приростом качества конкурентоспособности и образовательного потенциала машиностроительного предприятия ($\Delta K_1 : \Delta Q_1$, $\Delta K_2 : \Delta Q_2$ и т. д.) рекомендуется производить в соответствии со схемой, представленной на рис. 3, в следующей последовательности:

- во-первых, определяются приоритетные направления обеспечения конкурентоспособности машиностроительного предприятия в соответствии со сложившейся и прогнозируемой конъюнктурой рынка, на котором работает предприятие, и рассчитывается прирост конкурентоспособности по каждой характеристике (ΔK_i ($i = 1 \dots n$));
- во-вторых, определяется перечень свойств образовательного потенциала, который в наибольшей степени обеспечивает реализацию каждого из направлений обеспечения конкурентоспособности;
- в-третьих, определяются количественные характеристики этих свойств, требуемые для реализации выделенных направлений обеспечения конкурентоспособности;

Управление качеством товаров и услуг

– в-четвертых, предусматривается резерв качества образовательного потенциала, который может быть оперативно использован для обеспечения конкурентоспособности при изменении конъюнктуры рынка.

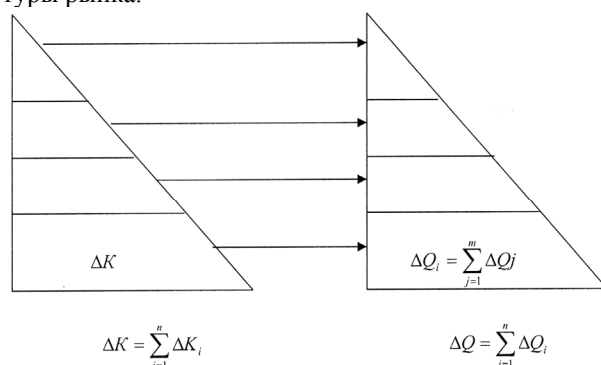


Рис. 3. Формирование пропорций между приростом конкурентоспособности машиностроительного предприятия и качеством его образовательного потенциала: ΔK – общий прирост конкурентоспособности предприятия; ΔK_i – прирост конкурентоспособности предприятия по i -й характеристике конкурентоспособности ($i = 1 \dots n$). Наиболее значимая для повышения характеристика конкурентоспособности располагается в основании треугольника; ΔQ – общий прирост качества образовательного потенциала; ΔQ_i – прирост качества образовательного потенциала, обеспечивающий реализацию i -го направления повышения конкурентоспособности; ΔQ_j – прирост показателя качества образовательного потенциала, характеризующего j -е свойство образовательного потенциала ($j = 1 \dots m$)

Принцип комплексности управления качеством образовательного потенциала заключается в установлении единства взаимосвязанных элементов системы управления качеством образовательного потенциала. Соответствие данному принципу обеспечивается выполнением следующих требований: рассмотрения управления качеством образовательного потенциала как элемента системы управления качеством на предприятии; рассмотрения управления качеством образовательного потенциала как элемента системы управления конкурентоспособностью предприятия; осуществления управления всеми свойствами и составляющими образовательного потенциала; охвата всех управленческих функций.

Единство взаимосвязанных элементов системы управления качеством образовательного потенциала обеспечивается реализацией функций управления качеством на всех стадиях жизненного цикла образовательного потенциала. Учитывая положения современной экономической науки о сущности жизненного цикла различных экономических объектов и адаптируя их к образовательному потенциалу, жизненный цикл образовательного потенциала следует определять как период времени от создания образовательного потенциала до утраты им требуемых для обеспечения конкурентоспособности свойств.

Жизненный цикл образовательного потенциала машиностроительного предприятия целесообразно делить на стадии формирования, стабилизации, развития и упадка, каждой из которых должна соответствовать определенная совокупность задач управления качеством образовательного потенциала.

Данные стадии жизненного цикла выделены с учетом эмпирически установленных разными авторами стадий жизненного цикла товара, инновации, знания, закономерностей воспроизводства научной информации и формирования кадровой составляющей образовательного потенциала предприятий с наукоемким производством [1, 2], а также на основе зависимости эффективности НИОКР от структуры затрат.

Первая стадия жизненного цикла образовательного потенциала машиностроительного предприятия – формирование – связана с созданием образовательного потенциала и приданием ему свойств, обеспечивающих требуемый уровень конкурентоспособности предприятия. Эта стадия отличается высоким уровнем затрат на формирование материально-технической, научно-информационной и кадровой составляющих образовательного потенциала, которые начнут окупаться лишь с началом использования сформированного потенциала. На стадии формирования образовательный потенциал еще не является существенным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия по причине отсутствия у него необходимых свойств. Образовательный потенциал проходит данную стадию жизненного цикла как при создании предприятия, так и в случае экономической неэффективности развития имеющегося образовательного потенциала при кардинальном изменении условий обеспечения конкурентоспособности (например, появление новых направлений деятельности предприятия, революционных изменений в технике и технологии).

Использование образовательного потенциала охватывается стадиями стабилизации, развития и упадка.

В отличие от жизненного цикла товара и инновации в жизненном цикле образовательного потенциала отсутствует стадия роста. Это объясняется тем, что товар и инновация (инновационный продукт) имеют отличный от образовательного потенциала характер взаимодействия с конкурентоспособностью. Для обеспечения конкурентоспособности предприятия товар и инновация должны характеризоваться приращением количественных характеристик (объема производства и сбыта), что составляет содержание стадии роста их жизненного цикла. Обеспечение конкурентоспособности в заданных пределах образовательным потенциалом не требует количественных изменений в последнем. Поддержание образовательного потенциала с заданными при его формировании количественными характеристиками позволит обеспечить тре-

буемый уровень конкурентоспособности, в том числе при конъюнктурных колебаниях. Таким образом, стабилизация как стадия жизненного цикла образовательного потенциала характеризуется поддержанием достигнутых количественных и качественных характеристик образовательного потенциала, соответствующих поставленным при его формировании задачам обеспечения конкурентоспособности. Образовательный потенциал на этой стадии становится решающим фактором обеспечения конкурентоспособности, в результате чего достигается окупаемость затрат на его формирование, а в дальнейшем – рост прибыли от использования образовательного потенциала.

Переход от стабилизации к стадии развития образовательного потенциала в ходе его жизненного цикла вызван появлением устойчивых тенденций к изменению конъюнктуры рынка, что обуславливает необходимость пересмотра требований к обеспечению конкурентоспособности. В связи с этим возникает потребность в дополнительном развитии материально-технической, научно-информационной и кадровой составляющих образовательного потенциала. При этом наиболее активно должны быть задействованы функции организации и регулирования, направленные на доведение качества образовательного потенциала до нового уровня требований.

На заключительной стадии жизненного цикла образовательного потенциала наблюдается постепенное снижение уровня его качества и утрата ранее накопленных свойств. Это происходит в условиях резкого изменения требований к конкурентоспособности, когда становится невозможным удовлетворить их достигнутым образовательным потенциалом. Накопленный образовательный потенциал не позволяет сделать качественного скачка в повышении конкурентоспособности, но за счет созданного запаса позволит поддерживать достигнутый уровень конкурентоспособности в кратко- и среднесрочном периоде и получать положительные финансовые

результаты от его использования. Однако это свойство утрачивается в долгосрочном периоде, что вызывает необходимость своевременных управленческих воздействий на качество образовательного потенциала. Важным моментом в управлении качеством образовательного потенциала является предотвращение наступления стадии упадка. Для этого необходимо упреждающее воздействие на образовательный потенциал, заключающееся в формировании на стадии развития на базе имеющегося образовательного потенциала его нового качества, соответствующего новым требованиям, выявленным в результате анализа и долгосрочного прогнозирования. Такое управление качеством образовательного потенциала позволит совместить стадию развития текущего жизненного цикла с началом нового жизненного цикла образовательного потенциала. Этот подход в управлении качеством обеспечит поступательное развитие образовательного потенциала в соответствии с меняющимися целями обеспечения и повышения конкурентоспособности. При этом окажется возможным предотвратить излишние затраты, связанные с выводом образовательного потенциала из стадии упадка, и таким образом повысить эффективность управления качеством образовательного потенциала.

Управление качеством образовательного потенциала, построенное в соответствии с выделенными принципами, создаст условия для выявления и мобилизации резервов повышения качества образовательного потенциала.

Литература

1. *Пространство циклов: Мир – Россия – регион / под ред. В.Л. Бабурина, П.А. Чистякова. – М.: Издательство ЛКИ, 2007. – 320 с.*
2. *Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минтко, В.П. Тарови др. – М.: Изд-во «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.*

Поступила в редакцию 10 декабря 2011 г.

Неживенко Елена Алексеевна. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и бухгалтерского учета, МОУ ВПО «Южно-Уральский профессиональный институт» (г. Челябинск). Область научных интересов – теория конкурентоспособности, теория человеческого капитала. Тел.: 89127762436

Elena Alekseevna Nezhivenko is Doctor of Science (Economics), an associate professor, Head of Finance and Accounting Department of South Ural Professional Institute, Chelyabinsk. Research interests: theory of competitiveness, human capital theory. Tel: 89127762436. E-mail: belkin5986@mail.ru

И.Ю. Потороко

Рассмотрена система организации управления процессами производства молочных продуктов, ориентированная на получение безопасных продуктов питания в условиях экологического неблагополучия получения сырья. Предложена концепция моделирования процессов с учетом потребительских требований и обмена информации в продуктовой цепи.

Ключевые слова: молочные продукты, система качества, потребительская ценность, безопасность.

Главной задачей молокоперерабатывающей отрасли пищевой промышленности является максимальное удовлетворение запросов потребителей в полноценных продуктах питания. В свою очередь, обеспечение их высокого качества и безопасности – это важное условие здорового питания, предупреждения неинфекционных заболеваний, поддержания защитных систем организма человека, что согласуется с основной задачей государственной политики РФ в области здорового питания населения на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 года № 1873-р.

Рынок молочной продукции Уральского региона достаточно насыщен, в то время как приоритеты потребителей формируются под влиянием совокупности факторов, среди которых качество и безопасность являются абсолютными лидерами для 78,5 % респондентов, они в сочетании с натуральностью и полезностью определяют потребительскую ценность продукции (рис. 1).

Соотношение ценности и стоимости для производителя и потребителя явно различается составляющими компонентами, но в любом случае производитель должен быть мотивирован на требования потребителей, так как это обуславливает в последующем стабильность успеха продукции на потребительском рынке. Потребитель рассматривает молочные продукты как необходимые в рационах питания, обеспечивающие поступление в организм важных нутриентов, поэтому стоимость продукта только в трети случаев определяет выбор (рис. 2). Определяющими критериями при выборе молочной продукции того или иного производителя для 50 % респондентов являются вкусовые свойства и внешний вид (консистенция), для 32 % – цена, а для 25 % – жирность [1, 2].

Таким образом, производители молочной продукции должны определить свои обязательства в области качества вырабатываемой продукции, гарантируя потребителям не только качество, но и ее безопасность.

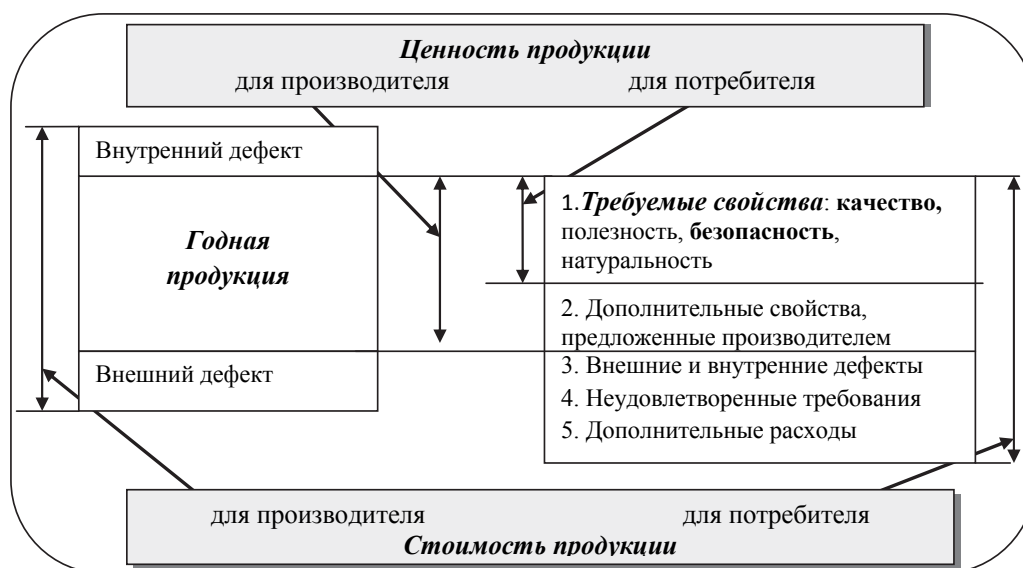


Рис. 1. Соотношение ценности и стоимости молочной продукции для производителя и потребителя в реальных условиях рынка

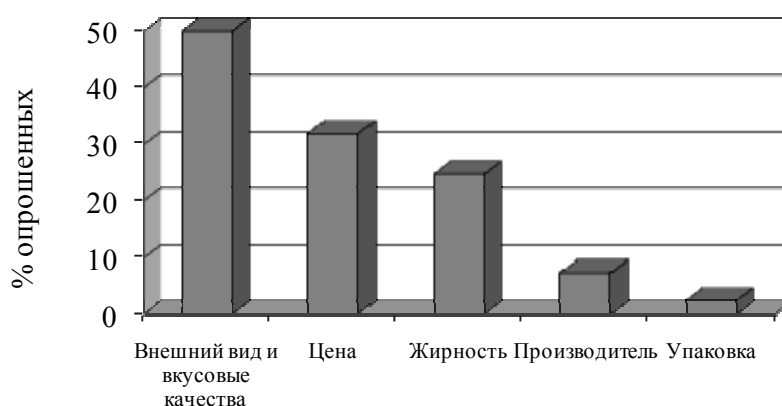


Рис. 2. Распределение приоритетов потребителей, определяющих выбор молочной продукции, %

Вместе с тем состояние окружающей среды Уральского региона является экологически неблагоприятным, а большая часть сырьевых ресурсов пищевой отрасли региона имеет отклонение по целому ряду показателей. На основании этого можно утверждать, что поиск путей минимизации рисков контаминации позволит обеспечить эффективное использование сырьевых ресурсов и безопасность продуктов их переработки [3].

Применение традиционных технологий производства при неблагоприятных условиях получения исходного сырья, поступающего на переработку, не позволяет обеспечить потребителя продукцией гарантированного качества и безопасности. Ученые предлагают различные подходы к решению обозначенной проблемы, среди которых использование местных ресурсов, способствующих связыванию и выведению из организма животных ионов тяжелых металлов, радионуклидов и других опасных соединений. Однако исследования полученного при этом молока достаточно ограничены, а система прослеживаемости сохранения исходных показателей качества фактически отсутствует.

Среди мероприятий, направленных на минимизацию рисков, можно выделить комплексный подход к организации технологий производства и сохранению качества и безопасности. Важная роль в этом отводится изучению потребительских свойств и товароведных характеристик полученных продуктов. В связи с этим научный интерес представляет разработка концепции, позволяющей улучшить чистоту сырья и, в конечном счете, повысить качество готового продукта.

В основу данной концепции положено научное обоснование и практическая реализация инновационных подходов к обеспечению качества и безопасности продуктов переработки молочного сырья Уральского региона на основе применения комбинированных методов детоксикации.

Системный анализ может выступать как инструмент решения проблемы обеспечения населения безопасными продуктами питания соответствующего уровня качества, так как с его помощью

можно детализировать проблему и определить степень влияния отдельных факторов. Рассматривая качество и безопасность молочных продуктов как единую систему ключевым фактором обеспечения, которой являются правильно отрегулированные процессы всех этапов жизненного цикла продукции, можно выделить основные подсистемы (рис. 3).

Представленный алгоритм концепции ориентирован на решение задач максимального контроля безопасности (МКБ), охватывающего всю систему производства (от поступления сырья и его оценки, до готовой продукции).

С позиций системного анализа предложена модель управления безопасностью продуктов, основанная на декомпозиции сложного процесса получения безопасных молочных продуктов (БМП), установлении критериев качества, предварительной обработке полученных данных по установленной номенклатуре показателей. После декомпозиции системы каждый блок дочерней диаграммы рассматривался самостоятельно на основе факторного анализа. Проведен анализ внешних и внутренних факторов среды рассматриваемой системы, имеющих непосредственное влияние на безопасность производимых продуктов.

Можно выделить следующие стадии развития подходов к решению проблем производства БМП:

1. Выявление проблемы контаминации сырья, ее анализ и переход для решения на низший уровень.

2. Реализация комплексной системы управления безопасностью, которая идентифицирует и устраняет проблему возникновения риска, направляет информацию на другой уровень, где осуществляется контроль качества, чтобы исключить повторение проблемы.

3. Проблемы предотвращаются. Потенциальные проблемы и их причины изучаются и заносятся в банк данных системы МКБ. Необходимая информация направляется на нижние уровни для последующей блокировки проблемы.

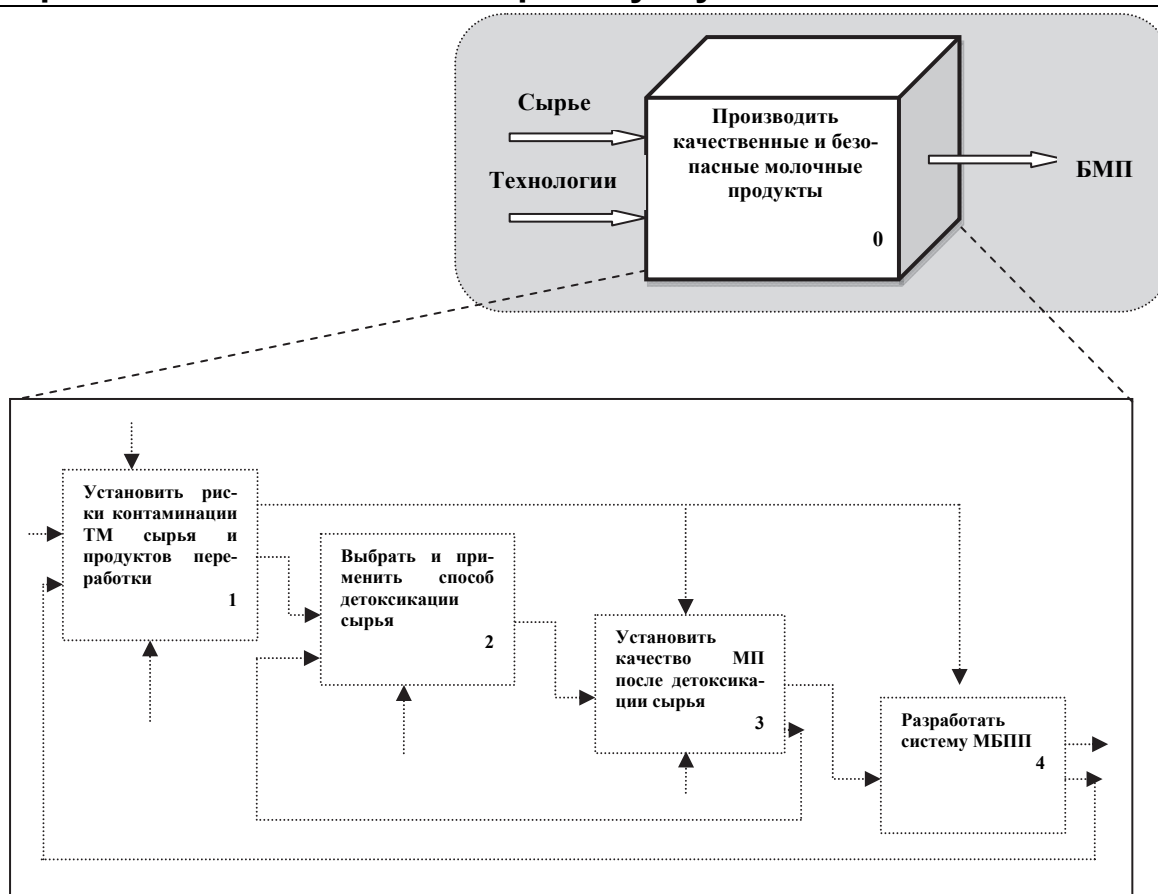


Рис. 3. Контекстная и дочерняя диаграммы производства безопасных молочных продуктов

Структура такой модели предполагает существование прямых и обратных связей контролирующих систем или контрольных точек, предупреждающих попадание на потребительский рынок продукции низких градаций качества. Выполнение задач контроля и передачи информации по цепи (рис. 4) обеспечит пищевую безопасность по всей цепи, вплоть до их конечного потребления.

Представленная система обмена информации

внутри продуктовой цепи является многоуровневой и охватывает всех участников, показывая их взаимосвязь в информационном потоке. Поэтому можно объективно говорить о тесной взаимосвязи двух аспектов системы качества: запросы и ожидания потребителя, запросы и ожидания изготовителя, каждый из них нуждается в достоверной информации относительно качества продукции

На основании детальной оценки опреде-

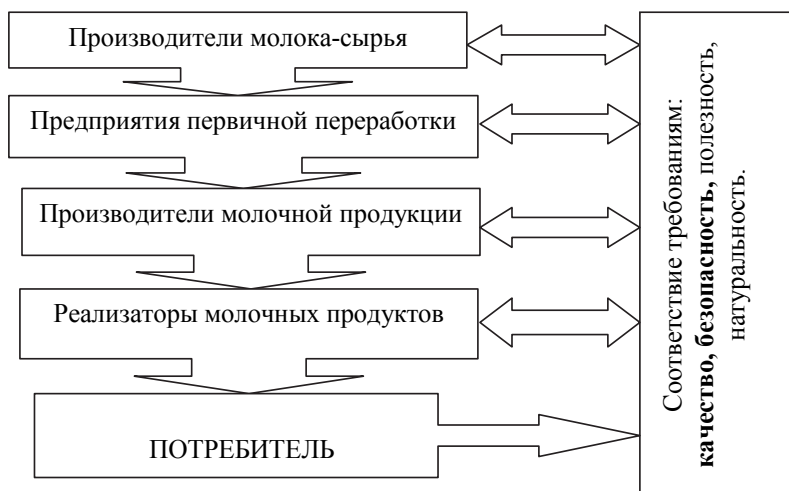


Рис. 4. Обмен информацией внутри продуктовой цепи

ленных подсистем и последующего их агрегатирования были установлены схемы получения БМП, удовлетворяющие требованиям нормативных документов и потребителя. Методическим подходом к обеспечению производства БМП явилась разработка модели системы менеджмента безопасности пищевых производств (СМБПП), которая базируется на инновационных методах получения безопасного молочного сырья в условиях экологического неблагополучия территорий Уральского региона. При разработке указанной модели учитывались возможности оптимального сохранения ценных нативных компонентов молока.

Система обеспечения качества предполагает большее воздействие на продукцию, чем это предусматривается при контроле качества, так как позволяет решать задачи на различных этапах жизненного цикла.

Использование данной модели дает возможность осуществлять анализ альтернативных систем формирования потребительских свойств молочных продуктов, учет неопределенности и риска, применять принципы оптимизации к проектированию и производству качественных и безопасных молочных продуктов. Предложено использование данной модели к проектированию и производству

безопасных молочных продуктов в условиях неопределенности и риска.

Литература

1. Григорьева, М.Н. Современный подход к обеспечению безопасности товаров потребительского рынка / М.Н. Григорьева, Л.Г. Дубицкий // Компетентность. – 2009. – Вып. 9–10. – С. 46–57.
2. Потороко, И.Ю. Теоретические основы технологии безопасных молочных продуктов: монография / И.Ю. Потороко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 167 с.
3. Потороко, И.Ю. Управление процессами формирования потребительских достоинств молочных продуктов: монография / И.Ю. Потороко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 159 с.
4. Потороко, И.Ю. Управление качеством и безопасностью молочных продуктов, производимых в условиях экологически неблагополучных территорий / И.Ю. Потороко, Л.А. Забодалова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – Вып. 17. – № 8(225). – С. 190–193.
5. Шепелева, Е.В. Системный подход к решению проблем качества молочной продукции // Пищевая промышленность. – 2005. – № 8. – С. 56–57.

Поступила в редакцию 19 октября 2011 г.

Потороко Ирина Юрьевна. Кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой товароведения и экспертизы потребительских товаров, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экспертиза, управление качеством и безопасностью продовольственного сырья и товаров. Контактный телефон: (8-351) 267-93-80.

Potoroko Irina Yurievna is Candidate of Science (Engineering), an associate professor, Head of the Merchandising and Consumer Goods Expertise Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: expertise, management of quality and safety of food staples and goods. Tel: (8-351) 267-93-80.

Диссертационные советы

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОТЕ ВАК И ДИССЕРТАЦИОННЫХ СОВЕТОВ РОССИИ



Постановлением Правительства Российской Федерации № 474 от 20 июня 2011 г. утверждено новое «Положение о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».

21 февраля 2012 г. вступило в силу новое «Положение о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук». Что нового вносит данное Положение в работу диссертационных советов, чем они обусловлены? Какое место занимает этот документ в общей системе совершенствования аттестации кадров высшей квалификации? За комментариями мы решили обратиться к зам. Председателя ВАК Минобрнауки РФ, Заслуженному деятелю науки РФ Грязновой Алле Георгиевне.

Корр.* *Уважаемая Алла Георгиевна! За последние годы произошли существенные изменения в работе ВАК. Чем они обусловлены? В чём их суть?*

А.Г. Глубокие качественные изменения мирового масштаба (глобализация, переход к новому технологическому укладу, превращение науки в непосредственную производительную силу) и национального характера (переход на рыночную систему хозяйствования, взятый курс на модернизацию экономики России и её устойчивое социально-экономическое развитие) заставили по-новому рассматривать проблемы выращивания и аттестации кадров высшей квалификации.

Важнейшим звеном является аттестация научных и научно-педагогических кадров.

За последние годы Высшей аттестационной комиссией проведена значительная работа: утверждена новая номенклатура научных специальностей (422) и разработаны паспорта на каждую из них. Существенное внимание уделено главному звену аттестации – диссертационным советам, их качественному составу и квалифицированной оценке диссертационных исследований. Проанализировав работу 4,5 тыс. диссертационных советов, были отменены «разовые» и «резервные» советы, переутверждены «базовые» советы (2998), причём повы-

шен их качественный состав – приоритет отдан докторским, а удельный вес кандидатских советов снизился с 32 % (в 2004 году) до 2 % (в 2010 году); при наличии замечаний введена процедура приостановления деятельности советов; сформировано 45 экспертных советов, в состав которых вошли 1474 академиков и членов-корреспондентов РАН, крупных российских учёных.

В целях обеспечения публичной ответственности диссертантов введена обязательная публикация результатов научных исследований в ведущих научных журналах, размещение на сайтах ВАКа и организаций полных текстов авторефератов. Открыты реестры научных руководителей, оппонентов и ведущих организаций. В экспериментальном режиме введена система «Антиплагиат».

Проведён анализ имеющейся законодательной, нормативно-правовой базы и разработаны предложения по её совершенствованию.

Существенные изменения в системе аттестации научных кадров и предложения по правовым вопросам нашли отражение в «Федеральном законе о науке и государственной научно-технической политике». В новой редакции этого закона впервые на законодательном уровне в России чётко конституционированы цель, структура и функции ВАК при Минобрнауки РФ.

* Корр. – Антонюк Валентина Сергеевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и мировая экономика, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск).

Корр. Каков итог проведенных ВАКом преобразований?

А.Г. Прекратили свою деятельность диссоветы, допустившие неквалифицированные оценки диссертационных работ, отклонённых ВАКом, и имевшие неоднократные серьёзные замечания по организации своей деятельности. Повысилось качество диссертационных работ, а численность защищаемых за год диссертаций сократилось: кандидатских – с 31 тыс. до 24 тыс., а докторских – с 4,5 тыс. до 3 тыс.; в 5 раз увеличилось число соискателей, снявших свои диссертации с рассмотрения; появилась положительная тенденция роста исследований в области технических наук. В то же время проведенная аналитическая работа показала несопряжённость количественных и качественных параметров подготовки и аттестации кадров высшей квалификации, явные перекосы в соотношении спроса и предложения научных кадров по группам специальностей...

Таким образом, в настоящее время созданы условия для обеспечения новых, **институциональных преобразований** в системе аттестации. В этой связи ВАКом была разработана Концепция модернизации системы аттестации кадров на 2011–2020 годы и поэтапной её реализации.

Корр. В чём суть этой Концепции и где она обсуждалась?

А.Г. Данная Концепция была широко обсуждена в научных и образовательных организациях, в Комиссии по науке и инновациям общественной палаты Российской Федерации, средствах массовой информации. Её главная содержательная особенность состоит в обеспечении значительного повышения качества научных исследований:

- ориентации их на фундаментальные и актуальные прикладные исследования, реально способствующие модернизации и инновационному развитию России;

- превращение диссертационных советов в главное звено аттестации соискателей кандидатских и докторских диссертаций с полной персональной ответственностью за качество оценки научного вклада соискателей (включая качество работы научных руководителей, научную обоснованность отзывов ведущих организаций и оппонентов);

- развитии общественно-государственного характера системы аттестации;

- изменении системы организационно-технического обеспечения и функциональных обязанностей ВАК, на которую возглавляется ответственность за формирование высококвалифицированного состава диссертационных советов, контроль за эффективностью их работы, выборочная проверка выполненных научных исследований.

Корр. Какие шаги в области институциональных преобразований Вы предложили провести?

А.Г. Прежде всего ликвидировать необоснованный разрыв между подготовкой и аттестацией кадров. В Минобрнауки РФ иметь отдельный Департамент научных и научно-педагогических кадров, в котором сосредоточить все вопросы по открытию аспирантур и подготовке научных и научно-педагогических кадров (вместо Рособразования, как это было раньше), по организационно-техническому обеспечению аттестации кадров (вместо Рособрнадзора).

В настоящее время такой Департамент создан. Его возглавила Нечаева Елена Константиновна, а из Рособрнадзора в него переведены сотрудники, обеспечивавшие ранее организационно-техническое и юридическое обслуживание ВАК. За короткий отрезок времени Департамент провёл большую работу и о первых итогах этой работы было подробно доложено на Коллегии Минобрнауки РФ 6 декабря 2011 г. Примечательно, что было заслушано 2 доклада: Председателя ВАК академика Кирпичникова М.П., который осветил сутевые изменения в работе ВАК и показал поэтапность этих сущностных преобразований, и доклад Нечаевой Е.К., которая на основе новейших технологий выстроила чёткую систему взаимодействия отдельных звеньев системы подготовки и аттестации научных и научно-педагогических кадров, соотношения их прав, обязанностей, ответственности и отчётности.

Корр. А в чём главное сутевое изменение, о котором говорил Кирпичников М.П.?

А.Г. В том, что главным звеном аттестации в полной мере становится диссертационный совет как по кандидатским, так и по докторским диссертациям. В самом деле, именно в диссертационном совете есть возможность лично видеть диссертанта, задать ему любое количество вопросов, оценить квалификационный уровень и диссертанта, и выполненной работы, принять участие в дискуссии и, наконец, путём тайного голосования выразить своё профессиональное мнение. Но это потребует от Минобрнауки и ВАКа значительно повысить уровень требований к членам диссоветов, их персональной ответственности за квалификационный уровень аттестации.

Второе сутевое изменение касается непосредственно ВАКа, направления работы которого меняются, во-первых, в сторону усиления функций стратегического государственного уровня, а именно: ВАКу предписывается представлять в Минобрнауки предложения по формированию перспективной тематики диссертационных исследований; формированию структуры и объема подготовки научных кадров за счёт средств федерального бюджета; по гармонизации российской и иностранной систем аттестации специалистов высшей квалификации; во-вторых, предусмотрен уход от элементов формализма при проверке 30 тыс. диссертационных работ за год, переход к реальному

Диссертационные советы

действенному контролю за работой 3 тыс. диссертационных советов, изучению и обобщению опыта их работы; в-третьих, ВАКу вменяется формирование программ кандидатских экзаменов, подготовка для Минобрнауки РФ заключений на создание диссертационных советов, установление их полномочий, приостановление, возобновление, прекращение деятельности советов и т. д.

Корр. Эти направления работы ВАКа официально зарегистрированы?

А.Г. Да, в Постановлении Правительства Российской Федерации от 20 июня 2011 года № 474 «Положение о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».

Корр. Уважаемая Алла Георгиевна! 21 февраля 2011 года вступил в силу новый важный документ «Положение о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук» (Приказ Минобрнауки РФ от 12 декабря 2011 года № 2817). Чем он отличается от ранее действующего Положения?

А.Г. Как видите, это очередной логически последовательный шаг в системе совершенствования аттестации кадров высшей квалификации. Отличий от предыдущего Положения довольно много. Все они направлены на повышение квалификационного уровня диссертационных советов, усиление общественной составляющей в общественно-государственной системе аттестации, а в конечном счёте, должно привести к повышению актуальности и качества диссертационных исследований, к стимулированию прорывных фундаментальных научных изысканий, прикладных инновационных разработок и дать существенное увеличение вклада науки в перспективное устойчивое развитие страны.

Корр. Как изменились количественные и качественные показатели состава диссертационных советов?

А.Г. Общее число членов диссертационных советов должно быть теперь не менее 19 человек, а ранее было 17. Причём в составе совета должно быть не менее 7 докторов наук по каждой отрасли каждой специальности (ранее было 5 докторов наук). Если же совет может принимать к защите только кандидатские диссертации, то не менее 5 докторов наук (ранее было 3 доктора наук).

Если в диссовет поступает работа, выполненная на стыке специальностей, то формируется совет для проведения «разовой защиты». Для этого в действующий совет на одно заседание вводятся 5 докторов наук при защите докторской или 3 доктора наук при защите кандидатской диссертации

(ранее было соответственно 3 и 2). Причём вводимые на одно заседание в состав диссовета доктора наук должны быть членами диссоветов по соответствующей специальности научных работников.

Корр. Есть ли ограничения в количестве специальностей, по которым диссовет может принимать работы на соискание учёных степеней?

А.Г. Да, диссовет создаётся для рассмотрения диссертаций не более чем по 3-м специальностям.

Корр. А изменились ли требования к самим членам диссоветов?

А.Г. Да, изменения существенные. Каждый член диссертационного совета должен иметь не менее трёх публикаций в рецензируемых научных журналах, изданиях за последние 3 года, либо являться учёным, обогатившим науку трудами первостепенного научного значения; он может представлять только одну специальность научных работников по одной отрасли науки и не может входить в состав более 4 диссертационных советов.

Корр. А будут ли функционировать объединённые диссертационные советы?

А.Г. Объединённые диссертационные советы могут быть созданы на базе известных своими достижениями в соответствующей области знаний высших учебных заведений или научных организаций. Однако участником соглашения о создании объединённого диссовета не может теперь являться организация, на базе которой уже создан диссовет по одной из заявленных для объединённого диссовета специальности. Причём в состав этого совета могут входить только специалисты, имеющие основным местом работы организацию, являющуюся участником данного соглашения.

Корр. Есть ли изменения в организации работы диссовета?

А.Г. Да, имеются. Чтобы обеспечить постоянное присутствие всех членов диссовета на заседании, вводится «технический перерыв», который объявляется председательствующим по решению диссовета после выступления соискателя, изложившего основные положения своей работы и ответившего на заданные ему вопросы. Кроме того, существенные изменения претерпела работа счётной комиссии. Члены счётной комиссии теперь вскрывают урну для тайного голосования в присутствии членов диссертационного совета, подсчитывают бюллетени и составляют по итогам голосования протокол счётной комиссии. После оформления протокола счётная комиссия запечатывает все бюллетени в конверт и передаёт их учёному секретарю диссертационного совета.

Новым является также введение аудиовидеозаписи всего заседания диссертационного совета.

Корр. *Может ли член совета, опоздавший к началу защиты диссертации, участвовать в голосовании?*

А.Г. Нет. По этому поводу есть твёрдое и более жёсткое, чем в прежнем Положении, указание. Не только опоздавшие к началу защиты диссертации или ушедшие до её окончания, но даже временно отсутствовавшие на заседании члены совета, кроме, конечно, времени «технического перерыва», не могут учитываться в определении кворума и принимать участие в тайном голосовании.

Корр. *Сохраняется ли право за соискателем снять диссертацию с рассмотрения? И может ли он повторно защищать работу, по которой диссовет вынес отрицательное решение?*

А.Г. Это два разных вопроса. Соискатель вправе снять диссертацию с рассмотрения в диссертационном совете по письменному заявлению до принятия решения совета.

Диссертация, по результатам защиты которой диссертационный совет вынес отрицательное решение, может быть представлена к повторной защите только в переработанном виде и не ранее чем через 1 год после вынесения такого решения, при этом официальные оппоненты и ведущая организация обязательно заменяются.

Корр. *Диссертация при этом возвращается соискателю?*

А.Г. Нет. Один экземпляр и диссертации, и автореферата остаются в диссертационном совете и обязаны храниться 10 лет.

Корр. *Коснулись ли изменения документов, предоставляемых диссоветом в Минобрнауки?*

А.Г. В Минобрнауки следует представлять помимо «привычных» документов (заключение дис-

совета, автореферата диссертации, стенограммы заседания и т. д.), также отзыв научного руководителя или научного консультанта, другие отзывы, поступившие на автореферат и диссертацию, протокол счётной комиссии, аудиовидеозапись заседания диссовета, электронный носитель, на котором размещается полный блок документов, электронный полнотекстовый вариант диссертации.

Корр. *Согласно Приказу Минобрнауки действующие диссоветы должны быть приведены в соответствии с новыми требованиями до 31 мая 2012 года. Не вызовет ли это коллапс, массовое закрытие диссоветов?*

А.Г. Модернизация системы аттестации кадров идёт постепенно, поэтапно, со значительным временным лагом, поэтому не вижу оснований для такого беспокойства. Тем коллегам, которые будут представлять материалы в Минобрнауки по созданию новых диссертационных советов, необходимо обратить внимание на чёткое обоснование целесообразности функционирования диссовета, гарантиях обеспечения условий для работы совета, включая выделение необходимых для этого средств; привести сведения о действующих в организации аспирантуре и докторантуре по заявленным специальностям, о технической возможности осуществления аудиовидеозаписи заседания совета, а также о возможности прямой трансляции заседания диссертационного совета и о наличии в организации системы проверки использования заимствованных материалов («Антиплагиат»).

Искренне желаю всем коллегам успехов и удачи в осуществлении важной и ответственной работы по подготовке и аттестации кадров высшей квалификации.

С уважением,

А. Грязнова

Abstracts and keywords

Volozhanin V.V. Methodological system of regional industrial policy.

A methodological system of state control of enterprises in the systems of sectoral and regional economy is given in the article. The main idea is to sort out the differentiated favour groups with the use of an algorithm. Region boundaries of rational managerial decisions are defined for some enterprises of the industrial complex.

Keywords: regional industrial policy; system of sectoral and regional management; field of rational managerial decisions.

Pereverzev P.P., Ugryumova N.V., Lavrentieva I.V. Formation of mechanism of sustainable economic development of enterprises in service industry and production spheres based on implementation of reengineering with the process approach to management.

For forming the mechanism of sustainable economic development of Russian enterprises it is necessary to develop an idea of complex implementation of reengineering which would be integrated into the process approach to the management. It should correspond the present-day conditions, namely applying the strategic methods of management, IT, process approach to the enterprises activity management. This allows to integrate the structural units and enterprise HR both into the system of mutually depending business processes and into reengineering processes.

Keywords: reengineering, quality management system, Balanced Scorecard System, single control mechanism, synthesis of linkages.

Terechova A.N. Macro risks and micro risks in the region.

The question of correlation between functions and dynamics of structure of macroeconomic risks are analyzed. The methodological approaches to evaluation of structural and functional connections of these systems with the micro risks level are given.

Keywords: macro risk, micro risk, production function, entrepreneurial assets, region.

Lavrentieva I.V., Vnukovsky T.N., Toshev A.D. Service industry and information support of management of the reproduction of labor-power.

The issue of the information and analytical support of the reproduction of labor-power through the sphere of service industry is analyzed in the article. The stages for implementation the information and analytical works and multi-aspect classification of indicators of reproduction of labor-power are given.

Keywords: service industry, reproductive process, information support, reproduction of labor-power.

Prosvirina I.I. Project management approach to estimation of efficiency of services in the sphere of business education.

Modern business is characterized by the large scales of investments into such assets as personnel qualification. Consequently, measurement of return on investment into personnel training becomes one of the important tasks. The results of the author's research of the problems connected with the decision making concerning training the top managers of the companies are given in the article. The procedure of calculation of the effectiveness of investments in the programs of business-schools based on the project management approach is given.

Keywords: business education, effectiveness of business education services, investment in education, effectiveness of investment in education.

Safin A.T., Shlyapnikova D.A., Kim N.V. Analysis of approach and methods of estimation and account of condition and financial and economic potential of business organizations.

The authors give various approaches and methods of estimation of condition and functioning of corporate structures and enterprises used in Russia and abroad, and analyze their merits and demerits. They also offer a new approach to estimation of condition of vertically integrated corporate structures (this allows to estimate efficiency of its creation and operation). This approach summarizes most important methods (applied in modern Russian conditions) of the given approaches.

Keywords: vertically integrated corporate structures, industrial and economic activity, financial and economic potential.

Chernov V.B., Urazbahtin I.R. Impact of stock turnover on financial result.

The article deals with problems of management of inventories. The authors analyze interrelation between stock turnover, conditions in which an enterprise performs its activity and financial results of organization. They attempted to define and correct the existing problems connected with interpretation of dynamics of stock turnover ratio for creating a computation algorithm of optimum stock size, from the point of view of their influence on organization financial result.

Keywords: inventory, turnover ratio, stocks optimal quantity

Chibotaru V.D. Role of education loan in personnel training and retention.

Education is considered as one of the major factors of personality development, one of the main conditions of economic growth, of rising the level of nation's wealth. The authors draw special attention to education loans as one of the prospective source of finance of education, instrument for rising the accessibility of qualitative secondary and higher education for gifted young people, drawing monetary funds to competitive universities and effective development of the educational sphere.

Keywords: education, education loan, personnel training, personnel retention.

Alabugin A.A., Alabugina R.A., Bondarenko R.N. Cyclical factors in theory and methodology of management of innovative development of service entities.

The authors give offers concerning development of the theory of management of innovative development of socioeconomic systems in service industry. Such development in conditions of uncertainty and risk demands the methodology considering the cyclical factors and principles of improvement the management quality. A controllable management mechanism based on these principles is developed. The mechanism is notable for its possibility to minimize the misbalance of opposite final quality characteristics of management in service industry.

Keywords: balance of short-term and long-term interests; objective properties of balance and management quality; cyclical factors and management principles of innovative development; regulated management mechanism; regulation of interest imbalance and characteristics in service industry.

Baev I.A., Galkina N.V., Kostarev A.C. Management of innovative activity of a coal producer as intraproductive innovative cycles.

The management of innovative activity of a coal producer as intraproductive innovative cycles is analyzed in the article.

Keywords: innovative activity, technological innovation, organizational innovation.

Vetrov M.K., Larin O.N. On estimation of effectiveness of investments in the staff of business entities

In article the authors show that the approach to calculation of cost of business by a method of the discounted monetary stream can be used for estimation of the efficiency of investments in the organization staff.

Keywords: staff, investments, effectiveness.

Abstracts and keywords

Kolmakova I.D. Regional factors of formation of business economy of innovative type

In the article the author analyzes the conditions and factors of development of regional sectors of the national innovative system: innovative development resources, support for regional and municipal authorities of subjects of innovative development, development of small and medium enterprises as the basis of innovative processes.

Keywords: region; innovation in the region; factors, conditions for the development of a regional innovation system.

Lutovinov P.P., Melenkina S.A. Estimation of innovative culture of the staff of the machine-building enterprise.

The article deals with management of innovative culture of the machine-building enterprise for the purpose of increasing the competitiveness and efficiency of its work. An essential element of a control system of innovative culture of the enterprise is estimation of the level of innovative culture of the staff. For the level estimation a technique considering educational, vocational, behavioural, scientific (rationalization), worth-motivational and physiological factors is offered. For acceptance of more well-founded decisions an integrated estimation of level of innovative culture of the enterprise in time and in comparison with separate structural divisions of corporation is offered to use.

Keywords: innovative culture, enterprise management, creative work, innovative activity of workers.

Lyaskovskaya E.A., Savelyeva I.P. Methodological aspects providing stable development of the enterprise structures in the conditions of not-stable circumstances

In this article the author analyzes the transformation of views in the sphere of economical stability: from the theory of economic balance to the concept of stable development. She generalizes methodological aspects of classical theory of stable development, identifies properties of static and dynamic stability and balance conditions, analyzes the essential conceptual grounds of stable development, significance of its principles for creation of support mechanisms for stability of enterprises' development in the conditions of non-stable circumstances.

Keywords: economic stability, economic balance, development management, dynamic stability, concepts of stable development.

Mokhov V.G. Methodological aspect of marginal analysis of an entrepreneur.

The article describes the procedure of building power production functions and the analysis of absolute production index of the entrepreneur based on the functions. It also describes the possibilities of using the developed models both for solving the task of the output volume planning and for determining the resource provision for the planned volume. The article gives a procedure of determining an optimal financial result on the basis of the analysis of production marginal values.

Keywords: function, analysis, entrepreneur, ultimate, result.

Rusakova L.N. Regional Infrastructure of innovative entrepreneurship.

In the article the author analyzes the basic conditions for the development of innovative entrepreneurship. She characterizes the content of the constituent elements of innovation infrastructure. The author also grounds the decisive influence of industrial parks on the functioning of innovative entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, innovation, infrastructure, regional market, technopark, region, marketing.

Smagin V.N., Shikina S.A. Regression analysis of the level of investment activity depending on the stage of life cycle of a manufacturing enterprise.

The article deals with the regression analysis of dependence of investment activity factors in manufacturing enterprises on life cycle stage. The authors analyze a quantitative estimation of influence of the revealed factors on development of manufacturing enterprise parameters. The authors prove the dependence of level of investment activity on stage of life cycle of a manufacturing enterprise.

Keyword: regression analysis, investment activity, development of manufacturing venture

Kuvshinov M.S., Sheveleva E.A., Shevelev A.E. Peculiarities of forming of risk-orientated approach to accounting system under the conditions of outsourcing.

The article deals with the problems appearing while forming accounting system of an enterprise under conditions of outsourcing. The necessity of risk-orientated approach usage is shown. The term “risk” arising under conditions of accounting outsourcing is determined. The classification of risks is analyzed; methods of their evaluation are given. The ways of decreasing these risks under conditions of accounting outsourcing are offered.

Keywords: accounting under the conditions of outsourcing, risk-orientated approach, risks of the accounting outsourcing, classification of risks, identification of risks, methods of evaluation, ways of decreasing the risks under the conditions of accounting outsourcing.

Shevelev A.E., Levkutnaya T.V. Accounting of stock at public catering enterprises.

The article deals with stock system of public catering enterprises under the conditions of risk and uncertainty. The authors show the process of forming stock at enterprise. They also analyze different approaches to storing, models of enterprise storage systems.

Keywords: public catering enterprises, uncertainty, risk, stock, enterprise storage systems.

Shevelev A.E., Khokhryakov A.S. The role of accounting and internal control in the system of insurance business continuity.

This article deals with the problem of improvement of the systems of accounting and internal control of an insurance company for the purpose of the insurance business continuity. In view of the identified features of the insurance company the authors determine the elements of continuity of insurance business. The role of accounting system and internal control system is determined to ensure the continuity of insurance business.

Keywords: continuity of insurance business, accounting and reporting system, internal control system, risks of an insurance company, actuarial methods, solvency, financial stability, reserve system of an insurance of company.

Alabugin A.A. Professional competence of human capital: theoretical approaches to estimation

The article presents a model of professional staff competence. The offered model provides a three-fold approach to development of competence management: recognition of tactical gaps and divergence, changes in organizational culture, structure and processes for reducing the strategic gaps in tangible and intangible assets, teaching based on experiments in organization.

Keywords: organizational culture; innovation development; professional competence; “knowledge management”; “manager as a tutor”.

Abstracts and keywords

Akhtyamov M.K., Malyar N.S., Bobrova A.V. Intellectual support for innovative development of entrepreneurship

The authors ground the urgency of intelligent investment into national enterprises under the conditions of knowledge economy. The authors give the results of conceptual modeling and within its frameworks they offer a concept of “intellectual support for innovation entrepreneurship” and make its meta-model which allows to generate a particular model in three aspects (theoretical and methodological, institutional and structural, technological and practical) in two planes: on macro level and micro level.

Keywords: knowledge economy, innovation development, intellectual entrepreneurship, synergetic management

Baev I.A., Karimova T.G. Features and experience of decentralization of educational institution's power supply.

The authors analyze the prerequisite and peculiarities of decentralization of power supply of an educational institution on the basis of analysis of experience of SUSU power center operation. The authors present the analysis of technical and economic results of activity of the power center and offer the ways for increasing its efficiency.

Keywords: power supply of an educational institution, decentralization of energy supply, economic efficiency

Gabrin K.E., Meshkova T.E. Support of natural harmonization in the evolutionary development of settlements by energy information management of urban planning activity.

The authors analyze the problems of modern cities development from the point of view of urban planning management. They examine the reasons of social involution under the conditions of the increasing concentration of urban population. The authors offer some ways out of the crisis, they are based on the idea of controlling of urban planning activity on the basis of entropy and negentropy balances.

Keywords: management, development, urban planning, finances, energy, entropy.

Kiseleva V.A., Ryazantseva O.V., Aristarkhov P.V. Intellectual potential of an enterprise as a factor of its sustainable development.

The article deals with analysis of the term “intellectual potential”. The authors analyze different approaches to its structure and influence of intellectual capital on enterprise's market-value.

Keywords: intellectual capital, intellectual potential, brand, goodwill, enterprise's market-value.

Lavrentieva I.V., Shapovalova Y.N. Realization of socioeconomic services and preferences for workers with family obligations.

The article deals with the analysis of socioeconomic services and preferences for workers with family obligations. The authors analyze the national and foreign experience of their implementation. The authors also offer their own definition of socio-economic services and preferences for workers with family obligations.

Keywords: socioeconomic services, workers with family obligations, preferences and benefits for workers with family obligations, experience of family and social policy.

Pereverzev P.P., Katochkov V.M., Toshev A.D. The integration approach to improvement the architecture of the enterprises in sphere of services.

In the article the authors analyze the drawbacks and problems existing in the organization of business processes in the sphere of services, appearing due to communication rupture with the processes of strategic management and nonuse of the advanced information and communication technologies. This influences directly on performance of a network of business processes of an enterprise. The authors also analyzed the means of elimination of these problems on the basis of the enterprise strategy, the process

approach to management, qualities of economics with the use of technologies of electronic business.

Keywords: architecture, sphere of services, management, model, functions, business process, information technologies, methodology, system.

Savelyeva I.P., Martirosyan L.B., Belyaev N.A. Risk management of the entrepreneurial activity in modern economic conditions

The article deals with the enterprise risk-management problems. The authors analyze the basic levels of risk management; they give the matrix of key components of the enterprise risk management process. This concept allows to deal successfully with incipient problems and use the opportunities increasing the enterprise potential.

Keywords: business risks, enterprise risk management, the concepts of risk management, the methods of risk management.

Semenov V.M., Vasilyeva O.E. On the issue of functioning of systems of service maintenance of industrial products.

The authors analyze various aspects reflecting the essence of contemporary service paradigm of an industrial enterprise, as a factor of expansion of the product sales and providing strategic competitive advantage for the manufacturer on the one hand, and as a factor of providing the optimal and cost effective use of the product purchased by an enterprise-consumer on the other hand.

Keywords: industrial-technical products; the system of product servicing; the system of integrated management of the aggregate supply; classification model.

Toshev A.D., Evdokimova A.A. Organization of catering establishments and their value in service industry.

The authors offer perspective and priority directions for development of public catering in the city, and requirements for the manufacturing quality products. They define the tasks for establishment modern production and logistic center for a group of several companies; analyze typical and industrial problems of the majority of enterprises.

Keywords: organization, catering, enterprise, manufacturing, products, service industry.

Vlasova G.A., Yakovleva N.V. Methods of determination the amount of staff in the sphere of project services.

The coordination of the technological requirements for the staff development of the project organization with the terms of economic activity needs a compromise. Questions in assessing the optimal level of staff today are the key points of formation of organizational structure of the enterprise.

Keywords: organizational structure, staff management, staff formation.

Voinova S.I., Mokeyev V.V. Peculiarities of entrepreneurship organization and development: cooperation, structure, activity.

Development of socioeconomic systems in activation of entrepreneurship depends on conditions and potential of Russia, based on the state and regional needs, legal framework regulating economic activity in the country. Issues of entrepreneurship organization and development are the pivot of government control today.

Keywords: entrepreneurship, enterprise activity, business development

Abstracts and keywords

Kuznetsov S.V. Stimulation of entrepreneurship activity in the sphere of houses' renting as a factor of socioeconomic development.

The article deals with the establishment programs of state stimulation of construction of houses for renting, this will contribute to the development of the construction industry in general, and allow to meet the demand for housing in the low income consumers' segment, and also ensure the development of rental market on a new level.

Keywords: construction market, rental houses, housing market, market of rental housing, business activity

Usmanova N.V., Kolmakova I.D. Integral estimation of innovative activity of enterprises of micro-entrepreneurship and medium business.

Small and medium entrepreneurship is one of the risky forms of business and innovative activity of these structures; it is an important object of development of economy of our country. The comparison of the results of activity of small and medium enterprises is quite challenging. The authors estimate innovative activity in the article; the factors influencing entrepreneurship are analyzed in details.

Keywords: enterprise economy, innovative activity, integrated estimation.

Markovsky V.A. On peculiarities of logistics of supplying the export markets with Russian tubular goods.

The article deals with peculiarities of supplying the export market with Russian tubular goods. The author shows the role of tubular industry in Russian economy, gives factors influencing on the price of tubular goods for a foreign buyer; reveals the peculiarities of these products supplying; defines the main transport and technological schemes for the goods delivery by different kinds of transport

Keywords: industrial enterprises, steel tubular industry, international trade, export, international logistics, transportation logistics.

Nezhivenko E.A. Principled approaches to the management of quality of educational potential of trade resources of machine-building enterprises determined by the orientation on the support of competitiveness.

The article deals with the problem of ensuring the competitiveness of Russian machine-building enterprises. Under the conditions of aggravation of competition, solution of this problem is connected with the optimal formation and use of labor resources. The author describes one of the ways of solving this problem. It is the creation of the educational potential equivalent to the requirement of growing competitiveness. The notion of quality of the educational potential is defined. The principles of effectiveness, prospective and continuity of quality management of educational potential of the machine-building enterprise are described.

Keywords: competitiveness, enterprise, labor resources, educational potential, quality, management principle.

Potoroko I.Y. Conceptual approach to the formation of quality of safe dairy products produced in Ural region.

The author analyzes the system of organization of management of dairy products production processes. The system is oriented on producing safe products under the poor ecological conditions of obtaining raw milk. The author offers a concept of modeling processes taking into account the consumer demands and information exchange in a commodity chain.

Keywords: dairy products, quality system, consumer value, safety.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. В редакцию предоставляются электронная и бумажная (документ MS Word) версии статьи, экспертное заключение о возможности опубликования работы в открытой печати, сведения об авторах (Ф.И.О., место работы и должность для всех авторов работы), контактная информация ответственного за подготовку рукописи (рабочий и мобильный телефон, адрес для рассылки авторских экземпляров).

2. Структура статьи: УДК, ББК, название (не более 12–15 слов), список авторов, аннотация (не более 300 знаков), список ключевых слов, текст работы, литература (в порядке цитирования, ГОСТ 7.1–2003).

3. После текста работы следует название, аннотация, список ключевых слов и сведения об авторах на русском и английском языках.

4. Параметры набора. Размеры полей: левое – 2,5 см, правое – 2,5 см, верхнее и нижнее – по 2,3 см. Текст статьи набирать в одну колонку шрифтом Times New Roman размером 14 пт. Выравнивание абзацев – по ширине. Отступ первой строки абзаца – 0,7 см. Междустрочный интервал – одинарный. Включить режим автоматического переноса слов. Все кавычки должны быть угловыми («»). Все символы «тире» должны быть среднего размера («–», а не «-»).

5. Формулы должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Equation с отступом 0,7 см от левого края. Размер обычных символов – 14 пт, размер крупных индексов – 10 пт (71 % от размера обычных символов), размер мелких индексов – 8 пт (58 % от размера обычных символов).

6. Рисунки все черно-белые. Если рисунок создан не средствами MS Office, то желательно предоставить рисунки и в виде отдельных файлов.

7. Адрес редакции научного журнала «Вестник ЮУрГУ» серии «Экономика и менеджмент»:

Россия 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 85, Южно-Уральский государственный университет, факультет Коммерции, кафедра ТиЭПТ, ответственному секретарю Науменко Наталье Владимировне.

8. Адрес электронной почты: Naumenko_natalya@mail.ru

9. Полную версию правил подготовки рукописей и пример оформления можно загрузить с сайта ЮУрГУ (<http://www.susu.ac.ru>), следуя ссылкой: «Наука», «Вестник ЮУрГУ», «Серии».

10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

ВЕСТНИК ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

№ 9(268) 2012

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 21**

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 27.02.2012. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 23,25. Тираж 500 экз. Заказ 37/105.

Отпечатано в типографии Издательского центра ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.