



ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО № 22 (281)
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА 2012

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 22

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

Экономика и финансы

ВОРОНИНА С.В. Экономическая добавленная стоимость как инструмент управления стоимостью компании	6
ИВАНИЦКИЙ В.П., ЩЕГЛОВ М.С. Репутационный капитал как элемент стратегического планирования предприятий модной индустрии	11
МАЛЕНЬКИХ М.А. Экономическая оценка привлекательности бизнес-идеи как основы предпринимательской деятельности	18
МОХОВ В.Г., ПЛУЖНИКОВ В.Г. Динамический анализ ресурсного обеспечения предприятия в условиях кризиса	22
ПЕРЕПЕЛОВСКИЙ А.В. Финансовая эквивалентность как методическая основа анализа и формирования договоров пожизненной ренты	27
ЧЕРНЕНКО А.Ф., АЙДАШКИНА Е.С. Проблемы оказания финансовых услуг по опционам	30
ШЕВЕЛЕВ А.Е., ХОХРЯКОВ А.С. Модель учета бизнес-процессов, влияющих на непрерывность деятельности страховой компании	36

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

БАБАНОВА Ю.В., ГОРШЕНИН В.П. Метод оценки инновационной деятельности организации	42
ВАРЛАМОВА З.Н., ЗАБИРОВА А.С. К вопросу идентификации и оценки модели инновационного поведения предприятий региона	46
ВЕТРОВ М.К., ПОДПЯТНИКОВА К.В., ВАЛЕЕВ Н.Р. Инновационная активность региона как путь к развитию предпринимательства	52
ГРОЗОВА О.С., ЦВЕТКОВА Г.С. Природа и факторы институционального риска	54
КИРЕЕВА Н.В., ГОРШЕНИН В.П. Управления затратами на инновационно активных промышленных предприятиях	60
КОРОТКИХ О.Н. Риски, ресурсы и уязвимости инновационного развития предприятия: выявление, классификация, управление ими	65
ЛОКШИНА Ю.Е. Опыт сравнительного исследования инвестиционной политики Свердловской области и некоторых регионов РФ	70
ПАНЮКОВ А.В., ТЕТИН И.А. Управление инвестиционным портфелем страховой компании	77
СЕМЕНКОВА Т.Г. Финансовые инновации в России в XVIII в. и решение проблемы – что считать доходом, и что взяткой?	84

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

БОБРОВА А.В. Налоговое бремя в предпринимательстве	90
ХЛОПОТОВА И.В. К вопросу о понятии «отчитывающаяся компания»	95
ШЕВЕЛЕВ А.Е., ГВОЗДЕВ М.Ю., Перспективы интеграции системы управленческого учета и структуры информационного ресурса в национальном исследовательском университете ...	98

Управление социально-экономическими системами

АРХИПКИН О.В., ГОЛИК С.А., ГОРБАЧЕВСКАЯ Е.Ю. Проблемы обеспечения населения Российской Федерации доступным и комфортным жильем	102
БАЕВ И.А., КАПЛАН А.В. Обоснование выбора направления социально-экономического развития промышленного предприятия	105

ДЕРЯБИНА Е.В. Основные принципы трансформации содержания труда рабочих отрасли жилищно-эксплуатационного хозяйства	112
КИСЕЛЕВА В.А., ОВЧИННИКОВА П.В. К вопросу об эффективности управления имуществом предприятия	117
ПЕРЕВЕРЗЕВ П.П., БЛИНОВ А.И., УГРЮМОВА Н.В. Управление процессом развития творческого потенциала организаций в сферах производства, торговли и услуг	121
ПОПОВА Е.А., ТРЕТЬЯКОВ В.И. Проблемы и перспективы управления персоналом фирмы в условиях кризиса (банкротства)	127
ЭМИРОВ Н.Д. Форсайт-технологии и перспективы их применения в социальной сфере	130

Предпринимательская деятельность

ГОРКУН А.А., ШИНДИНА Т.А. Определение венчурного капитала предпринимательской фирмы: зарубежный опыт и источники его формирования	133
КНЯЗЕВА Н.В. Управление недвижимостью промышленных комплексов в условиях предпринимательской экономики	137
КОЛМАКОВА И.Д. Объединения предпринимателей (работодателей) как субъект регулирования социально-трудовых отношений в рамках социального партнерства	143
КОСТИНА Н.В. Истоки возникновения и методические основы анализа предпринимательского риска	147
ОКОЛЬНИШНИКОВА И.Ю., КАТОЧКОВ Е.В. Разработка алгоритма стратегического планирования в системе риск-менеджмента предпринимательских структур	152
САВЕЛЬЕВА И.П., МАРТИРОСЯН Л.Б. Малое и среднее предпринимательство Челябинской области: анализ состояния и перспективы развития	156

Маркетинг

КИСЕЛЕВА Е.Н., ЛАНКИН А.С. Каналы и факторы формирования направлений и объемов товаропотоков сельскохозяйственной продукции	162
---	-----

Логистика

ДЗЕНЗЕЛЮК Н.С. Вопросы построения реализуемой системы управления запасами в условиях нестационарной рыночной среды	167
КАЛЕНТЕЕВ С. В., КАТОЧКОВ В.М., КУЗМЕНКО Ю.Е. Развитие логистики в монопрофильных городах с целью снижения уровня безработицы	171
НОС В.А., КАЗИМОВА Л.П. Организация межфункционального логистического менеджмента в каналах распределения пищевой продукции	176
ТАРАСОВ Ю.Н., ДЗЕНЗЕЛЮК Н.С. К обзору современного состояния теории синтеза и практики внедрения систем управления запасами	182

Управление качеством товаров и услуг

НИЛОВА Л.П., ДУБРОВСКАЯ Н.О., НАУМЕНКО Н.В., КАЛИНИНА И.В. Разработка алгоритма оценки конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий	185
--	-----

Abstracts and keywords	192
-------------------------------------	-----

CONTENTS

Economy and Finance

VORONINA S.V. Economic value added as the instrument for cost management company	6
IVANITSKIY V.P., SHCHEGLOV M.S. Reputational capital as the element of fashion industry enterprises strategic planning	11
MALENKIKH M.A. Economic evaluation of appeal of business idea as a basis for entrepreneurial business	18
MOKHOV V.G., PLUZHNIKOV V.G. Dynamic analysis of a company resource provision in crisis	22
PEREPELOVSKY A.V. Financial equivalence as a methodological basis for the analysis and formation of contracts of annuity	27
CHERNENKO A.F., AIDASHKINA E.S. Problems of financial services provision with options...	30
SHEVELEV A.E., KHOKHRYAKOV A.S. Accounting model of business processes affecting the continuity of insurance company	36

Investment and Innovation activity management

BABANOVA Y.V., GORSHENIN V.P. Method of evaluation of innovative activity of the company	42
VARLAMOVA Z.N., ZABIROVA A.S. To the question of identification and estimation of innovation behaviour model of enterprises of the region	46
VETROV M.K., PODPYATNIKOVA K.V., VALEEV N.R. Innovative activity of the region as the way to entrepreneurship development	52
GROZOVA O.S., TSVETKOVA G.S. The nature and factors of institutional risk	54
KIREEVA N.V., GORSHENIN V.P. Cost management in the innovatively active industrial enterprises	60
KOROTKIH O.N. Risks, resources and vulnerability of innovative development of enterprises: their identification, classification and management	65
LOKSHINA Y.E. Experience in a comparative study of investment policy of the Sverdlovsk region and some regions of the Russian Federation	70
PANYUKOV A.V., TETIN I.A. Investment portfolio management of insurance company	77
SEMENKOVA T.G. Financial innovations in Russia in the 18th century and solution of the problem of what can be considered as income and bribe?	84

Book Keeping, the Analysis and Audit

BOBROVA A.V. Taxation burden in entrepreneurship	90
KHLOPOTOVA I.V. On the question of the notion «reporting enterprise»	95
SHEVELEV A.E., GVOZDEV M.Y. Perspectives for integration of management accounting system and the structure of information resource in national research university	98

Management of Social and Economic Systems

ARKHIPKIN O.V., GOLIK S.A., GORBACHEVSKAYA E.Y. Problems of ensuring the population of the Russian Federation with affordable and comfortable housing	102
BAEV I.A., KAPLAN A.V. Grounds for the selection of the course of social and economic development of industrial enterprise	105
DERYABINA E.V. Basic principles of transformation of the content of labour of the branch of housing and operational economy	112

KISELEVA V.A., OVCHINNIKOVA P.V. To the question of business property efficiency and management	117
PEREVERZEV P.P., BLINOV A.I., UGRYUMOVA N.V. Management of creative potential development in manufacturing, trade and service industry companies	121
POPOVA E.A., TRETYAKOV V.I. Problems and prospects of human resources management in crisis (bankruptcy)	127
EMIROV N.D. Foresight technologies and prospective of their application in social services	130

Enterprise Activity

GORKUN A.A., SHINDINA T.A. Estimating venture capital for a business enterprise: international practices and funding sources	133
KNYAZEVA N.V. Property management at industrial systems in commercial economy	137
KOLMAKOVA I.D. Employers' associations as a social-labor relations regulation entity within social partnership	143
KOSTINA N.V. Origins and methodological basis of entrepreneurial risk analysis	147
OKOLNISHNIKOVA I.Y., KATOCHKOV E.V. Developing strategy planning algorithm in risk management systems at business entities	152
SAVELIEVA I.P., MARTIROSYAN L.B. Small and medium enterprises of Chelyabinsk Oblast: Analysis of the state and development perspectives	156

Marketing

KISELEVA E.N., LANKIN A.S. Channels and development forces of agricultural goods flow directions and amounts	162
--	-----

Logistics

DZENDZELYUK N.S. Issues on developing a feasible stock management system in unsteady market environment	167
KALENTEYEV S.V., KATOCHKOV V.M., KUZMENKOY.G. Development of logistics in company towns for unemployment reduction	171
NOS V.A., KAZIMOVA L.P. Organizing interfunctional logistics management in food distribution channels	176
TARASOV Y.N., DZENDZELYUK N.S. Review of the modern state of synthesis theory and stock management systems implementation practice	182

Goods and Services Quality management

NILOVA L.P., DUBROVSKAYA N.O., NAUMENKO N.V., KALININA I.V. Development of the estimation algorithm of competitiveness of enriched bakery products..	185
--	-----

Abstracts and keywords	192
-------------------------------------	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

С.В. Воронина

Рассматривается показатель экономической добавленной стоимости как инструмент управления стоимостью компании. Показано, что положительная добавленная стоимость возникает тогда, когда рентабельность собственного капитала превышает затраты на собственный капитал. Оценена целесообразность применения корректировок EVA с позиции четырех критериев. Показано, что с помощью показателя экономической добавленной стоимости можно определить стоимость компании с более высокой точностью, по сравнению с методами, основанными на дисконтировании денежных потоков.

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, требуемая доходность на собственный капитал, управление стоимостью компании, максимизация стоимости компании, стоимость собственного капитала.

Опыт развитых стран показывает, что максимизация стоимости компании является не только целью, но и средством, обеспечивающим её долгосрочное и устойчивое процветание.

В начале девяностых годов в США широкое распространение получила концепция «Управление стоимостью компании» (Value based management / VBM), в основе которой понимание важности влияния на показатели эффективности бизнеса не только факторов внутренней, но и внешней среды, а именно рыночной конъюнктуры, которая создает упущенные выгоды в виде альтернативных издержек использования вложенного в компанию капитала.

Основная идея концепции VBM заключается в разработке системы показателей, нацеленной на управление компанией и учет результатов таким образом, чтобы иметь возможность постоянно контролировать изменение стоимости бизнеса. При данном методе управления все стратегические и оперативные управленческие решения должны быть нацелены на максимизацию стоимости предприятия как комплексный показатель, отражающий абсолютно все его достижения. Кроме того, в такого рода «сведениях» заинтересованы и собственники компании, поскольку подобная информация позволяет не только оценивать текущую работу менеджеров, но и принимать стратегические решения о дальнейшей судьбе предприятия.

Для того чтобы управлять на основе критерия стоимости, необходимо иметь инструмент, обеспечивающий систематическое и достаточно точное измерение ее величины. В качестве такого инструмента целесообразно использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA).

Основная идея и экономический смысл показателя EVA заключается в том, что капитал ком-

пании должен работать с такой эффективностью, чтобы обеспечить норму доходности, требуемую инвестором, акционером или другим собственником на вложенный капитал. Т. е. капитал, вложенный в компанию, должен приносить доход акционерам больше, чем другие доступные на рынке варианты вложений с тем же уровнем риска. Иначе цена упущенных возможностей становится выше фактического дохода.

В сущности, экономическая добавленная стоимость представляет собой хорошо известный из микроэкономической теории показатель экономической прибыли (Economic Profit), который является давно устоявшейся категорией в экономической науке.

Возникновение концепции экономической прибыли относится к временам экономических исследований Алфреда Маршалла, написавшего еще в 1890 г.: «То, что остается от его [собственника или управляющего] прибылей после вычета процента на капитал по текущей ставке, можно назвать его предпринимательской или управленческой прибылью». Тем самым Маршалл говорит, что при определении стоимости, создаваемой компанией в любой период времени (т. е. ее экономической прибыли), нужно учитывать не только расходы, фиксируемые в бухгалтерских счетах, но также и альтернативные издержки привлечения капитала, занятого в бизнесе [1].

Базовая формула для расчета экономической добавленной стоимости выглядит следующим образом:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot CE, \quad (1)$$

где EVA (Economic Value Added) – экономическая добавленная стоимость; NOPAT (net operation profit after tax) – чистая прибыль, полученная после уплаты налога на прибыль, но до выплаты

процентов; WACC (weight average cost of capital) – средневзвешенная стоимость капитала; CE (capital employed) – инвестированный капитал.

В свою очередь, средневзвешенная стоимость капитала определяется по формуле:

$$WACC = COD \cdot d_d + COE \cdot d_e, \quad (2)$$

где COD (cost of debt) – средняя доходность по долговым обязательствам; COE (cost of equity) – требуемая доходность на собственный капитал; d_d , d_e – доли заемных и собственных средств в общей стоимости инвестированного капитала.

Подставим в формулу (2) первичные значения показателей, которые ее определяют.

В результате получим следующее выражение для определения средневзвешенных затрат на капитал:

$$WACC = \frac{Int}{LC} \cdot (1 - t_c) \cdot \frac{LC}{CE} + COE \cdot \frac{OC}{CE}, \quad (3)$$

где t_c (tax rate) – налоговая ставка; Int (Interest expenses) – расходы по выплате процентов; LC (loan capital) – заемный капитал; OC (own capital) – собственный капитал.

Подставив выражение (3) в формулу (1) и сделав необходимые преобразования, получим эквивалентную формулу для определения экономической добавленной стоимости:

$$\begin{aligned} EVA &= NOPAT - \left(\frac{Int}{LC} (1 - t_c) \cdot \frac{LC}{CE} + COE \cdot \frac{OC}{CE} \right) \cdot CE = \\ &= \left(NOPAT - \frac{Int}{LC} (1 - t_c) \cdot \frac{LC}{CE} \cdot CE \right) - \\ &- \left(COE \cdot \frac{OC}{CE} \cdot CE \right) = (NOPAT - Int \cdot (1 - t_c)) - \\ &- COE \cdot OC = NI - COE \cdot OC = EP, \end{aligned} \quad (4)$$

где NI (Net Income) – чистая прибыль; EP – экономическая прибыль.

Таким образом, экономическая добавленная стоимость представляет собой величину прибыли, полученную сверх некоторого требуемого дохода на собственный капитал. Из формулы (4) можно сделать вывод, что прибыль бухгалтерская всегда больше прибыли экономической на величину стоимости собственного капитала. Требуемая доходность на собственный капитал является той нормой доходности, которую требуют акционеры при вложении своих средств в бизнес. С экономической точки зрения COE это премия за риск, на которую рассчитывают собственники при осуществлении инвестиций в данный бизнес.

Добавленная стоимость возникает в том случае ($EVA > 0$), если чистая прибыль превышает затраты на собственный капитал. Следовательно, в этом случае собственный капитал используется эффективно, и обеспечивает рост стоимости компании.

Если $EVA = 0$, то собственники получают норму возврата на вложенный капитал и компенсируют свой риск.

При $EVA < 0$ собственный капитал используется неэффективно и стоимость компании снижается.

Для более удобной интерпретации формулы (4) прибегнем к помощи относительных измерителей. Учитывая, что показатель отношения чистой прибыли к собственному капиталу равен рентабельности собственного капитала (ROE), получим следующее выражение для EVA:

$$EVA = OC \cdot (ROE - COE). \quad (5)$$

Процесс управления стоимостью предполагает не просто расчет стоимости компании и величины экономической добавленной стоимости, а управление изменением стоимости. Согласно формуле (5) возможны три варианта выбора решений собственниками в зависимости от полученных в ходе анализа значений показателя экономической добавленной стоимости:

1. $EVA = 0$, т. е. $ROE = COE$. Если рентабельность собственного капитала равна стоимости его привлечения, то экономическая добавленная стоимость будет равна величине собственного капитала компании. Тогда рыночный выигрыш при вложении средств в данную компанию будет равен нулю. Собственнику проще поместить эти деньги, например, на банковский депозит и получить те же доходы с меньшим риском.

2. $EVA > 0$, т. е. $ROE > COE$. Превышение рентабельности собственного капитала над ожидаемой доходностью капитала означает прирост стоимости организации над балансовой стоимостью ее собственного капитала, что должно стимулировать собственников вкладывать в данный бизнес больше средств, т. е. полученную прибыль реинвестировать в деятельность предприятия.

3. $EVA < 0$, т. е. $ROE < COE$. Превышение цены капитала над рентабельностью собственного капитала ведет к уменьшению стоимости организации. В этом случае собственники теряют вложенный в организацию капитал за счет потери альтернативной доходности, и это может побудить их к принятию решения о переводе своих средств в более эффективный бизнес.

Поэтому компания может быть прибыльной с бухгалтерской точки зрения, но нерентабельной с экономической.

Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской прибыли тем, что учитывает не только явные (бухгалтерские издержки), но и отражает доходность по упущенному альтернативному варианту инвестиций.

Несмотря на кажущуюся простоту формулы (5), ее практическое применение может натолкнуться на ряд сложностей. В первую очередь, это касается определения требуемой доходности на собственный капитал. Для определения альтернативных издержек финансирования за счет акционерного (собственного) капитала будем использовать модель оценки капитальных активов (САРМ), поскольку данная модель учитывает и риск, и ожидаемую инфляцию:

$$\text{COE} = r_0 + \beta \cdot (R_m - r_0), \quad (6)$$

где r_0 – безрисковая ставка; β – коэффициент систематического риска; R_m – доходность рыночного портфеля; $(R_m - r_0)$ – рыночная премия за риск.

Коэффициент систематического риска представляет собой меру риска и определяется как отношение ковариации доходности актива и доходности рынка к дисперсии рынка:

$$\beta = \frac{\text{Cov}(r_i, R_m)}{\sigma_{R_m}^2}, \quad (7)$$

где $\text{Cov}(r_i, R_m)$ – ковариация доходности по акциям i -й компании и доходности рынка; $\sigma_{R_m}^2$ – дисперсия рынка; r_i – доходность акций i -й компании за определенный период времени; R_m – рыночная доходность за определенный период времени.

Таким образом, в качестве инструмента для измерения «избыточной» стоимости, созданной величиной собственного капитала, можно использовать экономическую добавленную стоимость, рассчитанную по формулам (4) или (5).

Важно отметить, что в формуле (4) балансовую стоимость собственного капитала необходимо учитывать из расчета на начало года, поскольку при определении требуемого уровня доходности акционеры исходят из величины собственного капитала на начало года. В противном случае при учете величины собственного капитала на конец года показатель EVA_t определит добавленную стоимость собственного капитала в период времени t , недооценив тем самым создание стоимости в период $(t-1)$. Например, балансовая стоимость собственного капитала в период $(t-1)$ составляла 5000 тыс. руб., а требуемая акционерами доходность на собственный капитал составляла 15 % годовых. В течение периода t компания получила чистую прибыль в размере 800 тыс. руб. Предположим, что вся чистая прибыль была реинвестирована в производство. Следовательно, собственный капитал в период времени t становится равным 5800 тыс. руб. Если при расчете EVA_t мы учтем величину $OC_t = 5800$ тыс. руб., то экономическая добавленная стоимость будет отрицательной величиной, т. е. $800 - 0,15 \cdot 5800 = -70$ тыс. руб. Можно сказать, что управленческая деятельность за период t не способствовала генерации дополнительных средств, необходимых для создания стоимости. С другой стороны, акционеры ожидали заработать 15 % с собственного капитала 5000 тыс. руб. или $5000 \cdot 0,15 = 750$ тыс. руб. Это соответствует положительной экономической добавленной стоимости, т. е. $EVA_t = 800 - 5000 \cdot 0,15 = 50$ тыс. руб. и свидетельствует о надлежащем менеджменте.

Поэтому для определения экономической добавленной стоимости целесообразно использовать следующую формулу:

$$EVA_t = NI_t - \text{COE}_t \cdot OC_{t-1}, \quad (8)$$

где NI_t (Net Income) – чистая прибыль на конец исследуемого периода; COE_t (cost of equity) – тре-

буемая доходность на собственный капитал на конец исследуемого периода; OC_{t-1} (own capital) – собственный капитал на начало исследуемого периода.

Из формулы (4) видно, что расчет EVA фундаментально не отличается от вычисления экономической прибыли. Ключевой особенностью EVA являются корректировки исходных балансовых показателей.

В то же время единого мнения относительно необходимых корректировок не существует. Авторы модели экономической добавленной стоимости Д. Стерн и Б. Стюарт определили список поправок, который насчитывает до 164 статей, но из них авторами фактически предлагается использовать 10–12 [2]. Сам расчет показателя экономической добавленной стоимости является коммерческой тайной авторов. Поэтому до сих пор в научной и профессиональной среде не утихают споры по поводу набора этих корректировок и необходимости их осуществления. В 1997 году Кен Юк предложил приближенный способ расчета показателя EVA с использованием только шести корректировок [3]. При этом показатель экономической добавленной стоимости 1000 крупнейших компании оказался довольно близким к показателю EVA^{TM} Стерна и Стюарта. В своей работе Кен Юк делает вывод о том, что главной причиной расхождений расчетов экономической добавленной стоимости являются не столько используемые корректировки капитала и прибыли, сколько различные оценки средневзвешенных затрат на капитал [3].

Ключевые корректировки, которым подвергаются доход и капитал при вычислении EVA, описаны во многих публикациях как отечественных, так и зарубежных авторов, посвященных вопросам определения EVA [4–9]. По мнению авторов наиболее существенное значение имеют следующие корректировки прибыли и величины капитала:

- 1) капитализированные расходы на НИОКР;
- 2) амортизация «гудвилл»;
- 3) увеличение LIFO-резерва;
- 4) отложенные налоговые обязательства;
- 5) поправки, связанные с использованием лизинга.

Оценим целесообразность применения вышеприведенных корректировок для определения показателя экономической добавленной стоимости по формуле (8) на основе следующих критериев:

- 1) значимость (сумма поправки должна быть существенна);
- 2) универсальность (данные имеют место для большого числа предприятий);
- 3) верифицируемость (поправку может проверить другая сторона);
- 4) корректность (поправка должна быть точной и обоснованной).

Рассмотрим вышеприведенные корректировки для расчета EVA по формуле (8) с позиции данных критериев.

В России учет расходов на НИОКР регламентируется положениями по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) и «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02). Если в результате произведенных расходов на НИОКР организация получает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (ноу-хау), то данные права признаются нематериальными активами. Отсюда необходимо учитывать только те расходы на НИОКР, которые являются капитальными и приведут к созданию актива, способного обеспечить экономическую выгоду в будущем. Поскольку по результатам НИОКР организация получает права на ноу-хау редко, и общие затраты на НИОКР у большинства компаний составляют до 1 % (за исключением фармацевтических и высокотехнологичных компаний) от величины собственного капитала компании, то в соответствии с приведенными критериями данной поправки можно пренебречь.

Согласно и российским, и международным методам учета «гудвилл» отражается только при покупке предприятия. Следовательно, имеет место ограниченность применения данной поправки. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) определяет деловую репутацию в виде разницы между ценой приобретения предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). Если переоценка активов на покупаемом предприятии в течение длительного времени не проводилась, то деловая репутация предприятия будет неоправданно завышена, то же самое можно сказать и про ее амортизацию. При этом теряется экономическая сущность данного нематериального актива. Следовательно, ввиду ограниченности и некорректности данной поправки вводить ее в расчет не следует, поскольку она может привести к искажению показателя EVA.

Особенности учета товарно-материальных запасов регламентируются Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н с изменениями от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н). С 1 января 2008 г. метод LIFO для учета запасов применять нельзя. Поэтому и отпадает необходимость в проведении данной корректировки.

Внесение поправок на отложенные налоговые обязательства и использование лизинга с позиции выбранных критериев некорректно, поскольку данные статьи не являются элементами собственного капитала компании.

В работе [9] было показано, что набор и количество, а также содержание корректировок различаются в зависимости от бизнеса, отрасли, конкретного предприятия.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о нецелесообразности внесения корректировок в расчет EVA. Корректировки часто носят субъективный характер и не всегда отражают реальную рыночную ситуацию.

Показатель EVA можно использовать также для определения стоимости компании.

Стоимость компании (V) на отрезке времени (n) складывается из величины собственного капитала на момент времени t и стоимости, генерируемой ежегодно за счет превышения зарабатываемой доходности над требуемой (COE):

$$V_t = OC_t + \sum_{i=1}^n \frac{EVA_i}{(1 + COE)^i}, \quad (9)$$

где OC_t – собственный капитал компании в момент времени t ; COE – требуемая доходность на собственный капитал.

Подставив формулу (8) в (9) получим:

$$\begin{aligned} V_t &= OC_t + \sum_{i=1}^n \frac{NI_i - COE_i \cdot OC_{i-1}}{(1 + COE_i)^i} = \\ &= OC_t + \sum_{i=1}^n \frac{OC_{i-1} \cdot (ROE_i - COE_i)}{(1 + COE_i)^i}. \end{aligned} \quad (10)$$

Формула (9) предполагает разделение доходов компании на две части: доходы от реальных активов и избыточные доходы.

Избыточные доходы представляют собой стоимость, которую зарабатывает компания за период времени (n), по сравнению с альтернативными вложениями инвестиций с тем же уровнем риска.

Наличие избыточных доходов может быть связано с положением компании на рынке и, следовательно, должно увеличивать или уменьшать величину стоимости компании по сравнению с величиной стоимости ее чистых активов.

На основании вышеизложенного можно выделить следующие преимущества использования формулы (8) для расчета EVA в целях управления стоимостью компании:

- выступает как инструмент, позволяющий измерить действительную прибыльность компании, а также управлять им с позиции ее собственников;

- в полном объеме учитывает альтернативные издержки на вложенный капитал. Акционеры должны получать доход, который компенсировал бы принятый риск;

- характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия;

- является индикатором качества управленческих решений: постоянная положительная величина EVA свидетельствует об увеличении стоимости компании, отрицательная – о снижении.

Также с помощью показателя экономической добавленной стоимости можно определить стои-

мость компании с более высокой точностью по сравнению с методами, основанными на дисконтировании денежных потоков. При определении стоимости компании по данной формуле значительный вес имеют реально вложенные в компанию инвестиции – ее чистые активы, а прогнозируется только та часть денежного потока, которая действительно изменяет стоимость компании. Спрэд между показателем рентабельности собственного капитала и ожидаемой нормой доходности на вложенный капитал является в формуле (10) единственной прогнозируемой величиной. Поскольку эта величина относительная, она является менее сложным объектом для прогнозирования, чем абсолютная величина денежных потоков компании, что повышает точность оценки стоимости компании.

Литература

1. Коупленд, Т. *Стоимость компаний: оценка и управление: книга* / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
2. Stewart, G. Bennet. *The Quest For Value: the EVA Management Guide* / G. Bennet Stewart // Harper Business, New York, 1991. – 781 p.
3. Yook, K. *Estimating EVA using Compustat PC Plus* / K. Yook // *Financial Practice and Education Fall-Winter*. – 2000. – 9 (2) – P. 33–37.
4. Рассказова, А.Н. *Экономическая добавленная стоимость как метод управленческого консалтинга* / А.Н. Рассказова // *Финансовый менеджмент*. – 2003. – № 2. – С. 13–33.
5. Щербакова, О.Н. *Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости* / О.Н. Щербакова // *Финансовый менеджмент*. – 2003. – № 3. – С. 46–54.
6. Степанов, Д. *Value-based management и показатели стоимости* / Д. Степанов. – http://www.cfin.ru/management/finance/value-based_management.shtml.
7. Biddle, G.C. *Does EVA[®] beat earnings? Evidence on associations with stock returns and firm values* / G.C. Biddle, R.M. Bowen, J.S. Wallace, // *Journal of Accounting and Economics*. – 1997. – 24. – P. 301–336.
8. Волков, Д.Л. *Показатели результатов деятельности: использование в управление стоимостью* / Д.Л. Волков, // *Российский журнал менеджмента*. – 2005. – Т. 3, № 2. – С. 3–42.
9. Осипов, М.А. *Использование концепции экономической добавленной стоимости (EVATM) для оценки деятельности компании* / М.А. Осипов // *Управление корпоративными финансами*. – 2005. – № 1. – С. 15–19.

Поступила в редакцию 29 февраля 2012 г.

Воронина Светлана Владимировна. Старший преподаватель кафедры «Экономика фирмы и рынков» факультета экономики и предпринимательства, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление стоимостью промышленных предприятий. Контактный телефон: (8-351) 267-90-80. E-mail: wsw0373@mail.ru

Voronina Svetlana Vladimirovna is a senior lecturer of Business and Markets Economy Department of the Faculty of Economics and Entrepreneurship, South Ural State University Chelyabinsk. Research interests: value enterprises management. Tel.: (8-351) 267-90-80. E-mail: wsw0373@mail.ru

РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ МОДЫ

В.П. Иваницкий, М.С. Щеглов

В статье разграничены понятия категорий «репутационный капитал», «имидж» и «общественное мнение». Предложена модель формирования репутационного капитала как отдельного функционального направления стратегии предприятий индустрии моды. Рассмотрены образующие элементы репутационной стратегии и даны методические рекомендации по их моделированию.

Ключевые слова: стратегическое планирование предприятия, репутационный капитал, имидж, общественное мнение.

Экономический аспект репутации, репутационного менеджмента и имиджа хозяйствующих субъектов рассмотрен в работах таких авторов как Важенина И.С., Решетникова И.И., Соломандина Т., Цветкова А.Б., Шарков И.Ф., Davies G., Griffin A., Fombrun C.J., Balmer J.M.T., Grayser S.A., Olins W., Abdullah Z [1, 6–12, 14, 15]. Несмотря на широкое раскрытие темы в работах исследователей, по-прежнему дискуссионными являются методология репутации и сопутствующая терминология.

В данной работе для разграничения понятий мы считаем целесообразным предложить следующую модель взаимозависимости категорий «репутационный капитал», «имидж» и «общественное мнение» (рис. 1).

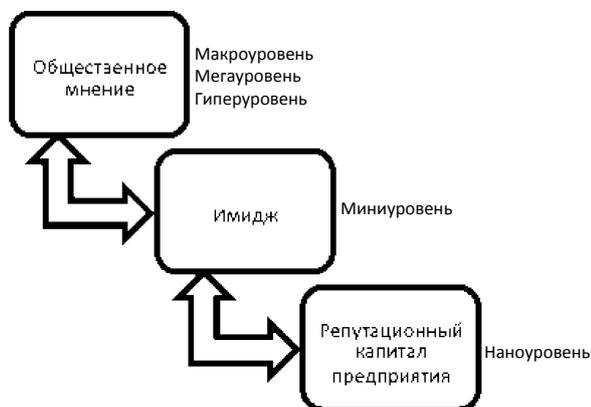


Рис. 1. Взаимозависимость категорий репутационный капитал, имидж и общественное мнение

Репутационный капитал – это неосозаемый актив, который формирует и которым управляет отдельно взятое предприятие. Он является результатом взаимодействия двух составляющих, а именно корпоративной репутации, репрезентирующей ценности, ответственность и этичность предприятия, а также его внешнего «образа». Соответственно, данная категория рассматривается с позиций наименьшего наноуровня.

Имидж, в свою очередь, представляет собой психически-эмоциональное восприятие репутационного капитала предприятия контактными аудито-

риями (потребителями, поставщиками, общественностью). Имидж предприятия представлен на микроуровне и не выходит за пределы стейкхолдеров.

Общественное мнение является производной имиджа и восприятием репутационного капитала предприятия на более высоких уровнях, таких как городской, региональный, страновой и даже трансграничный.

Тем не менее основой формирования имиджа и общественного мнения являются результаты деятельности предприятия по созданию и управлению собственным репутационным капиталом. Корректный подход к позиционированию на рынке, к ведению деловых отношений с контактными аудиториями и внешний «образ» предприятия сегодня в долгосрочной перспективе определяют его конкурентоспособность и конкурентоустойчивость. С нашей точки зрения, наиболее эффективным инструментом для решения данной задачи является стратегическое планирование.

Авторами работ по планированию, системам и стратегии предприятий (Веретенникова О.Б., Лагин Ю.Н., Добровольский Е.Ю., Клейнер Г.Б. и др.) деятельность по формированию и управлению корпоративной репутацией либо не упоминается в принципе, либо выделяется как составляющая часть маркетинговой стратегии [2–4]. Отечественные исследования, посвященные корпоративной репутации (Важенина И.С., Шарков Ф.И., Рева В.Е. и др.) раскрывают данную категорию как взаимозависимую с хозяйственной деятельностью предприятия, однако не выделяют связи с целями, задачами и стратегией субъекта [1, 5, 9].

В данном контексте мы разделяем точку зрения зарубежных исследователей (Davies G., Griffin A., Fombrun C.J.), рассматривающих совокупность мер по управлению репутационным капиталом не только как составляющий элемент общей стратегии предприятия, но и как элемент, достаточно значимый для обособления в отдельное функциональное направление [12, 14, 15]. Более того, для клиентоориентированных сегментов репутация может выступать не только значимым активом, но

и интегральным показателем эффективности хозяйственной деятельности.

Одной из таких отраслей является индустрия моды. Индустрии моды присуща своя специфика хозяйствования, отличная от других областей торговли. Предприятиями данной сферы предлагается продукт, часто не имеющий значимости для потребителя с функциональной точки зрения. Объективной задачей для достижения этой цели является создание «образа», соответствующего ценностям контактной аудитории. Однако для формирования положительного репутационного актива модный дом вынужден не только предлагать потребителю «символ», но и содержание в виде соответствия товара заявленным критериям качества. Даже больше, потребитель является не единственной контактной аудиторией, с кем взаимодействует предприятие, поэтому исключительную важность имеет законодательная, социальная, экологическая ответственность и предпринимательская этика.

Весь комплекс мер по формированию, тактическому и стратегическому управлению репутационным капиталом считаем целесообразным представить в форме отдельного функционального блока – *репутационной стратегии*. Она представляет собой совокупность принципов и подходов к формированию положительного репутационного капитала, а соответственно, имиджа и общественного мнения на более высоких уровнях. По своей форме она является долгосрочным планом, диалектически связанным с другими функциональными направлениями и, прежде всего, политикой предприятия. Она определяет, какие задачи для достижения положительного репутационного капитала необходимо предпринять, на каких областях хозяйственной деятельности необходимо сосредоточить внимание, а также какие ресурсы необходимо мобилизовать для решения поставленных задач.

С позиции соблюдения принципов репутационной стратегии, в формировании политики предприятия и разработке репутационной стратегии рекомендуется принимать участие, помимо высшего менеджмента, также и управляющим функциональных отделов предприятия (креативный директор – дизайн-бюро, директор по маркетингу – отдел маркетинга, финансовый директор – отдел финансов и прочие). Несмотря на разработку стратегии менеджментом, её реализация должна осуществляться даже на уровне каждого отдельного сотрудника и быть не придатком к существующим функциональным стратегиям, а их гармоничной частью. Конечной целью формирования репутационной стратегии является создание конкурентного преимущества предприятия (рис. 2).

Репутационная стратегия формируется из двух составляющих – стратегии корпоративной репутации, представляющей оценку именно хозяйственной стороны деятельности предприятия; стратегии корпоративной идентичности, являющейся основой «внешних» коммуникаций предприятия.

Корпоративная репутация является интегральным показателем восприятия контактными аудиториями процесса и последствий предпринимательской деятельности модного дома. Объектом корпоративной репутации являются контракты, деловые отношения, поведение предприятия применительно к контактными аудиториями. В качестве субъектов выступают сами контактные аудитории.

Данный актив формируется не сразу, а в течение достаточно продолжительного практического взаимодействия предприятия с контактными аудиториями (табл. 1).

Вся совокупность стейкхолдеров делится на тех, кто в большей степени зависит от действий организации и на тех, для кого сотрудничество с модным домом либо не будет иметь последствий, либо эффект будет косвенным. К первой категории следует отнести сотрудников, поставщиков, аутсорсинговые предприятия, потребителей и инвесторов. В меньшей степени будут задействованы сервисные предприятия, СМИ, предприятия, обслуживающие организацию и проведение модных показов, ритейлеры и государство, так как их благополучие в меньшей степени зависит от действий модного дома.

Каждый субъект корпоративной репутации обладает своими уникальными мотивами и ожиданиями взаимодействия с предприятием. Сотрудники нацелены на поиск надежной и оплачиваемой должности, потребители – на поиск качественного продукта, способного удовлетворить их базовые потребности; кредиторы и инвесторы готовы предложить материальные ресурсы наиболее рентабельному и малорисковому бизнесу, общественность в целом доверяет социально-ответственным и этичным предприятиям. Суть стратегии корпоративной репутации заключается во взаимоучете взглядов и приоритетов различных контактных групп. Более того, если предприятие выходит на трансграничный уровень, данный процесс дополняется учетом культурных особенностей стран, а также необходимостью анализа восприятия компании со стороны диверсифицированных этносов. Данный аспект требует проведения дополнительных исследований не только потребительского поведения, но и исторической специфики территории, а также текущих социальных, культурных и политических тенденций. Для решения поставленных задач возможно привлечение локальных специалистов. Исходя из перечисленного, формирование корректной стратегии корпоративной репутации требует решения задач, выходящих за рамки исключительно репутационного менеджмента.

С целью систематизации контактных аудиторий и выработке мер по гармоничному взаимодействию с ними, с нашей точки зрения, наиболее объективной является категоризация, предложенная исследователем Griffin A. [14]. Согласно его подходу, контактные аудитории необходимо классифицировать по критерию приоритетности на четыре группы. Адаптируем данный подход к исследуемой нами отрасли (табл. 2).

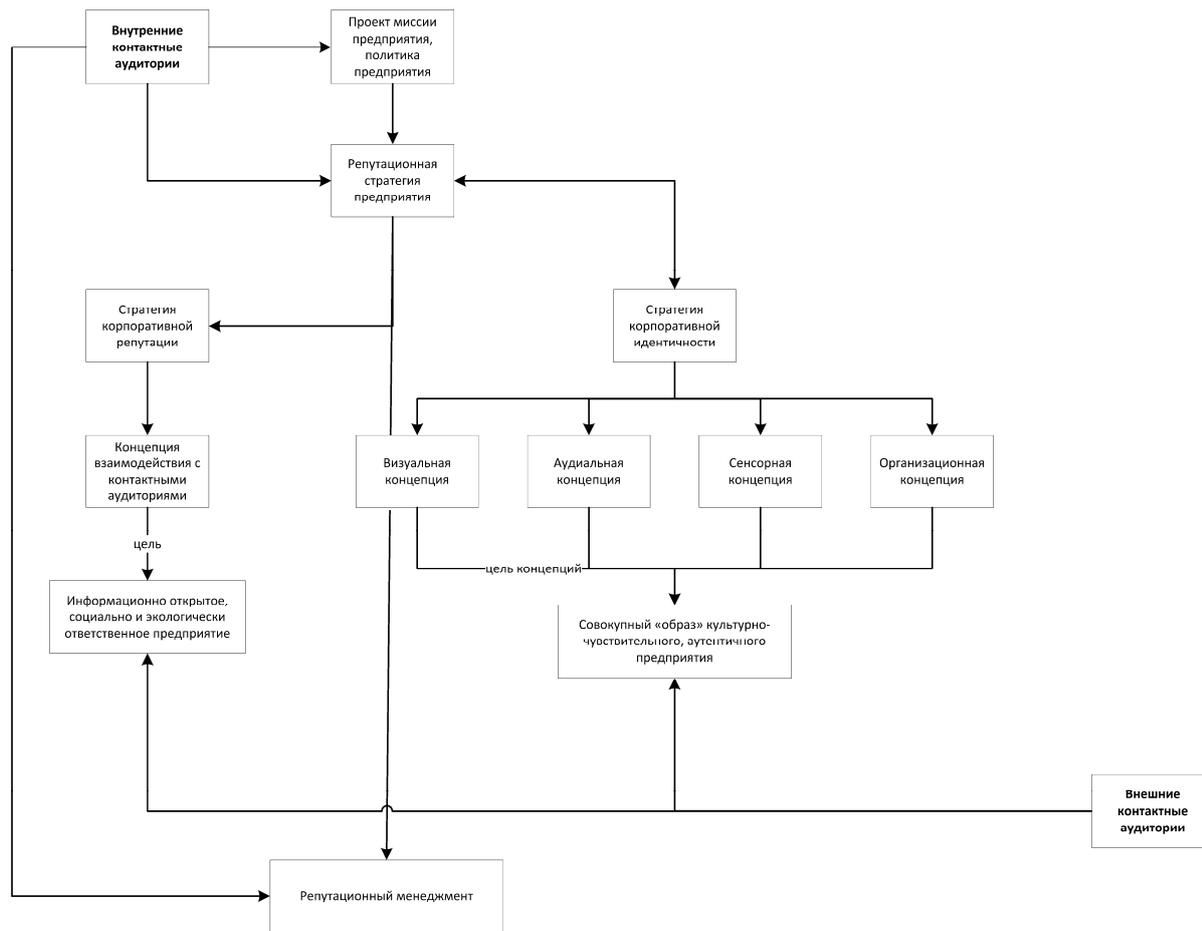


Рис. 2. Принципиальная модель формирования репутационной стратегии предприятий индустрии моды (составлено авторами)

Таблица 1

Взаимодействие стейкхолдеров с модным домом и ценность репутации*

Стейкхолдеры	Воздействие с модным домом	Практическая ценность репутации для контактной аудитории
Этап создания модного продукта		
1. Сотрудники (креативный директор, персонал функциональных отделов предприятия и другие)	1. Вложение трудовых ресурсов в планирование и изготовление модного продукта и соответствующих этому процессов	1.1. Сокращение текучести персонала. 1.2. Увеличение удовлетворения от работы. 1.3. Улучшение климата в коллективе. 1.4. Лояльность персонала к инициативам менеджмента. 1.5. Повышение качества итоговой работы. 1.6. Рост личной репутации
2. Поставщики (предприятия текстильной промышленности и другие)	2. Снабжение модного дома необходимыми в производственном процессе ресурсами	2.1. Гарантии выполнения деловых обязательств; 2.2. Постоянство деловых контрактов; 2.3. Заимствование положительной корпоративной репутации
3. Аутсорсинговые предприятия (швейные производства, бухгалтерские компании, логистические компании и прочие)	3. Осуществление производственной или иной обслуживающей деятельности	3.1. Гарантии соблюдения контрактов и договоров. 3.2. Постоянство деловых контрактов. 3.3. Заимствование положительной корпоративной репутации
4. Сервисные предприятия индустрии моды (предприятия прогнозисты стилевых тенденций)	4. Формирование каталогов прогнозируемых стилевых тенденций и распространение их определенному кругу хозяйствующих субъектов	4.1. Гарантия надежности деловых обязательств. 4.2. Постоянство деловых контрактов. 4.3. Заимствование положительной корпоративной репутации

Стейкхолдеры	Воздействие с модным домом	Практическая ценность репутации для контактной аудитории
5. Организации по защите окружающей среды	5. Контроль за экологической ответственностью предприятия	5.1. Коррекция деятельности модного дома в соответствии с требованиями организаций по сокращению потребления натурального кожи, меха, экологической ответственности
Этап продвижения и рекламы модного продукта		
1. СМИ (журнальные издания, интернет, телевидение, прочие каналы рекламы и продвижения)	1. Освещение деятельности модного дома	1.1. Информационная открытость и доступность предприятия.
2. Обслуживающие организацию показов предприятия (модельные агентства, фото-ателье, арт-компании и прочие)	2. Постановка, организация и обеспечение проведения модных показов	2.1. Гарантия надежности деловых обязательств. 2.2. Заимствование положительной деловой репутации
Этап сбыта модного продукта		
1. Ритейлеры	1. Сбыт продукции модного дома в торговых точках собственных сетей (франшизовые бутики, корнеры, интернет)	1.1. Гарантии соблюдения контрактов и договоров. 1.2. Заимствование положительной корпоративной репутации
2. Потребители	2. Приобретение продукции модного дома в сбытовых точках	2.1. Помощь при осуществлении выбора. 2.2. Психологическое удовлетворение от процесса и результата покупки. 2.3. Экономия времени
3. Государство	3. Контроль за соблюдением установленного законодательства	3.1. Своевременная и полная уплата налогов. 3.2. Содействие реализации проводимых целевых программ. 3.3. Обеспечение занятости населения
4. Инвесторы	4. Предоставление ресурсов для расширенного воспроизводства	4.1. Низкие риски потери средств. 4.2. Доступность и достоверность отчетной информации. 4.3. Короткий период окупаемости инвестиций
5. Кредиторы	5. Предоставление займов и кредитов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности	5.1. Своевременные выплаты; 5.2. Низкие риски деятельности

* Составлено авторами

В соответствии с данной концепцией необходимо следовать следующим ключевым принципам – целостности (стабильность в заключении хозяйственных договоров, стабильность в хозяйственных связях с контрагентами, стабильность производства и сбыта продукции); прозрачности (информационной открытости и доступности); ответственности (в социальной, экологической и предпринимательской сферах).

Корпоративная идентичность представляет собой совокупность всех «внешних» коммуникаций предприятия, ориентированных на контактные аудитории. Объектом корпоративной идентичности является контактная аудитория, а субъектом выступает вся совокупность коммуникаций, способных оставить у стейкхолдеров впечатление (рис. 3).

Большинство авторов на вопрос исследования категории идентичности ограничиваются визуальными коммуникациями предприятия. С нашей точки зрения, она распространяется на гораздо более широкий круг модальностей и помимо визуального включает аудиальное и сенсорное воспри-

ятие. Однако важным элементом идентичности также являются и организационные особенности, такие как выбранные каналы для продвижения и рекламы, каналы для сбыта продукции и позиция относительно франшиз.

Предприятиями должна быть разработана дизайн-концепция, наиболее точно отражающая их корпоративную стратегию в форме визуальных коммуникаций. Она является основой корпоративной идентичности, распространяясь не только на корпоративную мифологию, но и на саму продукцию компании. К созданию дизайн-концепции могут быть привлечены как внутренние отделы предприятия, так и сторонние организации. Схожие концепции в рамках стратегии корпоративной идентичности необходимо разработать по аудиторскому (выбор звукового сопровождения, репрезентующего компанию, для мероприятий, показов и точек сбыта) и сенсорным направлениям (специфика используемых тканей, ассоциируемых с компанией как в рамках одного сезона, так и в долгосрочной перспективе; особенности ароматизации точек сбыта).

Таблица 2

Классификация контактных аудиторий предприятий индустрии моды и мер по взаимодействию с ними по критерию приоритетности

Приоритет	Список контактных аудиторий	Комплекс необходимых мер по формированию положительной корпоративной репутации
1. Аудитории, без учета которых предприятие не может вести хозяйственную деятельность	1. Потребители, сотрудники, инвесторы, кредиторы	1.1. Формирование лояльности потребителей через персонализированный подход. 1.2. Информационная открытость, публикация годовых отчетов деятельности (annual report), финансовой отчетности. 1.3. Надлежащий контроль за квалификацией трудовых ресурсов; формирование заинтересованности сотрудников в результатах хозяйственной деятельности предприятия за счет достойной оплаты труда, системы премий и поощрений, официального трудоустройства, социального пакета, видимой возможности карьерного роста, проведения регулярных квалификационных тренингов
2. Аудитории, имеющие влияние на хозяйственную деятельность предприятия	2. Государство, поставщики	2.1. Соблюдение налогового, уголовного и гражданского законодательства. 2.2. Ответственность перед контрактными предприятиями, подрядчиками; соблюдение предпринимательской этики. 2.3. Социальная ответственность в форме содействия реализации действующих на уровне региона целевых программ; 2.4. Публикация социальной отчетности (AA1000)
3. Аудитории, которые влияют на действия первых двух категорий	3. СМИ, аутсорсинговые компании, сервисные компании, обслуживающие организацию показов предприятия	3.1. Ответственность перед контрактными предприятиями, подрядчиками. 3.2. Информационная открытость, доступность первых лиц компании для СМИ
4. Аудитории, которым не выгодна хозяйственная деятельность предприятия	4. Конкуренты, организации социальной защиты и защиты окружающей среды	4.1. Экологическая ответственность, удовлетворение интересов организаций по охране окружающей среды (использование в производственном процессе экологически чистых материалов, сокращение потребления натуральных мехов, кожи). 4.2. Публикация экологической отчетности

* Составлено авторами

Организационная концепция корпоративной идентичности представляет собой позицию предприятия в отношении используемых каналов продвижения, используемых каналов сбыта, франшиз и прочих лицензионных соглашений. Каналы продвижения и сбыта выбираются модным домом в зависимости от его принадлежности к ценовому и товарному сегменту. Неверно сформированная организационная концепция может привести к ассимиляции различных ценовых сегментов и последующей девальвации репутационного капитала.

Позиция в отношении франшизы бренда является значимым аспектом корпоративной идентичности, так как увеличение количества франшиз и прочих лицензионных соглашений создает риск диффузии корпоративной идентичности и потери лояльности потребителей.

Стратегия корпоративной идентичности при выходе на транс-границный уровень должна быть чувствительной к культурным и религиозным особенностям других стран. С точки зрения исследователя Z. Abdullah, необходимо к процессу ее формирования добавить такой аспект, как TGAP (Tobacco-Gambling-Alcohol-Pornography), подразумевающий комплекс мер по исключению или минимизации визуальных и прочих коммуника-

ций, содержащих символику табака, алкоголя, азартных игр и порнографии [10].

Исследователь Olins W. отмечает, что внешний образ предприятия, проецируемый через корпоративную идентичность, должен отражать реальную действительность и миссию, «я нахожу более объективной корпоративную идентичность как выражение исторических, социальных или политических событий, нежели как сиюминутный дизайн, символику, логотип или цветовую схему ...» [11, с. 57]. Более того, при корректно сформулированной миссии предприятия стратегия корпоративной идентичности не создает сложности при создании, а является просто ее органичным продолжением. В иных случаях, предприятия просто повторяют идентичность, присущую большинству субъектов в отрасли. Помимо отсутствия дифференциации, они создают риск потери репутационных активов в случае несоответствия действительности созданного «образа» выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Аналогичной позиции придерживаются авторы James H. Gilmore, Joseph Pine II, утверждая, что главным критерием корпоративной идентичности для формирования положительного репутационного актива сегодня выступает введенная ими в научный оборот категория «аутентичность», или

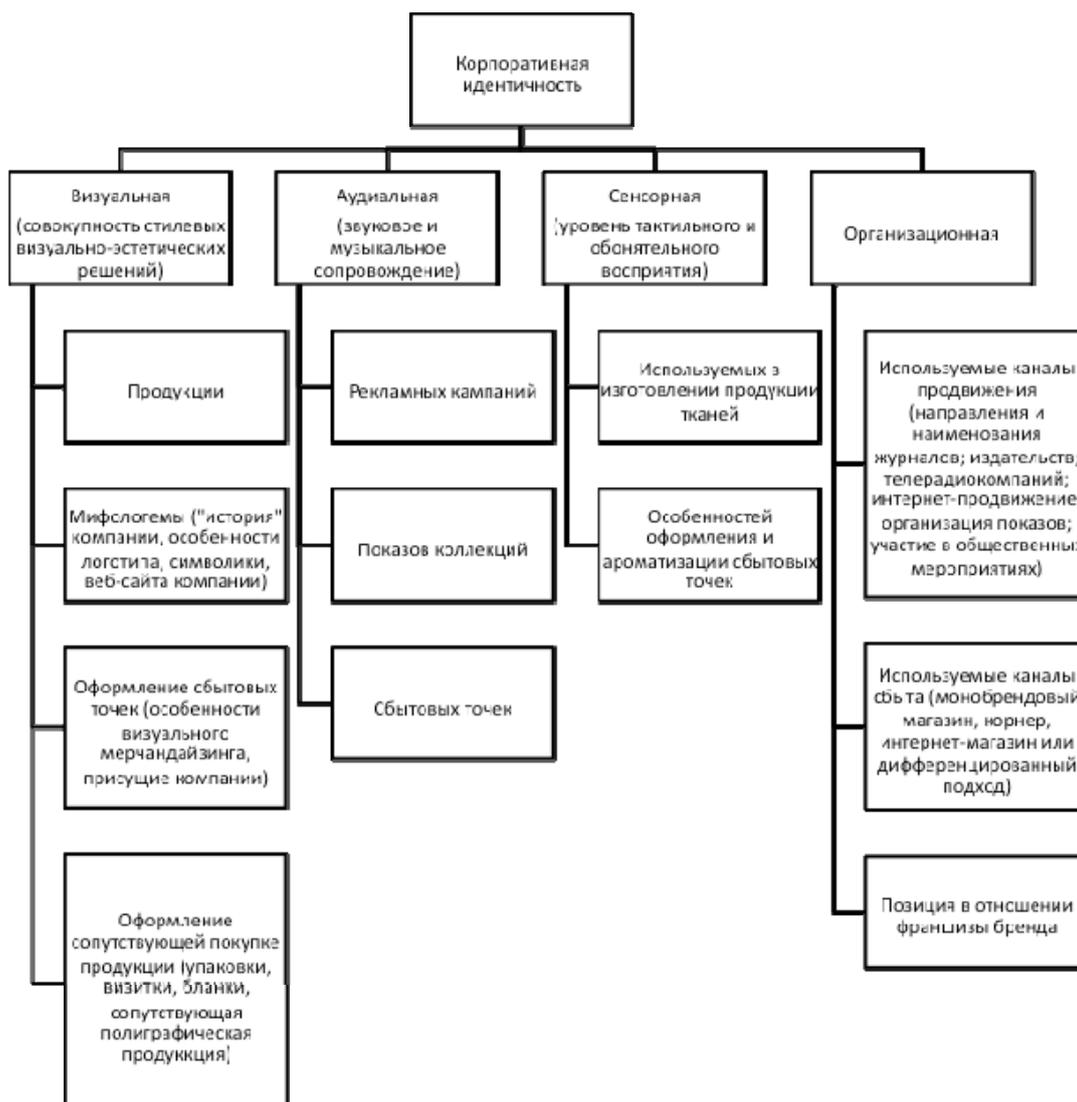


Рис. 3. Структура корпоративной идентичности, применительно к предприятиям модной индустрии (составлена авторами)

соответствие хозяйственной деятельности предприятия действительности [13].

С нашей точки зрения, руководство по формированию всех концепций стратегии корпоративной идентичности должно находиться в полномочиях креативного директора дома. В отрасли индустрии моды сегодня частым является отождествление корпоративной идентичности с личностью креативного директора, поэтому его личная репутация во многом образует репутационный актив самого предприятия.

В итоге корпоративная идентичность при формировании репутационной стратегии должна быть рассмотрена с четырех позиций – визуальной, аудиальной, сенсорной и организационной. При формировании данных концепций важным аспектом является чувствительность к культурным и религиозным особенностям стран, а также соответствие корпоративной идентичности реальной

действительности или «аутентичность». Соответственно, мы считаем целесообразным ввести ряд критических принципов, которых должны придерживаться предприятия при создании своей стратегии корпоративной идентичности, а именно – соответствие миссии и целям предприятия, культурной и религиозной чувствительности и аутентичности.

Экономический аспект категории репутация является в настоящее время дискуссионным и не имеет унифицированной терминологии и методологии для анализа. В контексте данной работы мы считаем целесообразным разделить категорию «репутационный капитал», «имидж» и «общественное мнение» по уровню воздействия, начиная от наименьшего наноуровня и заканчивая гиперуровнем.

Особую важность для дальнейшей прикладной адаптации имеет взаимосвязка категории «репутационный капитал» со стратегическим плани-

рованием предприятия и выделение для этих целей отдельного функционального направления.

Репутационная стратегия формируется как отдельный долгосрочный план и включает в себя два важнейших направления – стратегию корпоративной репутации и стратегию корпоративной идентичности. Корпоративная репутация представляет собой «содержание» репутационных активов предприятия и отражает степень социальной, экологической ответственности и этичности предприятий, сформированной за долгосрочный период хозяйственной деятельности. В рамках данной стратегии мы считаем целесообразным формирование концепции взаимодействия с контактными аудиториями из внешней и внутренней сред. Корпоративная идентичность является «формой» репутационного капитала предприятия и отражает визуальные, аудиальные, сенсорные и организационные коммуникации, репрезентирующие миссию и дифференцирующие предприятие на рыночной нише. В соответствии с каждым направлением коммуникаций необходимо разработать соответствующую концепцию, используя для этого как внутренние ресурсы, так и привлекая сторонние предприятия.

Литература

1. Важенина, И.С. Репутация организации / И.С. Важенина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.
2. Веретенникова, О.Б. Денежное хозяйство предприятий / О.Б. Веретенникова, А.Ю. Казак. – М.: Экономистъ, 2007.
3. Добровольский, Е.Ю. Бюджетирование: шаг за шагом / Е.Ю. Добровольский. – СПб.: Питер, 2010.
4. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М.: Дело, 2008.
5. Рева, В.Е. Управление репутацией / В.Е. Рева. – М.: Дашков и Ко, 2009.
6. Решетникова, И.И. Формирование и развитие делового имиджа фирмы / И.И. Решетникова. – М.: Экономика, 2008.
7. Соломанидина, Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – № 3. – С. 35–37.
8. Цветкова, А.Б. Роль корпоративной репутации в формировании успешности компании на рынке / А.Б. Цветкова // Реклама. Теория и практика. 2007. – № 5. – С. 27–35.
9. Шарков, Ф.И. Константы гудвилла: стиль, публицити, репутация, имидж и бренд фирмы: учебное пособие / Ф.И. Шарков. – М.: Дашков и Ко, 2010.
10. Abdullah, Z. Beyond Corporate Image / Z. Abdullah // International Journal of Economics and Management. – № 3. – С. 170–183.
11. Balmer, J.M.T. Reveiling the Corporation / J.M.T. Balmer, S.A. Greyser. – London: Routledge, 2003.
12. Corporate Reputation and Competitiveness / G. Davies, R. Chun, R.D. Silva, S. Roper. – London: Routledge, 2002.
13. Gilmore, G.H. Authenticity: What Customers Really Want / G.H. Gilmore, B.J. Pine II. – Harvard Business School Press, 2007.
14. Griffin, A. New Strategies for Rep. Management / A. Griffin. – London: Kogan Page, 2008.
15. Fombrun, C.J. Reputation: Realizing Value From The Corporate Image / C.J. Fombrun. – Harvard Business School Press, 1996.

Поступила в редакцию 1 сентября 2011 г.

Иваницкий Виктор Павлович. Доктор экономических наук, профессор, руководитель Международного института экономических и финансовых инвестиций. Область научных интересов – финансы и кредит. Контактный телефон: +7(343)252-14-48.

Ivanitsky Viktor Pavlovich is Doctor of Science (Economics), Professor, a manager of International Institute of Economic and Financial Investment. Research interests: finance and credit. Tel.: +7(343)252-14-48.

Щеглов Михаил Сергеевич. Аспирант очной формы обучения кафедры ценных бумаг и инвестиций, Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург). Область научных интересов – экономика отрасли и предприятий индустрии моды. Контактный телефон: +7-919-378-08-38. E-mail: everlybro@gmail.com.

Shcheglov Mikhail Sergeevich is a full-time post-graduate student of the Capital Issues and Investment Department of Ural State Economic University, Yekaterinburg. Research interests: economy of sector and enterprise of fashion industry. Tel.: +7-919-378-08-38. E-mail: everlybro@gmail.com.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ИДЕИ КАК ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.А. Маленьких

Статья посвящена вопросу выявления экономически привлекательных бизнес-идей. В рамках данного исследования был разработан алгоритм оценки перспективности различных видов деятельности.

Ключевые слова: бизнес-идея, область рациональных управленческих решений, бизнес-процесс, потенциал предприятия, финансово-экономические показатели.

Выбор направления предпринимательской деятельности в первую очередь связан с поиском привлекательных бизнес-идей, позволяющих достичь поставленные субъектом анализа цели. При этом сам процесс экономической оценки подразумевает наличие некоторой системы показателей, отражающей характеристики бизнеса. В реальной жизни эти показатели применительно к любой бизнес-идеи имеют количественные и качественные параметры. Таким образом, предпринимателю необходимо задать критерии данных показателей, то есть определить приемлемые границы параметров. Совокупность данных критериев образует область принятия управленческих решений. С целью упрощения задачи экономической оценки привлекательности бизнес-идеи целесообразно представить данный процесс в виде алгоритма, изображенного на рис. 1 [1, 2].

На первом этапе алгоритма субъекту анализа необходимо сформировать систему показателей, отражающих характеристики, по которым будет оцениваться бизнес-идея. В ней обязательно должны быть отражены финансово-экономические показатели, параметры бизнес-процесса и характеристики внешней среды. Это позволяет не только учесть все желаемые параметры, но и всесторонне проверить бизнес-идею на жизнеспособность. Так, показатели бизнес-процесса и внешней среды представляют собой совокупность трудового, технического, организационного, материального, финансового, информационного потенциала предприятия. Результаты его использования характеризуются различными финансово-экономическими показателями [3].

На втором этапе алгоритма субъекту анализа необходимо определить приемлемые границы каждого показателя, то есть задать критерии. Их выбор индивидуален. Совокупность критериев образует некоторую область приемлемых значений.

Неопределенность внешней среды является функцией количества информации, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и

есть основания считать ее высоконадежной. Поскольку бизнес все более становится глобальным занятием, требуется больше и больше информации, но уверенность в ее точности снижается [4].

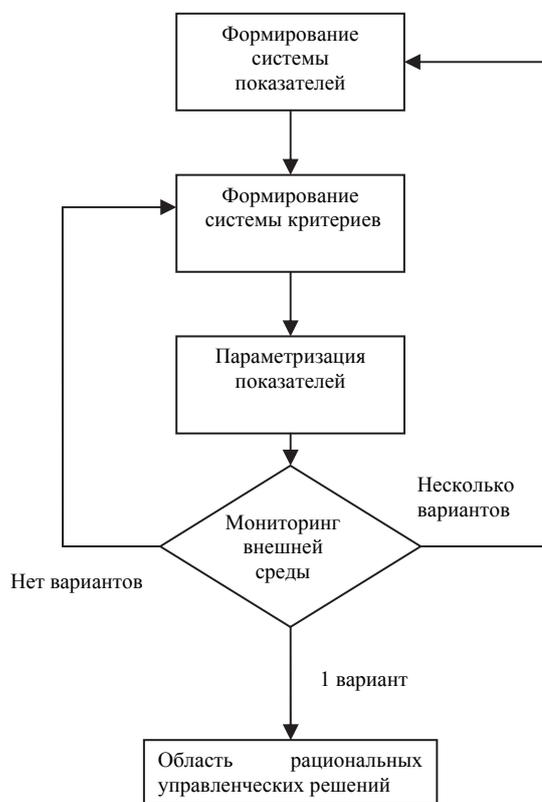


Рис. 1. Алгоритм выявления и экономической оценки привлекательности бизнес-идей

Следовательно, на третьем этапе алгоритма необходимо сформировать систему источников получения необходимой для предпринимателя информации. При этом целесообразно использовать как можно большее количество источников в целях получения более полного и достоверного представления о внешней среде.

Совокупность критериев создает некоторую область приемлемых вариантов бизнес-идей. Но данная область носит теоретический характер – она отражает лишь потребности субъекта анализа.

Наличие бизнес-идеи, значения параметров которой лежали бы в заданной критериями области, проверяется посредством мониторинга внешней среды. Это четвертый этап алгоритма.

В целях сокращения времени поиска и объема необходимой для анализа информации следует осуществлять мониторинг среды в последовательности, изображенной на рис. 2.

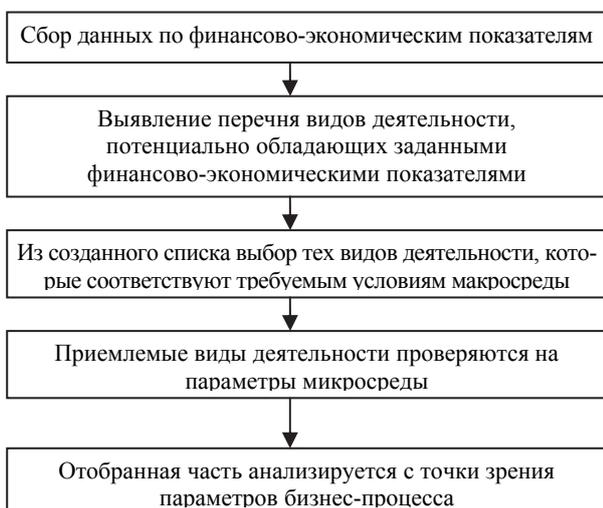


Рис. 2. Последовательность нахождения области приемлемых решений

Таким образом, приемлемые для предпринимателя виды деятельности лежат на пересечении двух областей. При этом возможны три ситуации:

- 1) существует единственное решение, представленное конкретным видом деятельности;
- 2) существует несколько видов экономической деятельности, параметры которых попадают в заданные границы;
- 3) третий вариант – отсутствие подходящих для предпринимателя бизнес-идей.

Во втором случае необходимо ввести дополнительные параметры, позволяющие уточнить выбор. Субъект анализа возвращается на первый этап алгоритма. Как только в процессе поиска открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация. Однако она может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора. Поэтому успешное использование стратегии невозможно без обратной связи [5].

В третьем случае следует вернуться на второй этап алгоритма и поменять значения критериев, а точнее – расширить приемлемые границы.

Результатом использования предложенного алгоритма является бизнес-идея, соответствующая всем заданным критериям [2].

Произведем апробацию предложенной методики на конкретном примере. Пусть некий субъект анализа планирует открыть свой бизнес, но не знает какой вид экономической деятельности выбрать. Совокупность указанных субъектом анализа

критериев показателей представлена в табл. 1 и образует область приемлемых значений, то есть формирует определенный образ привлекательной бизнес-идеи.

**Таблица 1
Область приемлемых значений показателей**

Показатели	Критерии
1. Стартовый капитал:	834 000 руб.
– собственный	500 000 руб.
– заемный	334 000 руб.
2. Коэффициент соотношения собственных средств к заемным средствам	1,5
3. Прибыль	60 000 руб.
4. Уровень риска	25 %
5. Срок окупаемости	3 года
6. Рентабельность	
– рентабельность продукции	от 25 %
– рентабельность активов	Превышает текущей ставки по кредиту
7. Выручка	300 000 руб.
8. Ставка дисконтирования	35 %
9. Легальность продукции	есть
10. Качество материальных ресурсов	высокое
11. Месторасположение ресурсов	г. Челябинск
12. Инвестиционный климат	благоприятный
13. Политический климат	благоприятный
14. Волатильность цен на ресурс	низкая
15. Уровень конкуренции	низкий
16. Число фирм-конкурентов	не более 5 фирм
17. Характеристика рынка	растущий

В условиях внешней среды в рамках релевантного периода интересующие субъекта анализа показатели принимают определенные значения. Таким образом, задача сводится к выявлению границ по каждому из заданных им показателей. Так как предполагается, что разработанный алгоритм должен обладать не только практической применимостью, но простотой и оперативностью принятия решений, то необходимо максимально сократить объем требуемых данных. С этой целью произведем параметризацию сначала основных показателей, затем, сократив исследуемую область, обозначим границы оставшихся.

Вся совокупность законодательно закрепленных видов деятельности отражена в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1) с последней редакцией от 30.12.2010 г. № 1151-ст. [6]. Но в статистических целях чаще используют упраздненный Общероссийский классификатор «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ). Также существуют различные отраслевые бизнес-справочники предприятий России [7].

Первый показатель – это стартовый капитал. Так как непосредственные данные отсутствуют, то

в качестве порогового уровня инвестиций целесообразно найти удельную величину основных фондов. Величина финансового барьера определяет круг отраслей, в которых субъект анализа изначально не сможет создать жизнеспособную организацию. Согласно данным с сайта Федеральной службы государственной статистики, к ним относятся: добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды [8].

Проверим тот же перечень отраслей на предмет наличия приемлемых показателей рентабельности. При этом необходимо учитывать, что рентабельность активов определена как превышение над ставкой по кредиту. Так как отсутствуют данные за 2010 год, то необходимо проанализировать значения рентабельности в динамике.

В связи с финансово-экономическим кризисом 2008 года, отклонения по многим показателям значительны. Причем динамика как положительная, так и отрицательная. Ориентироваться, следовательно, надо не только на 2009 год, но и 2007–2008. Данные этих лет являются весьма наглядными. Так, высокие показатели рентабельности 2007, 2008 года по сравнению с 2009 свидетельствуют о том потенциале, который может быть достигнут повторно рассматриваемым видом экономической деятельности. Превышение же показателей 2009 года над предыдущими говорит об успешном преодолении пика кризиса 2008 года предприятиями данной отрасли.

На основании этого выделим перечень отраслей, в которых рентабельность активов и рентабельность продукции принимают приемлемые значения, и сформируем следующую таблицу (табл. 2).

Рентабельность продукции и рентабельность активов в химическом производстве, а также в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов слишком занижены в 2009 году по сравнению с требуемым уровнем. Их необходимо исключить.

В результате остаются следующие подотрасли обрабатывающих производств:

- а) производство кокса и нефтепродуктов;
- б) металлургическое производство и производство готовых металлических изделий.

Проверим их на соответствие остальным критериям. Для этого введем дополнительные данные и рассмотрим каждую группу отдельно.

1. Производство кокса и нефтепродуктов.

Производители кокса – крупные предприятия своей отрасли. Представителями Челябинской области являются ЗАО «Стандарт-К», ООО «Химическая дорожно-строительная компания», ЗАО «Русская металлургическая компания», ООО «Челябинский завод по производству коксохимической продукции». Существующие на них мощности не только создают для рассматриваемого субъекта анализа непреодолимый барьер в размере первоначального

капитала, но и делают его заведомо неконкурентоспособным в ценовой политике [7].

Таблица 2
Выборка видов экономической деятельности в зависимости от показателя рентабельности

Вид экономической деятельности	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Рентабельность проданных товаров, услуг			
Обрабатывающие производства	18,3	17,1	13,4
из них:			
– производство кокса и нефтепродуктов	27,5	27,8	26,3
– химическое производство	19,0	29,9	10,1
– производство прочих неметаллических минеральных продуктов	28,5	22,4	7,4
– металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	34,2	25,5	14,8
– из них металлургическое производство	38,6	28,7	16,3
2 Рентабельность активов			
Обрабатывающие производства	14,8	8,6	6,1
из них:			
– производство кокса и нефтепродуктов	21,8	17,4	15,7
– химическое производство	15,6	19,0	4,5
– производство прочих неметаллических минеральных продуктов	20,9	10,3	0,8
– металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	23,2	8,4	5,3
– из них металлургическое производство	24,6	8,7	5,5

Производство нефтепродуктов также не соответствует требованиям субъекта анализа из-за повышенной волатильности цен на основной ресурс (нефть). Согласно исходным данным планируемый бизнес следует регистрировать в форме ИП. Это означает, что производство алкогольной продукции законодательно ограничено.

2. Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий согласно ОКВЭД включает целый перечень видов деятельности. При этом металлургическое производство недоступно для субъекта анализа из-за высокого значения стартового капитала [6].

Рассмотрим группу производства готовых металлических изделий с точки зрения оставшихся заданных критериев, а именно прибыли. Найдем это показатель на основании данных по рентабельности и годовому обороту малых предприятий. Согласно данным с Федеральной службы государственной статистики средний оборот одного малого предприятия рассматриваемой подотрасли составил в 2009 году 8 724 140 руб. С учетом указанной в табл. 2 рентабельности продукции можно сделать вывод, что прогнозируемый уровень прибыли превысит минимум в 60 000 руб.

Наглядным примером конкретного вида бизнеса в Челябинске является производство и установка заборов, выполненных по индивидуальному заказу методом художественной ковки. Производителем необходимых ресурсов является ОАО «Челябинский металлургический комбинат (ЧМК)», что гарантирует не только качество поставляемого на предприятие сырья, но и близость его расположения. Среди основных конкурентов – компания ООО «Ажурсталь» и фирма ООО ПКФ «Биокомфорт» [9, 10].

Рынок данной продукции можно считать развивающимся, так как в условиях кризиса в Челябинске и Челябинской области идет застройка территории поселками коттеджного типа. Это формирует покупательский спрос на заборы, ворота в индивидуальном стиле.

Рекомендации к применению разработанного алгоритма:

1) необходимо выявить основные показатели, отклонение которых является наиболее критичным;

2) даже если при использовании только части основных показателей уже найден приемлемый для субъекта анализа вид экономической деятельности, следует произвести оценку бизнес-идеи по оставшимся параметрам, так как они могут оказаться лимитирующими;

3) возможно применение данного алгоритма не только для открытия нового бизнеса, но и для развития уже действующего.

Литература

1. Бузырев, В.В. Планирование на строительном предприятии / В.В. Бузырев, Е.В. Гусев, И.П. Савельева, И.В. Федосеев. – М.: Изд-во «КноРус», 2010.
2. Воложанин, В.В. Управление организационным развитием государственных предприятий в условиях рыночной экономики: монография / В.В. Воложанин, Е.В. Гусев, В.Н. Зацепин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002.
3. Лясковская, Е.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.А. Лясковская. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 130 с.
4. Майкл Мескон. Основы менеджмента: пер. с англ. / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – М.: Дело, 1999.
5. Ансофф, И. Стратегическое управление: Экономика / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989.
6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности от 01 января 2003 г. ОК 029-2001 (КДЕС Ред.1).
7. Отраслевой бизнес-справочник предприятий России [Электронный ресурс]. – <http://www.actinfo.ru>.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru>.
9. ООО «Ажурсталь» [Электронный ресурс]. – www.hudkovka.com.
10. Фирма «Биокомфорт» [Электронный ресурс]. – www.biokomfort.com.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Маленьких Мария Андреевна. Сотрудник научно-образовательного центра факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинг, менеджмент, экономика предприятия. Контактный телефон: 89517868933.

Malenkikh Marina Andreevna is a member of scientific and educational center of Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: marketing, management, economics of enterprise. Tel.: 89517868933.

ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В.Г. Мохов, В.Г. Плужников

Предложен новый подход к оценке ресурсного обеспечения промышленного предприятия. Исследовано поведение факторов производства в условиях динамично меняющихся параметров внешней среды. На базе производственной функции разработана экономико-математическая модель анализа динамики параметров факторов производства. Сформулированы аспекты практического применения модели.

Ключевые слова: динамический анализ, ресурсное обеспечение, динамика показателей эластичности производственной функции, метод «скользящего окна».

В экономике вообще и при управлении предприятиями, в частности, имеется стабильный спрос на прогнозные исследования эффективности использования ресурсов. Особенно это актуально в кризис и посткризисный период, так как неопределенность внешней среды сказывается на адекватности оценки деятельности предприятия в эти периоды.

В экономической науке широко используется концепция неоклассического понимания предприятия (фирмы) как носителя производственной функции (преобразование ресурсов в продукцию, продающуюся на свободном рынке). При управлении предприятием основной задачей становится определение соотношения объема производства и ресурсов, обеспечивающее эффективное использования ресурсов. «Организовать производство – это, значит обеспечить его факторами, соединить их в определенной комбинации, получить продукт и использовать его таким образом, чтобы сделать возможным повторение акта производства» [1, с. 76].

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:

$$Q = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta, \quad (1)$$

где Q – объем выпуска продукции, тыс. руб./год; L – численность персонала, чел.; K – 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, а выпускаемая продукция относится к наукоемкой, в производственной функции имеет смысл учесть влияние материальных ресурсов и инновационно-инвестиционных затрат на выпуск продукции:

$$TC = A \cdot OA^\alpha \cdot BnA^\beta \cdot \Phi OT^\gamma \cdot Inv^\delta, \quad (2)$$

где TC – общие затраты на выпуск продукции, тыс. руб./год; A – масштабный переводной множитель; OA – оборотные активы предприятия, тыс. руб./год; BnA – внеоборотные активы предприятия, тыс. руб.; ΦOT – фонд оплаты труда (заработная плата и единый социальный налог), тыс. руб./год; Inv – инновационно-инвестиционные затраты на развитие предприятия, тыс. руб./год; $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ – эластичность выпуска продукции по соответствующему ресурсу, безразм. По своей величине показатели эластичности должны быть меньше 1. Выбор показателя общих затрат в качестве результирующего обусловлен желанием снизить погрешность влияния на результаты работы предприятия факторов внешней среды (величины спроса, изменения цен на рынках и пр.).

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 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.

В зависимости от подхода к описанию технического прогресса выделяют:

- автономный технический прогресс по Харроду и по Хиксу;
- овеществленный технический прогресс по Соллоу;
- индуцированный технический прогресс по Эрроу и по Моисееву;

– подход на основе рассмотрения особого ресурса.

На их основе разработаны различные модели экономической динамики, позволяющие прогнозировать рациональное соотношение ресурсов для достижения желаемых темпов развития открытых и закрытых экономических систем, со сбалансированным и несбалансированным ростом.

Однако используемые модели имеют существенный недостаток, так как основаны на допущении сохранения пропорций между характеристиками экономических систем в течение всего ретроспективного периода (фиксированные значения), что не соответствует действительности. Иными словами, факторы являются функциями основных переменных [2, с. 59]. То есть при экстраполяции трендов различных показателей используют постоянные (фиксированные) коэффициенты, не учитывающие динамику изменения свойств как факторов производства, так и их взаимосвязей. Очевидно, что изменения условий производства, вызываемые воздействием внешней среды, вносят существенные погрешности в результаты моделирования. Кроме того, прогнозирование по модели, построенной на ретроспективной базе, переносит все «огрехи» прошлого менеджмента на перспективу.

Для анализа деятельности предприятия в условиях кризиса технический прогресс не учитывался, так как его влияние в краткосрочном периоде существенно ниже разброса уровня воздействия факторов производства.

В качестве исходной информации для анализа использованы данные результатов деятельности типичного промышленного предприятия Челябинской области за 2,5 года (14 периодов (кварталов)). Полученные исходные данные генеральной совокупности (population), «очищенные» от изменений вызванных результатами неосновной деятельности, инфляционной составляющей, приведенные к

постоянным ценам, представлены в табл. 1.

Для анализа параметров динамики факторов производства разобьем генеральную совокупность, представленную в табл. 1, на 6 групп методом «скользящего окна». Из первоначальной совокупности выделяем 9 наблюдений с № 1 по № 9, и включаем их в первую выборку (окно). В табл. 1 данные наблюдения выборки 1 выделены жирной рамкой. Во вторую выборку включаем наблюдения из генеральной совокупности с номера № 2 по № 10. Аналогичным образом формируем остальные выборки 3, 4, 5, 6. В последнюю, шестую выборку, соответственно входят наблюдения с № 6 по № 14. Обоснование количества наблюдений в каждой выборке оставляем за рамками исследования.

Путем логарифмирования совокупности данных, каждой выборки (окна с 1 по 6), приводим их к линейному виду. Полученные системы линейных уравнений решаем методом наименьших квадратов (МНК, SSD). Расчет параметров производился программой Microsoft Office Excel 2007, инструмент *Данные / Анализ данных / Регрессия*, и *Данные / Анализ данных / корреляция*:

$$\sum \ln TC_i = \sum \ln A + \alpha \cdot \sum \ln OA_i + \beta \cdot \sum \ln BnA_i + \gamma \cdot \sum \ln FOT_i + \delta \cdot \sum \ln Inv_i \quad (3)$$

На основе полученных линейных уравнений рассчитаны параметры производственных функций, которые сведены в табл. 2 и 3 и представлены на рис. 1 и 2.

Практический интерес с позиции менеджмента представляет не столько исследование факторов производства, сколько анализ изменения тренда факторов производства. Объясняется это тем, что воздействуя на доминантные факторы производства, можно изменять технологию для улучшения результатов производства.

По найденным в процессе решения уравнений (3) коэффициентам регрессии ($\alpha, \beta, \gamma, \delta$) (см. табл. 3) и исходным данным факторов производства (A, OA, BnA, FOT, Inv) (см. табл. 1) получим

расчетные значения затрат на производство (\widehat{TC}_i) по каждой выборке, полученные результаты представлены на рис. 3 и в табл. 4. Можно отметить высокую степень совмещения расчетных значений затрат \widehat{TC}_i , для различных групп (линии 1–6) и фактических значений (линия – факт), рис. 3.

Динамика коэффициентов корреляции между \widehat{TC}_i и факторами производства, приведенные в табл. 2 и рис. 1, позволяют сделать

Генеральная совокупность, тыс. руб./год

Таблица 1

№	Объем пр-ва TC_i	Об. акт. OA_i	Внеоб. акт. BnA_i	ФОТ FOT_i	Инвестиц. Inv_i
1	77 639	221 392	274 059	4 601	32 653
2	89 260	281 120	274 376	5 306	83 702
3	107 533	316 618	275 771	6 378	61 738
4	111 874	329 161	327 071	6 659	93 753
5	98 098	349 534	325 421	5 802	48 267
6	126 874	331 969	332 853	7 521	19 276
7	136 869	336 811	333 930	8 111	35 191
8	142 831	348 084	330 310	8 454	37 431
9	124 543	356 631	333 866	7 396	41 563
10	182 242	367 117	335 166	10 804	41 093
11	133 059	354 734	334 095	7 855	15 837
12	168 265	339 604	342 630	9 532	22 885
13	157 580	324 830	348 963	8 869	21 056
14	185 710	372 070	306 426	10 422	29 175

Таблица 2

Динамика показателей корреляции

Наименование фактора	Номер выборки					
	1	2	3	4	5	6
Ln OA	0,809	0,725	0,584	0,354	0,017	0,400
Ln BnA	0,784	0,649	0,465	0,801	0,685	-0,267
Ln FOT	1,000	1,000	1,000	0,997	0,994	0,990
Ln Inv	-0,316	-0,534	-0,354	-0,363	-0,237	0,155

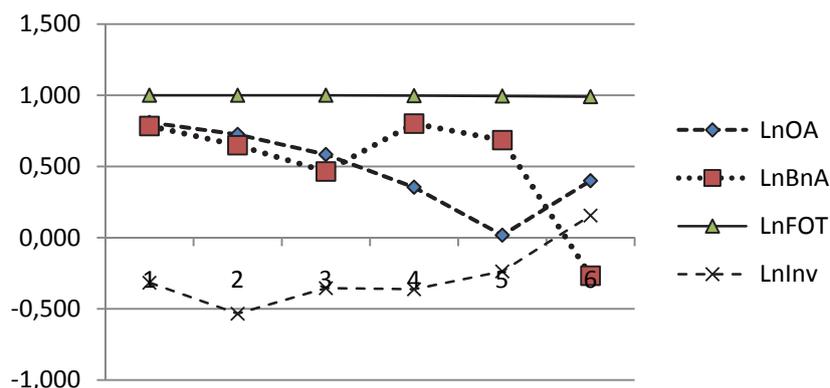


Рис. 1. Динамика показателей корреляции

Таблица 3

Динамика коэффициентов эластичности

Наименование	Номер выборки						За период
	1	2	3	4	5	6	
α	0,0099	0,0228	0,0299	-0,0441	-0,0548	-0,3013	-0,05106
β	-0,0072	-0,0152	-0,0170	1,1682	1,0569	-0,2555	-0,0472
γ	0,9953	0,9969	0,9962	0,9668	0,9722	1,1395	1,0701
δ	-0,0036	-0,0029	-0,0034	0,0043	0,0049	-0,0233	-0,0104
Σ	0,9944	1,0016	1,0057	2,0952	1,9792	0,5594	0,9614

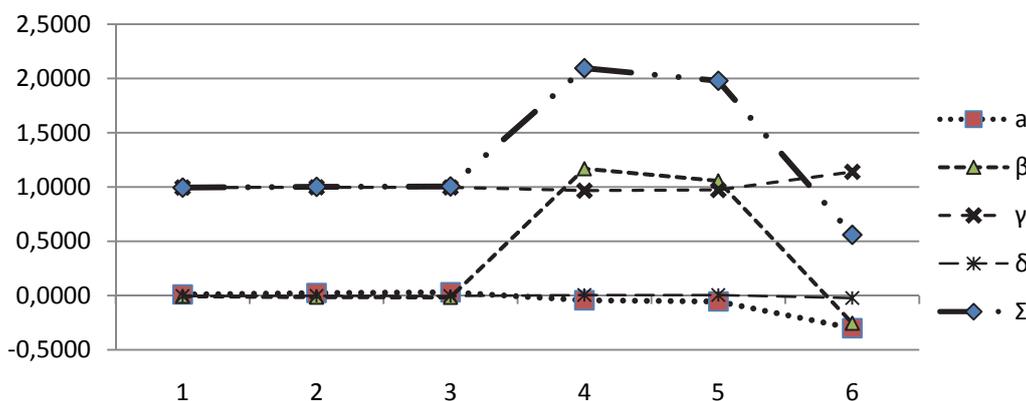


Рис. 2. Динамика показателей степеней производственной функции

вывод, что теснота корреляционной связи только фактора FOT (фонд оплаты труда) с объемом производства \widehat{TC}_t , демонстрирует постоянство и стабильность, остальные имеют большой разброс, вплоть до отрицательной связи.

Динамика коэффициентов корреляции факторов OA, BnA, Inv показывает, как сильно меняется теснота связи в различных выборках (окнах), что характеризует низкую устойчивость предприятия к внешним воздействиям в период кризиса. Изме-

ние воздействий внешней среды, проявляющееся через изменение объемов производства, особенно в условиях кризиса, существенно меняет отдачу (эффективность) факторов производства.

Результаты анализа динамики коэффициентов эластичности (показателей степени факторов) α , β , γ , δ , приведенные в табл. 3, рис. 2, подтверждают

Особый интерес представляет наличие отрицательных значений показателей эластичности выпуска по вещественным факторам производства. На наш взгляд это объясняется необоснованным вовлечением в производство дополнительных ресурсов при неполном использовании имеющихся ресурсов при реальном снижении объемов про-

Таблица 4

Расчетные значения \widehat{TC}_i , по окнам

№	Номер окна					
	1	2	3	4	5	6
1	76 922					
2	88 548	88 476				
3	106 594	106 677	106 663			
4	110 994	111 022	110 978	115 910		
5	97 077	97 119	97 164	100 318	99 971	
6	126 006	125 930	125 974	132 135	131 539	125 905
7	135 562	135 570	135 582	142 956	142 344	134 602
8	141 292	141 389	141 428	146 740	146 274	139 902
9	123 660	123 755	123 813	130 489	129 800	118 639
10		180 693	180 767	188 847	188 094	181 010
11			131 892	137 887	137 127	130 153
12				171 828	170 696	161 957
13					162 573	150 774
14						178 469

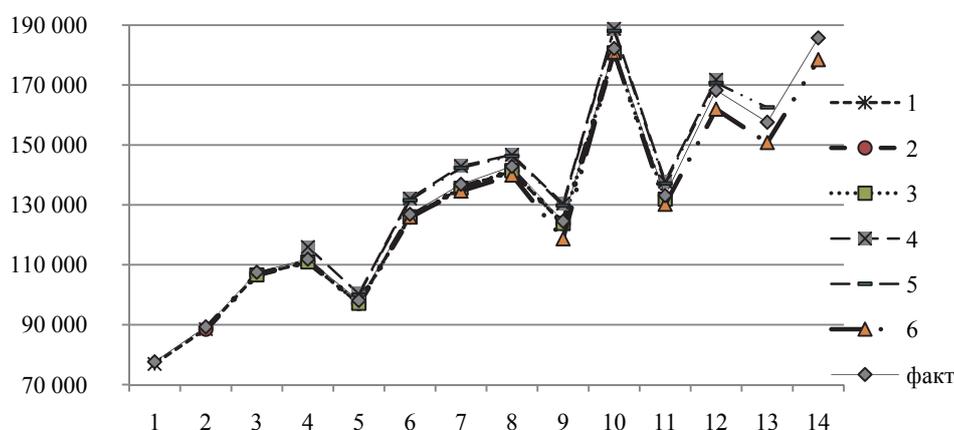


Рис. 3. График исходной (линия – факт) и прогнозных значений за различные выборки (линии 1–6)

вывод о слабой связи факторов с объемом производства. Разброс показателей α , β , γ , δ , при своей низкой значимости за соответствующие выборки, довольно широк. В различные периоды они принимают как положительные, так и отрицательные значения. Интересна положительная динамика значений показателя β в 4 и 5 выборке. Скорее всего, она вызвана отрицательной динамикой значений ВпА за соответствующие периоды, при общем росте объемов производства TC_i .

Анализ динамики суммы коэффициентов эластичности $\Sigma = \alpha + \beta + \gamma + \delta$, т. е. масштаба производства, позволяет сделать вывод, что на масштаб производства кризисные явления влияния не оказывают.

изводства (см. наблюдения № 5, 9, 11, 13 табл. 1). В равной степени это относится и к инновационно-инвестиционной деятельности.

На динамику коэффициентов эластичности повлияло следующее:

- высокий уровень эластичности фонда оплаты труда определяется действующей негибкой системой мотивации труда, а также высокой долей заработной платы основных рабочих;
- низкий уровень эластичности внеоборотных активов понятен и объясняется их экономической природой;
- низкий уровень эластичности оборотных активов, скорее всего, обусловлен недостаточно эф-

фактивной системой управления оборотным капиталом;

– низкий уровень показателя эластичности инвестиций и его отрицательная корреляция вызваны временным лагом между моментом проведения капиталовложений и их отдачей, а также низкой загрузкой оборудования. Анализ влияния величины инвестиций на эффективность производства, по мнению авторов, надо проводить на значительно больших временных интервалах.

Таблица 5
Динамика средней относительной ошибки аппроксимации

Наименование	Выборки					
	1	2	3	4	5	6
Е ₀	0,0087	0,0085	0,0083	0,0348	0,0301	0,0267

Необходимо отметить, что вероятностные модели дают лишь оценки коэффициентов регрессии. Анализ верифицируемости полученных оценок относительно фактических данных достигается проверкой статистической значимости коэффициентов регрессии и близости расположения фактических данных к рассчитанной линии регрессии [3, с. 271].

Для оценки точности модели использована средняя относительная ошибка аппроксимации, т. е. статистическая значимость коэффициентов определялась степенью вариации вокруг оценочного значения. Полученные результаты, приведены в табл. 5 и на рис. 3:

$$E_0 = \frac{1}{n} \cdot \sum \left| \frac{TC_i - \widehat{TC}_i}{TC_i} \right| \cdot 100 \%, \quad (4)$$

где n – количество наблюдений; \widehat{TC}_i – расчетное значение переменной i – го периода; TC_i – фактическое значение, для выборок 1–6.

Средняя ошибка аппроксимации укладывается в диапазон от 0,85 до 3,48 %, что позволяет сделать вывод о высокой достоверности построенной модели.

Результаты расчетов критерия Фишера (F-статистики) приведены в табл. 6. Расчетные значе-

ния больше табличного на всех периодах, что отражает достоверность результатов.

Таблица 6
Динамика F-критерия

Наименование	Выборки					
	1	2	3	4	5	6
F	360,27	506,77	386,06	21,13	24,37	5,76

На основании анализа динамики показателей производственной функции можно сделать следующие выводы.

1. Необходимо осторожно подходить к вопросам подбора факторов. Рациональной базой для включения и исключения факторов в модель может служить теория, лежащая в основе модели.

2. Предлагаемый метод на основе производственной функции, позволяет не только оценивать влияние факторов производства на конечный продукт, но и проанализировать динамику эффективности (пропорциональности) этих факторов (затрат соответствующих ресурсов).

3. Предложенный метод диагностики и прогнозирования динамики факторов производства позволяет значительно повысить точность и достоверность прогноза.

4. Для обеспечения достоверности результатов моделирования необходимо исследовать влияние числа степеней свободы выборок на значимость коэффициентов регрессии.

Литература

1. Бабинцева, Н.С. *Некоторые новые подходы в экономической теории: очерки [Текст] / Н.С. Бабинцева.* – СПб. : СПбУ, 2003. – 200 с.
2. *Интеллектуальный анализ динамики бизнес систем [Текст] / под научной ред. д.т.н., проф. Н.П. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.т.н., проф. Н.П. Тихомирова.* – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
3. Уотшем, Т.Дж. *Количественные методы в финансах: учеб. пособие для вузов [Текст] / Т.Дж. Уотшем, К. Паррамоу; пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой.* – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

Поступила в редакцию 15 февраля 2012 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 a Doctor of Science (Economics), a head of Entrepreneurship and Management Department, Vice-dean for science of the Faculty of Economics and Entrepreneurship, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: issues on efficiency increase of industrial manufacture. Tel.: (8-351) 267-96-23.

Плужников Владимир Германович. Старший преподаватель кафедры предпринимательства и менеджмента, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – изучение проблем стратегического менеджмента, управления проектами, аудита и анализа эффективности работы предприятия. E-mail: pvg@susu.ac.ru, Контактный тел. 267-96-23.

Pluzhnikov Vladimir Germanovich is a senior lecturer of Entrepreneurship and Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: study of strategic management, project management, audit and analysis of enterprise efficiency. E-mail: pvg@susu.ac.ru, tel.: 267-96-23.

ФИНАНСОВАЯ ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ КАК МЕТОДИЧЕСКАЯ ОСНОВА АНАЛИЗА И ФОРМИРОВАНИЯ ДОГОВОРОВ ПОЖИЗНЕННОЙ РЕНТЫ

А.В. Перепеловский

Статья посвящена методу определения суммы регулярного платежа по договору пожизненной ренты, что позволяет сформировать условия договора, одинаково выгодные для обеих сторон сделки.

Ключевые слова: договор, рента, эффект, платеж, собственник, доход, расход.

Договоры пожизненной ренты (далее – ДПР) и пожизненного содержания с иждивением (частный случай ДПР) получили достаточно широкое распространение. Мотивация их заключения очевидна. С одной стороны, это низкий уровень доходов многих пожилых одиноких людей. С другой стороны, для плательщика ренты заключение ДПР является привлекательным вариантом инвестирования средств в недвижимость. Как было отмечено, имущество переходит в собственность плательщика ренты либо бесплатно, либо за плату, которая гораздо ниже его рыночной стоимости. Суммы рентных платежей (содержания) существенно ниже, например, погасительных платежей по кредиту, взятому на приобретение недвижимости.

На этапе заключения ДПР его стороны заинтересованы в определении таких условий договора ренты (размера рентных платежей, суммы платы за передаваемое имущество), которые будут справедливыми для обеих сторон сделки. Установление экономически обоснованных, справедливых и взаимовыгодных условий договора ренты позволит снизить риск конфликта между его сторонами относительно размера ренты (содержания) уже в процессе исполнения ДПР и каждой из сторон получить экономический эффект.

В настоящее время задача определения основных финансовых параметров ДПР методически не разрешена. Существующие немногие статьи по данной тематике содержат лишь способ оценки эффекта от исполнения ДПР при заданных значениях рентных платежей и выкупной стоимости имущества. Таким образом, финансовые параметры ДПР устанавливаются интуитивно и по аналогии с другими договорами ренты, что приводит к неудовлетворению ожиданий одной из сторон относительно эффекта от исполнения договора, как следствие, к конфликтам, которые способны повлечь в итоге расторжение договора.

Условия ДПР должны быть установлены с учетом противоположных экономических интересов и плательщика, и получателя ренты. Поэтому для определения условий ДПР необходимо составить уравнение финансовой эквивалентности, которое будет отражать равенство расходов пла-

тельщика ($P_{\text{плат}}$) и получателя ($P_{\text{получ}}$) ренты по исполнению ДПР. При составлении уравнения финансовой эквивалентности обязательств плательщика и получателя ренты должна быть учтена вероятность дожития получателя ренты до определенного возраста и изменение ценности денег во времени. В общем виде уравнение финансовой эквивалентности будет следующим:

$$P_{\text{плат}} = P_{\text{получ}} \cdot \quad (1)$$

Рассмотрим подробнее состав расходов плательщика и получателя ренты и порядок определения их величины.

Расходы плательщика ренты ($P_{\text{плат}}$) можно разделить на единовременные и периодические. Конкретный состав расходов будет определяться договором ренты.

Единовременные расходы плательщика ренты ($P_{\text{ед}}$) будут включать:

1) расходы на государственную регистрацию ДПР ($P_{\text{гос. регистр}}$). Согласно статье 333.33 (пункт 1, подпункт 22) Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) за государственную регистрацию договоров об отчуждении недвижимого имущества взимается госпошлина в размере: для физических лиц – 1000 рублей; для организаций – 15 000 рублей;

2) расходы на нотариальное удостоверение ДПР ($P_{\text{нотар. удост}}$). Согласно статье 333.24 (пункт 1, подпункт 5) НК РФ за удостоверение прочих договоров, предмет которых подлежит оценке, если нотариальное удостоверение обязательно в соответствии с законодательством Российской Федерации, взимается государственная пошлина 0,5 % суммы договора, но не менее 300 руб. и не более 20 000 руб.;

3) плата за полученное по договору ренты имущество ($P_{\text{ст. имущ}}$). Сумма этой платы, которая будет, приемлемой и для плательщика, и для получателя ренты, может быть определена с помощью уравнения финансовой эквивалентности;

4) оплата услуг бюро технической инвентаризации за оценку предмета договора ренты ($P_{\text{БТИ}}$);

5) оплата консультационных услуг юриста ($P_{\text{юрист}}$) и другие единовременные платежи ($P_{\text{др. единовр}}$).

Данные расходы будут произведены в момент заключения договора, а следовательно, не требуются их дисконтирование для приведения к начальному моменту времени. Величина этих расходов не зависит от срока действия договора ренты, то есть от продолжительности оставшейся жизни получателя ренты. Соответственно, единовременные расходы плательщика ренты будут приниматься в расчет независимо от вероятности дожития получателя ренты до определенного возраста.

Периодические платежи ($P_{\text{период}}$) включают:

1) ежемесячные рентные платежи (содержание) ($P_{\text{ИР}}$). Сумма рентного платежа будет определена, исходя из уравнения финансовой эквивалентности обязательств плательщика и получателя ренты;

2) суммы платежей за жилищные эксплуатационные услуги, потребляемую электроэнергию, тепло, газ, телефон и другие аналогичные услуги ($P_{\text{коммунальн}}$), если их уплата предусмотрена ДПР;

3) налоги ($P_{\text{налог}}$): налог на имущество физических лиц, земельный налог, если по ДПР передается земельный участок;

5) прочие ежеквартальные или ежегодные выплаты, предусмотренные ДПР ($P_{\text{др. период}}$): на лекарства в случае болезни, на текущий ремонт квартиры, на ремонт или приобретение бытовой техники. Предельные размеры данных расходов должны быть определены ДПР. Большая часть данных расходов зависит от наступления некоторых случайных событий, таких, как болезнь получателя ренты, поломка бытовой техники и т. п.

Таким образом, в общем виде сумма расходов плательщика ренты составит

$$P_{\text{плат}} = P_{\text{ед}} + P_{\text{период}} = P_{\text{гос. регистр}} + P_{\text{нотар. удост}} + P_{\text{ст. имущ}} + P_{\text{БТИ}} + P_{\text{юрист}} + P_{\text{др. единовр}} + P_{\text{ИР}} + P_{\text{коммунальн}} + P_{\text{налог}} + P_{\text{др. период}} \quad (2)$$

В формуле (2) неизвестными являются:

– выкупная стоимость имущества, полученного по ДПР, если по условию договора ренты оно передается за плату ($P_{\text{ст. имущ}}$);

– сумма ежемесячных рентных платежей (содержания) ($P_{\text{ИР}}$).

Значения данных показателей могут быть определены, исходя из уравнения финансовой эквивалентности, они должны удовлетворять экономические интересы обеих сторон ДПР.

В формуле (2) суммы периодических платежей ($P_{\text{ИР}}$, $P_{\text{коммунальн}}$, $P_{\text{налог}}$, $P_{\text{др. период}}$) должны быть приведены к начальному моменту времени,

что позволит сделать их сопоставимыми с учетом изменения ценности денег во времени. Для этого они должны быть умножены на дисконтный множитель v^n (n – номер года исполнения договора ренты).

В формуле (2) общая сумма периодических платежей ($P_{\text{ИР}}$, $P_{\text{коммунальн}}$, $P_{\text{налог}}$, $P_{\text{др. период}}$) зависит от длительности исполнения ДПР, то есть от продолжительности жизни получателя ренты. Длительность жизни получателя ренты может быть определена на основе статистических данных, публикуемых в Демографических ежегодниках России [1].

В формуле (2) значения периодических расходов, кроме налогов $P_{\text{ИР}}$, $P_{\text{коммунальн}}$, $P_{\text{др. период}}$, должны быть индексированы с учетом темпов инфляции. Для этого величина рентных платежей будет умножаться на индекс цен ($I_{\text{ц}}$). Индексы цен опубликованы, например, в справочно-правовой системе «Гарант» [2]. Прогнозные значения индексов цен неизвестны. Поэтому, на наш взгляд, допустимо принять их на уровне индекса цен текущего года.

$$P_{\text{плат}} = P_{\text{гос. регистр}} + P_{\text{нотар. удост}} + P_{\text{ст. имущ}} + P_{\text{БТИ}} + P_{\text{юрист}} + P_{\text{др. единовр}} + \sum_{j=1}^{j=N} (P_{\text{ИР}j} + P_{\text{коммунальн}j} + P_{\text{др. период}j}) \times v^j \times \left(\prod_{j=1}^{j=J} I_j + \sum_{j=1}^{j=N} P_{\text{налог}j} \times v^j \right) \quad (3)$$

где j – условный номер года исполнения ДПР. Наибольшее значение j равно N ; N – предполагаемая продолжительность ДПР, равная предполагаемой продолжительности жизни получателя ренты, начиная с даты заключения договора ренты (определяется по Демографическому ежегоднику России); v^j – дисконтный множитель за j -й год

($v^j = \frac{1}{(1+i)^j}$, где i – процентная ставка, отражающая

норму доходности капитала);

$\prod_{j=1}^{j=J} I_j = I_1 \times I_2 \times \dots \times I_J$ – произведение индексов цен,

начиная с первого года и заканчивая j -м годом.

Сумма расходов получателя ренты составит

$$P_{\text{получ.}} = \text{РСИ} + \text{НДФЛ}, \quad (4)$$

где РСИ – рыночная стоимость имущества, передаваемого по ДПР; НДФЛ – налог на доходы физических лиц от выкупной стоимости имущества и от сумм рентных платежей (содержания).

Для получателя ренты выкупная стоимость имущества, передаваемого по ДПР, в целях исчисления НДФЛ относится к доходам от реализации недвижимого имущества, находящегося в Российской Федерации, а ежемесячно получаемая им

рента относится к доходам, полученным от сдачи в аренду или иного использования имущества, находящегося в Российской Федерации. Указанные доходы в соответствии с пунктом 1 статьи 224 НК РФ облагаются НДФЛ по ставке 13 %.

Пунктом 3 ст. 210 НК РФ установлено, что для доходов, в отношении которых предусмотрена налоговая ставка 13 %, налоговая база определяется как денежное выражение таких доходов, подлежащих налогообложению, уменьшенных на сумму полагающихся налогоплательщику налоговых вычетов, предусмотренных статьями 218–221 НК РФ. В данном случае к таким вычетам, в частности, относятся стандартные налоговые вычеты и имущественные налоговые вычеты. Таким образом, при определении размера налоговой базы по доходам, ежемесячно получаемым в виде ренты, получатель ренты вправе воспользоваться стандартными налоговыми вычетами в порядке, установленном ст. 218 НК РФ, и имущественным налоговым вычетом, предусмотренным подпунктом 1 пункта 1 статьи 220 НК РФ.

В соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 220 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение имущественного налогового вычета в суммах, полученных от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика менее трех лет, но не превышающих в целом 1 000 000 руб., а при продаже имущества, находившегося в собственности три года и более, – в полной сумме, полученной налогоплательщиком при продаже указанного имущества.

Организация, являющаяся источником выплаты дохода, обязана в соответствии со ст. 230 НК РФ представить в налоговый орган по месту своего учета сведения о выплаченных в налоговом периоде физическим лицам доходах не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

С учетом изложенного выше, формулу (4) представим в виде

$$P_{\text{получ}} = \text{РСИ} + \sum_{j=1}^{j=N} (P_{\text{ГП}} + P_{\text{др. период}}) \times v^j \times \prod_{j=1}^{j=J} I_j \times 13\%. \quad (5)$$

В формуле (5) не учтены стандартные налоговые вычеты, поскольку их влияние на результат не окажет значительного влияния.

Таким образом, уравнение финансовой эквивалентности обязательств плательщика и получателя ренты будет иметь вид

$$P_{\text{гос. регистр}} + P_{\text{нотар. удост}} + P_{\text{ст. имущ}} + P_{\text{БТИ}} + P_{\text{юрист}} + P_{\text{др. единовр}} + (P_{\text{ГП}} + P_{\text{коммунальн}} + P_{\text{др. период}}) N \times v^N + P_{\text{налог к}} \times N v^N = \text{РСИ} + (P_{\text{ГП}} + P_{\text{др. период}}) \times N \times 13\% \times N v^N. \quad (6)$$

На основании данного уравнения можно определить предельную величину ежегодной ренты (содержания) и выкупную стоимость передаваемого получателем ренты имущества.

Рассмотренный метод определения суммы рентного платежа (6) и выкупной стоимости имущества позволит установить в ДПР условия, одинаково выгодные для обеих сторон сделки. Отклонение от этих условий приведет к тому, что исполнение ДПР будет для одной из сторон выгоднее, чем для другой. Плательщик ренты, являясь собственником имущества, как минимум, будет оплачивать жилищные эксплуатационные услуги, потребляемую электроэнергию, тепло, газ, телефон и другие аналогичные услуги, а также выплачивать минимально допустимый размер ренты (содержания).

Литература

1. Демографический ежегодник России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 525 с.
2. Индекс потребительских цен (базовая инфляция) в процентах к предыдущему месяцу (по состоянию на 26.03.2011) // СПС «Гарант».

Поступила в редакцию 1 июня 2011 г.

Перепеловский Андрей Валерьевич. Генеральный директор, Торговый дом «Вагоностроитель», г. Усть-Катав Челябинской обл., соискатель кафедры «Маркетинг и менеджмент» Южно-Уральского государственного университета. Область научных интересов – экономический анализ и учет договоров пожизненного содержания. Контактный телефон: (8-912) 777-69-99.

Perepelovsky Andrey Valerievich is a Managing director of Trading house «Vagonostroitel», Ust-Katav of the Chelyabinsk region, a degree-seeking student of Marketing and Management Department of South Ural State University. Research interests: economy study and accounting of contracts of annuity. Tel.: (8-912) 777-69-99.

ПРОБЛЕМЫ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ПО ОПЦИОНАМ

А.Ф. Черненко, Е.С. Айдашкина

Статья посвящена анализу в сфере отражения хозяйственных операций с опционами, который позволил выявить проблемы, создающие трудности при оказании финансовых услуг по опционам. Выявленные проблемы сформулированы и классифицированы по различным признакам.

Ключевые слова: *проблема, опцион, метод, доход, расход, учет, премия, хеджирование.*

Информационный поиск, проведенный в сфере отражения хозяйственных операций с опционами, позволяет классифицировать проблемы, возникающие в учете и экономическом анализе опционов, по нескольким признакам.

1. По причине возникновения проблемы классифицируются следующим образом:

а) проблемы, вызванные отсутствием законодательно установленных норм, стандартов и определений (например, в законодательстве отсутствуют закрепленные способы переоценки стоимости опционов);

б) проблемы, вызванные отсутствием необходимой информации для анализа (например, предприятие может иметь сложности со сбором информации о стоимости базисного актива);

в) проблемы, возникающие в связи с отсутствием универсальных методов и моделей (например, отсутствие универсальных моделей для переоценки стоимости опциона);

г) проблемы, возникающие в связи с возможностью выбора альтернативных способов и методов учета (так, опционную сделку можно классифицировать как операцию с финансовым инструментом срочной сделки или сделку с отсрочкой исполнения);

д) проблемы, вызванные сложной конструкцией экзотических опционов (например, в радужных опционах в основе лежит несколько базисных активов, при этом переоценку стоимости надо производить по каждому из них, а в результате выплаты производятся только по одному из активов).

2. По своему содержанию проблемы могут быть классифицированы следующим образом:

а) проблемы неверного или необоснованного выбора той или иной формы учета (например, предприятие может классифицировать опционную сделку с иностранной валютой как операции с финансовым инструментом срочной сделки, а налоговые органы признать ее хеджирующей операцией);

б) проблемы, связанные со сложностью или невозможностью применения методов и моделей в конкретной ситуации (недостаток информации, отсутствие подходящей модели, несколько видов

базисных активов, использование экзотических опционов и т. д.);

в) проблемы, возникающие в связи со сложностью обоснования своей позиции перед контролирующими органами (например, если в учетной политике предприятия не прописано, что опционные сделки классифицируются как сделки с отсрочкой исполнения, даже при наличии соответствующих классификационных признаков, налоговые органы могут классифицировать сделку как операцию с финансовым инструментом срочной сделки);

г) проблемы, связанные с отсутствием необходимой информации и регистров для адекватного учета и анализа сделок с опционами (например, у предприятия могут возникнуть проблемы со сбором информации о стоимости базисного актива, а также отсутствуют законодательно установленные регистры для учета, в связи с чем информация может быть представлена разрозненно, что усложняет анализ);

д) проблемы, вызванные субъективными факторами.

Значительное разнообразие опционов, сложность их переоценки в условиях недостаточности информации, а также отсутствие законодательно закрепленных методов переоценки и универсальных моделей приводит к возникновению проблем при выполнении экономического анализа сделок с опционами. Отсутствие четко установленных законодательных норм для бухгалтерского и налогового учета сделок с опционами приводит к тому, что организациям приходится самостоятельно разрабатывать подходы к учету таких сделок, и существует риск, что любой из данных подходов может быть оспорен контролирующими органами.

В качестве объекта бухгалтерского учета опционов выступает контракт на продажу или приобретение базисного актива по оговоренной цене по истечении определенного времени. Согласно законодательству, опционы учитываются как финансовые инструменты срочных сделок [1].

В настоящее время при отражении операций с опционами необходимо руководствоваться общими нормативными актами, регулируемыми бухгалтерский учет: Федеральным законом «О бухгалтерском

учете», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению.

Главной особенностью бухгалтерского учета опционов является то, что на балансовых счетах эти финансовые инструменты не учитываются, а отражаются только связанные с ними расчеты и движение денежных средств. Поэтому учет опционов рекомендуется вести на забалансовых счетах 008 «Обязательства полученные» (у держателя опциона) и 009 «Обязательства выданные» (у лица, обязанного по опциону). Оцениваются опционы по ценам их исполнения.

При установлении цен на опционный контракт в иностранной валюте следует учитывать, что согласно п. 6 ПБУ 3/2006 [7] стоимость активов и обязательств, выраженная в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежит пересчету в рубли по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на дату совершения операции. В рассматриваемой ситуации такой датой будет дата заключения сделки с указанным контрактом [3]. В ПБУ 3/2006 не содержится требования пересчета стоимости полученных обязательств, отраженных за балансом. Однако, в п. 7 Положения также указывается, что пересчет стоимости ценных бумаг, помимо акций, выраженных в иностранной валюте, осуществляется не только на дату совершения операции, но и на отчетную дату [4]. Также, согласно п. 32 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [8], для обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности, организация может производить переоценку стоимости опциона. С учетом колебания валютных курсов и вероятности возникновения существенных отклонений в стоимости опциона на дату совершения операции и на отчетную дату рекомендуется производить переоценку опционов. Переоценку следует отражать в пояснениях к бухгалтерскому балансу [9].

Бухгалтерский учет опционной премии можно вести разными способами. В настоящее время на практике используются два основных варианта учета:

1. Поскольку лицо, уплатившее премию, приобретает права на заключение в будущем сделки, связанной с поставкой базисного актива (поставочный опционный контракт), то это право действует в течение заранее определенного времени. Следовательно, держатель опциона может отразить расходы по уплате премии на счете 97 «Расходы будущих периодов» и списывать их в течение периода действия права, связанного с опционом, или единовременно в момент оприходования биржевого актива в

качестве расходов на его приобретение [2].

2. На момент перечисления опционной премии уплаченная сумма признается прочим расходом и учитывается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы». В дальнейшем при оприходовании биржевого актива, например ценных бумаг, сумма опционной премии признается прочим доходом организации и отражается по дебету счета 58 «Финансовые вложения» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы». Если же держатель опциона изначально приобретает опцион не с целью его исполнения, то затраты по уплате опционной премии могут быть сразу отнесены на финансовые результаты в составе прочих расходов, т. е. отражены по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» [6].

По расчетным опционам стороны сделки обязаны уплачивать вариационную маржу. Особенностью опционных контрактов является то, что вариационная маржа у владельца опционного контракта может возникать только в день его прекращения как разница между ценой ценных бумаг, являющихся базисным активом опционного договора (контракта), определенной при его заключении, и ценой таких ценных бумаг. Соответственно и в бухгалтерском учете она должна отражаться в этот день. Организация может отражать вариационную маржу при ее внесении участником в брокерскую фирму при неблагоприятном изменении рыночных цен по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Получение клиентом вариационной маржи от расчетной фирмы при благоприятном изменении рыночных цен при таком варианте учета отражается по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонденции с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Таким образом, основным недостатком регулирования бухгалтерского учета операций с производными финансовыми инструментами, в том числе опционами, является отсутствие стандартов их учета. В связи с этим существуют указанные выше разночтения и неточности в бухгалтерском учете опционов.

Опционные контракты в рамках налогового учета классифицируются как инструменты срочной сделки. Порядок налогообложения таких инструментов установлен статьями 301–305, 326 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщику предоставлено право самостоятельно квалифицировать опционную сделку как операцию с финансовыми инструментами срочной сделки или сделку на поставку базисного актива с отсрочкой исполнения. Однако при квалификации опциона как сделки с отсрочкой исполнения возможно возникновение проблем, ввиду того, что опцион дает право, но не обязательство купить базисный актив, а для отнесения к подобному типу сделок актив обязательно должен быть куплен.

Налогообложение сделок, квалифицированных как сделки на поставку предмета сделки с отсрочкой исполнения, осуществляется в порядке, предусмотренном для соответствующих базисных активов таких сделок.

Также опционная сделка может быть признана операцией хеджирования. Под операциями хеджирования, согласно ст. 301 НК РФ, понимаются операции с финансовыми инструментами срочных сделок, совершаемые в целях уменьшения неблагоприятных последствий, обусловленных возникновением убытка, недополучением прибыли, уменьшением выручки или рыночной стоимости имущества, включая имущественные права, увеличением обязательств вследствие изменения цены, процентной ставки, валютного курса или иного показателя объекта хеджирования.

Для подтверждения обоснованности отнесения опционной сделки к операции хеджирования налогоплательщик составляет на дату заключения данной сделки справку, подтверждающую, что, исходя из прогнозов налогоплательщика, совершение данной операции позволяет уменьшить неблагоприятные последствия, связанные с изменением цены или иного показателя объекта хеджирования. Справка составляется налогоплательщиком по каждой операции хеджирования отдельно и содержит следующие данные:

- описание операции хеджирования, включающее наименование объекта хеджирования, типы страхуемых рисков, планируемые действия относительно объекта хеджирования, финансовые инструменты срочных сделок, которые планируется использовать, условия исполнения сделок;

- дату начала операции хеджирования, дату ее окончания и (или) ее продолжительность, промежуточные условия расчета;

- объем, дату и цену сделки с объектом хеджирования;

- объем, дату и цену сделки с финансовыми инструментами срочных сделок.

Доходы (расходы), связанные с операциями хеджирования, учитываются на конец отчетного (налогового) периода и на дату исполнения сделки независимо от даты возникновения доходов (расходов), связанных с объектом хеджирования. По окончании операции хеджирования доходы (расходы), связанные с финансовыми инструментами срочных сделок, определяются с учетом доходов (расходов), учтенных в налоговой базе в предыдущих налоговых периодах.

Возможность квалификации сделки с опционным как операции хеджирования следует учитывать, особенно при заключении опционов, базисным активом которых является иностранная валюта, в связи с риском возникновения разногласий с контролирующими органами, так как порядок учета и налогообложения операций хеджирования отличается от порядка налогообложения финансовых инструментов срочных сделок.

Доходами налогоплательщика по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке, полученными в налоговом (отчетном) периоде, признаются:

1. Сумма вариационной маржи, причитающейся к получению налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода.

2. Иные суммы, причитающиеся к получению в течение отчетного (налогового) периода по таким операциям.

Соответствующими расходами налогоплательщика признаются:

1. Сумма вариационной маржи, подлежащая уплате налогоплательщиком в течение налогового (отчетного) периода.

2. Иные суммы, подлежащие уплате в течение налогового (отчетного) периода по таким операциям, а также стоимость базисного актива, передаваемого по сделкам, предусматривающим его поставку.

3. Иные расходы, связанные с осуществлением таких операций.

Доходами налогоплательщика по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке, полученными в налоговом (отчетном) периоде, признаются:

1. Суммы денежных средств, причитающиеся к получению в отчетном (налоговом) периоде одним из участников данной операции при ее исполнении;

2. Иные суммы, причитающиеся к получению в течение налогового (отчетного) периода по данным операциям.

Соответствующими расходами признаются:

1. Суммы денежных средств, подлежащие уплате в отчетном (налоговом) периоде одним из участников данной операции при ее исполнении.

2. Иные суммы, подлежащие уплате в течение налогового (отчетного) периода по данным операциям, а также стоимость базисного актива, передаваемого по сделкам, предусматривающим его поставку.

3. Иные расходы, связанные с осуществлением данных операций.

Налоговые базы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке, и не обращающимися на организованном рынке, исчисляются отдельно.

Налоговая база по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется как разница между суммами доходов по указанным сделкам со всеми базисными активами, причитающимися к получению за отчетный (налоговый) период, и суммами расходов по указанным сделкам со всеми базисными активами за отчетный (налоговый) период. Отрицательная разница соответственно признается убытком от таких операций. Убыток по операциям с финансовыми инст-

рументами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке, уменьшает налоговую базу. Убыток по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке, не уменьшает налоговую базу. Такие убытки могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы, образующейся по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке, в последующие налоговые периоды.

В отношении финансовых инструментов срочных сделок, обращающихся на организованном рынке, фактическая цена сделки для целей налогообложения признается рыночной, если фактическая цена сделки находится в интервале между минимальной и максимальной ценой сделок с указанным инструментом, зарегистрированным организатором торговли в дату заключения сделки. В отсутствие у организатора торговли информации об интервале цен в дату заключения соответствующей сделки используются данные организатора торговли об интервале цен в дату ближайших торгов, состоявшихся в течение последних трех месяцев.

Фактическая цена финансового инструмента срочной сделки, не обращающегося на организованном рынке, признается для целей налогообложения рыночной ценой, если она отличается не более чем на 20 % в сторону повышения (понижения) от расчетной стоимости этого финансового инструмента срочных сделок на дату заключения срочной сделки. Если фактическая цена такого финансового инструмента отличается более чем на 20 % от расчетной стоимости этого инструмента, доходы (расходы) налогоплательщика определяются, исходя из расчетной стоимости, увеличенной (уменьшенной) на 20%.

Одной из проблем определения фактической цены финансового инструмента, не обращающегося на организованном рынке, является сложность определения расчетной стоимости такого инструмента в связи с отсутствием информации о стоимости базисного актива, приобретаемого или продаваемого на условиях, предоставляемых опционом.

Премия по опционному контракту признается в соответствующих доходах (расходах) одновременно на дату осуществления расчетов по опционной премии для налогоплательщиков, применяющих метод начисления, независимо от того, исполнен или не исполнен опционный контракт, а также независимо от вида базисного актива.

При заключении некоторых опционов, обычно внебиржевых, опционная премия не выплачивается. В этом случае возможна квалификация контролирующими органами данной сделки в качестве безвозмездной и признание понесенных расходов по сделке необоснованными. В этом случае данные расходы не уменьшают налоговую базу по финансовым инструментам срочных сделок. Организациям следует учитывать это при ведении

налогового учета подобных сделок.

В налоговом законодательстве отсутствует четко выраженное требование о переоценке финансовых инструментов срочной сделки, к которым относятся опционы. При принятии решения о переоценке финансового результата опциона возникает проблема того, что доход или расход по нему носят вероятностный характер, поэтому не всегда можно отразить их реальные суммы. Одним из вариантов является сравнение текущей цены базисного актива и цены исполнения для опциона. Также в ст. 326 НК РФ указано, что по сделкам, носящим длительный характер, налоговая база определяется на конец отчетного (налогового) периода. Трудности зачастую вызваны тем, что у организации существуют сложности со сбором информации о цене базисного актива.

Также существуют особенности переоценки некоторых видов экзотических опционов в целях налогообложения.

При использовании опциона «Все или ничего» выплата денежных средств или поставка базисного актива осуществляется только в том случае, если цена базисного актива достигнет определенного значения. Выплата по такому опциону всегда фиксированная и равна произведению номинала опциона на количественную величину базисного актива. Переоценка такого опциона либо равна нулю, если опцион с проигрышем, либо цене исполнения опциона, когда он с выигрышем.

При использовании опциона «изменчивой премии» опционная премия уплачивается лишь в момент исполнения опциона. Для целей налогообложения данный опцион можно классифицировать как фьючерс, так как все платежи по нему происходят после наступления определенного события. Переоценка опциона производится только в случае, если он является опционом с выигрышем, а опционная премия должна отражаться в составе переоценки, поскольку может быть отнесена к прочим доходам (расходам) в соответствии со ст. 302 и 303 Налогового кодекса РФ.

При использовании опционов, зависящих от корреляции активов, в основе которых лежит несколько видов базисных активов, имеющих различную стоимость, опционная премия по ним признается в момент уплаты, а переоценка опциона производится с учетом страйк и спот цены каждого вида базисных активов опциона.

Таким образом, много сложностей возникает в связи с отсутствием понятия «опционная сделка» в Налоговом Кодексе РФ. Возможность самостоятельного выбора квалификации опционной сделки как финансового инструмента срочной сделки или сделки с отсрочкой исполнения, налоговая база по которым формируется различным образом, создает риск возникновения разногласий с контролирующими органами.

Спорные ситуации может вызвать использование опционной сделки как хеджирующей операции,

при этом возможны два варианта разногласий:

1. Сделку, которую предприятие проводит как хеджирующую, признают не таковой, либо частично не таковой. Особенно это относится к финансовым инструментам срочной сделки, не обращающимся на бирже, так как их размер не может превышать размер хеджируемого имущества. Прибыль и убытки по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на бирже, относятся на общую налоговую базу, убытки с такими инструментами, не обращающимися на бирже, относятся на уменьшение налоговой базы по операциям с финансовыми инструментами, не обращающимися на бирже, а прибыль и убытки по хеджирующим операциям относятся на налоговую базу, относящуюся к объекту хеджирования. Таким образом, при возникновении подобных разногласий, общая налоговая база будет считаться заниженной.

2. Сделку, которое предприятие проводит как опционную, контролирующие органы признают хеджирующей в связи с наличием ее характерных признаков, что приведет к отклонениям в налоговой базе. При возникновении подобных разногласий общая налоговая база будет считаться заниженной.

Еще одну сложность составляет переоценка опционов, так как зачастую организация не владеет достаточным количеством информации для этого, а также отсутствует четкий стандарт для осуществления переоценки.

В целом по учету хозяйственных операций с опционами следует отметить недостаточную проработанность законодательной базы и стандартов, что вызывает разночтения в методах учета и размере налоговой базы.

Основные выводы, которые сделаны нами по результатам изучения современных проблем учета опционов, и на решение которых следует направить творческие усилия, состоят в следующем.

1. Существует большое разнообразие видов опционов, отличающихся по структуре и функциям друг от друга, что, с одной стороны, позволяет предприятию выбрать финансовый инструмент, наиболее полно отвечающий его требованиям, а с другой стороны, приводит к сложности создания единого подхода к их учету и экономическому анализу.

2. Основной проблемой бухгалтерского учета опционов является отсутствие стандартов учета операций с производными ценными бумагами, в связи с чем предприятие само принимает решение о необходимости переоценки стоимости опционного контракта и способе отражения премии по опциону. Поэтому возникают отклонения в бухгалтерской отчетности предприятий, принявших к учету одинаковые опционы. Это также создает сложности в сравнении результатов экономического анализа финансовой деятельности предприятий, так как различные способы учета, при одинаковом факти-

ческом результате от хозяйственных операций с опционами, приводят к отличиям в результатах, получаемых при экономическом анализе.

3. В налоговом учете опционов одной из проблем является отсутствие в налоговом законодательстве понятия «опционный контракт», относящегося и к внебиржевым опционам, в то время как в Налоговом Кодексе рассматриваются как биржевые, так и внебиржевые опционы. Согласно Налоговому Кодексу опцион следует относить к финансовым инструментам срочной сделки, но также он может быть классифицирован как сделка с отсрочкой исполнения и операция хеджирования. Предприятие самостоятельно выбирает один из вариантов, но не всегда его выбор совпадает с мнением контролирующих органов. Такая же проблема возникает в связи с отсутствием проработанной методики для переоценки опционов. Отсутствие четкости в законодательстве может привести к отклонениям в налогооблагаемой базе и разногласиям с контролирующими органами.

4. Основной проблемой экономического анализа операций с опционами является сложность математического аппарата и необходимость его адаптации для использования в отношении опционов с конкретными условиями. Также сложности вызывает сбор информации о базисных активах и прогнозирование изменений в их стоимости. Облегчить сложность экономического анализа для предприятий позволила бы детализация методов экономического анализа различных классификационных групп опционов.

5. Отсутствие стандартов бухгалтерского и налогового учета, а также сложности прогнозирования развития рынков базисных активов и оценки стоимости опционов приводит к ограниченному использованию опционных контрактов в деятельности предприятий, хотя такой производный финансовый инструмент зачастую является удобным, особенно в операциях хеджирования.

Литература

1. Алексеева, Г.И. Современная модель учета финансовых инструментов / Г.И. Алексеева // *Международный бухгалтерский учет*. – 2010. – № 17. – С. 2–10.
2. Анфиногенов, О.В. Об особенностях признания в учете и отражения в отчетности финансовых инструментов / О.В. Анфиногенов // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. – 2008. – №5. – С. 5–9.
3. Банк, С.В. Бухгалтерский учет справедливой стоимости финансовых инструментов / С.В. Банк // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. – 2006. – № 6. – С. 145–148.
4. Герасимова, Л.Н. Совершенствование учета финансовых инструментов как направление развития инфраструктуры экономического роста / Л.Н. Герасимова, Е.А. Середюк // *Аудит и финансы*.

совый анализ. – 2011. – Т. 4. – С. 41–47.

5. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ.

6. Плотникова, О.В. Учет производных финансовых инструментов / О.В. Плотникова // Вестник СамГУПС. – 2009. – №4. – С. 35–39.

7. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 №154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)».

8. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».

9. Чайковская, Л.А. Организационные и методологические подходы к отражению условных активов и обязательств хозяйственной деятельности / Л.А. Чайковская, Ю.А. Якушева // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – №2. – С. 32–38.

Поступила в редакцию 16 ноября 2011 г.

Черненко Алексей Федорович. Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – теория и организация финансового менеджмента и бухгалтерского учета. Контактный телефон: (8-902) 601-99-49.

Chernenko Alexey Fyodorovich is a Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of Marketing and Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: the theory and organization of financial management and accounting. Tel.: (8-902) 601-99-49.

Айдашкина Елизавета Сергеевна. Ассистент кафедры «Маркетинг и менеджмент» Миасского филиала ЮУрГУ. Область научных интересов – бухгалтерский учет и анализ эффективности финансовых инструментов. Тел.: (8-951) 475-77-04.

Aidashkina Elizaveta Sergeevna is an assistant of Marketing and Management Department of Miass branch of South Ural State University. Research interests: accounting and the analysis of financial instruments efficiency. Tel.: (8-951) 475-77-04.

МОДЕЛЬ УЧЕТА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕПРЕРЫВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

А.Е. Шевелев, А.С. Хохряков

Статья посвящена проблеме учетного обеспечения бизнес-процессов, оказывающих влияние на непрерывность деятельности страховой компании. Разработана схема реализации бизнес-процессов страховой компании с учетом факторов риска. Выявлены основные бизнес-процессы и их риски, оказывающие влияние на непрерывность деятельности страховщика. Разработана модель учета бизнес-процессов страховой организации, отражающая взаимосвязь разделов учета страховой компании с соответствующими бизнес-процессами и их рисками.

Ключевые слова: непрерывность деятельности страховой компании, бизнес-процессы страховой компании, риски бизнес-процессов страховой компании, модель учета бизнес-процессов страховой компании, тарификация, актуарные расчеты, андеррайтинг, учет процессов формирования страхового портфеля, учет процессов формирования резервной системы, учет процессов формирования расходов и финансового результата.

Непрерывность деятельности страховой компании предполагает ее долгосрочное существование на рынке страхования. Условие непрерывности страховой деятельности является одним из образующих факторов формирования страхового рынка.

Главными критериями достижения непрерывности деятельности страховщиком являются показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, определяемые на основе его отчетной информации. Контроль над данными показателями осуществляет руководство самой страховой организации, а также орган страхового надзора в лице Федеральной службы по финансовым рынкам.

Страховые организации осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность в условиях неопределенности внешней и внутренней бизнес-среды. С одной стороны, это обусловлено тем, что страховая организация является хозяйствующим субъектом, осуществляющим предпринимательскую деятельность в условиях риска, а с другой стороны – тем, что предметом страховой деятельности являются страховые риски, т. е. риски других хозяйствующих субъектов. Данный факт говорит о том, что страховые компании в отличие от организаций других отраслей экономики подвержены в большей степени неопределенности бизнес-среды и их деятельность сопряжена с вероятностным характером основных результатов и показателей деятельности.

В сложившихся условиях первоочередное значение принимает такой фактор обеспечения непрерывного функционирования страховой организации, как учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов, в частности формирование информации в целях управления рисками бизнес-процессов страховщика. Экономическая сущность страхования определяет особенности классификации и структуры бизнес-процессов страховых

компаний, что оказывает влияние на формирование их модели, ее проектирование и совершенствование (рис. 1).

Одно из наиболее распространенных определений гласит о том, что бизнес-процесс представляет собой «набор необходимых и достаточных мероприятий, наиболее эффективно связывающих точку входа в систему (начало процесса) и точку выхода из нее (конец процесса), приводящих в конечном итоге к результативности самого процесса» [1]. В данном случае остается открытым вопрос о том, что какие мероприятия считать «необходимыми и достаточными» для достижения планируемой цели бизнес-процесса.

По нашему мнению, указанным набором необходимых и достаточных мероприятий, обеспечивающих желаемые результаты бизнес-процессов, является совокупность методов учета, контроля и управления. Внутри бизнес-процесса различного рода «входящие» ресурсы посредством методов учета, управления и контроля преобразуются в «выходящие» ресурсы иного качества и количества.

Деятельность страховой компании целесообразно разделить на бизнес-процессы, каждый из которых выполняет определенные функции и нацелен на конкретный результат. При этом фактический результат процесса может быть хуже или лучше предполагаемого (ожидаемого) результата, а также совпадать с ним. На возможность получения различных результатов в ходе реализации бизнес-процесса влияют различные риски этого процесса. Источником таких рисков может быть как внутренняя среда процесса, так и его внешняя окружающая среда.

Каждый бизнес-процесс страховой компании состоит из более мелких бизнес-процессов, которые в комплексном взаимодействии дают результат, соответствующий или не соответствующий



Рис. 1. Схема реализации бизнес-процессов страховой компании с учетом факторов риска

поставленной цели. При этом стоит отметить, что степень соответствия запланированных параметров результата процесса определяется на основе выходящей информации об этих параметрах.

Бизнес-процессы страховой компании и связанные с ними риски целесообразно рассматривать с позиции видов ее финансово-хозяйственной деятельности. Страховая компания в ходе функционирования осуществляет следующие виды экономической деятельности:

- 1) страховую деятельность, связанную с принятием рисков экономических субъектов на страхование и получением за это премии за риск;
- 2) инвестиционную деятельность, обусловленную наличием у страховщиков значительных финансовых ресурсов в виде страховых резервов и собственных средств;
- 3) прочую деятельность, которая свойственна любому хозяйствующему субъекту.

В соответствии с обозначенными видами деятельности страховщиков различают три группы рисков, присущие им: технические, инвестиционные и нетехнические.

Технические риски возникают в связи с реализацией основных страховых бизнес-процессов страховщика: тарифной политики, андеррайтинга, заключения договоров страхования и перестрахования, оценки и расчета страховых резервов. Финансовыми источниками покрытия технических рисков являются страховые резервы страховой организации, а в случае их недостатка – собственные средства. Причиной возникновения технических рисков страховщика являются риски

страхователей, стохастическая природа возникновения которых оказывает влияние на всю организацию основных бизнес-процессов страховой компании.

Инвестиционные риски страховой организации связаны с двумя основными направлениями, объектами инвестирования: страховыми резервами и собственными средствами. Занимаясь инвестиционной деятельностью, страховщик привлекает дополнительный доход, который может компенсировать убытки, полученные в ходе основной страховой деятельности. При осуществлении инвестиционной деятельности страховщик должен руководствоваться умеренными принципами, состоящими в том, что направления инвестирования должны обладать минимальными рисками. Источниками покрытия инвестиционных рисков могут быть как сформированные страховые резервы, так и собственные средства страховщика.

Возникновение нетехнических рисков страховой организации обусловлено ее прочей хозяйственной деятельностью, которая ничем не отличается от других организаций. К ним можно отнести управленческий риск, риск изменения законодательства, риск стабильности рынка, кредитный риск и т. д. К группе нетехнических рисков следует также отнести специфические бухгалтерские риски страховой компании, связанные с функционированием системы бухгалтерского учета.

Каждый из этих бизнес-процессов и соответствующие риски находят отражение в системе учета и отчетности страховой организации. Рассмотрим модель учета бизнес-процессов и рисков

Экономика и финансы

страховой компании, оказывающих влияние на непрерывность ее финансово-хозяйственной деятельности (рис. 2).

Основными заинтересованными пользователями отчетной информации о рисках и их влиянии на непрерывность страхового бизнеса являются:

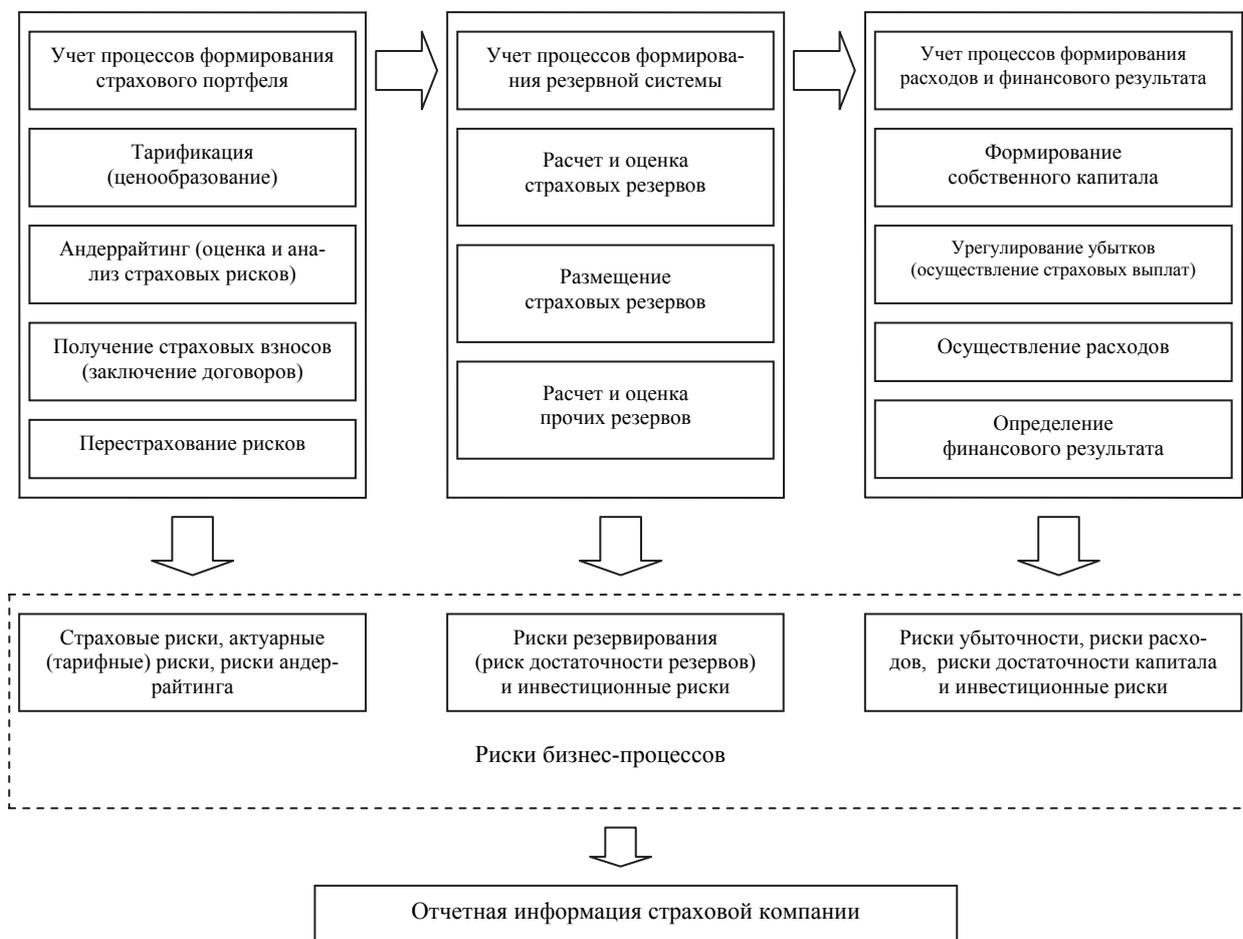


Рис. 2. Модель учета бизнес-процессов и рисков страховой компании, оказывающих влияние на непрерывность ее деятельности

Учетный цикл бизнес-процессов страховой компании включает в себя три последовательных этапа: учет процессов формирования страхового портфеля, учет процессов формирования резервной системы и учет процессов формирования расходов и финансового результата. На каждом из указанных этапов в системе учета и отчетности страховой организации формируется информация, которая является основой для оценки и анализа рисков страховой компании заинтересованными пользователями.

Источником такой информации является отчетность страховщика, которая состоит из бухгалтерской отчетности; отчетности, предоставляемой в орган страхового надзора и внутренней управленческой отчетности, в том числе актуарной. Информация о рисках и их возможных последствиях в отчетности страховщика содержится в виде значений бухгалтерских и актуарных показателей, анализ которых дает его индивидуальную картину рисков.

руководство страховой организации; действующие и потенциальные инвесторы; страхователи; орган страхового надзора; рейтинговые агентства; конкуренты; посредники и партнеры (агенты и брокеры, банки, автосалоны, профессиональные оценщики, медицинские учреждения и т. д.).

Связь между бизнес-процессами страховой компании, рисками ее бизнес-процессов и соответствующими разделами учета страховой компании представлена в таблице.

Процесс формирования страхового портфеля включает операции по тарификации, операции андеррайтинга, непосредственно заключения договора страхования и получения страховых взносов, а также операции перестрахования. Объектом учета формирования страхового портфеля выступает цикл операций формирования страхового портфеля, включающий учет страховых премий по договорам страхования, сострахования и перестрахования, учет денежных средств в кассе и на расчетных счетах страховой организации, учет расчетов со стра-

Учетное обеспечение бизнес-процессов деятельности и рисков страховой компании

№ п/п	Бизнес-процесс	Риски бизнес-процесса	Раздел учета, связанный с бизнес-процессом
1	Тарификация	Тарифный риск (актуарный риск)	Учет страховых премий, учет расходов на ведение дела и прочих расходов, учет страховых выплат, актуарный учет страховых рисков
2	Андеррайтинг	Риск андеррайтинга	Учет страховых премий по договорам страхования и сострахования, учет страховых выплат по договорам страхования и сострахования, актуарный учет страховых рисков
3	Перестрахование	Риск перестрахования	Учет операций по договорам перестрахования
4	Формирование страховых резервов	Риск оценки страховых резервов	Учет страховых резервов
5	Урегулирование убытков	Риск отклонения фактической убыточности от расчетного значения	Учет страховых выплат по договорам страхования, сострахования и перестрахования
6	Осуществление расходов	Риск операционных расходов	Учет расходов на ведение дела и прочих расходов
7	Инвестирование страховых резервов	Инвестиционные риски: риск неадекватности оценивания активов, риск обесценения активов, риск неликвидности активов, риск нормы доходности, риск участия и др.	Учет размещения страховых резервов, учет финансовых вложений
8	Инвестирование собственных средств	Инвестиционные риски: риск неадекватности оценивания активов, риск обесценения активов, риск неликвидности активов, риск нормы доходности, риск участия и др.	Учет операций по формированию и размещению собственного капитала, учет финансовых вложений

ховыми агентами, брокерами, страхователями при поступлении страховых взносов.

Бизнес-процесс тарификации заключается в расчете тарифных ставок по каждому виду страхования. При этом методика расчета ставок по страхованию жизни и по так называемым рисковому видам страхования существенно различаются, что обусловлено спецификой каждого направления. Следует отметить, что процессом расчета тарифов страховщиков занимаются специалисты в области актуарных расчетов. Перед ними стоит задача выбора наиболее адекватного метода актуарной оценки в условиях имеющихся альтернатив. Такая ситуация является причиной возникновения тарифного (актуарного) риска. Актуарный или тарифный риск страховой организации заключается в том, что страховой тариф одновременно должен обеспечивать финансовую устойчивость страховщика и не быть неоправданно завышенным. Для определения наиболее адекватного тарифа актуарий должен обладать качественной информацией, основным поставщиком которой является система учета и отчетности страховой организации.

Бизнес-процесс «андеррайтинг» включает в себя процедуры идентификации объекта страхования,

оценки рисков, принятия решения о страховании объекта, определения перечня основных и дополнительных условий договора, установления страховых тарифов и подписание его на этих условиях [2].

Среди основных задач процесса андеррайтинга следует выделить следующие:

1) оценка и анализ страховых рисков, которые заключаются в определении количественных и качественных параметров каждого из принимаемых на страхование рисков;

2) определение перечня условий договора страхования, которые оказывают влияние в итоге на прибыльность и финансовую устойчивость страхового портфеля;

3) выбор адекватного страхового тарифа на основе установления числовых повышающих (понижающих) поправочных коэффициентов к базовому тарифу, рассчитанному актуарием.

Андеррайтинг необходимо рассматривать как бизнес-процесс функционирования страховой компании, от которого зависит целесообразность и экономическая эффективность всех последующих бизнес-процессов. Для организации эффективного процесса андеррайтинга необходимо обеспечить эффективную работу всех служб страховщика и,

прежде всего бухгалтерской службы. Бухгалтерский и страховой (актуарный) учет играет роль основного поставщика информации статистического, аналитического и финансового характера, необходимой для проведения страхового андеррайтинга. Достоверность этой информации будет оказывать влияние на решения андеррайтеров в области управления страховым портфелем и в итоге на финансовую безопасность и непрерывность деятельности страховой организации. Именно поэтому исследователи отмечают, что учет операций формирования страхового портфеля является «критической областью в учете страховой компании в силу важности формируемой информации, на основе которой впоследствии будет строиться (и отражаться) вся деятельность страховщика» [3].

Учет процессов формирования резервной системы страховой компании является центральным этапом в цикле учета бизнес-процессов. Под резервной системой страховой компании следует понимать комплекс страховых резервов и финансовых резервов, формируемых в системе бухгалтерского учета и отражаемых в отчетности страховщика.

Страховые резервы – денежные средства страхового фонда, который страховщик формирует из страховых взносов (страховых премий), которые платит страхователь по договору страхования [4]. По своей экономической сути страховые резервы представляют собой обязательства страховой компании перед страхователями на конкретную дату.

Финансовые резервы представляют собой денежные средства, не относящиеся к страховому фонду, которые страховщик формирует на непредвиденные расходы либо в целях корректировки отдельных статей бухгалтерского баланса для отражения реальной оценки активов в отчетности.

Операции по формированию и использованию резервной системы являются одним из важнейших факторов в системе учета и отчетности, оказывающих влияние на обеспечение непрерывности деятельности страховой компании. Это обусловлено тем, что величина страховых резервов оказывает решающее влияние на финансовый результат деятельности страховщика, а также показатели его финансовой устойчивости и платежеспособности. От применяемых методов расчета и оценки резервов напрямую зависит финансовое состояние страховой организации. Поэтому стоит уделять больше внимания критериям выбора таких методов в научных исследованиях в области учета и отчетности страховых компаний. Кроме того, на этапе формирования резервной системы происходит размещение страховых резервов, что подразумевает формирование информации об активах, в которые инвестированы средства резервов. От достоверности такой информации будет зависеть точность оценки инвестиционных рисков заинтересованных пользователей отчетности.

Заключительным этапом учетного цикла страховой компании является учет операций формирования расходов и финансового результата. На этом этапе происходит формирование показателей страховых выплат, расходов на ведение дела и прочих расходов, а также инвестирование собственных средств страховщика (размещение собственного капитала). Главным итогом этапа становится формирование финансового результата страховой компании.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

1. В системе учета и отчетности страховой компании формируется информация, на основе которой возможна оценка и анализ рисков бизнес-процессов и их возможных последствий.

2. Модель учета бизнес-процессов страховой компании, оказывающих влияние на непрерывность ее деятельности, включает три основных последовательных этапа: учет процессов формирования страхового портфеля, учет процессов формирования резервной системы и учет процессов формирования расходов и финансового результата.

3. Отчетная информация страховой компании выступает основным источником для расчета статистических и прогнозных показателей деятельности страховой компании, на основе которых формируется статистическая база для проведения актуарных расчетов, определяется размер и структура тарифной ставки, а также происходит формирование страхового портфеля с целью обеспечения финансовой устойчивости страховщика. На базе информации системы учета и отчетности также производится бухгалтерская и актуарная оценка страховых резервов, размер которых оказывает влияние на платежеспособность компании и вероятность ее банкротства.

4. Обладая широкими возможностями в сфере учетно-аналитического обеспечения всех стратегически важных бизнес-процессов с позиции непрерывного функционирования предприятия и в управлении рисками бизнес-процессов страховщика, бухгалтерская служба, а также система учета и отчетности страховой компании играют важную роль в обеспечении непрерывности ее финансово-хозяйственной жизни.

Литература

1. Горулев, Д.А. Оптимизация бизнес-процессов страховой компании / Д.А. Горулев, А.А. Кварандзия // *Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании*. – М.: Регламент, 2008 – № 3.
2. Николенко, Н.П. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании [Электронный ресурс] / Н.П. Николенко // *Страхование сегодня [сайт]*. [2006]. URL:<http://www.insur-info.ru/management/comments/366>

3. Тарасенко, Н.С. Аудит формирования страхового портфеля: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Н.С. Тарасенко. – Новосибирск, 2001. – 193 с.

4. Архипов, А.П. Страхование: учебник / А.П. Архипов, С.Б. Богоявленский, Л.И. Бородкина; под ред. Т.А. Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – 1008 с.

Поступила в редакцию 20 марта 2012 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.

Shevelev Anatoliy Evgenievich is a Doctor of Science (Economics), Professor, a head of Business Accounting and Finances Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: accounting and taxation, analysis and management of accounting risks, financial data reporting.

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.

Kokhryakov Alexey Sergeevich is an assistant, a full-time postgraduate student of Business accounting and Finances Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: accounting and internal control in insurance companies, financial and management reporting of insurance companies.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УДК 330.322 + 330.34
ББК У9(2)-55

МЕТОД ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.В. Бабанова, В.П. Горшенин

В условиях инновационной экономики, в которых наука и техника становятся основой конкурентоспособности и непосредственной производительной силой, особую актуальность приобретают инструменты, обеспечивающие оценку инновационной деятельности. Авторами разработан метод векторного анализа инновационной деятельности, опирающийся на мировой опыт, и позволяющий формализовать процесс принятия управленческого решения, в части инновационного развития организации.

Ключевые слова: метод оценки инновационной деятельности, инновационный потенциал, инновационное развитие.

Инновации в современном мире служат основным источником не только социально-экономического прогресса, но и конкурентного преимущества бизнеса. Инновационная деятельность на всех стадиях связана с крупными затратами и значительным риском, сопровождаемыми, однако, высокой доходностью инвестиций, которые получили название венчурных. Поэтому инновационная деятельность экономических субъектов различного уровня получает все большее распространение, но при этом мало изучена и структурирована с научной точки зрения.

В настоящее время существует ряд подходов к анализу инновационной деятельности организации [1–3], однако множественность показателей, их во многом качественный характер и разнонаправленность не позволяют на практике отслеживать уровень эффективности данной деятельности и управлять ею.

Разработка методологической основы оценки инновационной деятельности является актуальной как для теоретической науки, так и отвечает интересам бизнеса. Большинство существующих исследований данного процесса имеет симметричное, линейное представление, в то время как общеизвестен тот факт, что нелинейность процессов приобретает все большее распространение и является наиболее перспективной в качестве базовой концепции управления в инновационных организациях.

В методическом плане оценка уровня инновационной деятельности организации должна строиться на основе принципа системности [4]. Для реализации данного подхода следует осуществить многоуровневую декомпозицию инновационной деятельности с введением в ее структуру управляющих воздействий, чтобы избежать или сокра-

тить негативное воздействие внешних и внутренних факторов организационной среды.

Эффективность инновационной деятельности зависит от трех составляющих: восприимчивость к новым идеям (новациям), степень интенсивности и своевременность осуществляемых действий по трансформации новации в нововведения, а также способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества для коммерциализации нововведений. Интегральный показатель эффективности инновационной деятельности организации включает оценки показателей на ключевых стадиях инновационного процесса:

- поиск и разработка новых научных идей;
- технологическая реализация научных идей в рамках организации;
- коммерциализация нововведений.

Дальнейшую декомпозицию инновационной деятельности проведем с помощью метода тестирования функционального поведения объекта, который носит название «черный ящик». Под «черным ящиком» понимается объект исследования, внутренняя структура которого неизвестна или неважна в рамках решаемой задачи, но у функций которого можно судить по его реализации на внешнее воздействие [5, с. 387]. Понятие «черный ящик» предложено Уильямом Росс Эшби. Метод «черного ящика» разделяет анализируемую систему на три блока (рис. 1).

В ходе анализа инновационной деятельности организации с помощью метода «черного ящика» оцениваются три ключевых направления, которые в свою очередь также являются интегральными показателями, и образуют декомпозиционную пирамиду:

1) «вход» $X(x_1, x_2, \dots, x_n)$ – инновационная восприимчивость организации, характеризующая возможность организации находить, осваивать и

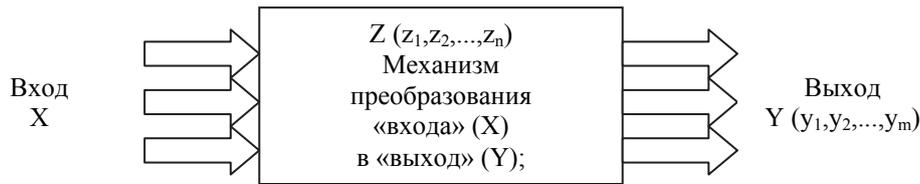


Рис. 1. «Черный ящик» инновационной активности организации

использовать знания, технологии, методы, продукты, услуги, ресурсы, ранее ею не используемые;

2) «механизм преобразования «входа» (X) в «выход» (Y)» $Z (z_1, z_2, \dots, z_n)$ – инновационный процесс, осуществляющий преобразование научного знания в нововведение через последовательную цепь событий.

3) «выход» $Y (y_1, y_2, \dots, y_m)$ – инновации в форме новых продуктов, услуг, знаний, то есть коммерциализированные нововведения.

Общий уровень эффективности инновационной деятельности рассчитывается по общей формуле:

$$IA = X^\alpha \times Y^\beta \times Z^\gamma. \quad (1)$$

Значения показателей α , β и γ будет легче определить, если преобразовать модель с помощью логарифмирования:

$$\ln(IA) = \alpha \ln(X) + \beta \ln(Y) + \gamma \ln(Z). \quad (2)$$

Далее примем, что: \tilde{IA} – это $\ln(IA)$; \tilde{X} – это $\ln(X)$; \tilde{Y} – это $\ln(Y)$; \tilde{Z} – это $\ln(Z)$. Получаем следующую модель:

$$\tilde{IA} = \alpha \tilde{X} + \beta \tilde{Y} + \gamma \tilde{Z}. \quad (3)$$

Рассмотрим составные элементы ключевых направлений инновационной деятельности организации.

К факторам, влияющим на «вход» $X (x_1, x_2, \dots, x_n)$, относятся:

- сеть внешних и внутренних коммуникаций, обеспечивающая восприимчивость организации к информации о новшествах;
- система управления знаниями;
- система анализа передового опыта (система бенчмаркинга);
- система мотивации сотрудников, ориентированная на новые идеи;
- уровень самоактуализации сотрудников;
- система обучения персонала;
- готовность сотрудников включать новшества в свой бизнес-процесс;
- обновляемость информационных коммуникационных технологий и методов;
- лояльность сотрудников;
- ориентация руководства на развитие инновационной деятельности;
- система ценностей организации, ориентированная на инновационную деятельность.

Факторами, характеризующими «механизм преобразования «входа» (X) в «выход» (Y)» $Z (z_1, z_2, \dots, z_n)$, являются:

- обеспеченность инновационного процесса материальными ресурсами;
- техническая оснащенность производства;
- обеспеченность инновационного процесса инвестициями;
- проектная система управления организацией (организационная структура);
- организационная культура;
- уровень соответствия организационной структуры и корпоративной культуры процессу создания, приобретения, накопления, обучения, движения, передачи (трансакции) и распространения знаний;
- система компетенций персонала;
- информационная система организации.

Факторы, определяющие «выход» $Y (y_1, y_2, \dots, y_m)$:

- система патентования продукции;
- система стратегического маркетинга;
- система сбыта продукции.

Каждый из факторов, входящих в то или иное направление инновационной деятельности, имеет не только количественную характеристику, но и направленность по отношению к основной цели организации, поэтому предлагается использовать векторный анализ для оценки уровня инновационной деятельности.

Для формирования общей модели оценки инновационной деятельности примем совокупность факторов, относящихся к отдельному направлению деятельности, за определенный показатель. Тогда уровень инновационной деятельности (I) можно представить как функциональную зависимость:

$$I = f(Y, X, Z). \quad (4)$$

Каждый из факторов имеет амплитуду, определяющую силу проявления конкретного фактора. Сила проявления фактора оценивается экспертным методом. При этом для обобщенного анализа достаточно ввести 10-балльную оценочную шкалу, согласно которой 10 баллов присваивается фактору, который имеет максимально возможное проявление в данной организации, а 0 баллов означает отсутствие данного фактора.

Второй характеристикой фактора является степень его влияния на достижение общей цели организации. Для ее оценки также используется экспертный метод, согласно которому эксперты по шкале оценок от -5 (фактор противодействует достижению общей цели) до $+5$ (фактор направлен

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

на скорейшее достижение общей цели) оценивают степень способствования или противодействия фактора общей цели организации. Далее для визуализации полученных оценок используем полученные данные для определения угла между принятым направлением на скорейшее достижение максимума функции I и принятым направлением влияния конкретного фактора.

При этом возможны случаи, например для фактора «Y»:

$\varphi = 0^\circ$: фактор «Y» направлен на скорейшее достижение максимума общей функции I;

$\varphi = 90^\circ$: фактор «Y» не влияет на изменение общей функции I;

$\varphi = 180^\circ$: фактор «Y» противодействует достижению максимума I.

Остальные промежуточные положения вектора фактора «Y» в разной степени влияют на достижение максимума общей функции I в соответствии с указанными тенденциями.

Таким образом, сумма влияния факторов на конечную функцию I имеет вид

$$I = Y * \cos \varphi_y + X * \cos \varphi_x + Z * \cos \varphi_z. \quad (5)$$

Это уравнение получено для случая, когда факторы воздействуют на функцию цели независимо друг от друга. Однако системность инновационной деятельности предполагает взаимное влияние факторов друг на друга. Тогда это влияние можно учесть с помощью коэффициентов связи:

K_{yx} – коэффициент взаимной связи амплитуд векторов Y и X;

Нормирование факторов инновационной деятельности промышленных предприятий

Наименование фактора	Обозначение фактора	Бальная оценка амплитуды показателя (из 10 баллов)	Распределение амплитуды вектора	Бальная оценка влияния показателя на достижение общей цели (+10) и (-10)	Угол отклонения от главного направления (град) $\varphi = \arctan Ra + 90$	Угол φ , рад	$\cos \varphi$	Проекция вектора на ось основного направления
Инновационная восприимчивость организации	X	3	0,25	-2	108,000	1,884	-0,308	-0,078
Инновационный процесс	Y	4,5	0,38	3	63,000	1,099	0,454	0,173
Коммерциализация нововведений	Z	4,3	0,36	4	54,000	0,942	0,588	0,214
СУММА показателей		11,8	1,00	q	$Ra = (0-90) / (10-0) = -9$	$(3,14) * \varphi$ [град] / 180		0,31

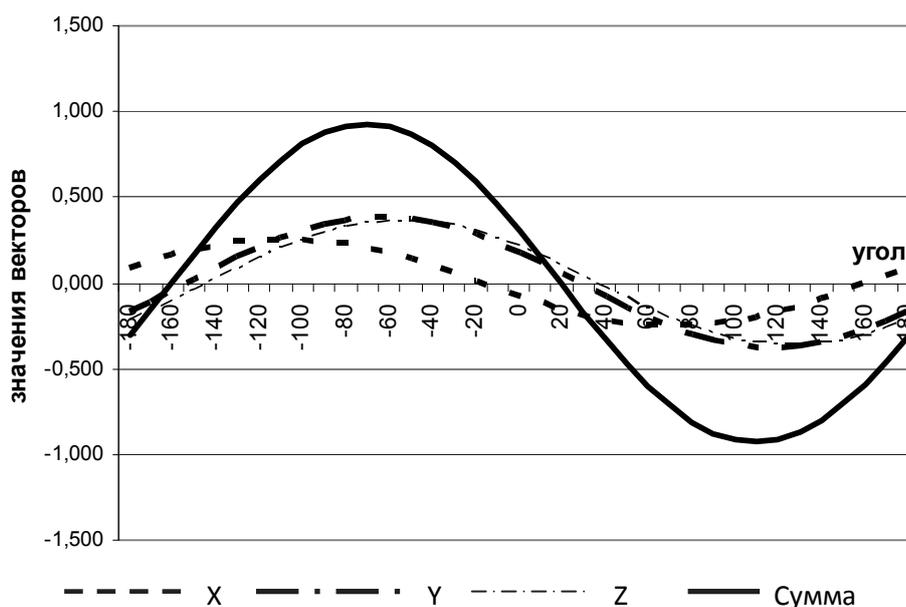


Рис. 2. Уровень инновационной активности предприятия

K_{xz} – коэффициент взаимной связи амплитуд векторов X и Z ;

K_{zy} – коэффициент взаимной связи амплитуд векторов Z и Y .

Тогда амплитуды исследуемых факторов примут вид:

$$Xf = K_{yx} * Y + K_{zx} * Z + X;$$

$$Yf = K_{yz} * Z + K_{yx} * X + Y;$$

$$Zf = K_{zx} * X + K_{zy} * Y + Z.$$

Нормированные значения амплитуд факторов можно представить в виде:

$$Xf^* = Xf / \sum(Xf+Yf+Zf); Yf^* = Yf / \sum(Xf+Yf+Zf);$$

$$Zf^* = Zf / \sum(Xf+Yf+Zf).$$

Тогда искомую функцию цели, учитывающую взаимное влияние воздействующих факторов, можно представить в виде

$$I = Xf^* \times \cos \varphi_x + Yf^* \times \cos \varphi_y + Zf^* \times \cos \varphi_z. \quad (6)$$

Предлагаемая методика оценки уровня инновационной деятельности учитывает не только взаимосвязь факторов, их силу проявления, но и их направленность на ключевую цель организации. Векторный подход расширяет возможности аналитического представления проектных изменений, необходимых для повышения уровня инновационной деятельности организации.

Применение векторной модели анализа эффективности инновационной деятельности для выборки из 9 промышленных предприятий Челябинской области, работающих в сфере машиностроения и металлообработки, позволил выявить основные тенденции, отражающие низкий уровень инновационной активности (см. таблицу).

Графическая интерпретация результатов анализа представлена на рис. 2.

Из диаграммы видно, что общий уровень инновационной деятельности предприятия равен 0,31 из возможной 1,0; угол отклонения вектора инновационной деятельности от ключевой цели организации составляет приблизительно 70° , что свидетельствует о необходимости существенно корректировать факторы, являющиеся базой для данной оценки.

Представленный метод векторного анализа позволяет не только оценить уровень инновационной деятельности предприятия, но и моделировать ситуацию его будущего развития.

Литература

1. Баранчев, В.П. *Управление инновациями: учебник* / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Издательство Юрайт, 2011.
2. Леванова, Н.Е. *Разработка методики оценки инновационной активности персонала организации* / Н.Е. Леванова // *Молодой ученый*. – 2011. – № 5. – Т. 1. – С. 203–206.
3. *Разработка методики комплексной оценки инновационной активности организации* / А.Ю. Реутов // *Электронный научный журнал «Управление экономическими системами»*. – 2011. – № 34. – С. 10.
4. Агошкова, Е.Б. *Эволюция понятия системы* / Е.Б. Агошкова, Б.В. Ахлибининский // *Вопросы философии*. – 1998. – № 7. – С. 170–179.
5. *Философский словарь* / под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981.

Поступила в редакцию 6 марта 2012 г.

Бабанова Юлия Владимировна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Антикризисное управление», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – методы оценки инновационной деятельности организации. E-mail: uv_babanova@mail.ru

Babanova Yulia Vladimirovna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Crisis Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: methods of innovative activity of company. E-mail: uv_babanova@mail.ru

Горшенин Владимир Петрович. Доктор экономических наук, профессор, декан Международного факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – инновационный менеджмент. E-mail: gogvp.58@mail.ru

Gorshenin Vladimir Petrovich is a Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of International Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: innovative management. E-mail: gogvp.58@mail.ru

К ВОПРОСУ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

З.Н. Варламова, А.С. Забирова

Рассматриваются предпосылки смены модели закрытых инноваций на открытую инновационную модель. В целях идентификации модели инновационного поведения предприятий установлен набор характеристик (критериев) и их качественных оценок, характеризующих различные модели инновационной практики. На основе анализа отдельных аспектов инновационной деятельности предприятий Курганской области делается вывод о преобладании в региональной экономике модели закрытых инноваций, представлены рекомендации по совершенствованию управления инновационной деятельностью, направленные на учет современных тенденций управления инновациями.

Ключевые слова: идентификация модели предприятия, оценка модели инновационного поведения предприятий.

Усиливающаяся глобализация, становление экономики, основанной на знаниях, интенсивное развитие информационных технологий и ряд других условий современной конкуренции заставляют кардинально пересмотреть взгляд на управление инновациями в организациях. Ни одна компания не сможет в современных условиях эффективно осуществлять инновационные процессы, находясь в изоляции от окружающего мира. Модель закрытых инноваций, как правило, сегодня не является успешной. На смену данной модели приходит другая – модель открытых инноваций – менее централизованная и более ориентированная на внешнюю среду. Способность гибко реагировать на получаемые извне знания и применять их становится ключом к успеху инноваций и получению выгоды от тех знаний, которые создаются внутри компании.

Под «открытыми инновациями» понимают целенаправленную реализацию различными организациями притока и оттока знаний, предпринимаемую с целью повышения их внутренней инновационной активности, и, соответственно, для расширения возможностей использования инноваций во внешней среде [1, 2]. Главными партнерами открытых инноваций являются университеты, исследовательские лаборатории, технологические посредники, индивидуальные потребители. Важно отметить, что открытые инновации не являются неким технологическим аутсорсингом.

Можно выделить два ключевых фактора, послуживших стимулом для перехода к модели открытых инноваций [3]:

– нарастающая глобальная конкуренция спрессовывает время выхода на рынки, вынуждая компании ускорять инновационный процесс и быстрее развивать коммерчески жизнеспособные продукты и услуги;

– растущая сложность и мультидисциплинарный характер инноваций делают их дороже и рискованней. Все больше компаний теряет возможность осуществлять инновации из-за того, что в

рамках отдельной организации слишком дорого формировать и поддерживать все необходимые знания о технологиях и новых рынках.

Процесс открытых инноваций может осуществляться в пяти основных формах [1–4]:

1) привнесение знаний извне (закупка лицензий, привлечение внешних инновационных компаний, приобретение специализированных поставщиков либо сделок с ними в рамках цепочки создания стоимости);

2) передача знаний (продажа либо лицензирование интеллектуальной собственности, вступление в межотраслевые альянсы или создание новых филиалов на быстро развивающихся рынках в сотрудничестве с местными поставщиками);

3) партнерства (кооперация в рамках стратегических альянсов по совместной разработке новых технологий, продуктов, услуг и рынков);

4) венчурный бизнес (инвестирование корпорациями в небольшие перспективные компании-стартапы для изучения развивающихся рынков и принципиально новых технологий);

5) инновации по инициативе пользователей (вовлечение потребителей в инновационный процесс).

На практике компании сочетают различные формы в зависимости от особенностей конкретного рынка, технологий и других обстоятельств.

В целях идентификации модели инновационного поведения нами установлен набор характеристик и их качественные оценки для различных моделей инновационной практики (табл. 1).

Таким образом, инновационная практика, характеризующаяся сочетанием использования результатов только внутренних исследований и разработок с жестким контролем прав на интеллектуальную собственность посредством регистрации промышленных образцов, заключения конфиденциальных соглашений с персоналом организации и/или сторонними организациями, идентифицируется как закрытая инновационная модель.

Таблица 1

Характеристики моделей инновационного поведения

Характеристика	Открытая инновационная модель	Закрытая инновационная модель
Стратегическое использование прав на интеллектуальную собственность	Патентование и лицензирование собственных технологий с последующей продажей прав на объекты интеллектуальной собственности, приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности других фирм (активный участник рынка интеллектуальной собственности)	Регистрация промышленных образцов
Использование результатов НИОКР	Использование результатов внутренних и внешних НИОКР, разработка механизмов защиты прав на результаты внутренних НИОКР	Использование результатов собственных исследований и разработок
Формы приобретения новых технологий	Закупки машин, оборудования, программного обеспечения, прием на работу квалифицированных кадров, соглашения на передачу новых технологий, ноу-хау	Закупки машин, оборудования, программного обеспечения
Формы передачи новых технологий	Соглашения на передачу новых технологий	Разработка собственных технологий и жесткий контроль права интеллектуальной собственности
Формы межфирменной кооперации при разработке и коммерциализации инноваций	Стратегические альянсы и инновационные кластеры	Отсутствуют
Преобладающие типы партнеров совместных проектов по выполнению исследований и разработок	Конкурирующие фирмы, учреждения исследовательского сектора (научные организации, университеты)	Поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программного обеспечения, предприятия в составе группы (ассоциации, холдинга, консорциума)
Источники инвестирования	Активное привлечение венчурного капитала	Приоритет собственных источников инвестирования, слабое привлечение венчурного капитала
Работа с персоналом	Целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов, аутсорсинг персонала	Конфиденциальные соглашения с персоналом организации
Основное конкурентное преимущество	Формирование восприимчивой к внешним и внутренним инновациям бизнес-модели	Обеспечение преимущества в сроках разработки и выхода на рынок с новым товаром

Инновационная практика, в основе которой проведение совместных исследований и создание инноваций с партнерами, стратегическое использование прав на интеллектуальную собственность (патентные пулы, приобретение и продажа патентных лицензий), коммерциализация результатов внешних НИОКР характеризуется как открытая инновационная модель.

Для определения модели инновационного поведения предприятий региона оценим проявление тех или иных практик и тенденций, характери-

зующих различные модели, в инновационной деятельности предприятий Курганской области.

Анализ показал, что по совокупности инновационно-активных предприятий Курганской области наблюдается экспоненциальный рост затрат на инновации. Основным источником финансирования технологических инноваций являются собственные средства предприятий. По данным за 2009 год доля собственных средств предприятий составила 97,4 %, в 2008 году – 83,3 % [5]. При этом именно недостаток собственных денежных

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

средств является основным фактором, препятствующим инновационной деятельности.

Рынок венчурных инвестиций в России на настоящий момент еще достаточно молод и существенно отличается по структуре от рынков западных стран. В 2008 году объем рынка венчурного инвестирования в России, по данным Research Techart, достигнул 1,3 млрд долл. Инновационный институт при МФТИ в марте 2009 года оценивал объем доступных в России венчурных средств, которые могут быть инвестированы, в 10–12 млрд рублей. Всего в России, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), зарегистрировано 92 венчурных фонда. Но реально работающих среди них, по оценкам участников рынка, лишь 15–20 [6].

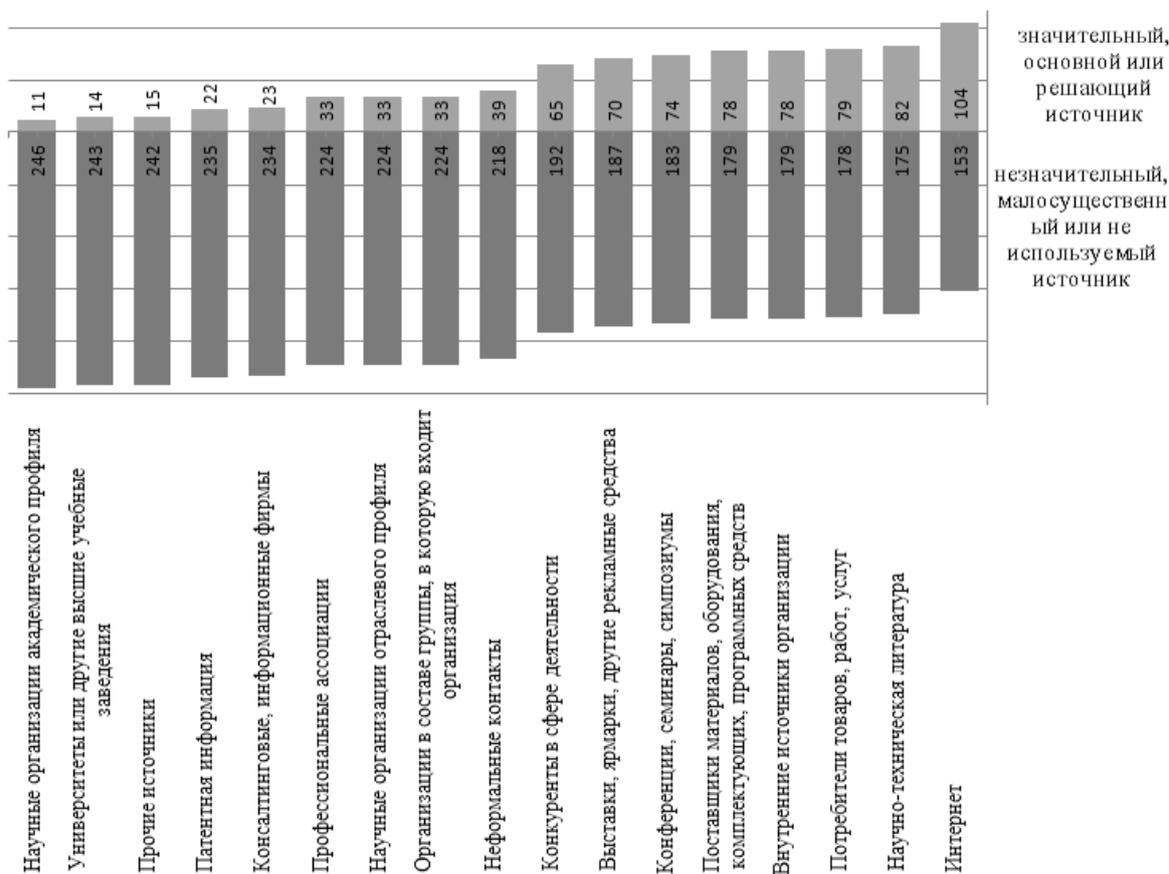
По данным статистических обследований в 2007 году средства венчурных фондов в источниках финансирования технологических инноваций составили в целом по России лишь 0,04 % [7]. Предприятиями Курганской области в 2008–2009 гг. венчурный капитал не использовался вообще [5].

Как известно, важнейшую роль в активизации инновационной деятельности играют интенсивные информационные взаимосвязи, обеспечивающие обмен потоками знаний. В качестве источников информации об инновациях наиболее высокий

рейтинг для предприятий Курганской области имеют потребители продукции, которые обеспечивают достаточно полное и объективное представление о рыночном спросе. Следующими по значимости являются интернет, поставщики материалов, оборудования, комплектующих, программных средств. Широкое распространение получили такие источники информации, как конкуренты в отрасли, научно-техническая литература, выставки, ярмарки и прочие рекламные средства. В поисках новых идей организации по-прежнему во многом ориентируются на внутренние источники информации. Внутренние источники занимают четвертое место в рейтинге.

Академические научные организации, высшие учебные заведения, консалтинговые и информационные фирмы в качестве возможных источников информации, необходимых для развития инноваций, практически не используются. Это свидетельствует о сокращении академическими институтами и вузами прямых связей с производством (см. рисунок).

Как отмечалось выше, модель открытых инноваций требует от фирм партнерства с различными внешними по отношению к ней организациями (поставщиками, клиентами, конкурентами, университетами, исследовательскими институтами). Именно



Предпочтения организаций в источниках информации для формирования инновационной политики организации (по оценке всех обследованных организаций Курганской области в 2009 году) [5]

посредством этого открывается доступ к комплементарным знаниям, сетям и рынкам. Однако, как видно из данных табл. 2 практически половина инновационно-активных предприятий Курганской области (52,8 %) осуществляют разработку инноваций в основном собственными силами.

Участие других организаций в разработке инноваций колеблется по разным видам инноваций от 28,6 до 52,8 %, при этом максимальный уровень их участия характерен для инноваций технологического типа, наиболее низкий – для маркетинговых инноваций.

Активность организаций Курганской области в сфере исследований и разработок с другими организациями на протяжении всего анализируемого периода остается достаточно низкой. Так, число организаций, участвовавших в совместных проектах в 2009 году, составило лишь 8 или 3,1 % от числа обследованных (в 2008 г. – 14), а количество проектов – 39 (в 2008 г. – 80) (табл. 3).

В подавляющей части совместных проектов (91,3 % в 2008 г., 94,9 % – 2009 г.) партнерами являлись российские организации, и лишь в отдельных случаях – предприятия промышленно развитых стран.

Среди типов партнеров в 2008 году преобладали поставщики оборудования, материалов, ком-

плекующих, программных средств (57 % организаций), наибольшее количество проектов было разработано совместно с научными организациями (27,5 % от совместных проектов). В 2009 году наибольшее количество проектов было разработано совместно с научными организациями (64,1 % от совместных проектов). Равноправными (по степени участия), но немногочисленными партнерами совместных проектов оказались потребители товаров, работ, услуг; поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств и предприятия в составе группы, в которую входит организация, каждый из них принял участие лишь в 10,3 % от совместных проектов (табл. 4).

Технологический обмен в 2009 году осуществлялся в одностороннем порядке и сводился преимущественно к покупке оборудования. Из 11 организаций, участвующих в технологическом обмене, 7 приобрели 29 единиц оборудования. Всего приобретено 49 единиц новых технологий.

Таким образом, анализ результатов инновационной деятельности предприятий Курганской области на основании установленных выше характеристик позволяет сделать вывод о преобладании в практике управления инновациями модели открытых инноваций.

Проблема совершенствования регионального

Таблица 2

Кооперация в разработке инноваций (по данным 2009 года)

	Типы инноваций		
	технологические	маркетинговые	организационные
Число организаций, имевших завершённые инновации в течение последних трех лет	36	7	10
Инновации разрабатывались:			
в основном другими организациями	5	–	2
совместно с другими организациями	14	2	2
в основном самой организацией	17	5	6

Таблица 3

Участие в разработке совместных проектов по выполнению исследований и разработок по странам и регионам

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего обследованных организаций, единиц	226	216	221	272	265	287	257
Число организаций, участвовавших в разработке совместных проектов – всего	1	2	4	15	11	14	8
Количество совместных проектов по выполнению исследований	3	5	33	170	54	80	39
в том числе по странам и регионам:							
Россия	3	4	31	164	50	73	37
Государства – участники СНГ, страны восточной Европы	–	–	2	4	2	1	–
Страны ЕС, Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн	–	1	–	2	2	2	1
США и Канада	–	–	–	1	–	1	–
Другие	–	–	–	–	2	3	–

Типы партнеров совместных проектов по выполнению исследований и разработок

Показатель	2006	2007	2008	2009
Число организаций, участвовавших в разработке совместных проектов	15	11	14	8
в т. ч. по типам партнеров:				
– предприятия в составе группы (ассоциации (союза), холдинга, консорциума (договор простого товарищества, совместной деятельности)), в которую входит организация	4	3	3	3
– потребители товаров, работ, услуг	8	4	5	3
– поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств	9	5	8	2
– конкуренты в отрасли	3	2	3	1
– консалтинговые, информационные фирмы	–	–	2	1
– научные организации	5	3	3	3
– университеты или другие высшие учебные заведения	3	2	3	1
Количество совместных проектов	170	54	80	39
в т. ч. по типам партнеров:				
– предприятия в составе группы (ассоциации (союза), холдинга, консорциума (договор простого товарищества, совместной деятельности)), в которую входит организация	7	7	12	4
– потребители товаров, работ, услуг	113	8	14	4
– поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств	16	13	18	4
– конкуренты в отрасли	18	3	12	1
– консалтинговые, информационные фирмы	–	–	2	1
– научные организации	24	26	22	25
– университеты или другие высшие учебные заведения	4	3	6	3

управления инновационной деятельностью в свете современных мировых тенденций и приоритетов может быть решена путем стимулирования роста частного венчурного капитала, специализирующегося на создании фирм, занимающихся коммерциализацией полученных из внешних источников новых знаний; развития связей бизнеса с академической и вузовской наукой.

В качестве необходимого условия внедрения логики открытых инноваций в российской экономике в целом и в региональной, в частности, следует рассматривать формирование институтов рынка знаний, обеспечивающих сочетание свободного доступа к знаниям с контролируемым коммерческим использованием знаний как товара, разработку и реализацию превентивной экономической политики, обеспечение гарантий прав на интеллектуальную собственность, перемещение центра экономической деятельности из крупных организаций в небольшие предпринимательские фирмы, которые стали бы проводниками инноваций в российской экономике.

С учетом выявленных тенденций предприятиям можно порекомендовать:

- более активное использование каналов заимствования новых технологий;
- создание партнерств со сторонними организациями;
- разработку дорожных карт будущих продуктов и услуг;
- и главное, построение адекватных требованиям времени бизнес-моделей, ведь именно бизнес-модели важны для трансформации идей и технологий в экономическую ценность.

Литература

1. Ванхавербеке, В. *Формирование и развитие теории открытых инноваций* / В. Ванхавербеке // *Инновации*. – 2008. – № 1. – С. 78–84.
2. Chesbrough, H. *Open Innovation: Researching a New Paradigm* / H. Chesbrough, W. Van Haverbeke, J. West // *Oxford University Press*. – 2006. – <http://www.openinnovation.net/Book/NewParadigm/index.html>

3. Гросфельд, Т. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний / Т. Гросфельд, Т.Дж.А. Роландт // Форсайт. – 2008. – № 1. – С. 24–29.

4. Чесбро, Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2008. – 352 с.

5. Инновационная деятельность организаций Курганской области: стат. сб. / Территориаль-

ный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области. – Вып. 55. – Курган: Росстат. – 2010. – 59 с.

6. Венчурное инвестирование. – <http://www.tadviser.ru/index.php/> Статья: Венчурное_ - инвестирование.

7. Индикаторы инновационной деятельности 2009: стат. сб. / ГУ-ВШЭ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.

Поступила в редакцию 5 июня 2011 г.

Варламова Зинаида Николаевна. Кандидат экономических наук, доцент, ведущий кафедрой «Менеджмент», Курганский государственный университет (г. Курган). Область научных интересов – управление развитием организаций в условиях формирования экономики знаний. Контактный телефон: (8-922)564-3864. E-mail: varlamova_zn@mail.ru

Varlamova Zinaida Nikolaevna is a Candidate of Science (Economics), an Assistant Professor, head of the Management Department in Kurgan State University, Kurgan. Research interests: management of development of an enterprise in conditions of formation of knowledge economy. Tel.: (8-922)564-3864. E-mail: varlamova_zn@mail.ru

Забирова Анастасия Сергеевна. Ассистент, аспирант заочной формы обучения кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет (г. Курган). Область научных интересов – управление инновационными процессами промышленных предприятий региона. Контактный телефон: (8-908) 834-06-89. E-mail: anastasia_kgu@mail.ru

Zabirova Anastasia Sergeevna is a teaching assistant, a post graduate part-time student of the Management Department in Kurgan State University, Kurgan. Research interests: management of innovative processes of an industrial enterprises of the region. Tel: (8-908) 834-06-89. E-mail: anastasia_kgu@mail.ru

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНА КАК ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.К. Ветров, К.В. Подпятникова, Н.Р. Валеев

Рассмотрены проблемы оценки инновационной активности в регионе, представлен метод рейтинговой оценки инновационной активности. Приведены краткие выводы об изменении инновационной активности регионов за 2008-2010 годы.

Ключевые слова: инновационная активность, рейтинговая оценка.

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития российской экономики и предпринимательства является фактически безальтернативным. Актуальность инновационного развития регионов продиктована не только внешними вызовами, но и внутренними проблемами, а именно, необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны.

Вместе с тем в практике управления не выработаны подходы к оценке инновационного уровня развития регионов, что препятствует адекватной оценке результативности государственной инновационной политики на федеральном и региональном уровне, эффективности расходования бюджетных средств. В последнее время одним из эффективных инструментов решения задач подобного рода становятся рейтинги.

Чтобы оценить инновационную активность региона мы будем использовать метод, который базируется на анализе комплекса удельных и интегральных показателей, отражающих эффективность инновационной деятельности как с точки зрения процесса, так и с точки зрения результата.

Алгоритм рейтинговой оценки инновационной активности региона состоит из трех этапов. На первом этапе собирается первичная информация, оцениваются показатели инновационной активности региона. Все используемые в методе показатели имеют не абсолютные, а относительные единицы измерения, отражающие эффективность инновационной деятельности с точки зрения процесса и с точки зрения результата (см. таблицу).

На втором этапе для каждого из введенных критериев определяется регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которой и принимается за 100%. Далее в отношении лидера существующие параметры других регионов (предприятий) пересчитываются по формуле:

$$I_i = \frac{z_i}{z_{\max}} \times 100\%,$$

где I_i – процентное отношение значения параметра в i -м регионе к региону-лидеру; z_i – значение параметра для итого региона; z_{\max} – максимальное значение параметра региона-лидера.

В результате применения общей формулы получаем частные для всех отобранных показателей.

На третьем этапе проводятся математические

Показатели для расчета агрегированных индексов инновационной активности

Наименование индекса	Экономический смысл индекса
Индекс затрат на исследования и разработки, %	Показывает какую долю составляют затраты на НИР в регионе по отношению к региону лидеру
Индекс затрат на технологические инновации, %	Доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат
Индекс объема инновационной продукции, %	Показывает какую долю составляют инновационные товары в структуре ВРП
Индекс патентной активности, %	Количество выданных патентов
Индекс инновационной активности организации, %	Отражает удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций в регионе.
Индекс исследовательской активности, %	Показывает количество организаций в регионе выполнявших научные исследования.
Индекс технологической активности, %	Показывает долю организаций используемых передовые производственные технологии в регионе
Индекс обеспеченности финансовыми ресурсами, %	Наличие венчурного капитала в регионе
Индекс кадровой активности, %	Показывает долю людей занятых НИР в общей численности рабочих

преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в итоговые рейтинговые оценки, и формируется рейтинг инновационной активности.

Весовые коэффициенты индексов устанавливаем на основе экспертных оценок. Итоговый индекс инновационной активности будет представлять собой сумму индексов, с учетом их весовых коэффициентов.

Таким образом, рейтинговая оценка уровня инновационного потенциала региона лежит в интервале от 0 до 100. Чем выше значение уровня инновационного потенциала, тем выше место региона в рейтинге.

За 2008–2010 гг. самая высокая инновационная активность наблюдается в Москве, что объясняется высокой концентрацией финансовых и интеллектуальных ресурсов. При этом значительно улучшить свои показатели удалось Санкт-Петербургу, что позволило занять ему 2-е место, оттеснив Республику Татарстан [1–3].

Улучшились показатели и Челябинской области, рейтинг которой повышался на один пункт в течение каждого исследуемого года. В 2010 году Челябинская область занимала 8-е место. Этого удалось достичь за счет значительных объемов технологических затрат, превышающих среднероссийские значения.

Для дальнейшего улучшения инновационной активности, на наш взгляд, Челябинской области необходимо увеличивать число используемых передовых технологий, вовлекать большее число людей, занимающихся разработками.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: стат. сб. – М.: Росстат, 2008. – 999 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. – М.: Росстат, 2009. – 990 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 996 с.

Поступила в редакцию 11 апреля 2012 г.

Ветров Михаил Кузмич. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент», факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск) Область научных интересов – менеджмент, теория организации, мотивация, нормирование и оплата труда. Контактный телефон: (351) 267-97-21

Vetrov Mikhail Kuzmich is a Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of Financial Management Department of Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management, organization theory, motivation, labour rating and remuneration. Tel.: (351) 267-97-21

Подпятникова Ксения Владимировна. Лаборант кафедры «Финансовый менеджмент», факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск) Область научных интересов – менеджмент, оценка инвестиционного климата и инновационной активности.

Podpyatnikova Ksenia Vladimirovna is a laboratory assistant of Financial Management Department of Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management, assessment of innovative climate and innovative activity.

Валеев Наиль Рафианович. Магистр кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – оценка инновационной активности. Контактный телефон: (351) 267-97-21

Valeev Nail Rafianovich is the Master of Economics, Management and Investments Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: assessment of innovative activity. Tel.: (351) 267-97-21

ПРИРОДА И ФАКТОРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РИСКА

О.С. Грозова, Г.С. Цветкова

Формулируется определение институционального риска. Проанализированы группы факторов по сферам возникновения институциональных рисков: политические, административно-правовые, экономические и социальные. Предложена структурно-логическая схема процесса формирования и дифференциации институциональных рисков.

Ключевые слова: *неопределенность среды, институциональный риск, факторы институционального риска, институциональные ловушки.*

Для российской экономики определяют четыре главных вызова, которые задают ее низкую эффективность: 1) «демографический крест» – число занятых падает, а обязательства бюджета растут; 2) «ножницы конкурентоспособности» – издержки высоки при слабых институтах; 3) «институциональные разрывы» – отсталые институты при высоком качестве человеческого капитала; 4) «сырьевая зависимость» – укрепление рубля стимулирует импорт, формирует дисбалансы во внешней торговле и ведет к деиндустриализации страны, росту неэффективной занятости [1]. Необходимость повышения эффективности институтов российского рынка очевидна, что обуславливает актуальность исследования проблемы институционального риска.

Современный рынок институционально организован, это признано всеми экономическими школами и направлениями. В данном контексте согласимся с отечественным философом А. Зиновьевым, который отмечает, что только наивные люди могут верить, будто рынок пущен на самотек, предоставлен сам себе и какой-то мифической «невидимой руке» [2, с. 355].

Одной из главных функций институтов является повышение определенности в поведении экономических субъектов, снижение уровня риска, поскольку риск как явление объективной реальности является неотъемлемой характеристикой деятельности любого экономического субъекта. Следует отметить, что разные авторы, достаточно близко определяя сущность риска в составе рассматриваемого явления, крайне дифференцированно рассуждают об институциональных основах его возникновения, понимая под ними существенно отличные друг от друга общественные и природные феномены (от нерациональности государственной политики и оппортунистического поведения контрагентов до экологических и природных явлений). В частности, О. Бокушева и Р. Хайдельбах, рассматривая институциональный риск, говорят об изменчивости и нерациональности политики регулирования [3, с. 9]. Отдельные авторы делают акцент на неэффективности институцио-

нальных механизмов, которые должны регулировать оппортунистическое поведение [4].

Для более точного определения сущности институционального риска представляется целесообразным конкретизировать значение понятия «институт» и связанного с ним термина «институциональный». Понятие «институт» в целом обозначает совокупность устойчивых формальных и неформальных правил, норм, обычаев взаимодействия между экономическими агентами. Заметим, что в рамках неоинституционального анализа рассматривают формальные правила (институциональная среда), неформальные (культурный контекст) и локальные (институциональное устройство) [5]. В рамках нашего исследования под институтом будем понимать общественный механизм воздействия на поведение людей в целях принуждения их к определенному поведению, что имеет своим результатом устойчивую социальную структуру. Такое определение института помимо описания его нормативной, формальной компоненты указывает и на его деятельный, активный аспект. Безусловно, для признания факта существования института он должен действовать, реализовываться как общественный механизм, структурировать поведение субъектов. Следовательно, термин «институциональный» можно определить как вызываемый общественными механизмами воздействия на социально-экономические отношения, возникающие в ходе хозяйственной деятельности людей в целях структурирования этих отношений и придания им определенного вектора развития. Применительно к понятию «риск» термин «институциональный» означает причинно-следственную связь с неэффективностью указанных механизмов, нерациональностью функционирующих институтов и несовершенством институциональной среды в целом, что может приводить к различным негативным последствиям для экономического субъекта.

Таким образом, институциональный риск можно определить как вероятность наступления нежелательного события, вызванную нерациональностью институтов, несовершенством институциональной среды и оппортунистическим поведением экономических субъектов.

Однако проблема определения сущности институционального риска не является самоцелью. Ключевым аспектом в вопросах исследования данного явления является формирование механизмов регулирования уровня институционального риска и инструментов воздействия на него в целях снижения. Определяющим является исследование природы и факторов возникновения институционального риска, комплексное воздействие на которые позволило бы снижать либо контролировать их уровень.

Согласно предложенному определению в основе институционального риска лежит иррациональность функционирования различных институтов и несовершенство институциональной среды в целом. При этом несовершенство институциональной среды экономических субъектов – явление далеко неоднородное и, как правило, представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов или явлений институционального характера, создающих препятствия для протекания социально-экономических процессов. Представляется целесообразным несовершенство институциональной среды рассмотреть в трех основных аспектах: институциональная неопределенность, институциональные ловушки, иррациональность функционирования институтов.

Первый аспект. Говоря о соотношении понятий «неопределенность» и «риск» как таковых следует отметить наличие причинно-следственной связи между ними: в условиях неопределенности однозначность получения конкретного результата действий экономического субъекта сводится к нулю, что соответственно приводит к возникновению вероятности получения негативного исхода события (действий субъекта). Следовательно, возникает ситуация риска. Применительно к исследованию институционального риска экономических субъектов представляется справедливым положение о первичности институциональной неопределенности по отношению к институциональному риску. Под институциональной неопределенностью будем понимать состояние институциональной среды, при котором невозможно прогнозировать дальнейшее развитие событий и будущих результатов выбора экономического субъекта. То есть институциональная неопределенность, являясь составляющей неопределенности среды хозяйствования субъектов, аналогичным образом нивелирует возможность предсказания однозначного результата действий экономических субъектов, порождая тем самым ситуацию институционального риска. Таким образом, представляется справедливым понимание связи между явлениями институционального риска и институциональной неопределенности как причинно обусловленной: институциональная неопределенность, создавая вероятность негативного результата действий экономического субъекта и препятствуя тем самым

реализации его интересов, может стать фактором институционального риска для этого субъекта.

Второй аспект – институциональные ловушки. В.М. Полтерович определяет «институциональную ловушку» как неэффективный устойчивый институт или норму поведения». С его точки зрения, возможность возникновения институциональных ловушек – важный источник риска, связанного с экономическими и социальными реформами [6, с. 7]. Применительно к российским условиям институциональные ловушки являются результатом неэффективных макроэкономических реформ, сильного системного возмущения, рентоориентированного поведения экономики, недостатка государственного контроля.

Другие авторы определяют институциональную «ловушку» как неэффективный устойчивый общественный институт, препятствующий «нормальному» течению того или иного социально-экономического процесса. Утверждается, что неправильные, неэффективные практики отсеиваются людьми в процессе эволюции, и поэтому само по себе формирование устойчивых и неэффективных норм просто невозможно. Толчком же к созданию «ловушки», по их мнению, выступает вмешательство государства в ту или иную сферу общественной жизни. То есть, с этой точки зрения, институциональная «ловушка» возникает исключительно в результате ошибочной государственной политики [7, с. 84].

Опираясь на вышеизложенные подходы, под институциональной ловушкой будем понимать устойчивый неэффективный институт или совокупность институтов, приводящие к искажениям социально-экономических процессов и создающие определенные трудности для нормального функционирования экономических субъектов. Соответственно, институциональные ловушки могут формировать риски неполучения или снижения ожидаемого результата. Это позволяет справедливо утверждать, что институциональные ловушки могут являться фактором институционального риска.

Третий аспект – отсутствие или дефекты институтов, регулирующих социально-экономические отношения, как составная часть несовершенства институциональной среды. Прежде всего, они формируют неэффективные ограничения для экономических субъектов, в результате этого появляется оппортунистическое поведение различных субъектов, беспорядочность и неэффективность их действий. Все эти институциональные несовершенства в итоге, безусловно, приводят к формированию вероятности уменьшения ожидаемого результата экономического субъекта. Другими словами, возникает институциональный риск. В качестве практической демонстрации можно привести феномен рейдерства, которое наносит серьезный ущерб экономике России. По подсчетам экспертов Следственного комитета при Прокуратуре РФ, за

период с 2008 по 2010 гг. суммарный ущерб от действий рейдеров составил более 4 млрд рублей [8].

Далее рассмотрим виды институциональных рисков во взаимосвязи с факторами, их вызывающими. По сфере возникновения нами предлагается выделение политических, административно-правовых, экономических и социальных институциональных рисков.

Наиболее значимыми и зачастую оказывающими критическое влияние на деятельность экономического субъекта являются институциональные риски, вызываемые политическими факторами. Данные факторы чаще всего формируются на макро- и мезоуровне и поэтому, как правило имеют системные последствия для деятельности большинства экономических субъектов. А. Brunetti и В. Weder в своей работе к факторам политической и правительственной неопределенности относят изменения и неустойчивость правительства, а также все формы насильственных событий, связанных с политическим процессом [9, с. 7–11]. Соответственно, указанные факторы, являясь источником политической неопределенности, могут приводить к возникновению институционального риска экономических агентов. К политическим факторам институциональных рисков можно отнести такие проявления нестабильности политических институтов, как ограничения возможностей политического выбора, авторитарный стиль управления, ограничения свободы слова и волеизъявления.

Говоря об административно-правовых факторах, следует отметить, что они являются максимально формализованными. Административно-правовые механизмы воздействия должны легализовать практику поведения экономических субъектов, доказавшую свою целесообразность. Однако в случаях искажения или девиации данных механизмов возникают неэффективные ограничения и неопределенность среды функционирования экономических субъектов, и как следствие, институциональные риски. Административно-правовые факторы институциональных рисков связаны в основном с нерациональностью формализованных механизмов воздействия на деятельность экономических субъектов: искажениями и дефектами структуры административного аппарата, деформацией регулирующего воздействия, изменчивостью и непрозрачностью законодательства, низким уровнем правовой и информационной среды бизнеса.

Почти «классическим» стал пример коррупции как фактора институционального риска российского бизнеса. По данным организации «Чистые руки» коррупционный оборот в России составляет около 50 % ВВП, что практически соответствует данным Всемирного банка – 48 % ВВП. Самая нечистая на руку сфера – «оказание государственных и муниципальных услуг», где на завуалированную коррупцию приходится до 90 %

оборота. Предприниматели, например, сокращаются, что по причине коррупции они теряют около половины своих доходов [10].

Экономические факторы институционального риска играют большую роль при оценке привлекательности ведения бизнеса в том или ином регионе. Они имеют в своей основе нерациональность функционирования экономических институтов, регулирующих хозяйственные процессы, их направление, динамику и структурную составляющую. Экономические факторы институционального риска характеризуются наличием либо отсутствием соответствующей инфраструктуры, уровнем зависимости региональной экономики от рыночной конъюнктуры отдельных отраслей, уровнем безопасности проживания и ведения бизнеса на определенной территории. Например, во всех субъектах Российской Федерации работают фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, которые обеспечивают развитие кредитно-финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, предоставляя по упрощенной схеме микрозаймы и поручительства (гарантии), способствующие облегченному доступу к банковским кредитам. Однако эффективность работы данных фондов различна.

Достаточно наглядно благополучие или высокую степень риска ведения экономической деятельности в регионе демонстрирует количество хозяйствующих субъектов малого бизнеса, в частности показатель числа малых предприятий на десять тысяч человек населения (рис. 1).

Анализ показывает, что институциональная среда для предпринимателей Татарстана (118), Удмуртии (126), Самарской области (146) является более определенной, следовательно, институциональные риски в данных регионах менее существенны. Как следствие, Татарстан и Самарская область имеют хорошие позиции по инвестиционной активности регионов. Низкие показатели числа малых предприятий на десять тысяч человек населения в таких регионах как Пермский край (67), Мордовия (71), Оренбургская область (70) свидетельствуют о более высоких рисках предпринимательской деятельности для субъектов малого бизнеса, наличии значительных проблем в институциональной среде региона [11].

Социальные факторы институционального риска также весьма разнообразны по своей природе и проявлениям. В основе их лежит нерациональность функционирования социальных институтов, приводящих к формированию негативной социальной обстановки и деформации социальной структуры общества. Они могут проявляться как в общей нестабильности жизни населения, негативном настрое социальных масс и искажении общепринятых норм поведения. Данные девиации социальных институтов могут иметь своим результатом нестабильность и деформацию рынка труда в

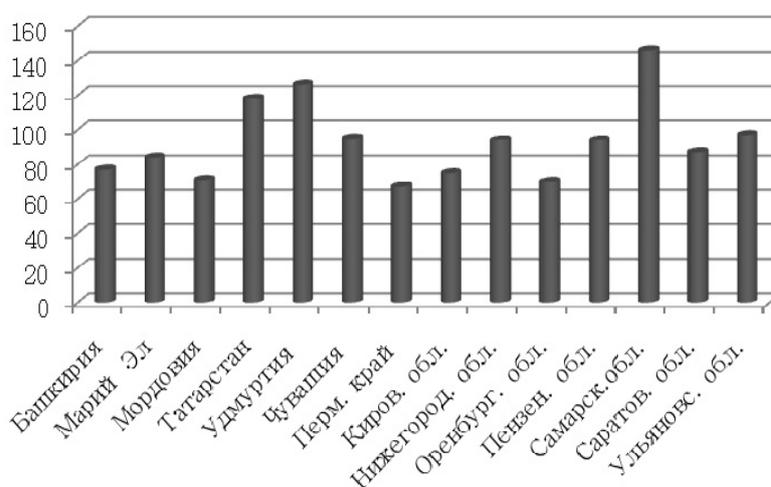


Рис. 1. Число малых предприятий на 10 тыс. человек населения в 2010 г.

регионе, в конечном итоге, отрицательную динамику численности населения.

Говоря о составе социальных факторов институциональных рисков, следует отметить их существенное многообразие, причиной которого является достаточно широкий спектр самих социальных институтов и возможных связанных с ними искажений. Однако среди всего многообразия факторов следует выделить такие, как: недостаточное социальное обеспечение; неразвитость социального капитала; дефекты системы образования; недостаточное регулирование и стимулирование социально-демографических процессов; иррациональное регулирование рынка труда.

Резюмируя анализ институционального риска, представим обобщенную структурно-логическую схему факторов и видов институциональных рисков, которая отражает процесс возникновения рисков экономических субъектов в результате воздействия различных институциональных факторов (рис. 2).

Таким образом, реализация институционального риска агрегировано приводит к отклонениям в поведении экономического субъекта и результата его деятельности от ожидаемого. Происходит это по причине снижения доверия и наличия опасений у экономического субъекта к возникновению различного рода потерь при ведении хозяйственной деятельности.

Опасения особенно негативно влияют на инвестиции в новые проекты, приводят к стагнации текущей деятельности. Следовательно, модернизация российской экономики невозможна без модернизации ее институтов, снижения институционального риска хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Письменная, Е. Правительственные эксперты предупредили о грядущем кризисе [Элек-

тронный ресурс]/ Е. Письменная, М. Лютова. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/politics/news>. Дата обращения 27.07.2011.

2. Зиновьев, А.А. Фактор понимания / А.А. Зиновьев. – М.: Алгоритм, Эксмо, 2006. – 528 с.

3. Bokusheva R. Actual aspects of insurance in agriculture / R. Bokusheva, O. Heidelberg // Discussion paper of the Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. – Halle: 2004. – № 57. – 31 с.

4. Tan, Y.H. Perceived risk and trust associated with purchasing at electronic marketplaces [Электронный ресурс] / Y.H. Tan, T. Verhagen. – Режим доступа: <http://is2.lse.ac.uk/asp/aspecis/20040170.pdf> (дата обращения 20.08. 2010).

5. Скоробогатов? А. Институты как фактор порядка и источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ / А.Скоробогатов // Вопросы экономики, 2006. – № 8. – С. 102–118.

6. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16.

7. Ковалев, А.В. Проблема институциональных «ловушек» и теория институтов австрийской школы / А.В. Ковалев, И.В. Ковалева // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 2. – С. 80–84.

8. СКП оценил ущерб от рейдерства // Портал деловых новостей BFM.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bfm.ru/news/2010/02/11/>.

9. Brunetti, A. Investment and Institutional Uncertainty: A Comparative Study of Different Uncertainty Measures / A. Brunetti, B. Weder. – Washington, D.C.: The World Bank, Technical paper № 4. – 19 с.

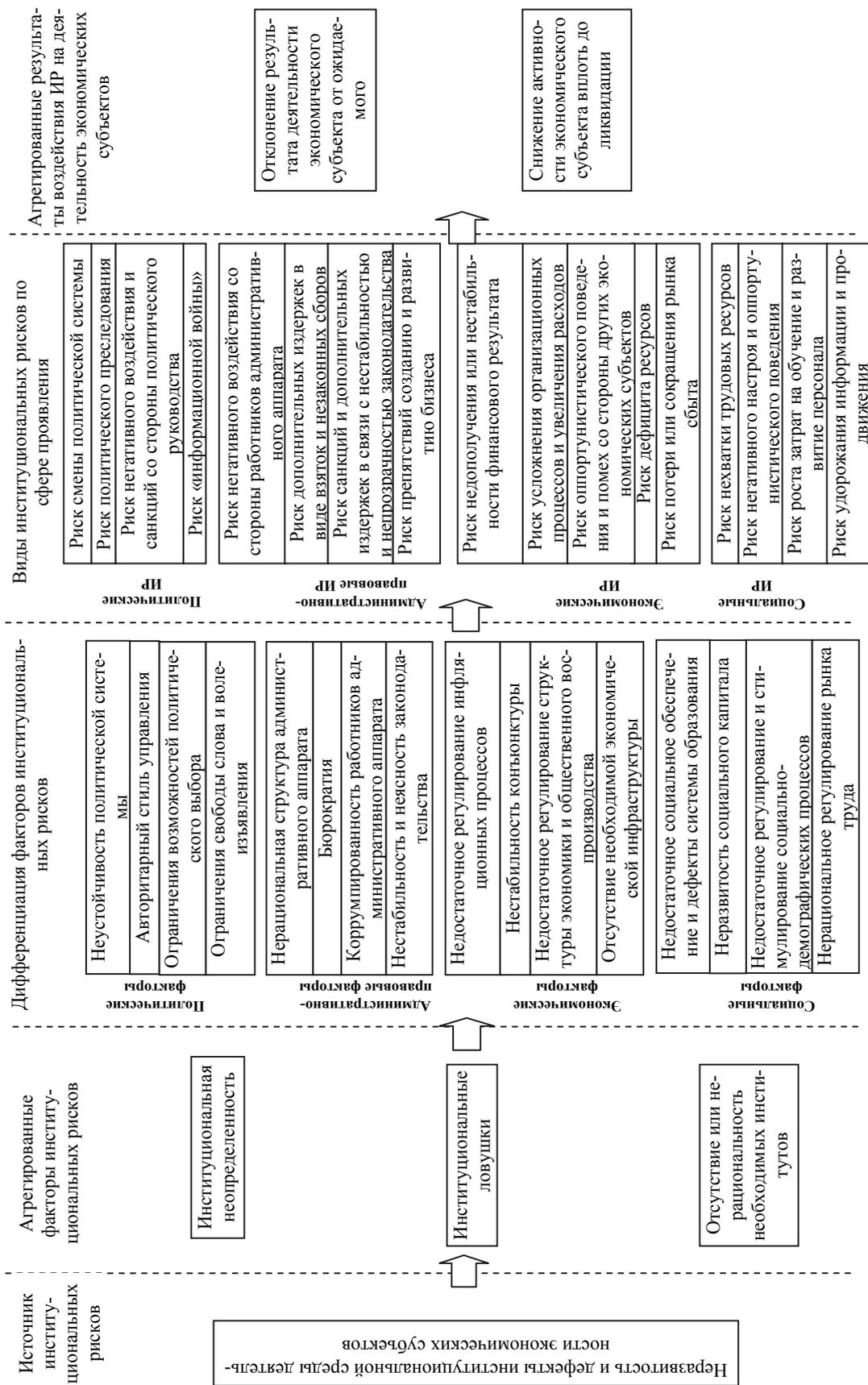


Рис. 2. Факторы и виды институциональных рисков

10. Зиброва, Е. Коррупция прирастает Москвой [Электронный ресурс] / Е. Зиброва. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/2010/08/02/focus/499132>. Дата обращения 02.08.2010.

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. Дата обращения 18.12. 2010.

Поступила в редакцию 26 сентября 2011 г.

Грозова Ольга Сергеевна. Старший преподаватель, соискатель кафедры менеджмента и бизнеса ФГБОУ ВПО «Марийский государственный технический университет» (г. Йошкар-Ола). Область научных интересов – институциональная экономика, инновационный менеджмент. E-mail: lisio@mail.ru

Grozova Olga Sergeevna is a senior lecturer, a degree-seeking student of Management and Business Department of Federal State State-Financed Educational Institution of Higher Professional Education «Mari State Technical University», Yoshkar-Ola. Research interests: institutional economics, innovation management. E-mail: lisio@mail.ru

Цветкова Галина Сергеевна. Кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры менеджмента и бизнеса ФГБОУ ВПО «Марийский государственный технический университет» (г. Йошкар-Ола). Область научных интересов – институциональная экономика, антикризисное управление. E-mail: galla_200760@mail.ru.

Tsvetkova Galina Sergeevna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor, doctoral student of Management and Business Department of Federal State State-Financed Educational Institution of Higher Professional Education «Mari State Technical University», Yoshkar-Ola. Research interests: institutional economics, crisis management. E-mail: galla_200760@mail.ru.

УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Н.В. Куреева, В.П. Горшенин

Статья посвящена проблемам применения методов калькулирования себестоимости для оценки эффективности инновационных продуктов. Авторами предлагается совершенствование метода ABC-costing с учетом специфики инновационных продуктов. Оценивается влияние качества калькулирования себестоимости на эффективность управленческих решений.

Ключевые слова: инновационные продукты, калькуляция, ABC-costing, показатели безубыточности.

Разработка и внедрение инновационных продуктов является на сегодняшний день одной из первоочередных задач в экономике России. Высокая степень износа основных средств в промышленности, недостаточно диверсифицированный продуктовый ряд, низкая конкурентоспособность ряда отраслей предопределяют объективную необходимость внедрения инноваций с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий, роста конкурентоспособности Уральского региона и страны в целом. Инновационные продукты, как известно, предполагают наличие научной новизны в технологиях производства либо в свойствах самого продукта. В Российской Федерации, в том числе в Уральском регионе, функционирует значительное количество инновационно активных организаций. Как известно, инновационно активная организация – это организация, которая в течение последних трех лет имела завершённые инновации, т. е. новые или значительно усовершенствованные продукты, внедрённые на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедрённые на рынке, новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедрённые в практику [4]. Существуют и другие подходы к идентификации инновационно активных предприятий. Так, в «Руководстве Осло» под инновационной фирмой понимается фирма, которая внедрила технологически новые или значительно усовершенствованные продукты, процессы или комбинации продуктов и процессов в течение отчетного периода [5]. Как видно из приведенных определений, в любом случае процесс создания новшества требует определенных расходов на проведение исследований, испытаний, апробации, доработки продукта, внедрения его в производство сопровождения производства инновационного товара на всем жизненном цикле существования. Помимо удовлетворения потребностей потребителя, внедрение инновационных продуктов должно быть экономически выгодным для производителя,

в противном случае инновационные процессы не смогут развиваться.

Современные научные исследования в области экономики уделяют достаточно много внимания методологии анализа эффективности инновационных продуктов. Основной акцент в применяемых методиках делается на методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Такой вектор в исследовании нужно признать справедливым, поскольку анализ инновационных продуктов, безусловно, является подвидом инвестиционного анализа, так как инновационный продукт всегда имеет капитальные затраты на его разработку, создание, внедрение и т. д. Отличие инновационного продукта от обычного объекта инвестиций заключается только в том, что объект инноваций обладает научной новизной, что предполагает отсутствие опыта производства такого рода объектов.

Отличительной особенностью инновационной деятельности является то, что возникновение доходов и расходов от этой деятельности разведено во времени. В начале процесса разработки инновационного продукта предприятие несет расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, при этом результат таких работ не принимает форму готовой продукции, которая обладает свойствами товара – то есть может быть реализована внешним потребителям и может приносить доход, который компенсирует затраты на НИОКР. Предприятие не может откладывать признание фактически понесённых расходов на НИОКР до момента, когда эти работы дадут результат и сформируют доход. Списание таких расходов на себестоимость продукции происходит в том периоде, когда они фактически понесены. Следовательно, расходы на НИОКР включаются в себестоимость не новых, а традиционных продуктов, к которым эти расходы не имеют никакого отношения. Традиционные продукты в данном случае выступают «донором», источником финансирования затрат на производство инновационной продукции. Такая ситуация может исказить результаты оценки эффективности инновационных продуктов в случае, если на момент анализа не

будет учтено взаимное финансирование продуктов.

Безубыточность является обязательным критерием при принятии решения о запуске инновационной продукции в производство. Как известно, расчет безубыточного объема производства выполняется по формуле:

$$ТБ^{ин} = \frac{З^{ин}_{пост}}{УД^{ин}_{мд}}, \quad (1)$$

где $ТБ^{ин}$ – точка безубыточности инновационного продукта в стоимостном выражении; $З^{ин}_{пост}$ – постоянные затраты на производство инновационного продукта; $УД^{ин}_{мд}$ – удельный вес маржинального дохода в выручке от реализации инновационного продукта.

В состав постоянных затрат в данном случае включаются не только затраты на НИОКР, относящиеся к данному продукту, но и постоянные затраты, возникающие в период производства инновационного продукта на протяжении всего жизненного цикла продукта, вплоть до его изъятия из ассортиментной линейки, а в состав переменных затрат – затраты, возникшие только в период производства инновационной продукции (а не в период его разработки), размер которых не зависит от объема производимой продукции.

Данная формула правомерна только в том случае, если расходы на НИОКР не были отнесены ранее на себестоимость традиционных продуктов. Если же имеют место расходы, ранее учтенные в себестоимости традиционных продуктов, то числитель дроби в формуле (1) должен быть скорректирован, и расчет затрат для точки безубыточности должен начинаться с того момента, когда инновационный продукт начинает приносить доходов от реализации:

$$ТБ_{ер}^{ин} = \frac{З^{ин}_{пост} - пр\ З^{ин}_{пост}}{УД^{ин}_{мд}}, \quad (2)$$

где $ТБ_{ер}^{ин}$ – точка безубыточности инновационного продукта в стоимостном выражении, скорректированная с учетом времени признания постоянных затрат в себестоимости продукции; $пр\ З^{ин}_{пост}$ – постоянные затраты на производство инновационного продукта, признанные в предыдущие периоды.

Для применения формул (1) и (2) необходимо иметь данные о плановой себестоимости производимого продукта, что обуславливает необходимость выбора метода калькуляции себестоимости для инновационного продукта. Прежде всего, на стадии создания такого продукта потребитель (заказчик) задает требования к составу свойств продукта, т. е. тех качественных характеристик, которыми должен обладать будущий продукт. В ходе испытаний подбирается сырьевой состав, способы обработки сырья и материалов, варианты монтажа

изделия и т. д. После того, как найдена технология, позволяющая получить заданные потребительские свойства инновационного продукта, необходимо рассчитать себестоимость получения каждого свойства продукта. Для этого целесообразно использовать метод ФСА – функционально-стоимостного анализа, который позволяет выделить существенные и несущественные для потребителя функции, определить стоимость создания этих функций в производстве и на основе этого выявлять резервы снижения себестоимости продукции. Близким по содержанию к ФСА является метод стратегического учета затрат (SCA), который также учитывает взаимосвязь между потребительскими свойствами товара. Основной идеей SCA является прослеживание цепочки создания потребительской ценности продукта. В отличие от ФСА, SCA предполагает анализ внешней среды на стадии процесса снабжения. Все перечисленные методы калькулирования не имеют четкого алгоритма выделения объектов калькулирования, мест возникновения затрат, центров ответственности, и способа расчета себестоимости единицы продукции. Авторы данных методов ссылаются на процессный подход к калькулированию себестоимости, при этом взаимосвязь между производственными процессами и функциями продукта не формализована, что осложняет применение данных методов в планировании производства.

Наиболее детально процессный подход к калькулированию себестоимости продукции учитывается в методе ABC-costing. Именно в рамках данного метода наиболее полно учитывается затратоемкость производства отдельных видов продукции, так как себестоимость складывается из стоимости производственных процессов на всем пути следования продукта в рамках технологической цепочки. Этот метод позволяет достаточно точно учесть не только прямые, но и накладные расходы на продукцию, поскольку в себестоимость попадают накладные расходы только по тем операциям, которые относятся к данной продукции.

Однако теоретические основы ABC-costing не содержат четких рекомендаций относительно того, как выделить объекты калькулирования на промежуточных стадиях технологического процесса. Так, в качестве объектов калькулирования называются: вид деятельности, действие, функция, операция [1], процессы [2], носители затрат, драйверы затрат [3]. Имеющаяся в современной науке теоретическая база методов калькулирования себестоимости недостаточна для решения прикладных экономических задач, а именно – дефиниции к приведенным терминам не позволяют четко разграничить понятия, что приводит к затруднениям в применении теоретических разработок на практике. Возникает проблема: как выделить объекты калькулирования в деятельности предприятия таким образом, чтобы информация о себестоимости,

полученная в рамках таких объектов, позволяла решать задачи и оценки затрат на создание определенных потребительских свойств продукта, и проблемы управления инновациями на стадии производства (не упуская из внимания отдельных хозяйственных операций, не приводящих к созданию определенной функции, но являющихся объектами управления).

С точки зрения технологии производства процесс можно разбить на этапы, каждый из которых представляет собой однородный физический процесс, на выходе из которого появляется промежуточный продукт. Условие однородности процесса необходимо для целей контроля и выделения зон ответственности в системе управления. Такой процесс можно назвать технологическим этапом. Примером технологических этапов могут быть: сушка, прессовка, обжиг, транспортировка и т. д. Совокупность технологических этапов по производству продукции, работ, услуг представляет собой технологический маршрут. Однако дробления процесса до уровня технологического этапа недостаточно для анализа зависимости между объемом производства и затратами, так как в рамках технологического этапа существуют технологические операции, в которых характер расхода производственных ресурсов различен. Те операции, которые на выходе процесса имеют результат хозяйственной деятельности (промежуточный или конечный), называют основными (технологическими). Те операции, которые на выходе процесса не имеют результата, но направлены на обеспечение основных операций, называют обслуживающими. В основных операциях зависимость между объемом производства и расходом производственных ресурсов имеет объективный характер и может быть формализована в виде непрерывной функции. С точки зрения классификации затрат по отношению к объему производства расход ресурсов в таких операциях необходимо относить к переменным затратам. Количество вспомогательных операций зависит не только от объективных факторов, но и от субъективных, таких как организация производственного процесса (например, от распределения производственного задания между подразделениями, от квалификации трудовых ресурсов, от объема партий выпускаемой продукции). В результате действия субъективных факторов зависимость между расходом ресурсов в процессе вспомогательных операций и объемом производства не может быть формализована в виде непрерывной функции. В функции зависимости затрат от объема производства такие операции формируют постоянные расходы.

В таблице приведены сведения для расчета эффективности инновационного продукта.

В качестве традиционной методики калькулирования себестоимости в таблице выбран поперечный метод калькулирования, так как именно он представляет собой расчет себестоимости про-

цесса (в том числе промежуточного – по переделам), и наиболее близко совпадает по методическому инструментарию с ABC-методом. Как видно из таблицы, традиционная методика дает информацию о положительном финансовом результате внедрения инновационного продукта, а расчет себестоимости с учетом авторских рекомендаций показывает, что от внедрения продукта будет убыток. Такое расхождение связано с несколькими причинами.

Во-первых, при поперечном методе занижаются постоянные затраты на разработку продукта, так часть таких затрат относится, как отмечалось выше, на себестоимость традиционных продуктов, что не позволяет в полной мере оценить затраты на весь жизненный цикл существования инновационного продукта.

Во-вторых, занижаются постоянные затраты на производство инновационного продукта – той стадии, когда продукт уже внедрен и производится совместно с традиционными продуктами. Как известно, при поперечном методе косвенные затраты передела распределяются по единой базе, равномерно на традиционные и инновационные продукты, что приводит к усреднению удельной себестоимости различных продуктов и искажает расчет показателей безубыточности. Применение ABC-метода с учетом авторских рекомендаций позволяет выделить в себестоимости именно те хозяйственные операции, которые создают потребительские свойства инновационного продукта. Обслуживающие операции на технологическом маршруте инновационного продукта формируют, как отмечалось выше, прямые постоянные затраты на продукт, что позволяет выделить эти затраты в составе производственных постоянных затрат и более точно рассчитать показатели безубыточности инновационного продукта.

В-третьих, имеется существенное расхождение в величине удельных переменных затрат. Это связано с тем, что при поперечном методе не учитывается маршрут движения продукта, так как предполагается, что все изделия имеют одинаковую технологию производства. Однако в случае с инновационным продуктом такое предположение не приемлемо, так как инновации по определению предполагают изменение технологии производства, появление новых материалов, способов их обработки, нового оборудования и т. д. Соответственно, на технологическом маршруте появляются новые технологические операции, которые существенно изменяют себестоимость продукта, и, в частности, удельные переменные затраты, что также необходимо учитывать при расчете показателей безубыточности.

В нашем примере плановые расчеты показывают, что при заданных параметрах производство инновационного продукта будет убыточным, однако предложенная методология оценки эффективности продукта позволяет найти резервы

Расчет эффективности инновационных продуктов

№ п/п	Показатели	Расчет по методу ABC-costing с учетом авторских рекомендаций	Расчет по попередельному методу	Отклонение
1	Постоянные затраты на создание инновационного продукта, тыс. руб.	4 586 200	2 865 300	(1 720 900)
2	Постоянные затраты на производство инновационного продукта, тыс. руб.	36 520 000	28 040 000	(8 480 000)
3	Постоянные затраты на изъятие инновационного продукта из ассортиментной линейки, тыс. руб.	2 300 000	1 800 000	(500 000)
4	Удельные переменные затраты на производство единицы инновационного продукта, тыс. руб.	84	63	(21)
5	Объем производства за весь жизненный цикл продукта, тыс. тонн	500 000	500 000	–
6	Средняя цена единицы инновационного продукта, тыс. руб.	150	150	–
7	Выручка от реализации инновационного продукта за весь жизненный цикл продукта, тыс. руб.	75 000 000	75 000 000	–
8	Маржинальный доход за весь жизненный цикл продукта, тыс. руб.	33 000 000	43 500 000	10 500 000
9	Доля маржинального дохода в выручке, %	0,44	0,58	–
10	Точка безубыточности, руб.	98 650 455	56 388 448	(42 262 006)
11	Точка безубыточности в натуральном выражении, тыс. т	657 670	375 923	(281 747)
12	Финансовый результат от производства инновационного продукта за весь жизненный цикл продукта, тыс. руб.	(10 406 200)	10 794 700	21 200 900

повышения эффективности. Так, с помощью метода Target-costing (целевое калькулирование себестоимости) можно определить ту величину себестоимости, при которой инновационный продукт будет рентабелен при установленном объеме производства и цене. Допустим, что инвесторы планируют на производстве данного продукта получить прибыль в размере 10 млрд руб. за весь срок существования инновационного продукта. Следовательно, себестоимость продукта за весь жизненный цикл должна составить не более 65 млрд руб. (75 млрд – 10 млрд), из них 43 млрд приходится на величину постоянных затрат и 21,6 млрд на величину переменных затрат. Таким образом удельные переменные затраты должны быть сокращены с 84 тыс. руб. за тонну до 43 тыс. руб. за тонну, то есть практически в два раза. Для поиска резервов экономии переменных затрат необходимо проанализировать, какие именно технологические операции создают потребительские свойства, определяющие инновационность продукта, а какие операции создают потребительские свойства, имеющие мень-

шую ценность у потребителя, и рассмотреть варианты экономии таких затрат.

Таким образом, предложенные определения технологических операций, этапов и технологического маршрута позволяют решить теоретическую проблему управления инновациями – проблему идентификации объектов управления в производственном процессе. Выбор в качестве объектов калькулирования технологических этапов и технологических операций позволяет устранить недостатки традиционных методов калькулирования себестоимости продукции и получить достаточно точную информацию о себестоимости инновационных продуктов даже на промежуточных стадиях технологического процесса. Результаты расчетов, полученные в рамках предложенного методологического подхода оценки себестоимости инновационного продукта могут быть использованы в целях стратегического управления затратами, в рамках функционально-стоимостного анализа инновационных продуктов, в ценообразовании и в CVP-анализе.

Литература

1. Александров, О.А. Совершенствование управленческого учета на основе методики ABC / О.А. Александров // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2006. – № 14. – С. 20–26.
2. Бухонова, С.М. Особенности процессного подхода к управлению затратами предприятия / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, С.А. Гусев // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2006. – № 6. – С. 28–32.
3. Волкова, О.Н. Функциональный подход в управлении затратами / О.Н. Волкова // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2006. – № 6. – С. 33–37.
4. *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition Manuel d'Oslo: Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition* © OECD/EC, 2005.
5. Инструкция по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденная постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 № 156.

Поступила в редакцию 6 марта 2012 г.

Киреева Наталья Владимировна. Кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, Уральский социально-экономический институт Академии труда и социальных отношений (г. Челябинск). Область научных интересов – управление затратами. E-mail: nvk0512@rambler.ru

Kireeva Natalia Vladimirovna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor, a head of Business Accounting, Analysis and Audit Department of the Urals Social-Economic Institute of the Academy of Labour and Social Relations, Chelyabinsk. Research interests: cost management. E-mail: nvk0512@rambler.ru

Горшенин Владимир Петрович. Доктор экономических наук, профессор, декан Международного факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – инновационный менеджмент. E-mail: gorvp.58@mail.ru

Gorshenin Vladimir Petrovich is a Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of International Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: innovative management. E-mail: gorvp.58@mail.ru

РИСКИ, РЕСУРСЫ И УЯЗВИМОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫЯВЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

О.Н. Коротких

Рассмотрены различные классификации инновационных рисков. Выделены типовые уязвимости для различных предприятий, проведена оценка связей между ними, проранжированы и выявлены ключевые факторы. Приведена, обоснована и апробирована усовершенствованная «матрица развития», построенная в координатах «инновации – ресурсы», а также рассмотрена модифицированная матрица БКГ для повышения конкурентоспособности предприятия. Предлагается объективное измерение рисков, ресурсов и инноваций с помощью обобщенных функций полезности.

Ключевые слова: инновации, риски, ресурсы, уязвимости, классификация рисков, управление рисками.

В ближайшие десятилетия Россия должна стать страной, которая будет обеспечивать благополучие и высокое качество жизни граждан не столько за счет сырьевых источников, сколько интеллектуальными ресурсами.

Д.А. Медведев

(XIV-й Петербургский международный экономический форум)

Как известно, условием устойчивого успешного развития предприятия являются систематические целенаправленные существенные изменения в технических средствах и технологии производства, в разработке продукции с новыми свойствами, в использовании нового сырья, в изменении управления производством, в освоении новых рынков сбыта. И, как провозглашает высшее руководство страны, стратегическим приоритетом развития России является построение «умной экономики, ориентированной на переход к высокотехнологическим отраслям и инновациям».

Главные необходимые свойства инновации: наличие новшества, его практическое внедрение и рыночная реализация, обеспечивающие положительный эффект (экономический, научно-технический, социальный) [1]. Внедрение инноваций открывает перед предприятиями широкие перспективы, новые «окна» возможностей, вместе с тем инновационный бизнес традиционно относится к наиболее рискованным видам деятельности. Поэтому при принятии решений, касающихся вопросов реализации инновационных проектов, именно оценка рисков приобретает роль одной из главных составляющих инвестиционно-проектного анализа.

Для учета рисков (а точнее для учета различного отношения к возможным рискам, которое неизбежно влияет на принятие управленческих решений) и управления ими целесообразно их классифицировать [3]. Существует множество методик классификации рисков. Так, П. Друкер выделял 4 характерных группы рисков:

– риски R_1 – которые следует принимать как должное, они являются неотъемлемой частью бизнеса;

– риски R_2 – которые можно позволить взять на себя;

– риски R_3 – которые нельзя себе позволить;

– риски R_4 – которые нельзя не брать [2].

А для учета различных факторов, определяющих содержание работ и условия их выполнения, разработан следующий перечень типичных инновационных рисков, отражающих:

– уровень новизны проекта;

– уровень профессионализма ключевых участников, опыт участия в других проектах;

– финансовые потери;

– длительность проекта;

– фирмы соучастники;

– уровень разработки планов, прогнозной базы;

– наличие резервных решений;

– уровень обеспеченности трудовыми ресурсами;

– уровень инновационного мастерства участников, специалистов, обучения инновационным методам;

– уровень стимулирования и мотивации участников;

– уровень социального климата;

– рациональность организационной структуры;

– уровень технологической обеспеченности средствами и условиями труда;

– возможные изменения спроса;

– неудовлетворительные ключевые управленческие решения;

- недостаточный анализ опыта разработки аналогичных проектов;
- недостаточный учет возможных обстоятельств и форс-мажорных ситуаций;
- недостаточный учет деятельности конкурентов;
- неудовлетворительные прогнозно-аналитическая работа и поисковые исследования ключевых направлений проекта;
- недостаточная подготовка и организация производства;
- несвоевременные поставки;
- неудовлетворительное распределение ответственности;
- неисполнение обязательств;
- неэффективные информационные каналы;
- не учет отраслевой специфики;
- особенности политической обстановки;
- изменения валютных курсов;
- динамика процентной ставки за кредит;
- ценовая динамика;
- биржевая динамика;
- изменение ликвидности;
- риск банкротства;
- упущенная выгода;
- снижение доходности и др.

Для того чтобы определить, как взаимодействуют между собой группы рисков, выделенные Друкером, воспользуемся методикой построения круговых диаграмм (рис. 1), принятой при логическом анализе понятий.

Из этой диаграммы следует, что риски типа R_4 одновременно относятся и к двум другим группам, что определяет и особенности управления ими, выявления конкретного содержания различных по природе рисков, которые могут войти в эту группу, а также в другие три группы.

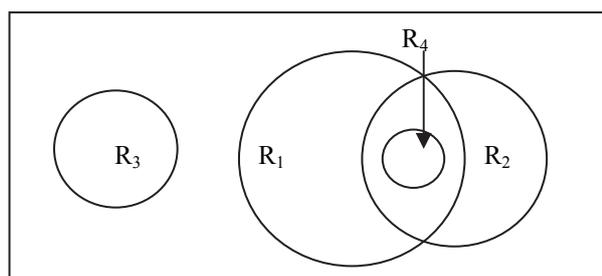


Рис. 1. Круговые диаграммы 4-х групп рисков по П. Друкеру

Проблема снижения комбинационных рисков требует системных решений (сочетающих разные направления деятельности: персонал, финансы, производство), а поиск комплексного решения проблемы может быть внутренне противоречив (например, управление качеством и управление затратами).

На практике управление рисками требует по возможности объективной количественной оценки уровня рисков. Логически обоснованным представляется рассмотрение риска как произведения

возможного ущерба (от соответствующего события) на его вероятность, т. е.

$$P = BU \cdot BBU,$$

где P – риск; BU – возможный ущерб; BBU – вероятность возможного ущерба.

Чтобы не только объективно, но и системно оценить уровень совокупного риска, обусловленного комбинацией различных рисков, предлагается ввести интегральный индикатор риска (ИИР), формируемый по методике, аналогичной той, которая была разработана применительно к решению проблемы эффективного позиционирования товаров с помощью интегрального индикатора качества [1]. ИИР вычисляется по следующей формуле (которую можно рассматривать в качестве рабочей эвристической модели):

$$\text{ИИР} = \sqrt{f_1(BU) \cdot f_2(BBU)},$$

где $f_1(BU)$, $f_2(BBU)$ – частные функции полезности для BU и BBU соответственно.

ИИР позволяет более объективно сравнивать риски, относящиеся к конкретному предприятию и отличающиеся возможным ущербом и вероятностью возможного ущерба.

С задачами управления рисками тесно связан комплекс вопросов по выявлению, анализу и решению проблем. Действительно, практическая реализация почти всех проектов неизбежно сопряжена с некоторыми рисками, а инновационные проекты связаны с повышенными рисками. При этом необходимо учитывать, что реально встречающиеся проблемы разнообразны, поэтому целесообразно классифицировать их. Однако явно недостаточно группировать проблемы лишь по какому-либо одному признаку, даже если он весьма существенный. Поэтому представляется рациональным для решения данной проблемы применить модель в виде логического дерева. При его построении следует учесть следующие ключевые признаки (основания решения), характеризующие проблемы предприятия:

- типовые цели (выживание, устойчивое развитие, стремление к лидерству или его сохранение);
- по профилю (экономика, финансы, производство, маркетинг, менеджмент);
- в привязке к стадиям жизненного цикла деятельности предприятия;
- по степени новизны проблемы (впервые, известен чужой опыт решения проблемы, накоплен свой опыт);
- уровень рисков (связанных с нерешением проблемы или с частичным ее решением) с учетом возможных ущербов и располагаемых ресурсов.

Таким образом, в рассматриваемом логическом дереве необходимо сформировать ветвления на пяти «ярусах», каждый из которых соответствует перечисленным признакам. В результате на верхнем уровне получаем комбинации пяти признаков. Такая модель практически полезна, так как

открывает возможность типизации разнообразных реальных проблем, что облегчает их анализ, диагностику, прогноз, выбор рационального метода решения, используя при этом известный опыт, который тоже можно четко структурировать. Классификация проблем помогает классифицировать риски и более эффективно управлять ими.

Успешное решение задач позиционирования фирмы и ее продукции предполагает наличие необходимых условий. К числу ключевых из них следует отнести всегда ограниченные ресурсы фирмы (финансовые, материальные, трудовые, временные, технологический опыт, информационные и др.) и задел инновационных решений (формируемый в виде портфеля инноваций). Управление инновационным развитием может существенно помочь применение «матрицы развития», которая строится в координатах основных конкурентных преимуществ предприятия «ресурсы-инновации», с выделением от 4 до 9 зон, характеризующих различные уровни развития (рис. 2). Инновации следует оценивать не только по их количеству и направленности, но и с учетом достигнутых стадий жизненного цикла, уровня новизны, прогнозируемого эффекта от их реализаций.

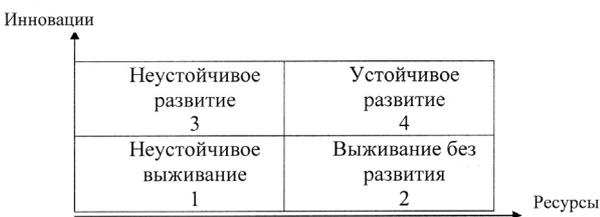


Рис. 2. Матрица развития

Возможность использования располагаемых или возможных (с учетом внешних инвестиций) ресурсов – очевидное необходимое условие нормальной жизнедеятельности предприятия, а инновационный задел должен обеспечивать его устойчивое развитие в конкурентной среде. Требуемые действия определяются в зависимости от результатов диагностики позиционирования:

- для зоны 1 матрицы необходима «неотложная интенсивная терапия»;
- для зоны 2 – глубокая переработка ресурсов, их преобразование в качественный товар;
- для зоны 3 – реализация высокотехнологичных и наукоемких проектов;
- для зоны 4 – программа оптимального развития, направленная на создание устойчивых конкурентных преимуществ на выбранных сегментах рынка [1].

Диагностировать позицию фирмы, т. е. определить зону, занимаемую в матрице «ресурсы-инновации», можно в отношении отдельных ресурсов и инноваций, или для их совокупности – вводя интегральные показатели (индикаторы), формируемые с помощью весовых коэффициен-

тов, отражающих относительную значимость оцениваемых факторов (например, обобщенный индикатор ресурсов характеризует взвешенную сумму всех видов ресурсов); другой, более эффективный способ построения индикаторов – применение обобщенной функции полезности.

«Ресурсы» в рассматриваемой модели представляют собой интегральный индикатор ресурсов (ИИР), рассчитываемый по выбранной совокупности частных ресурсов системы, на основе методики обобщенной функции полезности Харрингтона (по аналогии с объективной оценкой рисков):

$$\text{ИИР} = \sqrt[n]{f_1(P_1) \times f_2(P_2) \times \dots \times f_n(P_n)},$$

где P_i – каждый из оцениваемых частных ресурсов (например, природный, финансовый, трудовой, информационный), измеряемый в своих единицах, а f_i – частные функции полезности, задаваемые экспертно, обычно в графическом виде.

Посредством построенных графиков численные значения каждого ресурса преобразуют в соответствующие безразмерные величины f_i , измеряемые в диапазоне $[0; 1]$, при этом $f = 1$ соответствует максимально благоприятному варианту, а $f = 0$ – неприемлемому.

Фактор же «Инновации» в рассматриваемой матрице можно оценивать на основе несколько другого подхода – отбирая экспертно из множества инноваций наиболее значимые (для достижения устойчивого развития и повышения конкурентоспособности системы), вводя для этого набор «внешних» диагностических критериев, составляющих 3 группы, характеризующие, соответственно: ожидаемый положительный эффект; уровень рисков; стадии жизненного цикла инновации.

Данные критерии следует экспертно ранжировать по степени их относительной важности (используя известные методы статистического анализа для объективной оценки степени согласованности экспертных оценок). После чего отобранные наиболее значимые критерии можно преобразовать в обобщенный критерий – Интегральный Индикатор Инноваций (ИИИ) (также на основе методики обобщенной функции полезности):

$$\text{ИИИ} = \sqrt[3]{f_1(\text{ож.эф}^+) \times f_2(\text{Риск}) \times f_3(\text{ст.ЖЦ})}.$$

Модернизированная матрица позволяет не только объективно оценивать каждую отдельную инновацию, но также проводить сравнительный анализ ряда (портфеля) инноваций с целью их возможной ранжировки, группировки (кластеризации) и последующего долгосрочного планирования работы с данным портфелем инноваций, а также с целью выявления и предварительной (прогнозно-аналитической и экспертной) оценки потенциального взаимодействия различных инноваций – насколько они совместимы и возможно ли их синергетическое взаимодействие.

Разработчиками матрицы «возможность – уязвимость» под уязвимостью понимается упущенная выгода для предприятия. Рассмотрим кон-

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

кретные виды уязвимостей, с которыми сталкиваются организации:

У1 – неэффективно проводятся маркетинговые исследования,

У2 – слабое управление жизненным циклом продукции,

У3 – недостаточно обоснованное позиционирование и репозиционирование товаров, услуг с учетом ограниченных ресурсов,

У4 – необъективное формирование базы ключевых клиентов,

У5 – неэффективное управление человеческими ресурсами,

У6 – отсутствие эффективной стратегии инновационного развития,

У7 – отсутствие системного прогнозирования и планирования,

...

У20 – отсутствие моделирования социально-экономических систем,

У21 – недостаточное управление рисками,

У22 – неэффективный контроллинг,

У23 – отсутствие обоснованного и гибкого ценообразования.

Ниже проводится сравнительный анализ указанных факторов, что может существенно помочь для учета и управления рассмотренных уязвимостей. Методической основой для такого анализа выбран системный подход и в частности – ключевой признак любой системы – существенные связи между ее элементами, определяющие исследуемый объект (явление, процесс, изделие). Именно учет таких связей в значительной степени характеризует каждый из методов анализа и синтеза.

Проведем анализ связей между факторами с помощью разработанной автором методики, заключенной в виде диагностической таблицы.

Суть и технология данного методического инструмента достаточно просты. Выбранные факто-

ры – виды уязвимостей предприятия ($У_1, У_2 \dots У_j, У_n$) – представляются в виде таблицы (см. таблицу) со троками и столбцами (их значения и есть $У_1, У_2 \dots У_n$), на пересечении $У_i$ и $У_j$ находится маркер – \blacktriangle . В начале оценивается, влияет ли каждый фактор $У_i$, расположенный в соответствующей строке, на каждый из факторов $У_j, j \neq i$, расположенный в соответствующем столбце:

– если такое влияние фактора $У_i$ на фактор $У_j$ предполагается, то в клетке пересечения i -й строки и j -го столбца ставится маркер \blacktriangle , которым отмечаются сразу два признака связи между указанными уязвимостями: фактор $У_i$ влияет на фактор $У_j$, а фактор $У_j$ зависит от фактора $У_i$;

– если же между уязвимостями $У_i$ и $У_j$ связь не предполагается, то соответствующая им клетка в таблице остается пустой, без маркера.

Далее для каждого фактора необходимо вычислить следующие показатели:

- количество n' его влияний на другие факторы, т. е. для каждого вида уязвимости в i -й строке просуммировать количество маркеров в этой строке, характеризующих влияние данного фактора $У_i$ на некоторые факторы $У_j$ в столбцах;

- количество n'' зависимостей каждой уязвимости от других, фиксируя и суммируя для каждого фактора $У_j$ в столбце, какими факторами $У_i$ в строках порождены влияния, т. е. определить количество возможных зависимостей уязвимости $У_j$ от других уязвимостей, опять же по соответствующему количеству маркеров, но уже в столбцах.

Полезен и третий показатель, равный для каждого вида уязвимости сумме ($n' + n''$) указанных выше показателей, и характеризующий одновременно количество его влияний на другие факторы и его зависимость от других факторов. Количество влияний фактора на другие оценочно характеризуют его как «центр влияний», количество же его зависимостей от других факторов

Фрагмент диагностической таблицы связей между факторами

	У1	У2	У3	У4	У5	У6	У7	...	У20	У21	У22	У23	n' (по строке)	n'' (по столбцу)	Σn
У1		\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle			\blacktriangle	\blacktriangle				\blacktriangle	8	3	11
У2			\blacktriangle				\blacktriangle	\blacktriangle				\blacktriangle	3	12	15
У3				\blacktriangle			\blacktriangle	\blacktriangle				\blacktriangle	6	11	17
У4						\blacktriangle	\blacktriangle					\blacktriangle	5	5	10
У5		\blacktriangle					\blacktriangle				\blacktriangle		8	4	12
У6	\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle				\blacktriangle				\blacktriangle	\blacktriangle	14	11	25
У7	\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle					\blacktriangle	\blacktriangle	13	10	23
...															
У20										\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle	5	4	9
У21		\blacktriangle	\blacktriangle			\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle					12	13	25
У22						\blacktriangle	\blacktriangle					\blacktriangle	7	6	13
У23		\blacktriangle	\blacktriangle	\blacktriangle						\blacktriangle			6	14	20

характеризует его как «центр зависимостей».

Необходимо отметить, что подобный анализ потенциальных уязвимостей, проведенный для конкретного предприятия, функционирующего в конкретной конкурентной среде, даст возможность выявить их особенности, что необходимо для разработки обоснованной программы инновационного развития. Данный метод позволяет выделить ключевые, среди выделенного множества, уязвимости. Согласно известному принципу Парето (правило «80 на 20») [4], наиболее значимыми является меньшая часть множества. Это наглядно следует из полученной ранжировочной диаграммы уязвимостей

Представим отобранные факторы уязвимостей в виде следующей модели (графа) (рис. 3), которая наглядно иллюстрирует направление предполагаемых причинно-следственных связей

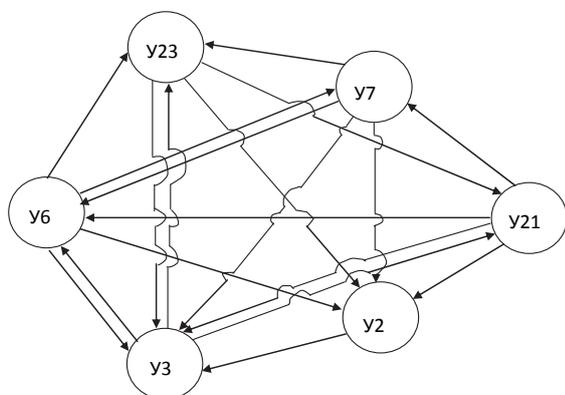


Рис. 3. Модель связей факторов в виде графа

между каждым из них. Такая модель позволяет четко выделить факторы – «центры влияния» и факторы – «центры зависимостей», что открывает возможность более эффективного снижения уязвимостей.

Таким образом, из указанного множества типовых разнообразных уязвимостей для различных предприятий выявлены наиболее значимые, эффективное управление которыми в первую очередь необходимо для существенного повышения конкурентоспособности, путем увеличения рентабельности и относительной доли рынка. В частности, выделены такие факторы, как стратегия инновационного развития, управление рисками с учетом ограниченных ресурсов. Их системному анализу и прогнозным оценкам могут существенно помочь рассмотренные в данной статье методы и модели.

Литература

1. Будашевский, В.Г. *Инновационный менеджмент. (Практические основы технологии): учебное пособие* / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008
2. Друкер, П. *Эффективное управление* / П. Друкер. – М.: Изд-во «Гранд», 1998.
3. Качалов, Р.М. *Управление хозяйственным риском. Экономическая наука современной России* / Р.М. Качалов. – М.: Наука, 2002. – 192 с.
4. Кох, Р. *Жизнь по принципу 80/20* / Р. Кох. – Минск: Попурри, 2005. – 224 с.
5. Richard Koch. *The Financial Times Guide to Management and Finance: An A-Z of Tools, Terms and Techniques.* – 1999.

Поступила в редакцию 27 июня 2011 г.

Коротких Ольга Николаевна. Ассистент кафедры экономики и информационных систем, филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Миассе, аспирант очной формы обучения кафедры бухгалтерского учета и финансов ЮУрГУ, г. Челябинск. Область научных интересов – исследование процессов инновационного развития промышленных предприятий. Контактный телефон: (8-3513) 55-16-46. E-mail: olga_ya87@mail.ru

Olga Nikolaevna Korotkih. Assistant of the chair «Economics and information systems» in the branch of SUSU in Miass; post graduate on an intramural basis of the chair «Business accounting and finances» of SUSU, Chelyabinsk city. Field of scientific interests are research of innovation development of industrial enterprises. Contact phone: (8-3513) 55-16-46. E-mail: olga_ya87@mail.ru

ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И НЕКОТОРЫХ РЕГИОНОВ РФ

Ю.Е. Локшина

Статья представляет собой сравнительное исследование инвестиционной политики Свердловской области в сравнении с некоторыми регионами РФ. Рассматриваются устройство системы управления инвестиционным процессом, степень защищенности инвесторов и набор предоставляемых им льгот и преференций. Предоставляются рекомендации по оптимизации инвестиционной политики в регионе.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная политика; региональная инвестиционная политика; система управления инвестированием; инвестиционное законодательство; участники инвестиционной деятельности; государственные гарантии; инвестиционные субсидии; налоговые льготы.

Задача модернизации экономики регионов тесно связана с задачей модернизации экономики всей страны и является естественным условием ее решения. Путь к поступательному развитию России лежит через ускоренный экономический рост, сопровождающийся широкой диверсификацией экономики. Успешное решение этих задач невозможно без масштабного инвестирования.

Вовлечение в инвестиционный процесс достаточного количества капиталов, а также их перераспределение с максимальным эффектом является главной целью комплекса специализированных мер, обычно называемого государственной инвестиционной политикой. При этом инвестиционная политика может проводиться как в масштабах страны, так и на уровне территории.

На наш взгляд, осуществление инвестиционной политики является одним из важнейших аспектов деятельности регионального руководства. Ее совершенствование неизбежно находится в центре внимания региональной экономической науки.

Характер проблем инвестиционной политики региона лучше всего выявляется в ходе сопоставления с выборкой из других регионов, сформированной по определенному принципу. Для нашего исследования были отобраны регионы, чаще других упоминаемые в научных дискуссиях, а также в СМИ, в качестве примеров успешной инвестиционной политики. Некоторые из них в разное время были удостоены различных наград со стороны инвестирующего сообщества. В числе этих регионов следующие:

- Красноярский край;
- Томская область;
- Калужская область;
- Краснодарский край;
- Нижегородская область;
- Саратовская область;
- Ростовская область.

В основе любой модели региональной инвестиционной политики лежат два системообразующих фактора:

а) система управления инвестированием как совокупность региональных органов власти, связанных между собой отношениями взаимодействия и взаимоподчинения. Сюда же относится нормативная база, регламентирующая деятельность этих структур;

б) набор административных, правовых, экономических методов регулирования, используемых управляющей системой.

Сравнение модели регулирования инвестиционной сферы, принятой в Свердловской области, со сходными моделями в указанных регионах РФ, дает основания обозначить несколько базовых проблем, способных затруднить для Свердловской области конкурентную борьбу за инвестиционные ресурсы.

1. Во всех рассматриваемых регионах созданы централизованные органы, ответственные за инвестиционную политику. Компетенция этих органов обозначена в региональном законодательстве. К ней обычно относят весь комплекс вопросов, связанных с инвестиционной политикой – от разработки ее стратегии до решения конкретных проблем. На эти же органы возлагается оказание государственной поддержки инвесторов – как в финансовой, так и в нефинансовой формах. Наиболее развитая система государственной поддержки создана в Нижегородской и Саратовской областях. Там действуют одновременно два регулирующих органа – Инвестиционные Советы при губернаторах и Министерства инвестиционной политики. При этом Советы на регулярных заседаниях принимают окончательные решения об одобрении тех или иных мер инвестиционной политики или о предоставлении инвестиционным проектам государственной поддержки. Министерства же выполняют оперативную работу по подготовке проектов

решений, заключают с инвесторами договоры, обсуждают с ними необходимые вопросы.

Сравнивая Свердловскую область с выбранными для исследования регионами, трудно не заметить серьезное опоздание с формированием на ее территории адекватной управленческой структуры. До недавнего времени вопросы инвестиционной политики находились в компетенции Министерства экономики и труда. В его составе функционировали специализированные структурные единицы – Управление инвестиционной политики и мер государственной поддержки и Отдел по работе с инвесторами. Однако, в отличие от регионов – аналогов, их функции и полномочия не были отражены в областной нормативной базе (исключая, возможно, закрытые ведомственные инструкции). Тем самым, инвестор, особенно, внешний по отношению к области, ставился перед необходимостью прилагать усилия для получения простейшей информации о том, с кем связываться для решения того или иного вопроса.

31 марта 2011 г. Губернатором Свердловской области было принято решение о создании регионального Министерства Развития и Инвестиций [1]. С 1 июня 2011 г. Министерство начало работу. Целью его существования, согласно Положению о Министерстве, является проведение инвестиционной политики [2]. Однако до сих пор в доступных источниках нет информации, которая могла бы охарактеризовать текущую деятельность Министерства. Без этого сложно судить о том, повысило ли его создание эффективность инвестиционной политики в регионе.

2. Вторым опорным моментом региональной инвестиционной политики является, как мы помним, набор ее конкретных методов. Прежде всего, в рассматриваемых регионах в числе задач регуляторов инвестиционной сферы присутствует т. н. сопровождение инвестиционных проектов. Обычно под этим подразумевается содействие инвестору в прохождении всех необходимых согласований до начала этапа непосредственного строительства, а также его защиту от административного произвола. Еще более радикальным средством смягчения инвестиционного климата в регионе является введение на его территории т. н. «принципа одного окна».

Принцип «одного окна» предусматривает исключение или максимальное ограничение участия заявителей (граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в процессах сбора из разных инстанций и предоставления в разные инстанции различных документов и справок, подтверждающих права заявителей на получение государственных услуг. Реализация принципа «одного окна» обеспечивается посредством реорганизации процессов предоставления государственных услуг, которая выражается в исполнении административных процедур по сбору полного пакета документов за заявителей на основе межведомст-

венного и внутриведомственного взаимодействия органов государственной власти.

«Принцип одного окна» в полную силу применяется в трех из рассматриваемых регионов. Так, например, в Нижегородской области процедура получения земельного участка по принципу «одного окна» осуществляется в течение 154 дней, если предварительно согласовано место размещения объекта, и 179 дней без такого согласования [3]. Фактические действия инвестора сводятся к подаче заявки на реализацию проекта в Инвестиционный Совет, а спустя несколько месяцев инвестор получает пакет разрешительной документации для проектирования и дальнейшего строительства объекта. Все остальные действия – в том числе получение согласований по проекту, сбор предварительных технических условий, иногда и формирование земельного участка – выполняются членами Инвестиционного Совета [3].

Защита инвесторов является еще одним пунктом, по которому Свердловская область демонстрирует крупное отставание. Юридическая норма о сопровождении проектов появилась в Свердловской области только в мае 2011; эта обязанность была поручена Министерству развития и инвестиций [2]. До сих пор нет информации о том, как Министерство выполняет эту норму; принцип одного окна в области также не действует. Более того, в Ростовской, Нижегородской, Калужской областях, а также в Красноярском крае в законодательстве содержится т. н. «дедушкина оговорка» – положение о том, что ухудшение условий бизнеса вследствие изменения региональных законов не касается уже запущенных инвестиционных проектов. В Свердловской области такой оговорки нет.

Еще одним широко известным направлением инвестиционной политики является комплекс т. н. льгот – мер по финансовой поддержке участников инвестиционной деятельности. Мы переходим к исследованию того, как соотносятся в различных регионах объемы льгот, предоставляемых участникам инвестирования, а также условия получения этих льгот.

В принципе, виды льгот, установленные законодательствами регионов, в большинстве своем совпадают. В их числе, прежде всего:

- государственные гарантии по кредитам, привлекаемым на инвестиционные цели;
- субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам и лизинговым платежам. Практикуются и другие виды субсидий;
- передача в аренду государственного имущества для использования в инвестиционных проектах, а также льготы инвесторам по арендной плате. В Свердловской области дополнительно выделяется такая разновидность льгот, как передача в аренду объектов интеллектуальной собственности;
- налоговые льготы по региональным налогам и инвестиционный налоговый кредит;

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

– бюджетные инвестиции в частные проекты в виде взносов в уставный капитал;

– бюджетные инвестиционные кредиты. Предоставление этого вида льгот было свернуто после принятия изменений в Бюджетный Кодекс, фактически запретивших регионам осуществлять такое кредитование;

– различные виды нефинансовой поддержки (информирование, лоббирование проектов на федеральном уровне, содействие в выходе на внешние рынки).

К достоинствам законодательства Свердловской области в сравнении с законодательствами других регионов следует отнести тот факт, что льготы могут предоставляться не только инвесторам, но и другим участникам инвестирования. Согласно Закону Свердловской области о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности, на льготы могут претендовать:

- инвесторы;
- лица, уполномоченные инвесторами на реализацию инвестиционных проектов;
- создатели объектов капитальных вложений (подрядчики);
- пользователи создаваемых объектов;
- банки, предоставляющие кредиты инвесторам;
- консультанты, обслуживающие инвестиционные проекты [4].

Законы остальных регионов предусматривают возможность получения льгот только для непосредственных инвесторов. В то же время, законодательство Свердловской области ограничивает возможности субъектов инвестиционной деятельности в некоторых других вопросах. Прежде всего, это касается набора предоставляемых льгот, в особенности, налоговых льгот и субсидий.

Возможность предоставления налоговых льгот оговаривается в Законе Свердловской области о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности. Нормативные акты регионов РФ устанавливают инвестиционные льготы по трем наиболее значимым региональным налогам:

- налогу на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет;
- налогу на имущество организаций;
- транспортному налогу.

Состояние налоговых льгот в избранных нами для анализа регионах РФ показано в таблице. Как видно из таблицы, разнообразие льгот достаточно велико. Наиболее часто предоставляются льготы по налогу на прибыль и имущество; льготы по транспортному налогу практикуются достаточно редко. Объектом регулирования в региональном инвестиционном законодательстве, как правило, становятся следующие вопросы.

А) Какого рода инвесторы имеют право на получение льгот. Различные законы предлагают следующие варианты решения:

1) инвесторы, принадлежащие к любой отрасли экономики, заключившие договор с администрацией региона. Этот подход встречается наиболее часто;

2) инвесторы, локализованные на определенной территории, например, в особой экономической зоне;

3) инвесторы определенной отраслевой принадлежности. Этот подход реализован в Саратовской области, где льготы по налогам получают инвесторы, принадлежащие к определенным отраслям. В их числе:

- обрабатывающие производства;
- строительство;
- транспорт и связь;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- добыча полезных ископаемых.

Б) Какова минимальная сумма вложений, достаточная для предоставления льгот. Этот вопрос разрешается различными способами. В Саратовской области нижний предел установлен на уровне 50 млн руб. и 650 млн руб. для проектов в строительстве [5]. В Ростовской области минимальная сумма варьируется в зависимости от размещения проекта: 3 млн руб. в Ростове – на – Дону и Таганроге, 0,5 млн руб. в депрессивных районах и 1 млн руб. – во всех остальных [6]. В Калужской области минимальная сумма составляет 100 млн руб. [7]. Наиболее оригинальный подход применяется в Нижегородской области: минимум отсчитывается не от суммы инвестиций, а от доли выручки от инвестиционного проекта в общем объеме выручки предприятия [3].

В) Каков должен быть срок предоставления льгот. Самый распространенный вариант – срок окупаемости проекта, но не более пяти лет. В Калужской области срок зависит от того, какой статус имеется у инвестора. Все инвесторы в этом регионе разделены на обычных и стратегических. Для стратегических инвесторов срок пользования льготами установлен в 8 налоговых периодов, для обычных – начиная с одного периода для объема капиталовложений от 100 до 500 млн руб. [7].

Г) С какого момента участники инвестирования получают право пользования льготами. Как правило, регионы стараются сделать так, чтобы к моменту возникновения этой возможности в проект уже было вложено достаточное средств – чтобы исключить появление фиктивных проектов. Применяются два основных способа установления начального срока:

1) начиная с момента отражения суммы капиталовложений в балансе. Это более демократич-

ный способ, поскольку срок ожидания льгот оказывается для инвестора максимально коротким;

2) начиная с момента получения выручки от реализации, или, как вариант – спустя определенное время с момента получения выручки.

Из таблицы вытекает, что в данный момент Свердловская область не принадлежит к регионам, практикующим активное использование налоговых льгот. Причина этого, вероятно, заключается в желании избежать бюджетных потерь, тем более в сложной посткризисной ситуации. Однако нельзя сказать, что другие регионы не имеют бюджетных проблем; более того, большинство из них не располагают, как Свердловская область, прибыльным сырьевым сектором. Тем не менее, налоговое стимулирование инвестиций применяется в них достаточно активно, возможно, и нашей области следует внимательнее присмотреться к их опыту.

Субсидирование является еще одной разновидностью льгот, формы которой в регионах весьма разнообразны. Все виды субсидий можно условно разделить на стандартные, встречающиеся в большинстве краев и областей, и индивидуальные, не имеющие широкого распространения. К стандартным относятся, прежде всего, субсидии на возмещение платежей за заемные источники финансирования – процентных ставок по кредитам, лизинговых расходов, а также затрат на уплату купонов по облигациям. Среди наиболее, на наш взгляд, интересных видов индивидуальных субсидий следует отметить субсидирование платы за присоединение к электрическим сетям (Томская область) [8], уплаты вознаграждения по договорам франчайзинга (там же), затрат, связанных с приобретением интеллектуальной собственности (Саратовская область) [5]. Своеобразная система субсидирования принята в Калужской области. Там субсидируется вся совокупность расходов инвестора; при этом размер субсидии ограничивается уплаченной в областной бюджет суммой налога на прибыль [7]. Это единственный регион, где субсидирование на сегодняшний день не носит целевого характера.

При взгляде на систему субсидирования, сложившуюся в Свердловской области, прежде всего, бросается в глаза ее социальная направленность. Это резко отличает ее от регионов, используемых для сравнения. В перечне целей субсидирования совершенно явно преобладают социальные цели. Этот вполне объяснимый шаг все же кажется небесспорным, если учесть, что инвестиционная политика, прежде всего, должна ориентироваться на потребности субъектов хозяйствования, а в современных условиях далеко не каждый из них имеет возможность обременять себя социальными задачами. Если же принять во внимание конкуренцию между регионами за привлечение инвестиционных средств, то позиция руководства Свердловской области выглядит еще более проигрышной. Другие регионы возмещают именно экономические

расходы, включая их инновационную часть; поэтому их политика субсидирования выглядит более соответствующей целям субъектов инвестиционной деятельности.

Говоря о субсидировании, следует, на наш взгляд, отметить еще один важный нюанс. Рассмотренные нами региональные законодательства содержат пункт о возмещении платы за использованные для инвестирования заемные средства. При этом в регионах-аналогах субсидирование распространяется на всех пользователей заемных средств – в форме кредитов, лизинга или выпуска ценных бумаг, в то время как в Свердловской области на субсидии могут претендовать только пользователи банковских кредитов. Схожая ситуация складывается и с еще одной разновидностью инвестиционных льгот – предоставлением субъектам инвестиционной деятельности государственных гарантий. Согласно Закону Свердловской области о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности, гарантии могут предоставляться следующим лицам:

- 1) инвесторам, являющимся юридическими лицами;
- 2) пользователям объектов капитальных вложений, являющимся юридическими лицами;
- 3) кредитным организациям, предоставляющим кредиты инвесторам [4].

Полезное новшество областного Закона – распространение системы гарантий на банки (кредитные организации) в части кредитов, привлеченных для финансирования инвестиционной деятельности [4]. Из всех рассматриваемых регионов Свердловская область единственная дает подобные преференции. Однако мы снова сталкиваемся с тем, что из всех поставщиков денежных средств принимаются во внимание только банковские учреждения. Финансирование инвестиций может происходить и другими способами, – в частности, через выпуск ценных бумаг, – и в этих случаях владельцы капитала рискуют не меньше. Более того, приобретатели ценных бумаг, например, могут не обладать финансовой прочностью даже на уровне среднего банка, поэтому потери в случае неудачи проекта для них могут оказаться куда более болезненными.

Решение этой проблемы может быть найдено путем изменения некоторых статей Закона. Начать необходимо с редактирования статьи, содержащей перечень получателей поддержки. В действующей редакции Закона это статья 3; перечень претендентов на поддержку уже приводился выше. Для наглядности воспроизведем его еще раз:

- 1) инвесторы;
- 2) лица, уполномоченные инвесторами на реализацию инвестиционных проектов (заказчики);
- 3) подрядчики, создающие объекты капитальных вложений;
- 4) пользователи создаваемых объектов капитальных вложений;

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

Налоговые льготы для участников инвестиционного процесса в различных регионах РФ

Регион	Налог на прибыль	Налог на имущество	Транспортный налог
Красноярский край	Льготы нет	Льготная ставка 0,5% реализующим проекты по производству и розливу пива в металлическую банку. Льгота действует в первый год реализации проекта, во второй год ставка налога 0,1%, в последующие пять лет – ставка налога 0%	Льготы нет
Томская область	Только резидентам ОЭЗ	Только резидентам ОЭЗ	Только резидентам ОЭЗ
Калужская область	Льготная ставка 13,5% на основании инвестиционного соглашения с Правительством Калужской области	Полное освобождение от налога на имущество на основании инвестиционного соглашения с Правительством Калужской области	Льготы нет
Нижегородская область	Снижение ставки варьируется в зависимости от доли выручки от реализации проекта в общей сумме выручки предприятия – от 1% до 4,5%. Необходимо инвестиционное соглашение с Правительством	Полное освобождение от налога на имущество на основании инвестиционного соглашения с Правительством	Льготы нет
Саратовская область	Льготная ставка 13,5% всем инвесторам из списка приоритетных отраслей без заключения договора. Сумма инвестиций – не менее 50 млн руб., а в строительстве – не менее 650 млн руб.	Льготная ставка 0,1% всем инвесторам из списка приоритетных отраслей без заключения договора. Сумма инвестиций – не менее 50 млн руб., а в строительстве – не менее 650 млн руб.	Полное освобождение от уплаты налога всем инвесторам из списка приоритетных отраслей без заключения договора. Сумма инвестиций – не менее 50 млн руб., а в строительстве – не менее 650 млн руб.
Краснодарский край	Льгота в 4% от ставки, зачисляемой в региональный бюджет только резидентам ОЭЗ	Полное освобождение от налога на имущество на основании инвестиционного соглашения с Администрацией края	Только резидентам ОЭЗ
Ростовская область	Льгота в 4% от ставки, зачисляемой в региональный бюджет на основании инвестиционного договора с Администрацией	Снижение ставки на 1,1% на вновь созданное имущество за исключением сданного в аренду на основании инвестиционного договора с Администрацией	Только на инвестиции в шахтерские территории
Свердловская область	Льготная ставка 13,5% – только резидентам ОЭЗ	Льготы нет	Льготы нет

5) банки, предоставляющие кредиты инвесторам;

6) задействованные в проектах консультанты.

Чтобы уравнивать в правах на государственную поддержку всех поставщиков инвестиционных ресурсов, предлагается пункт 5 статьи 3 изложить в следующей редакции:

«5) Юридические лица, предоставляющие средства инвесторам для реализации инвестиционных проектов на территории Свердловской области (далее – владельцы капитала). Средства мо-

гут предоставляться как в денежной и натуральной форме, так и в форме передачи имущественных прав».

Владельцы капитала могут быть крайне разнообразными; прежде всего, они подразделяются на тех, кто в различных формах предоставляет средства в долг, и тех, кто приобретает в обмен на них право собственности, принимая тем самым на себя ответственность за результаты инвестиций. Для каждой из этих групп формы государственной поддержки будут разными. Для кредиторов одним

из основных методов поддержки являются государственные гарантии. Статья 6 Закона распространяет их на инвесторов, использующих банковские кредиты, пользователей объектов капитальных вложений, а также на сами кредитные учреждения, привлекающие займы для кредитования инвестиционных проектов [4]. В предложенной нами редакции соответствующие пункты статьи 6 формулируются так:

а) П. 1 ст. 6: «Государственные гарантии Свердловской области могут предоставляться следующим субъектам инвестиционной деятельности:

1) инвесторам, являющимся юридическими лицами;

2) пользователям объектов капитальных вложений, являющимся юридическими лицами;

3) владельцам капитала, являющимся кредитными организациями».

б) Подп. 1 п. 2 ст. 6: «Государственные гарантии Свердловской области могут предоставляться субъектам инвестиционной деятельности, указанным в подпункте 1 пункта 1 настоящей статьи, для обеспечения следующих гражданско-правовых обязательств:

1) гражданско-правовых обязательств по кредитным договорам и выпускам долговых обязательств, предусматривающим предоставление этим субъектам инвестиционной деятельности заемных средств для реализации ими инвестиционных проектов, в том числе лизинговых проектов и проектов, связанных с внедрением научных, научно-технических результатов и (или) научной, научно-технической продукции и других инноваций;»

в) П. 4 ст. 6: «Государственные гарантии Свердловской области могут предоставляться субъектам инвестиционной деятельности, указанным в подпункте 3 пункта 1 настоящей статьи, для обеспечения гражданско-правовых обязательств по кредитным договорам, выпускам долговых обязательств, содержащим условие о расходовании полученных средств для предоставления кредитов инвесторам, в том числе, в виде приобретения долговых обязательств».

То есть предлагаемые изменения носят двойственный характер. С одной стороны, право на государственную поддержку признается за всеми кредиторами, не только за кредитными организациями, а с другой – гарантии распространяются на все формы кредитования, в частности, на приобретение ценных бумаг. Редактированию подвергаются и другие статьи, в которых фигурируют кредиторы или должники как объект государственной поддержки. В частности, статья 12, регламентирующая предоставление государственных субсидий, в той ее части, где речь идет о компенсации затрат инвесторов на выплату процентных платежей:

а) П. 1 ст. 12: «Субсидии из областного бюджета могут предоставляться следующим субъектам инвестиционной деятельности:

1) инвесторам, являющимся производителями товаров, работ, услуг;

2) пользователям предназначенных для решения публичных задач объектов капитальных вложений, являющимся производителями товаров, работ, услуг...»

б) Подп. 1 п. 3 ст. 12: «Субсидии из областного бюджета могут предоставляться субъектам инвестиционной деятельности, указанным в подпункте 1 пункта 1 настоящей статьи, в целях возмещения следующих затрат:

1) затрат этих субъектов инвестиционной деятельности на уплату ими процентов:

– по кредитам, полученным в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов;

– по эмитированным для этой цели долговым обязательствам;

2) затрат этих субъектов инвестиционной деятельности на обслуживание обязательств по договорам финансовой аренды (лизинга)...

Возмещение производится в размере, не превышающем 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, установленной на момент заключения кредитного договора или начала размещения долговых обязательств». Отметим, что в своем текущем виде статья 12 допускает субсидирование только выплат по кредитам, полученным в кредитных организациях.

Еще одной льготой, которую возможно распространить на владельцев капитала, является установление для них особенностей налогообложения. Законом разрешено применение льгот по трем видам налогов: на имущество организаций, транспортному налогу и налогу на прибыль, подлежащему зачислению в областной бюджет; при этом льготы могут быть предоставлены инвесторам, а также пользователям объектов капитальных вложений. Предлагается включить в состав претендентов на налоговые льготы владельцев капитала – как кредиторов, так и собственников, в том случае если они финансируют проекты на территории области. В силу особенностей выполняемых ими функций целесообразно распространить на них льготу по налогу на прибыль.

Данная статья затрагивает лишь небольшую часть проблем региональной инвестиционной политики, вне всякого сомнения, требующих гораздо более детального анализа. Тем не менее, мы надеемся, что обобщенный в данном тексте материал будет полезен в плане построения устойчивого теоретического фундамента региональной инвестиционной политики.

Литература

1. Сайт Губернатора Свердловской области <http://amisharin.ru/>

2. Инвестиционный портал Свердловской области <http://www.sverdl-Invst.midural.ru>

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

3. *Официальный сайт Министерства Инвестиционной политики Нижегородской области* <http://www.mininvest.ru/>

4. *О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Свердловской области: закон Свердловской области от 30.06.2006 г. № 43-ОЗ.*

5. *Официальный сайт Правительства Саратовской области* <http://www.saratov.gov.ru>

6. *Официальный Сайт Администрации Ростовской области* <http://http://donland.ru/>

7. *Официальный сайт Правительства Калужской области* <http://www.admoblkaluga.ru>

8. *Инвестиционный паспорт Томской области* <http://investintomsk.com/>

Поступила в редакцию 3 октября 2011 г.

Локшина Юлия Евгеньевна. Старший преподаватель кафедры финансов, бухгалтерского учета и управления собственностью, Европейско-Азиатский институт управления и предпринимательства (г. Екатеринбург). Область научных интересов – региональная инвестиционная политика как система управления развитием инвестиционного рынка региона. E-mail: y1971@mail.ru

Lokshina Yulia Evgenievna is a senior lecturer of Finance, Business Accounting and Property Management Department of European and Asian Institute of Management and Entrepreneurship, Yekaterinburg. Research interests: regional investment policy as the system of management of regional investment market development. E-mail: y1971@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

А.В. Панюков, И.А. Тетин

Статья посвящена проблеме формирования инвестиционного портфеля, состоящего из категории рисковых и безрисковых активов. Используя стратегию по квантильному критерию, эта проблема была сведена к задаче нахождения необходимой чистой прибыли. Представив страховую компанию, действующую на конкурентном страховом рынке, как систему стохастических финансовых потоков и сформулировав факторы, оказывающие влияние на размер необходимой чистой прибыли, авторы получили решение данной задачи.

Ключевые слова: страховая компания, инвестиционный портфель, стратегия по квантильному критерию, цикл андеррайтинга, страховой рынок, финансовый поток.

Страховая компания обладает двумя источниками получения дохода: андеррайтинг и инвестиционная деятельность. Уже несколько лет подряд убыточность страхового бизнеса растет [2]. Высокая конкуренция на рынке страхования не позволяет получать значительный доход от андеррайтинга, поэтому основным источником дохода для страховой компании остается инвестиционная деятельность, которая заключается в управлении инвестиционным портфелем (ИП). ИП состоит из набора рисковых и безрисковых финансовых активов. Рисковыми считаются активы, размеры денежных поступлений по которым точно определить невозможно, их можно оценить только с определенной вероятностью. Безрисковыми активами считаются такие, которые обеспечивают денежные поступления в заранее установленных размерах. Примером безрисковых вложений является вложение в недвижимость. Примерный способ оценки недвижимого имущества приведен в работе [6]. Под управлением ИП будем понимать изменение его структуры для получения требуемых параметров в терминах доходность-риск.

Среди возможных подходов к управлению ИП можно выделить два основных. Первый подход – подход Марковица (Mean-Variance Approach, 1952) [10]. В основе его лежит предположение о том, что инвестор хотел бы максимизировать как доходность портфеля, так и минимизировать риск, или минимизировать риск портфеля для получения нужной доходности. Проблема оптимизации структуры портфеля в зависимости от выбора функции риска сводится к решению задач линейного или стохастического программирования, является задачей в статической постановке и относится к классу однопериодных моделей. Из этого следуют недостатки: стратегии управления не зависят от текущего значения капитала и не учитывают динамику цен, ожидаемые доходности активов предполагаются постоянными на всем периоде инвестирования, минимум риска достигается лишь в конце горизонта инвестирования и т. д.

Второй подход – подход Мертона (1969) [11], который представил задачу оптимизации портфеля как частный случай задачи стохастического управления, такие задачи относятся к классу многопериодных моделей. Оптимизационная проблема в классической постановке Мертона заключается в определении стратегии управления портфелем в непрерывном времени, которая максимизирует некоторую интегральную функцию полезности, зависящую от уровня текущего потребления и капитала в конечной точке горизонта инвестирования. Для решения задачи Мертон предложил использовать стандартные методы динамического программирования – принцип оптимальности Беллмана и уравнение Гамильтона–Якоби–Беллмана (Г–Я–Б). Подход Мертона позволяет решить задачу оптимизации для случая, когда портфель включает в себя один рисковый актив. В многомерном случае, имея диверсифицированный портфель из множества активов, применение традиционных подходов к оптимизации портфеля упирается в проблему численного решения дифференциальных уравнений динамического программирования Г–Я–Б, которая известна как «проклятие размерности» [12].

Следует также отметить, что использование критерия качества инвестиций в форме математического ожидания может привести в асимптотике к неограниченному в среднем доходу, но вероятность полного разорения при этом будет стремиться к единице, т. н. «биржевой парадокс» [3]. Для преодоления биржевого парадокса следует использовать квантильный критерий оптимальности. Известно, что метод динамического программирования не может быть непосредственно применен к задачам управления по квантильному критерию, но квантильная задача управления может быть сведена [1] к задаче оптимального управления по вероятностному критерию, для которой метод динамического программирования применим. Также можно использовать стационарные стратегии, например, стратегию Келли [9] или квантильный критерий [1].

Рассмотрим задачу нахождения оптимального портфеля для страховой компании. Для защиты страхователей от потерь, которые они могут понести в случае неплатежеспособности страховщиков, органы государственного страхового надзора осуществляют контроль над размещением страховых резервов. В соответствии с приказом Министерства финансов РФ от 8 августа 2005 г. № 100н, (далее «приказ») страховые резервы могут быть размещены в 15 типов активов: государственные ценные бумаги, акции, облигации, векселя, паи паевых инвестиционных фондов и т. д.

Попытки решения задачи нахождения оптимального портфеля для 15 типов активов с помощью подхода Мертона неизбежно приведут к проблеме «проклятия размерности». Поэтому целесообразно разбить данную задачу на два этапа. На первом этапе активы подразделяются на две категории – рисковые и безрисковые, формулируется и находится решение задачи оптимизации с помощью квантильного критерия. На втором этапе с помощью, например, динамического программирования находится оптимальное сочетание рисковых активов с учетом законодательных ограничений на долю каждого актива. Данная статья посвящена решению первого этапа задачи.

Оптимальная доля инвестирования в категорию рисковых активов

Перечисленные в приказе активы можно разделить на две категории [5]: рисковые активы, средняя ожидаемая доходность которых равна Hr ; и безрисковые активы, средняя доходность которых равна Lr . При этом максимальная доля активов одного типа регламентирована в Приказе Министерства финансов от 8 августа 2005 г. № 100н. В соответствии с ним максимальная доля рисковых активов в портфеле равна 75 % (стоимость акций 15 % + стоимость негосударственных облигаций 20 % + стоимость векселей организаций 10 % + стоимость жилищных сертификатов 5 % + стоимость паев паевых фондов 5 % + стоимость недвижимого имущества 10 % + стоимость драгоценных металлов 10 %). Строго говоря, доля перестраховщиков в страховых резервах и дебиторская задолженность не являются инвестиционными активами, но оттягивают на себя долю страховых резервов, таким образом, весь инвестиционный портфель может состоять только из рисковых активов. Минимальная же доля рисковых активов в портфеле равна 30 %.

Итак, портфель состоит из одной категории рисковых активов и категории безрисковых активов. Пусть страховой рынок в течение месяца $t = 0, 1, \dots, T$ состоит из некоторого числа $J(t)$ страховщиков $j = 1, 2, \dots, J(t)$. Инвестиционные активы $IR_j(t)$ полагаем равными доле

$k_j^0(t) \in (0, 1)$ страховых резервов, $SR_j(t-1)$ в предыдущем периоде, т. е. равными

$$IR_j(t) = k_j^0(t) \cdot SR_j(t-1).$$

Требуется распределить исходный капитал $IR_j(t)$ с целью получения прибыли. Такое распределение необходимо осуществлять ежегодно в течение заданного прогноза развития компании на периоде $t = ts, ts+1, \dots, T$, где ts – начало работы компании на рынке. Пусть $u_{1,j}(t) \in [0, 25; 0, 7]$ – доля категории безрисковых активов в инвестиционном портфеле. Доходность от вложения в безрисковые активы равна

$$Lr = b \cdot u_{1,j}(t) \cdot IR_j(t),$$

где b – процент от вклада в безрисковые активы. Доходность от вложения средств в рисковые активы является случайной величиной

$$Hr = x_i \cdot u_{2,j}(t) \cdot IR_j(t),$$

где x – процент от вклада в i -видов рисковых активов; x_i – независимые, одинаково распределенные случайные величины.

Для преодоления биржевого парадокса используется рисковая стратегия по квантильному критерию [1]

$$\left(\forall i = \overline{1, t} \right) \begin{cases} u_{2i}^\varphi = \begin{cases} 0, 3, & \text{если } \frac{\varphi}{IR_{i,j}} \leq (1+b)^{t+1-i}, \\ 0, 75, & \text{иначе;} \end{cases} \\ u_{1i}^\varphi = 1 - u_{2i}^\varphi \cdot IR_{i,j}. \end{cases}$$

где φ – желаемый уровень дохода; $P_\varphi(u)$ – вероятность получить доход φ , при использовании стратегии u . Разность $1 - P_\varphi(u)$ характеризует риск получить доход меньший, чем φ .

Таким образом, если результативность 70 % безрискового вложения и 30 % рискового не достаточна, то необходимо рисковать на все имеющиеся средства и выбирать портфель с параметрами 25 % безрисковых активов и 75 % рисковых. Данное решение зависит от размера желаемого дохода φ , $\varphi \leq (1+b)^{t+1-i} \cdot IR_{i,j}$ и доли $k_j^0(t) \in (0, 1)$, направляемой на инвестиции.

Перейдем к оценке данных величин.

Основные финансовые потоки

Поскольку страховой рынок – динамическая система, то страховая компания не может удовлетвориться расчетом дохода для текущего момента времени. Необходимо рассчитывать данные и для следующего периода времени, прогнозируя состояние рынка.

В силу необходимости расчета нормативных регуляторов платежеспособности и учета динамики страхового рынка, задача нахождения желаемого

мого дохода будет формулироваться как задача поиска необходимой чистой прибыли для выбора безрискового типа вложений.

Потоки расходов страховой компании состоят из следующих величин [4].

1. Оплата вознаграждения страховым агентам за заключение договоров страхования, страхования.

2. Оплата услуг экспертов в процессе осуществления страховых выплат.

3. Оплата задолженности по договорам перестрахования.

4. Финансирование предупредительных мероприятий.

5. Перечисление профессиональному объединению страховщиков (по ОСАГО).

6. Оплата труда.

7. Оплата приобретенных материалов и других аналогичных ценностей, работ, услуг.

8. Выплата дивидендов, процентов.

9. Прочие расходы.

В контексте задачи перечисленные потоки расходов объединяются в суммарный поток расходов $R_j(t)$.

В имитационной модели потоки числа и размера страховых случаев могут быть сгенерированы в соответствии со следующими распределениями [4]:

1. Число претензий по обычным страховым случаям страховой компании j в момент времени t : $N_j^o(t) \sim$ Пуассон ($dMV_j(t) \cdot \text{Freq} C_j(t)$), где $dMV_j(t)$ – число принятых рисков.

2. Размер претензии по обычному страховому случаю страховой компании j в момент времени t : $M_j^o(t) \sim$ Гамма ($\text{Vol} C_j(t)$).

3. Катастрофы затрагивают весь рынок рисков и влияют на каждого страховщика пропорционально числу принятых рисков. Число претензий вследствие катастрофы на рынке $N^c(t) \sim$ Пуассон ($\text{FreqCat}(t)$). Вероятность наступления катастрофы существенно ниже (менее 10 %) вероятности наступления обычного страхового случая.

4. Размер претензии вследствие катастрофы на рынке t : $M^c(t) \sim$ Парето ($\alpha, \text{VolCat}(t), z \cdot \text{VolCat}(t) / \alpha$).

Доля, отправляемая на инвестиции, отражает долю высоколиквидных активов, переводимых в категорию низколиквидных активов. Тогда величина $1 - k_j^0(t)$ отражает долю высоколиквидных активов, из которой производятся выплаты по текущим претензиям. Перейдем к определению величины $k_j^0(t)$.

Поток обязательств зависит от числа и размера страховых случаев

$$C_j(t) = \left(N_j^o(t) \cdot M_j^o(t) + N_j^c(t) \cdot M_j^c(t) \right) \cdot \frac{dMV_j}{MV},$$

где MV – рыночный объем рисков. Предположим, что страховая компания обязана оплатить претензии в течение двух периодов после поступления заявления о страховом событии. Менеджмент компании должен выбрать шаблон, по которому будут оплачиваться претензии. В текущем периоде оплачивается $k_j^2(t)$ поступивших претензий, в следующем периоде – $k_j^3(t)$, остальные претензии $k_j^4(t)$ оплачиваются во второй период от их поступления. Конкретные значения коэффициентов можно подобрать так, чтобы высоколиквидных активов хватило для погашения текущих претензий. Если не хватает, то необходимо прогнозировать величину претензий на следующий период, если данные соотношения невыполнимы, то необходимо переводить низколиквидные активы в категорию высоколиквидных активов. Ограничения на коэффициенты:

$$k_j^2(t), k_j^3(t), k_j^4(t) \in [0; 1]; k_j^2(t) + k_j^3(t) + k_j^4(t) \leq 1.$$

Поток требуемых выплат страховой компании j в момент времени t составляет:

$$CY_j(t) = k_j^2(t) \cdot C_j(t) + k_j^3(t) \cdot C_j(t-1) + k_j^4(t) \cdot C_j(t-2).$$

Выплаты произведены в срок, если $k_j^2(t-2) + k_j^3(t-1) + k_j^4(t) = 1$. В случае неуплаты в срок (два периода от поступления претензии), начисляется неустойка. Размер неустойки будет:

$$\text{Penalty}_j(t) = C_j(t-2) \times \times h_2 \left(1 - \left(k_j^2(t-2) + k_j^3(t-1) + k_j^4(t) \right) \right),$$

где $h_2 > 1$ обозначает пеню за неуплату претензии в срок. Значение h_2 подбирается с учетом размера ставки рефинансирования, так, чтобы компании было не выгодно откладывать выплату претензий. Например, ставка рефинансирования равна 10 %, тогда можно установить коэффициент вдвое выше ставки $h_2 = 1,2$. Размер неоплаченной неустойки переносится на следующий период:

$$C_j(t+1) = C_j(t+1) + \text{Penalty}_j(t).$$

Издержки андеррайтинга $EU_j(t) = EC_j(t) + EP_j(t)$ состоят из расходов на урегулирование претензий: $EC_j(t) = k_j^5(t) \cdot C_j(t)$ и расходов на заключение новых договоров страхования (аквизиционных расходов):

$$EP_j(t) = k_j^6 \cdot dMV_j(t).$$

Доли разумно регулировать независимо, в связи с этим использованы различные коэффициенты $k_j^5(t)$, $k_j^6(t)$. Изменение числа принятых рисков влечет за собой дополнительные издержки $k_j^7(t)$, на маркетинг, продвижение страхового продукта и т. п.

В соответствии с [8] введем их в уравнение в виде квадратичной функции:

$$EP_j(t) = k_j^6 \cdot dMV_j(t) + k_j^7 (dMV_j(t) - dMV_j(t-1))^2.$$

Определив расходы, выплаты по претензиям и издержки андеррайтинга, можно записать уравнение чистой прибыли (до налогообложения), которая состоит из потока прибыли полученной от андеррайтинга:

$$U_j(t) = P_j(t) - R_j(t) - CY_j(t) - EU_j(t),$$

где $P_j(t)$ премия собранная j -м страховщиком, $R_j(t)$ – совокупные расходы страховой компании; $CY_j(t)$ – оплаченные в текущем периоде претензии, $EU_j(t)$ – издержки андеррайтинга; и потока прибыли от инвестиционной деятельности $I_j(t) = Lr + Hr - EI_j(t)$, где $EI_j(t)$ издержки от инвестирования. Получим совокупную прибыль страховой компании:

$$S_j(t) = P_j(t) - R_j(t) - CY_j(t) - EU_j(t) + Lr + Hr - EI_j(t).$$

Для определения желаемого уровня ϕ исследуем величину собранной премии $P_j(t) = Rate_j(t) \cdot dMV_j(t)$, которая определяется в результате конкурентной борьбы страховых компаний с учетом цикла андеррайтинга. Поскольку число принятых рисков опосредовано зависит от величины тарифной ставки и определяется через сегментацию рынка, то ключевым элементом, определяющим прибыль от андеррайтинга, является рыночная (конкурентная) тарифная ставка.

Влияние цикла андеррайтинга на формирование тарифной ставки

Выбор тарифной ставки осуществляется, исходя из типа рынка на цикле андеррайтинга и стратегии, которой следует компания. Под циклом андеррайтинга понимают регулярные колебания доходов от страховой (андеррайтинговой) деятельности [7]. Страховой рынок может находиться в двух динамических состояниях: «мягком» и «жестком». Мягкое состояние характеризуется высокой убыточностью, выводом капитала из рынка, снижением финансовой устойчивости страховых компаний, закрытию ими линий бизнеса. Это вызывает повышение спроса на страховые услуги и переводит рынок в жесткое состояние, которое характеризуется ростом доходности, появлением

новых участников рынка, привлечением капитала. Это ведет к перенасыщению рынка и падению спроса на страховые услуги. В результате рынок переходит в мягкое состояние. Полный цикл занимает, в зависимости от страны, 6–8 лет [7].

В работе [4] была рассмотрена сегментация страховых компаний и получено значение величины тарифной ставки в зависимости от сегмента рынка, в который входит компания.

Компания сравнивает свою тарифную ставку со средней ставкой по сегменту рынка, в который она попала, и изменяет тарифную ставку в зависимости от текущей разницы, с учетом интенсивности конкуренции и конкурентного эффекта текущего периода, т. е. устанавливает ее равной

$$Rate_j(t) = Rate_j(t-1) \times \left[k_j^1(t) \cdot \left(\frac{Rate_j(t-1)}{AvgRate_n(t-1)} \right)^{-h_1(t)} + (1 - k_j^1(t)) \right], \quad (1)$$

где $k_j^1(t) \in [0,1]$ – коэффициент, который определяет, насколько важен текущий уровень конкуренции для модифицирования ставки (конкурентный эффект). Например, значение $k_j^1(t) = 0,6$ говорит о том, что формирование тарифной ставки j -й компании в момент времени t на 60 % определяется конкурентным эффектом. Компании, вновь входящие на рынок, не имеют предыдущей истории, поэтому для них принимаем $k_j^1(t_s) = 1$. Коэффициент $h_1(t) \in [0,1]$ определяет интенсивность конкуренции, задается экзогенно. $AvgRate$ – средняя ставка по сегменту рынка.

Поскольку в модели страхового рынка [4] цикл индуцируется не экзогенными факторами, а генерируется непосредственно конкурентным поведением компаний, то можно предсказать состояние рынка и выбрать соответствующую стратегию поведения.

Следуя стратегии сохранения доли рынка, страховая компания старается сохранить рыночную долю во время всех фаз цикла. Для этого она устанавливает размер рискованной нагрузки в доле страховой премии, полностью ориентируясь на рынок:

$$Rate_j(t) = Rate_j(t-1) \cdot \left[\left(\frac{Rate_j(t-1)}{AvgRate_n(t-1)} \right)^{-h_1(t)} \right].$$

Таким образом, страховая компания сохраняет постоянное число страхователей. Недостаток такой стратегии – потеря прибыльности.

В соответствии со стратегией сохранения капитала страховая компания не ориентируется на рынок, а устанавливает такой размер рискованной нагрузки в доле страховой премии, который обеспечивает прибыльность. Тогда, в соответствии со

стратегией сохранения капитала, $k_j^1(t) \in [0,1]$ станет равным нулю, и тарифная ставка станет независимой от конкурентной ситуации на рынке: $\text{Rate}_j(t) = \text{Rate}_j(t-1)$

Следовательно, размер тарифной ставки полностью определится внутренней политикой компании:

$$\text{Rate}_j(t) = \frac{\text{NetRate}_j(t)}{1-f},$$

где $\text{NetRate}_j(t)$ – нетто-ставка, f – доля нагрузки в брутто-ставке.

Для обеспечения прибыльности андеррайтинговой деятельности необходимо установить долю нагрузки в брутто-ставке в размере

$$f > 1 - \frac{\text{NetRate}_j(t-1) \cdot d \text{MV}_j(t-1)}{\text{CY}_j(t) + \text{EU}_j(t)}.$$

Следовательно, во время мягкого состояния рынка, компания принимает только прибыльные риски. Число принятых рисков должно быть достаточным для поддержания инфраструктуры компании. Когда рынок перейдет в жесткое состояние, компании, следующие такой стратегии, направят накопленный капитал на принятие как можно большего числа рисков. Размер накопленного капитала равен:

$$\sum_{i=1}^l U_j(i) = \sum_{i=1}^l [\text{Rate}_j(t-1) \cdot d \text{MV}_j(t-1) - \text{CY}_j(i) - \text{EU}_j(i)],$$

где $i = \overline{1, l}$ – число периодов мягкого состояния рынка.

Недостаток стратегии сохранения капитала – трудность поддержания инфраструктуры компании во время мягкого рынка.

Смешанная стратегия. Компании могут комбинировать указанные выше стратегии. Компании, которые следовали стратегии сохранения рыночной доли, могут отдавать часть бизнеса на мягком рынке для сохранения своей платежеспособности. Компании, которые следовали стратегии сохранения капитала, на мягком рынке могут принимать риски, не обеспечивающие прибыльность, с целью сохранения своей инфраструктуры. Соответственно, для части договоров доля нагрузки в брутто-ставке может быть меньше:

$$f \leq 1 - \frac{\text{NetRate}_j(t-1) \cdot d \text{MV}_j(t-1)}{\text{CY}_j(t) + \text{EU}_j(t)}.$$

Из этого следует, что компания выведет на рынок тарифную ставку ниже, чем средняя ставка в данном сегменте: $\text{Rate}_j(t) \leq \text{AvgRate}_n(t)$.

Воздействие конкуренции вынудит страховщика изменить величину тарифной ставки. Поскольку коэффициент, определяющий конкурент-

ный эффект, в условиях смешанной стратегии не может принимать значение строго 0 и строго 1, то $k_j^1(t) \in (0,1)$, тогда конкурентная ставка определяется по формуле (1).

Если получившаяся, с учетом конкуренции, тарифная ставка прибыльна (только часть заключенных договоров убыточна), тогда страховая компания получает преимущество от использования именно смешанной стратегии. Во-первых, компания получает прибыль, а, значит, сможет защитить свою рыночную позицию во время жесткого состояния рынка. Во-вторых, поскольку конкурентная ставка ниже, чем средняя в данном сегменте, компания расширяет свою долю даже во время мягкого состояния рынка.

Необходимый уровень доходности ϕ

Определим критерий платежеспособности компании. Капитал текущего периода определяется как сумма капитала предыдущего периода и прибыли компании:

$$K_j(t) = K_j(t-1) + (S_j(t) - \max\{tr \cdot (S_j(t)), 0\}),$$

т. е. если совокупная прибыль положительна, с нее платятся налоги, tr – ставка налогообложения. Пусть фактический размер свободных активов

страховщика $FS_j(t) = K_j(t_s) + \sum_{i=t_s+1}^t vK_j(i)$, где

$K_j(t)$ – капитал страховой компании j в момент времени t . $\sum_{i=t_s+1}^t vK_j(i)$ – сумма резервного, добавочного капитала и нераспределенной прибыли.

Тогда критерий выполнения требования платежеспособности

$$FS_j(i) \geq NS_j(i) = \max(NS_j^1(i), NS_j^2(i)), i = \{t, t+1\}.$$

Нормативный показатель платежеспособности

$$NS_j^1(t) = 0,16 \cdot \sum_{i=t}^{t-11} (P_j(i) - vP_j(i)),$$

где $P_j(i)$ – собранные страховые премии по договорам страхования за расчетный период, $vP_j(i)$ – возврат страховых премий в связи с расторжением договоров страхования за расчетный период. В нашей модели примем за $vP_j(i)$ случайную величину, имеющую равномерное распределение в интервале от 0,5 до 1,5 %. Второй показатель равен нулю, если у страховщика нет данных за 3 года. Поэтому достаточно рассмотреть только первый нормативный показатель.

Предположим, что сумма $\sum_{i=t_s+1}^t vK_j(i)$ равна нулю, т. е. исключим влияние дополнительных средств в капитал на заданном периоде времени.

Тогда фактический показатель платежеспособности равен уставному капиталу и нераспределенной прибыли

$$FS_j(t) = K_j(t_s) + (S_j(t) - \max(tr \cdot (S_j(t)), 0)).$$

Следовательно, необходимо, чтобы $(S_j(t) - \max(tr \cdot (S_j(t)), 0)) \geq 0$, иначе размер капитала упадет ниже минимально установленного законом уровня, что приведет к отзыву лицензии страховой компании. Видим, что $S_j(t)$, равно как и $NS_j^1(t)$ зависят от размера собранных премий, а, значит, зависят от $Rate_j(t)$, величина которой находится из соответствующей стратегии поведения.

Если значение

$$Rate_j(t) \cdot dMV_j(t) - R_j(t) - CY_j(t) - EU_j(t) \geq 0,$$

то достаточно выбрать безрисковый инвестиционный портфель с параметрами

$$(1+b) \cdot 0,7 \cdot IR_j(t) + (1+x_i) \cdot 0,3 \cdot IR_j(t) - EI_j(t).$$

В противном случае прибыль компании от андеррайтинга равна

$$U_j(t) = Rate_j(t) \cdot dMV_j(t) - R_j(t) - CY_j(t) - EU_j(t).$$

Поэтому желаемый уровень доходности для j -й компании

$$\varphi_j(t) = \begin{cases} -U_j(t), & \text{если } U_j(t) < 0 \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Чтобы решить, какой портфель выбрать, необходимо оценить прибыль, полученную из безрискового инвестиционного портфеля, если прогнозируемая величина прибыли уравновесит убытки от андеррайтинга, то можно остановиться на безрисковом портфеле. Поскольку страховая компания из условия $FS_j(i) \geq NS_j(i), i = \{t, t+1\}$ должна выполнять требования платежеспособности не только в текущем, но и в следующем периоде, то требуется оценивать прибыль/убыток от андеррайтинга и инвестиционную прибыль в следующем периоде по соответствующим формулам.

Заключение

Главным фактором, оказывающим влияние на размер желаемого дохода, является конкурентная тарифная ставка, которая определяется в соответствии с выбранной стратегией поведения компании. Конкурентная тарифная ставка непосредственно влияет на результат андеррайтинга за период. В случае убыточности андеррайтинговой деятельности необходимо уравновесить убытки результатом инвестиционной деятельности, с учетом выполнения требований платежеспособности. Поэтому размер желаемого дохода и, соответственно, выбор рискованного вложения определяется как размер убытков от андеррайтинга. Таким образом, если результативность 70 % безрискового вложе-

ния и 30 % рискованного недостаточна, т.е. доход от инвестиций не покрывает убытки от андеррайтинга, то необходимо рисковать на все имеющиеся средства и выбирать портфель с параметрами 25 % безрисковых активов и 75 % рискованных.

Следует отметить, что безрисковые инвестиции, как правило, размещаются на длительный срок, поэтому необходимо сопоставлять возможность получения инвестиционной прибыли на конкретный момент времени. Если предпочитать безрисковые вложения, то на протяжении длительного периода времени поток инвестиционных доходов может быть отрицательной величиной. А в случае негативного влияния цикла андеррайтинга это может привести к потере платежеспособности компании и закрытию линии бизнеса.

Выбор конкретного набора активов внутри категории рискованных и безрисковых активов упирается в ограничение необходимости иметь достаточное количество свободных средств для выплат по претензиям, в результате, количество операций по покупке-продаже активов нужно соотносить с учетом транзакционных издержек. Очевидный выбор только активов с максимальной доходностью ведет к неоправданно высокому риску всего портфеля вследствие возможности катастрофы на рынке рискованных активов. Существует также определенная зависимость между возникновением катастрофы на страховом и кризисом на инвестиционном рынке, поэтому всегда существует риск банкротства компании, предпочитающей рискованный портфель.

Литература

1. Кибзун, А.И. *Оптимальное управление портфелем ценных бумаг* / А.И. Кибзун, Е.А. Кузнецов // *Автоматика и телемеханика*. – 2001. – № 9. – С. 101–113.
2. Комлева, Н. *Бенчмарки страховых компаний по итогам 2010 года: удар по прибыли* / Н. Комлева, А. Янин // <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/benchmark11/pt3/>
3. Секей, Г. *Парадоксы в теории вероятностей и математической статистике* / Г. Секей. – М.: Мир, 1990.
4. Панюков, А.В. *Инструментальное средство формирования оптимальной стратегии страховой компании* / А.В. Панюков, И.А. Тетин // *Проблемы теории и практики стратегического и проектного управления в корпоративных образованиях: матер. Межд. науч.-практ. конф. «Совершенствование стратегического управления корпоративными образованиями и региональная промышленная политика перехода к новой инновационной экономике»* (Пермь, 11 ноября 2010 г.). – Пермь: Изд-во ПермГУ, 2010. – Т. 1. – С. 122–129.
5. Панюков, А.В. *Особенности применения динамического финансового анализа на российском страховом рынке* / А.В. Панюков, И.А. Тетин. // *Формирование стратегии инновационного раз-*

вития экономических систем: труды конф. / под ред. д.э.н., проф. В.В. Глухова, д.э.н., проф. А.В. Бабкина. – СПб: Изд-во политехн. ун-та, 2008. – С. 532–537.

6. Панюков, А.В. Эконометрическая модель нахождения стоимости квартиры на рынке вторичного жилья г. Челябинска / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Вестник ЮУрГУ. Серия «Рынок: теория и практика». – 2006. – Вып. 2. – № 1(56). – С. 113–119.

7. Тетин, И.А. Управление циклом андеррайтинга как часть стратегии поведения страховой компании / И.А. Тетин // Научный поиск: материалы второй научной конференции аспирантов и докторантов. Экономика. Управление. Право. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – Т. 1. – С. 189–192.

8. Eling, M. *Management Strategies and Dynamic Financial Analysis* / M. Eling, T. Parnitzke, H. Schmeiser // *Variance*. – 2006. – Vol. 2. No. 1. – P. 54–66.

9. Kelly, J. *A new Interpretation of Information Rate* / J. Kelly // *Bell System Tec. J.*, 1956. – V. 35. – P. 917–926.

10. Markowitz, H. *Portfolio Selection* / H. Markowitz // *Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7, 1. – P. 77–91.

11. Merton, R.C. *Continuous-time finance* / R.C. Merton. – Cambridge MA: Blackwell, 1990.

12. Pham, H. *Smooth solutions to optimal investment models with stochastic volatilities and portfolio constraints* / H. Pham // *Applied Mathematics and Optimization*. – 2002. – 46. – P. 55–78.

Поступила в редакцию 26 сентября 2011 г.

Панюков Анатолий Васильевич. Доктор физико-математических наук, профессор кафедры экономико-математических методов и статистики, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – математическая экономика. E-mail: a_panyukov@mail.ru

Panyukov Anatoly Vasilievich is a Doctor of Science (Physics and Mathematics), Professor of Economic and Mathematical Methods and Statistics Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: mathematical economics. E-mail: a_panyukov@mail.ru

Тетин Илья Алексеевич. Аспирант, ассистент кафедры экономико-математических методов и статистики, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – математическое моделирование, прикладная статистика. E-mail: itetin.emms@mail.ru

Tetin Ilya Alexeevich is a postgraduate student, an assistant of Economic and Mathematical Methods and Statistics Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: mathematical simulation, applied statistics. E-mail: itetin.emms@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В РОССИИ В XVIII в. И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ – ЧТО СЧИТАТЬ ДОХОДОМ, И ЧТО ВЗЯТКОЙ?

Т.Г. Семенкова

Рассмотрена история возникновения важнейшей финансовой инновации в России XVIII века, а именно проблема чеканки полноценных денег. Большое внимание уделено роли в проведении этой инновации государственного деятеля и крупного ученого Татищева Василия Никитича. Поставлен и рассмотрен вопрос, который, однако, до наших дней остается открытым, о том, что считать вознаграждением за организационную работу по внедрению инноваций, что доходом, а что взяткой. Поставленные проблемы являются актуальными и в наши дни, а ознакомление с историей проблемы будет способствовать ее решению.

Ключевые слова: финансовые инновации, переделы монет, доход, взятка, исторический опыт, Татищев В.Н.

Важнейшей финансовой инновацией в России XVIII века явился переход к чеканке полноценных денег, для чего была организована *Комиссия о монетном деле*, которая наметила и провела конкретные меры по улучшению денежного обращения в стране. Необходимость в этом назрела еще в начале века. С 1726 по 1729 год были проведены пробные переделы монет. Однако в тот период в результате этого начинания государство оказалось в большом убытке. Да и госслужащих специалистов было недостаточно. Тогда было решено передать это дело в частные руки. Колоссальную работу в проведении этой инновации провел выдающийся государственный деятель и крупный ученый Татищев Василий Никитич. Однако до наших дней остается открытым экономический вопрос, что считать доходом, а что взяткой.

* * *

Экономическое развитие страны в XVIII в. тесно связано с именем Татищева Василия Никитича (1686–1750) – русский историк, экономист, географ, принадлежал к древнему дворянскому роду. Родился в имении недалеко от Пскова. Татищев Василий Никитич был **СОВРЕМЕННОМ ТРЕХ ЦАРЕЙ И ЦАРИЦ** и каждый переход власти к новой царственной персоне и изменение их экономических программ сказывался на его судьбе.

Свою деятельность юный Татищев начал при Петре Великом – еще в отрочестве был определен стольником к царице Прасковье, вдове брата Петра – Ивана Алексеевича. Петр часто бывал в ее Измайловском дворце, и в известной мере, способствовал продвижению молодого Татищева по службе.

Царица Прасковья Федоровна была умной, сильной волей и умелым дипломатом. Семья Татищева находилась в родстве с царицей Прасковьей, и, следовательно, с ее детьми, в частности с царевной Анной Иоанновной. Еще юношей Татищев был дружен с дочерью Прасковьи, царевной Аннушкой, которую Петр I летом 1710 года выдал замуж за герцога Курляндского, Фридриха-

Вильгельма. Через пять лет, после кончины Петра I, Анна Ивановна стала русской царицей. Татищев служил при ней, занимая важные посты, а в 1730 году он возглавил Монетную контору и способствовал началу финансовых и новаций в России.

В юности Татищев воевал и учился за границей. В Москве он учился в Инженерной и артиллерийской школе, затем был зачислен в драгунский полк, а в 19 лет включен в список дворянских юношей, отправлявшихся на учебу за границу. Но в судьбе его новый поворот: за границу не поехал в связи со смертью отца и продолжил военную службу. Татищев был участником Полтавской битвы. Во время Северной войны проникся духом и идеями Петра. Лишь в 24 года, закаленный в боях и возмужавший духом, он был отправлен за границу для совершенствования в военном искусстве и финансово-экономических вопросах.

Еще один поворот в его судьбе – встреча с Брюсом Яковом Вилимовичем, славным сыном России, хотя предки Брюса восходят к шотландским королям. Брюс ввел Василия Татищева в мир европейской науки, заразил его страстью познания. От природы одаренный Татищев приобрел разносторонние знания в области географии, истории, астрономии, философии и, конечно, в области военных наук. В 1719 г. Татищев по рекомендации Брюса получает от царя задание: написать книгу о географии России. Но география нашей страны тесно переплетена с экономической историей Отечества.

Научные занятия Василия Татищева были связаны с практической работой по развитию экономики России. В 1720–1722 гг. при Петре I и в 1734–1737 при царице Анне Ивановне он ведал металлургической промышленностью на востоке страны. И был тесно связан с монетным делом в стране. В этой области сделал много полезного, но и снискал славу взяточника. С его именем связано возникновение теоретической проблемы – как отличить доход успешного предпринимателя от взятки.

Татищев строил заводы, вел исследования

недр, заботился об охране природы. Особенно много внимания он уделял развитию горнозаводской промышленности на Урале, добыче меди и деланию металлических денег, в чем сам принимал непосредственное участие.

Он указывал на преимущества этого района по сравнению с Центральным районом как по запасам руды, так и ее качеству и транспортировке. **Он заложил начало городу Екатеринбургу.**

Интересно сопоставить факты из биографии Татищева с историей монетного дела в нашей стране. В командировки на восток, на Урал Татищев ездил в 1720–1722 и в 1734–1734 гг. Известно, что по приказу Петра I в 1722–1723 гг. в безлюдном месте на Урале за один год был построен и пущен завод. Он стал уникальным предприятием, превосходящим подобные производства в Европе. Было построено три десятка фабрик, среди которых с 1725 г. работали монетный двор, механическая фабрика, гранильная фабрика. Изделия этой фабрики получили всемирную известность: великолепные малахитовые вазы, которые до сих пор украшают залы Эрмитажа и других музеев [6, с. 105].

Под руководством Татищева, таким образом, был заложен производственный потенциал Екатеринбурга. Память о Монетном дворе сохранилась в Екатеринбурге в названии, которое дали коренные уральцы ансамблю металлоделательного завода – «Монетка». В этот ансамбль входит сохранившаяся заводская плотина. При царице Елизавете Петровне в 1751 году плотина была облицована гранитом. Это уникальное сооружение с тремя арочными водоспусками завершается кирпичными стенами и металлической оградой. По архитектурным достоинствам плотина стоит в одном ряду с римскими акведуками.

Прогрессивность взглядов Татищева проявилась в заботе о внедрении новых технических достижений, в понимании того, что каждая машина может заменить сотни рабочих. Крупную металлургическую промышленность он считал экономической опорой государства и полагал, что частное предпринимательство в этой области сможет развиваться лишь при наличии крупных казенных заводов. Он даже допускал передачу в частные руки ряда заводов в промышленно-освоенных районах, где отдельный завод не мог уже стать монополистом.

Между командировками на Урал, Татищев в 1724–26 гг. побывал еще раз за границей, в Швеции. Заданий было много: ознакомиться с горным и денежным делом, осмотреть прочие мануфактуры, нанять шведов для работы в России, организовать обучение горному делу русских в Швеции. По возвращении Татищев был доброжелательно принят Екатериной Первой. Весной 1726 г. он увлеченно работал над материалами по истории и географии России. Но от этих занятий его отвлекала необходимость составления отчета в Берг-коллегию о поездке в Швецию.

В 1727 году приказом Екатерины Первой Татищев был прикомандирован к Московскому монетному двору, потом был назначен главой Монетной конторы и оставался на этом посту до 1733 года, когда началось расследование о том, являлись ли его доходы взяткой или нет?

В 1730 г. после недолгого царствования Петра II на престол взошла Анна Ивановна. Татищев выступил против «верховников» – так называли Верховный тайный совет, против Бирона и иностранного засилья в правительстве, тем не менее получил большие полномочия от царицы Анны. Татищев выступал за развитие горнозаводского дела под руководством государства, для чего он считал целесообразным изымать у землевладельцев неосвоенные ими земли, а у промышленников – малопроизводительные заводы. В то же время государство должно содействовать частным заводчикам путем оказания им технической помощи, финансовой поддержки и обеспечения их заводов рабочей силой [4].

Экономические взгляды Татищева совершенствовались сложившуюся в начале XIX века экономическую науку, которая называлась «экономия учена». В понимании Татищева предметом «экономики учены» было развитие промышленности, торговли и совершенствование денежного обращения в интересах укрепления государства. Макроэкономический подход изменил и название науки, она стала называться «экономия государственная». Он справедливо отмечал, что государственная политика неизбежно связана с экономической и создал учение об «экономии государственной» «яко о части политической» [3].

В разработке проблем государственной экономики Татищев был предшественником Ломоносова. Ему принадлежит заслуга создания основ «русской школы» в истории экономической мысли. Татищев выступал в истории экономической мысли как рационалист, связывающий экономический прогресс с развитием общественного сознания, т. е. общественной психологии. Исходной проблемой для экономического развития он считал государство. Его заслугой является признание основной функцией государства, создание благоприятных условий для развития отечественного производства.

Практическая деятельность Татищева на Урале вызвала резкое недовольство со стороны монополистов Демидовых и Строгоновых. Не нравились постулаты «русской школы» в экономике и иностранным деятелям, добивавшимся передачи государственных заводов частным предпринимателям. Все это подготавливало смещение Татищева.

В 30-е годы перед правительством Анны Ивановны стояла важная задача совершенствования денежного обращения. Денежная реформа должна была бы состоять в изъятии из обращения чуть ли не всех мелких серебряных денег, которые были выпущены в конце прошлого века и в начале XVIII века. Осуществление этой реформы началось еще при Петре I и продолжалось в 20–30-е гг. Осенью

1724 г. было принято решение Берг-коллегии о том, что государство берет на себя расходы по перечеканке мелких серебряных монет [8].

Татищев выступал за улучшение монетного дела и не одобрял монетные новшества Петра I, направленные на уменьшение веса серебряных монет, на снижение пробы серебра. Монетная контора, которую возглавлял Татищев с 1723 г., будучи на положении коллегии, ведала монетным делом в стране. В распоряжении Татищева была чеканка золотых, серебряных и медных денег на Московском монетном дворе. Практическая работа и проникновение в теорию проблемы позволили Татищеву правильно ответить на запрос Сената, почему возрос отлив благородных металлов из страны. Он видел причины этого процесса не только в понижении стоимости серебряного рубля, но еще больше – в ухудшении торгового баланса страны.

По инициативе Татищева была организована «Комиссия о монетном деле», ей было вменено наметить конкретные меры по улучшению денежного обращения в стране. В своих докладах этой комиссии Татищев настаивал на изъятии из обращения неполноценных монет и на переходе к чеканке полноценных денег. Предложения Комиссии легли в основу мероприятий правительства в вопросах денежного обращения на протяжении царствования Анны Ивановны и Елизаветы Петровны.

Для расширения товарности хозяйства он предложил повысить стоимость серебряного рубля путем увеличения весового содержания металла и повышения его пробы. Его предложения по улучшению денег были положены в основу указа царицы Анны Ивановны. В этом документе от 23 декабря 1730 года предписывалось изготовить новые образцы русских червонцев.

Еще весной 1726 года и зимой 1728–1729 гг. были проведены пробные переделы монет. В результате государство оказалось в большом убытке. Да и само это мероприятие было весьма хлопотным, ведь только для пересчета копеек и выявления среди них фальшивых потребовалось бы большое число рабочих рук. А определить, фальшивая ли монета, непросто, поскольку копейки были сделаны умело, а госслужащих специалистов было мало.

Тогда было решено передать это дело в частные руки. Монетная контора пригласила желающих принять участие в торгах, на приобретение права выменивать серебряные деньги и переделывать их «на своем коште в указанную пробу в рублевую и полтинную монету» [7., с. 80]. Татищев присутствовал на торгах, которые состоялись в ночь с 15 на 16 апреля 1730 г. В торгах победила компания купцов, которую возглавлял И.В. Корыхалов. Компанейщики обязались платить в казну по 9 руб. 50 коп. с передела каждого пуда мелких серебряных денег в рубли и полтинники 70-й пробы.

Условия передела несколько раз уточнялись. Так, весной 1730 г. договорились, что деньги будут не 70-й, а 77-й пробы, поэтому Компания должна

добавлять на каждый пуд мелких денег 4 фунта своего серебра. Старые деньги компанейщики должны принимать все, независимо от качества, и односторонние, и гладкие. Только явно фальшивые надлежало перерубать на части и их собственникам не возвращать. Но были в обороте и тяжеловесные старые деньги высокой пробы. Их разрешалось компанейщикам покупать по договорным ценам. На этом условии компанейщики очень выиграли.

В ноябре 1730 г. Монетная контора, членами которой были Татищев, Плещеев, Мусин-Пушкин и Неронов, просила Сенат утвердить еще новые изменения: было решено, что компанейщики своего серебра добавлять не будут, а в связи с переходом от 70-й к 77-й пробе будут чеканить из фунта не 14 руб. 40 коп., а 15 руб. 84 коп. В казну должны вносить 1 руб. 83 коп. от передела пуда мелких денег, т. е. в 5 раз меньше первоначально назначенной суммы (9 руб. 50 коп.) [7, с. 81].

Позже, когда начнется расследование комиссии по делу о доходах Татищева, будет отмечено, что такое занижение взносов в казну стало результатом недобросовестно проведенных Монетной конторой расчетов. Но расчеты и составление контракта проверялись много раз, на всех уровнях. Обсуждение продолжалось полтора года в Монетной конторе, в Комиссии о монетном деле и в Сенате. В августе 1731 г. контракт утвердила императрица Анна Ивановна.

Компанейщики проработали два года: с августа 1731 г. по август 1733 г. Контракт по переделу денег для компании Корыхалова оказался весьма выгодным. Но члены компании поссорились и один из них – Д. Дудоров – обратился в Петербург с предложением передать подряд ему, с условием, что он будет платить в казну не 1 руб. 83 коп., а 7 руб. от пуда.

Императрица назначила комиссию для расследования. Выяснилось, что Компания получила прибыль 97 215 руб. Такой высокий доход был получен в результате широкой покупки тяжеловесных старых денег высокой пробы. В сплав для понижения пробы до 77-й добавляли меди. В результате от переделки каждой 1000 руб. старых тяжеловесных мелких монет они получали прибыли 62 руб. от пуда, а от легковесных монет – 15 руб. от пуда. Нарушение состояло в том, что они должны были принимать подряд все монеты по счету, а они принимали монеты по весу, и старательно отбраковывали все легковесные, обрезанные и обломанные монетки и платили за них не по нарицательной стоимости, а по их малому весу. Комиссия постановила, что тем самым они причиняли убыток населению и получали незаконную прибыль. Правда, принимали монеты таким образом по добром согласию, тех, кто вступал в спор, отсылали с их деньгами в Монетную контору [7, с. 83].

Своей прибылью находчивые предприниматели решили поделиться с благодетелями. На «подарки» израсходовали одну седьмую прибыли,

распределив их в зависимости от ранга каждого чиновника. Кто должность занимает повыше, дому и «подарок» побольше.

Татищева компанейщики уважали больше всех. Деньгами ему за несколько раз передали 6 тыс. руб., и подарки были ценные: серебро на посуду дочке на приданное, двенадцать стульев немецкой работы, сукно, штофы, и из продуктов – напитки, закуски, хлебные припасы – всего на одну тысячу двести рублей. Итого 7,2 тыс. руб. Ассессору В. Неронову только 1,2 руб., обер-минцмейстеру – 500 руб., минцмейстеру – 240 руб. и т. д. Сделали подарки и высшей администрации: обер-секретарю Сената И. Кирилову – 2 тыс. руб. Обер-прокурору Сената А. Маслову и директору Канцелярии монетного правления М. Головкину, которым было поручено в составе Комиссии расследовать дело Корыхалова с компанейщиками, только 700 руб. на двоих. Мелким чиновникам дарили в зависимости от их пользы компании: кому 3–5 руб., кому 10–25 руб., а кому и 60–80 руб. [7, с. 84].

Подарки принимали все как должное, это было в порядке вещей. Эти доходы не считались взятками, но рассматривались как один из источников получения средств существования государственной бюрократии всех рангов. Но от явной взятки, от подкупа с определенной целью те же чиновники с честью отказывались. На допросе Корыхалов рассказал, что в день именин Маслова отнес ему в подарок 200 руб. и передал письмо, в котором обещал ему передать 33 тыс. руб. На вопрос Маслова, за что такие деньги, Корыхалов отвечал, что просит помочь противостоять Дудорову. Сделка не состоялась, надо полагать из-за слишком явной, не завуалированной целенаправленности на подкуп. Такова общественная психология и мораль российского общества.

Как оправдывался Татищев и другие обвиняемые во взяточничестве?

Во-первых, как заявил Татищев, расчеты по уменьшению отчислений от прибыли в казну были сделаны не им, а другими чиновниками и многократно проверялись членами Комиссии о монетном деле и обсуждались в Сенате.

Во-вторых, к торгам не привлекали других купцов, так как при первом торге никто не давал такой цены, которую предложил Корыхалов с компанией. От Сената тоже не было распоряжения об объявлении новых торгов.

В-третьих, никто, даже сами компанейщики, не предполагали, что прибыль окажется так велика. Ведь пробы, сделанные Берг-коллегией, показывали, что убытки неизбежны. Ожидалось, что к концу операции по вымену мелкой монеты, останется только легковесная и низкопробная монета, от передела которой убытки неизбежны.

К оправдательным объяснениям Татищев вынужден был приступать трижды. Первый его ответ был отклонен как «неясный» и призванный скрыть истину. Второй ответ Татищева комиссия тоже

сочла неубедительным. А ответ Неронова был принят. Дело в том, что Неронов, как и большинство обвиняемых, оправдывался своей бедностью: «Подарки брал от всеконечной моей скудости», поскольку на жалование невозможно содержать себя с шестью детьми. Своей вины не признавал, поскольку никакого ущерба казне в том не видел. Купцы ему давали свои деньги, а не казенные. Давали не по принуждению или просьбе, а «по своему купеческому обыкновению».

Татищев такой логикой воспользоваться не мог, поскольку доходы его были слишком велики. В третьем ответе, который все же был принят комиссией. Татищев оправдывался тем, что о крупных прибылях компании не знал. В силу большой занятости по работе на плавках лично не присутствовал. Прегрешения свои признал и каялся. Он обратился к «милосердию и милости» царицы заступницы Анны Ивановны, просил учесть свои заслуги (а они действительно были немалые) на уральских заводах и в монетном деле, принесшие казне и государству немалую прибыль. Татищев обещал «впредь с крайнею возможностью и радением всеми мерами прилежать, чтоб такое мое прогрешение е.и.в. заслужить, колики Бог разума и силы уделить изволит» [7, с. 86].

Анна Ивановна, конечно, простила Татищева и указом от 12 марта 1734 г. повелела прекратить следствие против него.

Следственная Комиссия решила дело в пользу Дудорова, а компанию Корыхалова от монетного дела устранила. Собственный капитал Корыхалова передавался Дудорову. Но деятельность Дудорова не была также успешна, как компанейщиков Корыхалова.

Контракт с Дудоровым предусматривал, что вся прибыль от передела мелкой монеты поступает в казну. А Дудорову и его компании в составе 5 человек устанавливалось ежегодное жалование в 10 тыс. руб.

Обмен и передел серебряных мелких денег перестал быть столь прибыльным, что видно из цифр:

В 1732 г. доход казны 56 440 руб.

В 1733 – 72 086 руб.

В 1734 – 37 904 руб.

В 1735 – 14 476 руб.

В 1739 – 5104 руб.

Компания Дудорова просуществовала 11 лет и за это время выменяла серебряных денег на 4792,5 тыс. руб. А компания Корыхалова за 2 года своей деятельности соответственно выменяла на 4680 тыс.руб.

Завершение этой реформы по обмену мелких серебряных денег относится к середине 40-х годов в царствование Елизаветы Петровны, но Татищев был занят другими делами.

После отстранения от монетного дела, в 1734–1737 гг. он был направлен на Урал и назначен командиром Оренбургской экспедиции. Это назначе-

ние можно рассматривать и как ссылку, и как стремление удалить Татищева подальше от столицы.

В царствование Елизаветы Петровны Татищев окончательно был отстранен от монетного дела и служил с 1741 по 1745 гг. Астраханским губернатором.

В Астрахани он, как всегда горячо, взялся за новое дело. Наводил порядок в управлении, покровительствовал русским и иностранным купцам. Всячески способствовал развитию ткацкой промышленности. В этом вопросе он руководствовался общегосударственными интересами. Учитывая особенности этого региона, он выступал против ограничения деятельности ткачей-инородцев, проживавших в слободах Астрахани. При нем была основана вторая шелковая мануфактура, наметился рост производства, увеличилось поступление астраханских изделий на внутренний рынок страны.

Торговля, по мнению Татищева, не менее важна, чем промышленность, она есть «корень и основание всех богатств». Он предлагал вывозить продукты отечественной промышленности за границу. Торговлю он предлагал развивать не только с европейскими странами, но и с Китаем, Ираном, Бухарой, Турцией. В то же время внутри страны предлагал запретить иностранным купцам розничную торговлю, а разрешить только крупно-оптовую продажу товаров из Ирана и стран Западной Европы.

Основой торговли, как справедливо считал Татищев, было развитие отечественной промышленности, а торговлю и промышленность вместе – главной средству обеспечения экономической независимости страны.

Для успешного развития торговли он признавал целесообразной «вольность купечества» [1, с. 395], предлагал освободить купцов от военных постоев, прекратить произвол местных властей, притеснявших купцов, а мелких и средних купцов считал нужным защищать от крупных. Интересы купцов на местах, по его мнению, будут лучше защищены, если президентами городских магистратов станут дворяне. Потому что купцы подчинены индивидуальной психологии, их больше волнует выгода, а для дворян важны интересы всей страны в целом.

Мелкое производство ремесленников, по Татищеву, столь же важно, как и крупная промышленность. Для развития мелкого производства, по его мнению, необходимы помощь и руководство со стороны государства. Поэтому он ратовал за организацию ремесленников в специальные цехи. Он также предлагал организовать подготовку ремесленников и техников путем создания за счет магистратов ремесленных школ и технических училищ.

Финансовые проблемы Татищев решал также с позиций «русской школы». Он, как Петр I, не разделял утверждений западных меркантилистов о том, что богатство заключается только в деньгах. Источник богатства он видел в развитии отечественной промышленности и торговли. Пополнить

казну он предлагал путем активизации торгового баланса, для чего рекомендовал изменить существующий таможенный тариф и ввести специальные тарифы для разных городов и морских портов. Он предлагал:

* Облагать при экспорте все российские изделия «легкой пошлиной», а имеющееся в избытке промышленное сырье и (в неурожайные годы) продовольственные товары «пошлиною отяготить», дабы их вывоз удержать.

* Не допускать вывоз за границу золота и серебра в слитках, монете и посуде, в цене которых стоимость обработки была невелика.

* Импорт золота и серебра в слитках, монете и изделиях освободить от пошлин.

* Снять пошлины с импорта сырья и вспомогательных материалов, которые в стране производились в недостаточном количестве или вообще не производились.

* Взимать пошлины со всяких «через Россию провозимых товаров», причем с русских купцов брать пошлины меньше, чем с иностранцев.

* Облагать малой и средней пошлиной товары «не весьма нужные, но полезные», которые в России не делают. Высокой пошлиной облагать товары которые «в России лучше можно делать», так как ввоз этих товаров несет ущерб отечественной промышленности. Ввоз предметов роскоши сильно ограничить [2, с. 389].

Деньги и кредит Татищев также считал важными для развития торговли и экономики страны в целом. Бумажные деньги, их преимущества и достоинства не были поняты Татищевым. Он признавал целесообразность использования векселей только во внешней торговле, а для внутреннего пользования, по его мнению, эту форму обращения надо было еще сильно усовершенствовать. Зато в центре внимания Татищева был кредит для купечества.

Главным в ряду мер для поддержания купцов он считал организацию государственного кредита, учреждение коммерческих банков и улучшение вексельного дела. Купцу необходим кредит потому, что его денежные средства всегда превращены в товары. А вот дворянство и духовенство всегда располагают свободными денежными средствами, но выступить кредиторами купцов непосредственно они не рискуют.

Татищев полагал, что только учреждение банка, подобно таковому в других европейских государствах сможет решить проблему привлечения свободных средств и предоставление их в кредит купцам и ремесленникам. Но предложенная им форма коммерческих банков отражала специфику феодальных отношений в стране, кредиторами выступали землевладельцы, а не сами купцы (как это было принято в европейских коммерческих банках). Уже после смерти Татищева, в 1754 году был создан первый банк в России.

Для создания более благоприятных условий

торгово-промышленной деятельности купцов, ремесленников и крестьян он также считал нужным ликвидировать всякого рода ограничения, а именно отменить монополии, откупа, подряды, отменить запрет на вывоз за рубеж отечественных товаров [5].

В Астрахани он продолжал свою работу по истории России.

Татищев первый ввел в научный оборот тексты «Русской Правды» и Судебника 1550 года, которым дал свои подробные комментарии. Он создал обобщающий труд по отечественной историографии. Создал первый русский энциклопедический словарь «Лексикон российский». Он пытался определить закономерности в развитии человеческого общества, обосновать причины возникновения государственной власти.

Изыскания Татищева не нашли поддержки и одобрения у современников. Более того, новое толкование российской истории, на основании найденных им в Сибири, в Казани, в Астрахани материалов, дали повод к обвинению Татищева в вольнодумстве и ереси.

Он неоднократно подавал рапорты об освобождении его от губернаторства в Астрахани. Ему хотелось уехать в свое имение и спокойно заняться исследовательской работой. Его освободили. Но ... совсем не так как он надеялся. Его обвинили в злоупотреблении служебным положением: мол он и дома в Самаре строил, и караван со своим товаром отправил, за что Татищев вновь подвергался преследованиям и ссылке в село Болдино Дмитровского уезда.

У Татищева, как у Пушкина, был свой болдинский период в творчестве, особенно плодотворный. Там он теоретически обобщил свой опыт экономиста и историка. В целом созданию Истории Российской он посвятил 30 лет.

Умер Татищев 15 июля 1850 года. Похоронен в Болдине, теперь это Солнечногорский район Московской области.

Итак, несомненно, велики заслуги Татищева в реализации программы преобразований, нацеленных

на превращение России в развитую страну, не уступающую сильным промышленным государствам Западной Европы. Татищев и в практических делах, и в своих сочинениях подтверждал, что в первой половине XVIII века феодальная система России еще не исчерпала себя полностью, что создавало возможность на определенные успехи в товарно-промышленном и финансовом развитии страны.

А доходы его, обусловленные морально-психологическим климатом и условиями бюрократической администрации – это плохая российская традиция, которая, к сожалению, повторяется и 200 лет спустя. С этими традициями надо бороться современникам путем улучшения нравственных основ общества. А потомки, как показывает история, выше всего ставят заслуги перед Отечеством, а слабости человеческие, понимая, прощают.

Литература

1. Татищев, В.Н. *Рассуждение о ревизии поголовной и касающемся до оной* / В.Н. Татищев // в кн.: *История русской экономической мысли*. – М., 1955. – Т. 1, ч. 1.
2. Татищев, В.Н. *Рассуждения о товарах привозных и отвозных Астраханского порта* / В.Н. Татищев // в кн.: *История русской экономической мысли*. – М., 1955. – Т. 1, ч. 1.
3. Бак, И.С. *Экономические воззрения В.Н. Татищева* / И.С. Бак // *Исторические записки*. – М., 1956. – Т. 54.
4. Кузьмин, А.Г. *Татищев* / А.Г. Кузьмин // *Серия «Жизнь замечательных людей»*. – М., 1986.
5. *История русской экономической мысли* / под ред. А.И. Пащикова. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1, ч. 1. – Гл. 13.
6. Семар, Г.М. *Семь раз отмерь!* / Г.М. Семар. – М., 1992.
7. Юхт, А.И. *Русские деньги от Петра Великого до Александра I* / А.И. Юхт. – М., 1994.
8. *Георгий Михайлович, вел. кн. Монеты царствования императрицы Анны Иоанновны*. – СПб.: Типография А. Бенке, 1901. – 297 с.

Поступила в редакцию 19 марта 2012 г.

Семенкова Татьяна Георгиевна. Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Академик Международной Академии Наук Евразии, Лауреат Международного фонда им. Кондратьева, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва. Область научных интересов – Всемирная история мысли; роль инфраструктуры и услуг в развитии экономики; философия экономической науки; революционные народники. Петр Лавров; история экономической мысли в России; роль женщины в обществе; русские царевны и царицы до 1796 г.; социально-институциональное направление и его место в мировой экономической мысли. Неонституционализм. E-mail: tsemenkova@mail.ru

Semenkova Tatyana Georgievna is a Doctor of Science (Economics), Professor, Honoured Scientist of the Russian Federation, academician of International Eurasian Academy of Science, award winner of the International Foundation named after Kondratiev, Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow. Research interests: World history of thought, the role of infrastructure and services in the development of economics, philosophy of economics, revolutionary populists. Peter Lavrov; history of economic thought in Russia; women's role in the society; Russian princesses and queens up to 1796; social and institutional direction and its place in the world of economic thought. Neoinstitutionalism. E-mail: tsemenkova@mail.ru

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК 657.1.012 + 330.33.015:336.2.012 + 336.22.02
ББК У9(2)261.411 + У9(2)09:У9(2)261.411

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

А.В. Боброва

Представлен анализ налогового бремени различных категорий субъектов предпринимательства: крупные промышленные предприятия, средний и малый бизнес, а также методология расчета налогового бремени субъектов, основанная на соотношении совокупности налогов предприятия и гипотетической прибыли в условиях отсутствия налогового пространства.

Ключевые слова: *налоговое бремя, субъекты предпринимательства, налоговая нагрузка, гипотетическая прибыль.*

Современное предпринимательство в условиях рыночной экономики ставит перед законодателями, руководителями предприятий и частным бизнесом новые задачи оптимизации налогов в рамках их финансовой деятельности. Мировой кризис и спад производства и потребления вынуждает снижать издержки по выпуску и реализации продукции (работ, услуг). Налоговые расходы как составляющие себестоимости выходят на первый уровень наряду с материальными затратами. В этих условиях становится актуальным вопрос о величине и структуре налогового бремени хозяйствующих субъектов, а также о способах его снижения.

Термин «налоговое бремя» не очень распространен среди законодателей, определяющих налоговую политику Российской Федерации и ее субъектов, однако в мировой практике именно так определяется совокупность налогов по отношению к результатам деятельности с учетом их структуры для каждого налогоплательщика. Предприятия вкладывают в этот термин прямой смысл. Именно величина налогового бремени, в первую очередь, определяет уровень уклонения от уплаты налогов и сборов в стране, так как при чрезмерной нагрузке у субъектов налогообложения не остается средств на развитие.

На долю организаций в России приходится 11 из 13 действующих налогов и сборов, индивидуальные предприниматели являются плательщиками по 9 наименованиям, что косвенно определяет уровень налогового бремени. Конечно, количество налогов, уплачиваемых тем или иным плательщиком, не определяет в полной мере его налоговое бремя, но по этим цифрам можно судить об объеме представляемой ими налоговой отчетности.

Промышленные предприятия занимают особое место в системе налогообложения. С одной стороны, это крупные системы, имеющие большие объемы продукции, имущество на правах собственности и потребляющие в промышленных масштабах природные ресурсы. Это должно определять крупные суммы налоговых платежей, в том числе имущественных и ресурсных. С другой стороны, промышленные предприятия на современном этапе – часто низко рентабельные, ресурсоем-

кие производства, содержащие не приносящую доход социальную инфраструктуру. Часть отраслей до сих пор получает дотации из бюджетов различного уровня. В этих условиях налоги выглядят как гипотетические платежи, вероятность внесения которых зависит от доходности работы предприятия на каждом конкретном этапе.

Субъекты малого бизнеса, производящие продукцию, по сути, имеют те же налоговые проблемы, что и крупные предприятия, так как в миниатюре повторяют структуру их производств и потребления ресурсов. Налоговых льгот для таких предприятий на данном этапе практически не существует, поэтому налоговое бремя в масштабах их деятельности представляется весьма существенным. Решение данной проблемы видится Б.Х. Алиеву с соавторами в предоставлении налоговых льгот банкам при кредитовании малого бизнеса, а также в создании технопарков для передачи субъектам малого предпринимательства¹.

Соотношение налоговых платежей и доходов налогоплательщиков приводится в научной литературе лишь ориентировочно в силу зависимости его от множества факторов, в том числе от масштабов деятельности субъекта и наличия у него льгот по налогам и сборам, но если для индивидуальных предпринимателей с ежемесячными оборотами до двух миллионов рублей доля налогов в доходе составляет около 15–30 %, то налоги промышленного предприятия, в зависимости от отрасли, могут достигать до 50–90 % от его валовой прибыли.

Если учесть, что спектр налогов и сборов большинства развитых стран в значительной степени перекрывается, а ставки различаются не более чем на 10 % по основным налогам, то можно сказать, что соотношение налогов и доходов, определяющее «налоговое бремя», в какой-то степени абстрагировано от самой налоговой системы. Другое дело, что абсолютный уровень доходов в ряде стран, в том числе в России, для большей части субъектов хозяйственной деятельности так мал, что налоговые платежи кажутся обременительными.

На микроуровне налоговое бремя можно определить по формуле

$$НБ = (\Sigma Н / \Phi П) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где НБ – налоговое бремя, %; $\Sigma Н$ – совокупность налогов плательщика за анализируемый период, руб.; $\Phi П$ – финансовый показатель деятельности организации за анализируемый период, руб.

Проблема позиционирования налогового бремени в теории налогов заключается в том, что конкретных методик его расчета, а тем более анализа для разных категорий плательщиков практически нет. В силу этого показатель остается абстрактным и объективно не установленным с точки зрения оптимального значения для всех категорий плательщиков в предпринимательстве. Кроме того, наличие большого количества финансовых показателей делает расчетные значения несопоставимыми и в некоторых случаях низко эластичными, не реагирующими на изменяющие систему факторы.

Исследования, проведенные на базе отчетности 42 предприятий, организаций и учреждений Челябинской области, показали, что налоговое бремя юридических лиц во многом определяется видом и масштабами их деятельности. Широта охвата предприятий, облагаемых конкретным налогом, никак не связана с объемами поступлений в бюджет (в федеральном бюджете на первых местах по объемам сборов: НДС, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль организаций, но наибольшее количество плательщиков – по налогу на доходы физических лиц). Налогообложение субъектов малого предпринимательства, оказывающих услуги населению, практически на зависит от формы собственности. Использование льгот для таких предприятий возможно по 5 налогам. Структура налогов торговой организации и среднего или малого предприятия, производящего продукцию, близка, за исключением ресурсных налогов. Практически никаких налогов не платят государственные и муниципальные учреждения (только удерживают налог на доходы физических лиц с работников).

Выход из ситуации максимального уровня налогового бремени для крупных промышленных предприятий видится не только во внешних факторах, то есть политике государства, направленной на снижение налогов, но и во внутренних резервах самих предприятий: экономии ресурсов и использовании новых видов сырья для минимизации ресурсных налогов; ликвидации излишних и неэффективных основных средств для уменьшения имущественных налогов; реализации льготных схем налогообложения по НДС, использовании предприятиями инвестиционного налогового кредита.

В.В. Титов предлагает в дополнение к программе экономии ресурсов для снижения налогового бремени промышленных предприятий отметить НДС и налог на прибыль организаций со смещением центра налогообложения предприятий на ресурсные платежи и налоги на имущество². На наш взгляд, меры такого кардинального масштаба могут сместить равновесие в налоговой системе в сторону крупного бизнеса, превратив общество в антисоциальное образование.

Оценкой налоговой нагрузки предприятий занимались и другие авторы³.

Наряду с крупными промышленными предприятиями в научной литературе уделяется большое внимание налоговой нагрузке субъектов малого предпринимательства. Их налогообложение во многом определяет эффективность развития малого бизнеса, но в России количество нерешенных вопросов в этой сфере сдерживает процесс переориентации сферы торговли и услуг на семейные хозяйства. К таким проблемам относятся:

1) значительное превышение сумм налогов на совокупный доход расходов бюджетов на развитие малого бизнеса;

2) отставание от федерального или отсутствие регионального и местного законодательства по налогам на совокупный доход;

3) обязательный для отдельных видов деятельности режим налогообложения с вмененным законодательством доходом;

4) отсутствие полного социального пакета работников, занятых в малом бизнесе;

5) разрушение связей с потребителями для субъектов малого предпринимательства, освобожденных от уплаты НДС;

6) завышенные ставки единого налога по упрощенной системе налогообложения для объекта «доход за вычетом расходов»;

7) отсутствие полной системы патентования по упрощенной системе налогообложения;

8) завышенные величины базовой доходности и ставки единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

9) поступление сумм налогов по специальным режимам в различные бюджеты (региональный, местный), разделяющее центры законодательного установления и контроля незначительных по объемам однотипных налогов.

Одним из способов существенного снижения налогового бремени в условиях высокой налоговой нагрузки всех субъектов налогообложения в России необходимо признать смену налогового режима в установленных законодательством рамках. К сожалению, такой возможностью обладают только субъекты малого предпринимательства.

При расчетах налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства необходимо учитывать тот объективный факт, что при наличной форме оплаты товаров (работ, услуг) часть налогоплательщиков умышленно занижает налогооблагаемую выручку с целью минимизировать налоговые платежи. Игнорирование этого факта привело бы к необъективной сравнительной оценке вариантов налогообложения, поэтому для объективности расчетов необходимо корректировать значения сумм налогов, налогооблагаемой базой которых является стоимость продукции (работ, услуг) и прибыль.

В настоящее время государственная политика в области малого бизнеса

декларируется как его ускоренное развитие путем увеличения потока целевых средств из

бюджетов различных уровней и расширения сфер деятельности. К сожалению, факты говорят о том, что кардинальных изменений в этой области пока не наблюдается. Кроме того, Налоговый Кодекс постоянно изменяет перечень видов деятельности, подпадающих под систему единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, что не позволяет территориям эффективно опираться на налоги с малого бизнеса.

Для крупных и средних предприятий необходимо учитывать уровень рентабельности, так как величина их налоговой нагрузки в значительной степени зависит от данного фактора, а само предприятие может в течение длительного времени функционировать и при низком уровне рентабельности. Субъекты малого предпринимательства целесообразно рассматривать обособленно, так как обычно такие субъекты применяют специальные налоговые режимы. В большинстве научных работ налоговая нагрузка либо не привязывается к типу предприятия⁴, либо рассматривается для одного вида, например, крупного промышленного предприятия⁵.

Для более точного и наглядного расчета динамики налогового бремени целесообразно выбирать показатели так называемой «чистой» рентабельности, определяемой величиной прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, и себестоимости без относимых на нее налогов. Выраженные через показатель чистой прибыли величины налогов обладают универсальностью, могут быть использованы для любого предприятия и позволяют абстрагироваться от их стоимостного выражения.

Величина налогового бремени организации по чистой прибыли после уплаты налога на прибыль организаций является наиболее наглядной, так как она показывает, какую долю чистой прибыли расходует предприятие на налоги. Она же делает очевидным тот факт, что при низкорентабельном производстве совокупность налогов может превосходить прибыль предприятия практически в 2,5 раза. Только при рентабельности 50 % этот показатель становится меньше единицы. Именно по этой причине предприятия любого профиля в России не готовы платить налоги и сборы в полном объеме, а разрабатывают схемы ухода от них.

Показатель налогового бремени может быть рассчитан и по отношению к так называемой «гипотетической» прибыли, возможной к получению предприятием в условиях отсутствия налогового пространства. Это сумма чистой прибыли и совокупности налогов.

А. Кадушин и Н. Михайлова⁶ рассчитывали налоговую нагрузку по отношению к «добавленной стоимости», в которую они включили все составляющие выручки, кроме материальных затрат. К гипотетической прибыли, указанной выше, необходимо добавить амортизационные отчисления и расходы на оплату труда и скорректировать ее не на НДС, уплаченный в бюджет, а на НДС, полу-

ченный от потребителей, чтобы получить показатель указанных авторов. «Добавленная стоимость», таким образом, отягощена излишними материальными затратами и совокупным НДС.

Вывод авторов о том, что доля добавленной стоимости, отдаваемой предприятием государству в виде налогов, практически не зависит от рентабельности производства, соответствует только исходным посылкам и принятой авторами методике расчета. При этом А. Кадушин и Н. Михайлова искусственно сузили диапазон рентабельности и не учли, что именно при отнесении совокупности налогов к «добавленной стоимости» итоговый показатель становится наименее мобильным.

То, что налоговая нагрузка, рассчитанная по добавленной стоимости и выручке, не дает реального представления о динамике и величине налогового бремени организаций, проистекает и из результатов расчетов С.Н. Алехина и В.В. Титова, констатирующих факт практического постоянства налоговой нагрузки по добавленной стоимости и выручке соответственно (0,33⁷ и 0,33–0,36⁸) в рассматриваемом авторами диапазоне факторов. Точность данных расчетов снижается учетом в структуре выручки только трех ведущих налогов, а также ограничительными условиями, закладываемыми авторами.

Даже при расчете налогового бремени по теоретической прибыли, свободной от фонда оплаты труда и амортизационных отчислений, его снижение в зависимости от роста рентабельности выглядит незначительным, хотя разница в диапазоне рентабельности от 20 до 50 % обычно составляет более 10 %. При низкорентабельном производстве налоговое бремя предприятия резко возрастает, поэтому тезис А. Кадушина и Н. Михайловой о том, что «государство посредством существующей налоговой системы не заинтересовывает хозяйствующих субъектов в повышении прибыльности производства», трансформируется как по сути, так и по субъекту направленности: организации целесообразно снижать прибыль (рентабельность) для уменьшения уровня налогообложения.

При использовании же показателя налогового бремени по чистой прибыли очевидным является факт зависимости налоговой нагрузки от уровня рентабельности: с ростом прибыли снижается суммарная величина налогов, уплачиваемых предприятием, причем в большей степени эта зависимость проявляется при низком уровне рентабельности.

Третий вариант показателя – налоговое бремя по выручке, то есть совокупность уплаченных предприятием налогов по определенному виду продукции по отношению к выручке от реализации этой продукции. Зависимость показателя от уровня рентабельности, естественно, выражена в меньшей степени, так как выручка является емкой и многокомпонентной характеристикой, но и тут она очевидна (разбег более 6 % в крайних точках диапазона рентабельности). В отличие от налогового бремени по чистой и гипотетической прибыли, рост выручки сопровождается увеличением

налогового бремени по этому показателю, так как происходит параллельный рост существенных косвенных налогов.

Понятно, что совокупность налогов и сборов, практически равная чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, субъект предпринимательства устраивать не может, тем более, что большая часть прибыли предприятия идет на развитие производства (торгового оборота), дополнительно увеличивая налоговые потоки. Если в расчетах принимать во внимание так называемые неналоговые платежи и платные услуги государства, то картина окажется еще более непривлекательной для бизнеса. Критерий налогового бремени зависит от субъекта налогообложения и обосновывается исторически (десятина с доходов, то есть 20 % из прибыли при рентабельности 50 %) для юридических лиц в пределах 20–25 % от гипотетической прибыли. Четверть, а не половина – и организация сможет беспрепятственно развивать бизнес. В России на современном этапе такие совокупные ставки налогов невозможны, так как только по налогу на добавленную стоимость основная ставка составляет 18 %. Страны, использующие налог с продаж, имеют более эффективную политику в области предпринимательства.

А. Кадушин и Н. Михайлова совершенно обоснованно видят в 50 %-ном налоговом барьере причину ухода ряда организаций в «теневой» бизнес⁹ будь то в форме неучтенного дохода или оффшорного варианта. Даже повышенный уровень риска не останавливает предприятия, применяющие «серые» схемы для уклонения от уплаты налогов. Сравнение существующего уровня налогового бремени с минимально возможным в «теневой» экономике приводит к тому же барьеру в 20–25 %. Свести налоговую нагрузку к нулю – путь к криминальному бизнесу с высочайшим уровнем риска, поэтому такую перспективу большинство предприятий не рассматривают.

Данные выводы подтверждаются и теоретическими исследованиями зависимости поступлений в бюджет от налогового бремени по кривой Лаффера¹⁰. До ставки налога в 50 % наполняемость бюджета растет с увеличением налогового бремени плательщика, а превышение 50 % способствует снижению собираемости налогов даже при росте налоговой нагрузки субъектов налоговых отношений.

С другой стороны, вопрос об оптимальном критерии налогового бремени юридического лица позиционируется государством, которое рассматривает налоговую нагрузку предприятий только с точки зрения наполняемости бюджета. Критерий оптимальности государство воспринимает через уровень налогообложения предпринимательства в других странах, утверждая, что налоговые доходы в России не превышают 20 % ВВП. 10 % ВВП или общеизвестную десятину они составляют лишь при 25 %-ной налоговой нагрузке.

Итак, с одной стороны – полностью комфортные условия развития бизнеса и критерий «тенев-

вой» экономики, с другой стороны – определенные в одностороннем порядке потребности государства. Именно поэтому критерий оптимальной налоговой нагрузки должен быть двусторонним: с позиции плательщика и с позиции государства. Учет интересов обеих сторон в комплексе позволит обеспечить компромиссное решение проблемы тяжести налогообложения. С позиции налогоплательщика, остающиеся в его распоряжении финансовые средства после уплаты налогов должны быть направлены на расширенное воспроизводство, а также на рост производительности труда. С точки зрения государства собранные налоги должны обеспечивать рост благосостояния граждан, повышение общественной производительности труда, улучшение экологической ситуации. Оптимальным с точки зрения самого понятия оптимальности должен стать усредненный критерий в 36,3 % от гипотетической прибыли организации.

Налоговую нагрузку типичного субъекта предпринимательства – малого предприятия – целесообразно рассматривать как для предприятия, перешедшего на уплату единого налога на вмененный доход, так как в России большая часть малого бизнеса, оказывающего услуги населению, переведена на обязательный к уплате единый налог. В данной ситуации рентабельность услуг предприятия можно не дифференцировать, так как федеральный закон, не учитывая его затраты, вменяет ему определенный доход.

Налоговое бремя в данном случае уменьшается практически в 5 раз по сравнению со средним предприятием того же профиля, что в реальных условиях явилось бы прорывом в области налогообложения субъектов малого предпринимательства. Показатель налогового бремени по гипотетической прибыли находится на уровне оптимальной 1/4 для организаций и даже ниже, если действуют понижающие региональные коэффициенты. Однако есть несколько моментов для дополнительного анализа ситуации: в системе вмененного дохода отсутствуют возможности для налогового планирования, является сомнительной для малого предприятия возможность получения столь высокой прибыли в предложенных государством условиях.

В свете политики государства, декларирующей поддержку малого предпринимательства, оптимальное налоговое бремя для малых предприятий должно быть ниже, чем для остальных (не более 15 % гипотетической прибыли, то есть ниже на 5–10 пунктов, чем для остальных предприятий), так что полученные на основе их данных величины фактического налогового бремени оптимальными не являются. Ориентиром здесь может служить ставка НДС, применяемая индивидуальными предпринимателями, увеличенная на несколько пунктов в связи с наличием других налогов, так как условия бизнеса в России для различных субъектов малого предпринимательства практически одинаковы. Интересы государства в вопросах малого бизнеса должны быть направлены на его раз-

витие для появления «среднего» класса в стране, поэтому оптимальное значение не должно быть усредненным, как в предыдущем случае.

Следовательно:

1. Налоговое бремя в предпринимательстве определяется как совокупность налогов по отношению к результатам деятельности хозяйствующего субъекта с учетом структуры налогов для каждого налогоплательщика.

2. Налоговое бремя крупных промышленных предприятий велико, но существенной является и величина задолженностей по налоговым платежам. Субъекты малого предпринимательства практически не имеют налоговых льгот.

3. Методики расчета налогового бремени и методы его анализа для разных категорий плательщиков в научной литературе не представлены.

4. Налоговое бремя юридических лиц – субъектов предпринимательства во многом определяется видом и масштабами их деятельности.

5. Термины «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» взаимосвязаны, но не идентичны. Налоговая нагрузка – это совокупность всех налогов и сборов, уплачиваемых конкретным плательщиком, то есть абсолютная величина, а налоговое бремя – относительная. Бремя показывает, какую часть дохода налогоплательщик должен отдавать на общественные нужды. Налоговая нагрузка не характеризует тяжесть налогообложения, так как для ее оценки необходимо располагать всей совокупностью параметров деятельности плательщика. Налоговая нагрузка зависит от множества факторов, налоговое бремя свободно от детального факторного анализа.

6. Для более точного и наглядного расчета динамики налогового бремени целесообразно выбирать показатели налогового бремени по чистой прибыли, так как они обладают универсальностью, могут быть использованы для любого предприятия и позволяют абстрагироваться от стоимостного выражения показателей.

7. При использовании показателя налогового бремени по чистой прибыли выявлен факт зависимости налоговой нагрузки от уровня рентабельности: с ростом прибыли снижается суммарная величина налогов, уплачиваемых предприятием, причем, в большей степени при низком уровне рентабельности.

8. Для налогового бремени по выручке рост выручки сопровождается увеличением налогового бремени по этому показателю, так как происходит параллельный рост существенных косвенных налогов.

9. Государство рассматривает налоговую нагрузку субъектов предпринимательства с точки зрения наполняемости бюджета через уровень налогообложения предприятий в других странах с учетом, что налоговые доходы в России не превышают 20 % ВВП (50 % прибыли предприятий).

10. Оптимальным критерием налогового бремени крупного промышленного предприятия является усредненный по интересам государства и налогоплательщиков критерий в 36,3 % от гипотетической прибыли.

11. Налоговое бремя для субъекта малого предпринимательства, применяющего единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности ниже практически в 5 раз по сравнению со средним предприятием того же профиля, но в реальных условиях нивелируется невозможностью оптимизации единого налога. Оптимальное налоговое бремя для малых предприятий должно быть ниже на 5–10 пунктов, чем для остальных предприятий (не более 15 % гипотетической прибыли).

12. Для более точного анализа налогового бремени каждого отдельного субъекта предпринимательства необходима детализация структуры и качества его налоговой нагрузки. Выявление наиболее весомых налогов в общей их массе позволяет направлять процесс оптимизации на наиболее проблемные налоговые зоны без расходования денежных и трудовых ресурсов на анализ и регулирование незначительных налоговых потоков.

¹ Алиев Б.Х., Алклычев А.М. Кредитование и налоговая политика в отношении малых предприятий в РФ // Финансы и кредит. 2007. № 42. С. 3.

² Титов В.В. Влияние налоговой системы на эффективность деятельности предприятия // Финансы. 2006. № 2. С. 44.

³ Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий // Налоги. 2008. №1. С. 5–8.

⁴ Алехин С.Н. Оценка налоговой нагрузки предприятий в условиях современного налогового законодательства // Финансы и кредит. 2006. № 9. С. 63.

⁵ Титов В.В. Указ. соч. С. 42.

⁶ Кадушин А., Михайлова Н. Насколько сильно налоговое бремя / http://www.cfin.ru.taxes/how_much_taxes.shtml.

⁷ Алехин С.Н. Указ. соч. С. 64.

⁸ Титов В.В. Указ. соч. С. 42.

⁹ Кадушин А., Михайлова Н. Указ. соч.

¹⁰ Налоги, налогообложение и налоговое законодательство: учеб. пособие для вузов / Е.Н. Евстигнеев, Г.П. Харченко, Н.Г. Викторова и др. СПб.: Питер, 2001. С. 20.

Поступила в редакцию 29 марта 2012 г.

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.

Bobrova Anna Vladimirovna is a Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of Economics and Innovative Business Development 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.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ОТЧИТЫВАЮЩАЯСЯ КОМПАНИЯ»

И.В. Хлопотова

Анализируются последствия, вытекающие из практики формирования контролируемых физическими лицами групп компаний на аналитические свойства отчетности этих компаний. Рассматриваются распространённые приёмы рассредоточения и их воздействие на «прозрачность» бизнеса.

Ключевые слова: отчитывающаяся компания, юридическое лицо, группа компаний, технологические цепочки, контролируемая собственность, последствия аффилированности.

Основной целью бухгалтерской отчетности признается раскрытие определенного объема информации в интересах заинтересованных пользователей. Вместе с тем в самой постановке вопроса скрыто некоторое противоречие: может ли пользователь на основе отчета компании сделать вывод об эффективности бизнеса? Известно, что границы отдельного бизнеса (или нескольких бизнесов, что усложняет задачу) и юридических лиц не совпадают. Первые определены жесткими рамками технологических процессов; вторые формируются произвольно и с рассматриваемой точки зрения представляют собой собственность, контролируемую группой лиц. Совершенно очевидно, что обязанность составлять, аудировать и публиковать отчет может быть возложена только на юридическое лицо, что и предусмотрено всеми стандартами – как национальными, так и международными. Концепция подготовки и составления финансовой отчетности по международным стандартам (МСФО) определяет это обстоятельство следующим образом: «Настоящий документ применим в отношении финансовой отчетности всех отчитывающихся торговых, производственных и иных коммерческих компаний, будь то в общественном или частном секторе. Отчитывающаяся компания – это компания, финансовая отчетность которой служит пользователям в качестве основного источника финансовой информации о ее деятельности». Обновленный стандарт IFRS 3 повторяет этот подход и распространяет его (вслед за Концепцией) на группы компаний: «Отчитывающаяся компания – компания, имеющая пользователей, которые полагаются на финансовую отчетность как основной источник информации о ее деятельности при принятии решений. Отчитывающаяся компания может представлять отдельную компанию или группу». Понятие собственно бизнеса «подтянуто» обновленным стандартом IFRS 3 «Объединение бизнесов» к понятию компании: «Бизнес – объединение направлений деятельности и активов, управляемых с целью обеспечения возврата инвестиций или сокращения расходов по ведению бизнеса, или

получения дополнительных выгод в пользу участников» (именно «направлений деятельности и активов»; а активы, как известно, принадлежат тому или иному лицу). Соответственно «Объединение бизнеса – это объединение отдельных компаний в одну отчитывающуюся компанию».

Очевидно, что информация об использовании контролируемой собственности может мало сказать об эффективности собственно бизнес-процесса (или процессов, объединенных в рамках одного юридического лица). В самых общих рассуждениях два обстоятельства определяют возникшую неопределенность: сочетание в одних юридических границах многих направлений бизнесов и оформление одного или нескольких направлений бизнесов через аффилированную структуру с целью перераспределения рисков. В современной российской практике сочетание в одних юридических рамках нескольких бизнесов по полному производственно-коммерческому циклу – достаточно редкое явление, свойственное, в основном, крупным компаниям. В этом случае стандарты предписывают прием раскрытия информации через сегментную отчетность (продуктовые сегменты). Однако гораздо более распространенное явление – дробление бизнесов через отдельные юридические лица, представляющие собой аффилированную рассредоточенную структуру, что позволяет, помимо очевидного перераспределения рисков извлекать целых ряд других преимуществ как собственниками, так и менеджерами. Такое рассредоточение/объединение несет выгоды как крупному, так и малому и среднему бизнесу. Способы разделения разнообразны: по вертикали и горизонтали; конгломераты; по этапам производственно-коммерческого цикла. Таблица раскрывает последствия создания аффилированной структуры по самому распространенному сценарию – через имущественный контроль над ней группы физических лиц.

Рассредоточение позволяет избежать одну из ключевых формул юридического лица «Активы против обязательств». Она может быть подменена двумя другими: «Контроль над активами

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Последствия аффилированности, установленной через имущественное влияние физических лиц

Характеристики	Крупный бизнес	Малый бизнес
Выгоды группы, объединенной через владельцев	Традиционные для холдинговых структур (через физических лиц создаются очень редко)	Использование льгот МП. Отсутствие законодательных ограничений
Выгоды крупных акционеров и основных владельцев долей	Варьируются от минимальных (вытекающих из обладания ценными бумагами или долями родительских обществ) до выгод контроля над крупными структурами	Собственно выгоды владельцев доминирующего предприятия. При создании группы: Прямой и полный контроль над ней. Перераспределение рисков. Последствия льгот МП
Выгоды высшего менеджмента	Явные – увеличение вознаграждения и зоны влияния. Скрытые – вытекают из сложностей контроля над рассредоточенной структурой	Обычно менеджеры и реальные владельцы – одни и те же лица (см. выше)
Государственное регулирование (некоторые применяемые в практике направления)	Антимонопольное. Опубликование списков аффилированных лиц. Уведомление АО приобретателями акций. Ограничения по сделкам с заинтересованностью	Кроме уведомления АО приобретателями акций, другие меры на группы аффилированных СМП не распространяются

юридически самостоятельных бизнесов в одних руках» и «Не самые привлекательные активы против основных кредиторов». Такой подход является повсеместной практикой, достигшей крайних форм – разбиения и без того малого бизнеса по нескольким юридическим лицам и частным предпринимателям, создание «запасных», «законсервированных» компаний. Приемы рассредоточения весьма популярны и разнообразны, но вместе с тем следует заметить, что они спровоцированы неблагоприятным деловым климатом.

Задачей бухгалтерского учета является не запрет на осуществление «собираательно-распределительных» приемов (описанные структуры, хоть и попадают нередко в разряд «серых» схем, прямого нарушения законодательства не содержат), а раскрытие релевантной информации, к которой, безусловно, относится и осуществление деятельности в границах рассредоточенной структуры. Вслед за англо-американской школой учета международные стандарты предусматривают два приема: публикация консолидированного отчета группой компаний (холдингом) и раскрытие информации об операциях с аффилированными сторонами в индивидуальной отчетности. Эти подходы позволяют снять большинство вопросов в отношении деятельности «классических» (восходящих к родительской компании) холдингов и взаимодействий аффилированных сторон. Однако два обстоятельства, характерных для России, не поднимут прозрачность российского бизнеса, даже если стандарты будут внедрены и неукоснительно выполняться: огромное количество «неправильных» холдингов, восхо-

дящих не к родительской компании, а к владельцам – физическим лицам, и дробление бизнесов по этапам производственно-коммерческого цикла. Именно это решение приносит большинство выгод, если бизнес в целом осуществляется в границах России и, соответственно, не возникает вопросов иностранных партнеров, банков о легитимности прав на структуру в целом. Строгое выполнение всех действий по циклу «Заготовление – Производство – Реализация» в рамках одного юридического лица соблюдается далеко не всегда; расчеты с покупателями и поставщиками повсеместно отделяют от собственно производства. В таком случае необходимость опубликования консолидированных данных не возникает; раскрытие деталей сделок с аффилированными лицами может быть очень объемным по числу страниц, но выявить по нему факт единого бизнеса в размытых границах фактически невозможно.

Таким образом, отчетность основной задачей преследует раскрытие информации, позволяющей сделать выводы об эффективности деятельности компании. Эффективность применяемых технологий оценить либо очень трудно, либо фактически невозможно. Это, по-видимому, идеальное решение, обеспечивающее информацией, например, рынок ценных бумаг и другие аналогичные потребности. Однако на наш взгляд, современные подходы к финансовой отчетности в реальных российских условиях привели к интересному следствию: перераспределение технологических цепочек без соблюдения их последовательности, законченности и т.п. между самостоятельными юридическими лицами лишило финансовую от-

четность свойства поставщика информации для анализа и интерпретации данных в интересах пользователя. Ни один инвестиционный проект не просчитывается без учета технологии, что, в сочетании с остальными факторами, позволяет сделать выводы о его эффективности. Но можно судить о эффективности бизнеса по отчетности аффилиро-

ванной компании или группы? Очевидно, что «сформированные» на «разорванных» технологических и организационных цепочках компании при формальном следовании самым современным бухгалтерским подходам не несут пользователю действительно «правдивую и непредвзятую» информацию.

Поступила в редакцию 20 февраля 2012 г.

Хлопотова Ирина Васильевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент», факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск) Область научных интересов – бухгалтерский учет, управленческий учет, аффилированные лица. Контактный телефон: (351) 267-97-21, E-mail: irinakhlopotova@mail.ru

Khlopotova Irina Vasilievna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Financial Management Department of Economics and Entrepreneurship Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: business accounting, management accounting, affiliated entities. Tel.: (351) 267-97-21, E-mail: irinakhlopotova@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА В НАЦИОНАЛЬНОМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

А.Е. Шевелев, М.Ю. Гвоздев

Рассмотрены перспективы интеграции системы управленческого учета и структуры информационного ресурса. Приведена схема интеграционного процесса. Рассмотрены особенности построения интегрированной системы. Определена специфика построения интегрированной системы на основе информационных ресурсов.

Ключевые слова: управленческий учет, инновационная деятельность, национальные исследовательские университеты, методы управления, информационный ресурс, метод управленческого учета.

Построение системы управленческого учета, с точки зрения особенностей дальнейшего использования, должно осуществляться с учетом многих факторов, влияющих на принимаемое решение, но наиболее весомым и важным будет влияние существующего информационного ресурса. Такая особенность продиктована, в первую очередь, перспективой и возможностью автоматизации процессов в системе управленческого учета, что, в свою очередь, влечет за собой необходимость учитывать требования существующих и перспективных автоматизированных систем.

Для эффективного управления в национальном исследовательском университете (НИУ) необходима система управленческого учета, базирующаяся на использовании информационного ресурса университета. Принимаемые решения, если они приняты не на должном уровне, могут расходиться с задачами, которые стоят перед НИУ. Кроме того, предоставляемая системой управленческого учета информация должна удовлетворять специфическим условиям принятия решений, причем сами условия могут меняться в связи с изменениями внешней и внутренней среды.

Предлагаемый подход к организации управленческого учета на основе информационного ресурса университета отличается от традиционных подходов тем, что наряду с внутренней информацией, в том числе нефинансовой, в процессе учета анализируется информация, связанная с факторами внешней среды, влияющими на эффективность деятельности университета. Одной из главных функций такого учета является анализ деятельности, позволяющий определять, насколько эффективно функционирует НИУ с точки зрения различных субъектов.

Для всех заинтересованных лиц источником финансовой информации, которую можно официально затребовать, является бухгалтерский отчет университета, нефинансовой информации – предоставляемые в Министерство образования и науки РФ сведения, предусмотренные регламентированными процедурами аттестации, аккредитации, лицензирования, определения рейтинга университета [1] и т. д. Информация в отчетах носит общий

характер, что является недостаточным для оценки деятельности НИУ заинтересованными сторонами и менеджментом университета. Эту задачу решает управленческий учет, основным фактором функционирования которого должно стать наличие информационных ресурсов в университете.

В вузах США, Германии и других стран, ранее и в настоящее время, используются разнообразные методы управленческого учета. Применяемые модели позволяют добиваться разнообразных задач управления, как правило, в течении времени они подвергались изменениям, либо под воздействием ряда факторов осуществлялся переход на новые методы. Безусловно, можно утверждать о наличии многочисленных методов и практики применения систем управленческого учета. Вариативность и разнообразие использования методов определяют важную особенность систем, применения для любых целей решения управленческих вопросов. Общепринятая практика, в основном зарубежными компаниями и вузами, выбора и смены метода управленческого учета позволяют говорить о том, что система управленческого учета может быть подобрана или скорректирована с учетом специфики существующего информационного ресурса.

Процесс интеграции системы управленческого учета и информационных ресурсов в университете представлен на рисунке. В процессе деятельности управления инновационными ресурсами появляется необходимость в получении качественной и достоверной информации и наличии инструмента для эффективного принятия решений. В условиях отсутствия такого инструмента и недостатка информации от используемых показателей формируются требования к будущей системе управленческого учета. Такие требования ложатся в основу перспективной системы и являются исходными данными для формируемой структуры. На выходе процесса интеграции, системы управленческого учета и информационных ресурсов, должна появиться интегрированная система управленческого учета, которая будет полностью отвечать всем требованиям управления инновационными ресурсами.



Интеграционные процессы системы управленческого учета и информационных ресурсов

Процесс интеграции можно разделить на два укрупненных блока, это блок процесса адаптации системы управленческого учета и блок корректировки информационных ресурсов. В каждом блоке предусматривается определенная последовательность действий и ряд шагов, направленных на результат интеграции двух блоков.

В первом блоке корректировки информационных ресурсов в процессе интеграции формируется следующая последовательность действий:

- определение функциональных возможностей средств автоматизации;
- анализ информационных ресурсов и информационных потоков;
- модернизация информационных ресурсов и подбор новой автоматизированной системы управления.

Блок процесса адаптации системы управленческого учета представлен следующими последовательными шагами:

- определение целей и задач системы управленческого учета;
- анализ существующей системы управленческого учета;
- корректировка существующих методов и выбор нового метода управленческого учета.

Рассмотрим подробнее составляющие интеграционных процессов по каждому из блоков.

Особенность построения данной интегрированной системы заключается в базировании системы управленческого учета на основе информационных ресурсов. Следовательно, информационные ресурсы будут служить инструментом реализации процессов управленческого учета и основой будущей структуры. Так как в результате интеграции будет получена автоматизированная система управленческого учета,

то к информационным ресурсам должны быть предъявлены особые условия их функционирования. Таким образом, в первую очередь необходимо скорректировать существующие информационные ресурсы. Неоспоримым фактом является то, что к настоящему моменту в большинстве НИУ сложилась и используется достаточно современная структура информационных ресурсов. В ее основе, как правило, разветвленные сети с высокой пропускной способностью, места хранения и обработки данных, а также современное программное обеспечение. Проведенный анализ публикаций позволяет судить, что такие системы не служат целям управления. Они выполняют элементарные функции по передачи данных и хранения. Корректировка информационных ресурсов позволит не только расширить существующие функции, но и стать основным инструментом управленческого учета.

В блоке корректировки информационных ресурсов первым действием будет процесс определения функциональных возможностей существующих средств автоматизации. Необходимо оценить функциональные возможности информационных ресурсов качественно поддерживать систему управленческого учета. Существенным плюсом в данном случае можно считать разветвленную и достаточно современную информационную среду вуза, что позволяет использовать различные варианты интеграции двух систем. Использование заложенного качественного информационного потенциала позволит существенно сократить издержки, связанные с процессом интеграции. Даже в случае выявления определенных недостатков и необходимости внедрения современной автоматизированной системы управления имеется возможность, используя доступные инструменты, вы-

строить структуру взаимодействия системы управленческого учета и информационных ресурсов вуза. Стратегическое планирование системы управления позволит увидеть перспективы использования такого взаимодействия.

После определения функциональных возможностей должен последовать анализ информационных ресурсов НИУ и сложившихся информационных потоков. Анализировать следует на предмет обеспечения системы управления необходимой информацией сбора данных, первичной группировкой возможности передачи данных и дальнейшего отображения информации. Важным в этом процессе является оценка возможности доступа к данным на различных условиях, а также система защиты информации. Идеальным вариантом можно считать случай, когда информационные ресурсы и потоки вуза удовлетворяют условиям системы управленческого учета. На данной стадии процесса интеграции целесообразно спланировать возможные варианты корректировки информационных ресурсов, а также определить ограничения системы.

Следующим шагом, после анализа, должен стать процесс модернизации информационных ресурсов, а при необходимости и подбор новой автоматизированной системы управления. Безусловно, существующие информационные ресурсы в целях интеграции должны быть скорректированы в сторону управленческого учета, естественно, с учетом существующих объективных ограничений. На данном этапе представляется логичным тесное взаимодействие с процессом корректировки существующих методов управленческого учета. Следуя перспективе построения эффективной системы управления, необходимо снабдить ее качественным инструментом. Необходимо принять решение о целесообразности и эффективности использования существующих ресурсов либо подобрать и внедрить новую автоматизированную систему. Проведенный анализ возможностей и информационного потенциала НИУ позволяет минимизировать затраты, связанные с внедрением таких структур. НИУ обладая качественными ресурсами, позволяет развернуть у себя автоматизированную систему управленческого учета, или на основе имеющихся информационных инструментов обеспечить работоспособность системы управленческого учета.

Для адаптации системы управленческого учета в интегрированную систему, в первую очередь, должны быть определены цели и задачи, которые возникают перед системой управленческого учета. Основные требования, предъявляемые системе управленческого учета, формируются при решении задач управления инновационными ресурсами университета. Для обеспечения эффективного управления предполагается значительное расширение применения методов управленческого учета, в частности расширения круга показателей управленческой системы, а также использования дополнительных методов сбора и анализа этих показателей (отличных от бухгалтерских методов). Дости-

жение цели эффективного управления должно осуществляться за счет получения от системы управленческого учета сведений, характеризующих инновационную деятельность всех процессов, в виде показателей в графическом и динамическом виде. Принимаемые меры расширения методов позволят руководству и менеджменту принимать обоснованные решения. В свою очередь, такие решения должны приниматься с учетом перспективы автоматизации управления ресурсами и должны быть гарантировано совместимы и реализованы в структуре информационных ресурсов.

В процессе адаптации системы управленческого учета одним из важных элементов является анализ существующей системы управленческого учета. Анализ должен быть проведен, исходя из поставленных задач перед всей структурой и особенностью будущей автоматизированной системы. В процессе анализа необходимо определить используемые методы управленческого учета в деятельности университета, насколько они будут эффективно обеспечивать всю систему требуемой информацией. Используемая в настоящее время система, безусловно, обладает сложившимися принципами обмена и передачи информации, которые, в свою очередь, организуют потоки данных. Эти направления передачи и обмена информации функционируют по правилам, которые диктует метод используемого управленческого учета, в свою очередь зависимый от принятой учетной политики в вузе. Такая зависимость накладывает достаточно ограничений, не позволяющих в дальнейшем автоматизировать процессы управления инновационными ресурсами. Проводя анализ системы, следует обратить особое внимание на направления информационных потоков, принципов обмена данными. Анализируя полученные результаты о движении информации, необходимо сопоставить эти процессы с потоками информационных ресурсов. Исторически происходило формирование потоков в структуре системы управленческого учета без учета потоков в системе информационных ресурсов, что в дальнейшем, как показала практика, приводит к тупиковым ситуациям в процессах интеграции. На данном шаге процесса адаптации системы управленческого учета необходимо прийти к выводу о возможности дальнейшей интеграции существующей системы по обозначенным критериям.

Завершающим шагом процесса адаптации системы управленческого учета должен стать процесс корректировки существующих методов управленческого учета, а при необходимости следует провести подбор нового метода. На данной стадии процесса пристальное внимание следует обратить на удовлетворение системы требованиям, предъявляемым информационным ресурсом вуза. Используемые методы управленческого учета должны в полной мере обеспечивать информацией управление НИУ и в тоже время корректно поддерживаться информационными ресурсами. В связи с этим на

данной стадии следует спроецировать структуру управленческого учета на информационные ресурсы и оценить возможность их взаимодействия. Возможно, выявятся некоторые проблемы в совместной работе двух структур. Выявленные недостатки важно качественно устранить, добившись эффективного выполнения возложенных на них задач. В силу своей гибкости и большего разнообразия целесообразнее изменениям подвергнуть структуру управленческого учета. Так же данный этап характеризует активное взаимодействие с процессом модернизации информационных ресурсов и переходом на более сложную и эффективную автоматизированную систему управления. Процесс интеграции будет успешно завершён в случае поиска путей совместной работы и корректирующих действий. Результатом этого этапа будет подобранная, обоснованная система управленческого учета, содержащая в себе эффективные методы и обеспеченная необходимым информационным ресурсом.

Как любой многоступенчатый сложный процесс интеграция двух систем не исключает вероятности отсутствия результативного сближения. В этом случае единственным верным будет решение по уточнению исходных параметров, и последовательным выполнением процессов интеграции. Наличие в системе обратной связи, в виде уточнения входящих данных, позволяет реализовывать множественные варианты в процессе интеграции, добиваясь результативного итога.

В настоящее время в связи с изменившимися требованиями к НИУ и переходом на инновационные пути развития актуальным решением видится использование такой интегрированной системы управленческого учета. Система будет обеспечивать руководство необходимой информацией управленческого характера, так как в основе ее построения лежит удовлетворяющий условиям, зарекомендовавший себя, метод управленческого учета. Следовательно, принятие управленческих решений будет основано на обоснованных, систематизированных данных, полученных по эффективной методике.

Особенно необходимо отметить специфику по-

строения такой системы на основе информационных ресурсов. Интегрированная система, обладая таким мощным инструментом, позволит решать масштабные задачи связанные не только с управлением инновационными ресурсами [2] НИУ, но и в перспективе управлением и развитием всего вуза. При этом данная система будет высоко адаптивна к изменениям внутреннего и внешнего характера.

При формировании в вузе интегрированной системы управленческого учета предложенный по процессный способ процесса интеграции будет особенно результативным в силу пошагового выполнения процессов и наличия обратной связи. Алгоритм интеграционного процесса обеспечивает четкую последовательность действий, в результате выполнения которого будет получена интегрированная система управленческого учета.

По нашему мнению, при реализации процессов интеграции и, как итог, создании интегрированной системы управленческого учета в НИУ, данный подход позволит решить проблемы совместимости двух структур, а весь процесс будет успешно завершён. В результате последовательных действий будет построена интегрированная система управленческого учета. Такая система удовлетворяет всем требованиям методов управленческого учета, базируясь при этом на таком высокоэффективном инструменте, как информационные ресурсы вуза. Система в итоге будет обладать всеми качествами управленческого учета, позволяя решать вопросы, связанные с управлением инновационными ресурсами НИУ. Преимущество такой системы заключается в заложенной базе и в перспективе дальнейшей автоматизации как всех процессов, так и в отдельности каждого из рассмотренных ранее.

Литература

1. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. – <http://mon.gov.ru/pro/niu/>
2. Официальный сайт НИУ ЮУрГУ. Управление научных исследований. – http://susu.ac.ru/ru/about/Struktura_yuza/Upravlenija/

Поступила в редакцию 6 марта 2012 г.

Шевелев Анатолий Евгеньевич. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – риски в бухгалтерском учете, налоги и налогообложение, бухгалтерская (финансовая) отчетность. Контактный телефон: (8-902) 267-93-91.

Shevelev Anatoly Evgenevich is a Doctor of Science (Economics), Professor, a head of Business Accounting and Finances Department of Commercial and Economic Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: risks in business accounting, taxes and taxation, accounting (financial) statements. Tel.: (8-902) 267-93-91.

Гвоздев Максим Юрьевич. Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управленческий учет в национальных исследовательских университетах. Контактный телефон: (8-902) 267-93-91.

Gvozdev Maxim Yurievich is a senior lecturer of Business Accounting and Finances Department of Commercial and Economic Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management accounting in national research universities. Tel.: (8-902) 267-93-91.

Управление социально-экономическими системами

УДК 365.244 + 332.834
ББК У9(2)441.21

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДОСТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ

О.В. Архипкин, С.А. Голик, Е.Ю. Горбачевская

Формирование механизмов мотивации населения к инновационной деятельности и инновационному поведению – одна из основных проблем социально-экономического развития современной России, её решение невозможно без формирования качественной социальной среды, основным элементом которой является доступное и комфортное жильё. Для повышения доступности жилья для всех категорий граждан необходимо разработать инновационные институты жилищного рынка, повысить доступность ипотечных кредитов, снизить и перераспределить риски кредитования между участниками рынка, создать жилищный фонд социального использования.

Ключевые слова: *потребность в жилье, платёжеспособный спрос на жильё, доступность ипотечных кредитов, объём предложения жилья.*

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации особое внимание уделяет развитию человеческого потенциала территорий России, на который оказывают влияние такие стратегические направления, как формирование и реализация демографической политики, проведение модернизации и дальнейшего развития образования, здравоохранения, культуры, рынков труда, пенсионной системы, развитие социальных институтов и совершенствование социальной политики, экологизация экономики и экологии человека. Следовательно, задача повышения доступности жилья для населения является одним из важнейших стратегических направлений развития человеческого потенциала, сформулированного на федеральном уровне управления. В субъектах Российской Федерации особое внимание должно уделяться комплексному решению задач формирования среды обитания высокого качества, роста человеческого потенциала, повышения динамичности инновационной и образовательной инфраструктур, развития научно-технического и образовательного потенциала крупных городских агломераций. Однако проблема дальнейшего долгосрочного развития состоит в существующем значительном различии в межрегиональном и внутрирегиональном уровнях качества социальной среды, доходах населения, стандартах жизни между столичными регионами и провинцией, крупными и малыми городами, городским и сельским населением. Поэтому региональная социально-экономическая политика должна быть направлена на сближение стандартов жизни, снижение дифференциации в уровне и качестве социальной среды как между регионами, так и внутри каждого региона.

Особое внимание стоит уделять решению трех наиболее важных проблем, являющихся основой для разработки соответствующих стратегических целей: обеспечить создание равных возможностей для населения; сформировать механизмы мотивации населения к инновационной деятельности и инновационному поведению; радикально повысить эффективность экономики на основе роста производительности труда. Эти три проблемы проявляются и в исследуемой сфере, так как, во-первых, требуется создать равные возможности для населения в обеспеченности доступным жильем одинаковой комфортности; во-вторых, создать механизмы, в том числе инновационные, для привлечения инвестиций в строительство доступного и комфортного жилья для населения; в-третьих, необходимо обеспечить рост производительности труда в строительстве на основе использования не только более современного оборудования, строительных машин и механизмов, но и инновационных технологий.

К инновационным методам можно отнести сформулированную в рассматриваемой концепции возможность активнее привлекать частный капитал в государственный сектор, и не только в промышленность, но и социальную сферу, в том числе и в сферу управления, поскольку частная компания отличается большей мотивацией, ориентированной на результат и эффективность. Кроме того, требуется упростить налоговую систему, вводить налоговые стимулы для развития инновационной экономики.

В 2005 году Правительством РФ было заявлено о необходимости выполнения Национального проекта, сокращенно названного «Жилье», а в полной версии – «Доступное и комфортное жи-

лье – гражданам России», который по своей сути является национальной программой по улучшению жилищных условий граждан. На начальном этапе реализации проекта в качестве приоритетных рассматривались четыре цели: увеличить объемы ипотечного жилищного кредитования, повысить доступность жилья, увеличить объемы строительства жилья и модернизировать объекты коммунальной инфраструктуры, выполнить государственные обязательства по обеспечению жильем установленных категорий граждан. Прирост объемов выданных ипотечных кредитов планировался в сумме 43 млрд руб. в год или 39,8 %, а снижение ставки ипотечного кредита до 12 и 11 % в 2006 и 2007 годах соответственно. Увеличение общего годового объема ввода жилья должно было составить по сравнению с предыдущим годом 4,3 и 7,3 млн кв. м в 2006 и 2007 году соответственно. Планировалось увеличить долю частных инвестиций в коммунальный сектор до 20 % и снизить износ коммунальной инфраструктуры до 55 %. Предполагалось, что жилищные условия улучшат 76,2 тыс. семей, включая ветеранов и инвалидов, и 69,5 тыс. молодых семей.

Однако фактические результаты реализации рассматриваемого проекта превысили планировавшиеся показатели. Так, например, годовой объем ввода жилья увеличился на 6,6 и 10,7 млн кв. м в 2005 и 2007 годах соответственно, или в 1,53 и 1,37 раза выше запланированного роста. Объемы ипотечного кредитования также превзошли планы в 2,44 раза в 2005 году и в 3,68 раза в 2007 году. В то же время средневзвешенная ставка по рублевым кредитам оказалась на восемь процентных пунктов выше планируемой. Кроме того, рост производства строительных материалов почти в три раза отставал от темпов увеличения строительства жилья, что привело к его удорожанию и, соответственно, росту себестоимости квадратного метра жилья.

В 2008 году сохранились три из четырех заявленных целей на первом этапе приоритетных целей – улучшить жилищные условия молодых семей, увеличить объемы ипотечного кредитования и объемы жилищного строительства. Конкретными планами реализации данных целей явились следующие: предоставление субсидий 50 тыс. молодых семей на приобретение жилья, выдача ипотечных кредитов в объеме 600 млрд руб., ввод жилья в объеме 72,5 млн кв. м, увеличение доли семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, до 25 % от общего числа семей. Выполнение планов показало фактический рост объемов ипотечного кредитования по сравнению с запланированными на 5 % и снижение годового объема ввода жилья на 12 %.

На 2009 – 2012 годы, которые можно рассматривать в качестве следующего этапа реализации рассматриваемого Национального проекта,

были сформулированы также три основные цели – обеспечить развитие массового жилищного строительства, осуществить государственную поддержку спроса на рынке жилья, повысить качество жилищного фонда, жилищных коммунальных услуг, которые затем были скорректированы в середине 2009 года и представлены в следующей формулировке: обеспечить стимулирование жилищного строительства вместо массового жилищного строительства, поскольку по планам объемы строительства, достигнутые в 2008 году, удастся восстановить лишь к 2012 году; вместо государственной поддержки спроса на рынке жилья целью стала поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного кредитования; а цель повышения качества жилищных и коммунальных услуг была изменена на повышение качества коммунальной инфраструктуры при неизменном требовании повышения качества жилого фонда.

Наиболее затратные мероприятия планировались по повышению доступности ипотечных жилых кредитов, в том числе за счет средств акционерного общества «АИЖК» и материнского семейного капитала в объеме 108,9 млрд руб., с целью поддержки платежеспособного спроса на жилье. На проведение капитального ремонта и модернизацию многоквартирных домов планировалось выделить 70 млрд руб. с целью повышения качества жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, на обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны – 55,8 млрд руб., на совершенствование механизмов использования государственных жилищных сертификатов – 48,2 млрд руб. с целью выполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, на расселение аварийного и ветхого жилого фонда – 41,5 млрд руб. с целью стимулирования развития жилищного строительства.

На первом этапе реализации проекта в 2006 – 2007 годах из средств федерального бюджета планировалось выделить 134,3 млрд руб., в том числе на прямые расходы – 84,7 млрд руб. или 63,07 % от общей суммы расходов, и на государственные гарантии – 49,6 млрд руб. или 36,9 %. Однако основной объем финансирования должен быть обеспечен внебюджетными источниками, т. е. частными инвесторами.

В рассматриваемом проекте содержатся критерии достижения поставленных целей: объем ввода нового жилья – 80 млн кв. м в год; доля семей, способных приобрести жилье, равна 3 %; объем ипотечного кредитования 415 млрд руб. в год; количество молодых семей, которым оказано содействие в приобретении или строительстве жилья составит 184,7 тыс.; уровень износа основных фондов предприятий жилищно-коммунального хозяйства – 50 %.

Проведенный сравнительный анализ запланированных показателей с фактическими показыва-

ет, что объем ввода нового жилья в целом по России составил 64,058 млн кв.м или 80 % от планируемого результата. Всего число семей, получивших жилые помещения или улучшивших жилищные условия за год, без разделения на молодые и иные семьи, составило 33,9 тыс., т. е. 18,7 % от запланированного показателя. Остальные показатели отсутствуют в государственной отчетности.

Основными причинами, препятствующими доступности жилья, относятся: низкий платежеспособный спрос на жилье, недостаточная развитость механизмов долгосрочного жилищного и ипотечного кредитования, высокий уровень рисков и издержек на этом рынке, недостающий уровень инфраструктурного обеспечения рынка жилья, что ограничивает доступность жилья для всех сегментов рынка, кроме семей с высокими доходами; объем предложений доступного и комфортного жилья на рынке ниже, чем даже обеспеченный платежеспособный спрос на такое жилье, что приводит к постоянному росту цен на такое жилье; ограниченная возможность обеспечения земельными участками и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой массового жилищного строительства; большая часть жилищного строительства финансируется за счет средств населения без привлечения каких-либо инвестиций из других источников.

С целью решения выявленных проблем Правительством РФ сформулированы следующие первоочередные цели: создать условия для роста предложений на рынке жилья, соответствующих потребностям различных групп населения – сегментов потребителей; создать условия для повышения доступности жилья для всех категорий граждан; обеспечить соответствие объема и качества жилищного фонда потребностям населения в фор-

мировании комфортной городской среды и среды сельских поселений.

Создание условий для повышения доступности жилья для всех категорий граждан – сегментов потребительского рынка может быть достигнуто лишь в результате решения следующих задач: осуществить совершенствование существующих и разработать инновационные институты жилищного рынка, к которым относятся жилищная ипотека, земельная ипотека, рынок ипотечных бумаг; повысить доступность ипотечных кредитов для граждан, снизить и перераспределить риски кредитования между всеми участниками рынка; создать жилищный фонд социального использования для предоставления жилых помещений по договорам социального найма; провести разработку и внедрение института найма жилья; осуществить развитие и совершенствование механизмов адресной поддержки населения для приобретения собственного – частного жилья.

Критериями достижения поставленных задач являются показатели, названные целевыми индикаторами доступности жилья и содержащие следующие количественные значения к 2020 году: объем ввода жилья 140–150 млн кв. м; объем выдаваемых ипотечных кредитов 4,8 трлн руб. в год или 2,7 млн кредитов; внедрение кредитно-финансовых механизмов жилищного строительства и развития коммунальной инфраструктуры, проведения капитального ремонта и реконструкции жилых домов, в том числе на основе институтов частно-государственного партнерства; внедрение всех форм использования жилищного фонда – приобретение собственного жилья, наем жилья социального использования, наем частного жилья, некоммерческий наем, приобретение домов жилищно-строительных и жилищных кооперативов.

Поступила в редакцию 18 января 2012 г.

Архипкин Олег Валерьевич. Заведующий кафедрой коммерции и маркетинга, заместитель директора по научной работе, Иркутский государственный университет, Международный институт экономики и лингвистики. Доктор экономических наук. Область научных интересов – коммерция, логистика, маркетинг. Контактный тел.: 52-11-25.

Arkhipkin Oleg Valerievich is a head of Commerce and Marketing Department, vice-director for science of Irkutsk State University, International Institute of Economics and Linguistics. Doctor of Science (Economics). Research interests: commerce, logistics, marketing. Tel.: 52-11-25.

Голик Светлана Александровна. Старший преподаватель кафедры коммерции и маркетинга, Иркутский государственный университет, Международный институт экономики и лингвистики. Область научных интересов – коммерция, логистика, маркетинг. Контактный тел. 52-11-53. E-mail: svetllago@id.isu.ru

Golik Svetlana Aleksandrova is a senior lecturer of Commerce and Marketing Department of Irkutsk State University, International Institute of Economics and Linguistics. Research interests: commerce, logistics, marketing. Tel.: 52-11-53. E-mail: svetllago@id.isu.ru

Горбачевская Евгения Юрьевна. Аспирант, кафедра коммерции и маркетинга, Иркутский государственный университет. Область научных интересов – коммерция, логистика, маркетинг. E-mail: eugorbachevskaya@mail.ru

Gorbachevskaya Evgenia Yurievna is a postgraduate student of Commerce and Marketing Department of Irkutsk State University. Research interests: commerce, logistics, marketing. E-mail: eugorbachevskaya@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Баяев, А.В. Каплан

Даны предложения по количественному обоснованию траектории социально-экономического развития промышленного предприятия. Для решения проблемы дисбаланса темпов социального и экономического развития предложено использование основных положений и аналогий теории потребления и спроса, а также теории производства и предложения.

Ключевые слова: управление, социально-экономическое развитие, баланс интересов, удовлетворение потребностей, траектория развития, добавленная стоимость, бюджетная линия.

В середине текущего десятилетия российские промышленные предприятия оказались перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития [1, 2]. Важнейшие из них:

– отставание в развитии новых технологий последнего поколения, снижающее конкурентоспособность, а также повышающее уязвимость в условиях нарастающего геополитического соперничества.

– возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития, определяющего уровень конкурентоспособности предприятий.

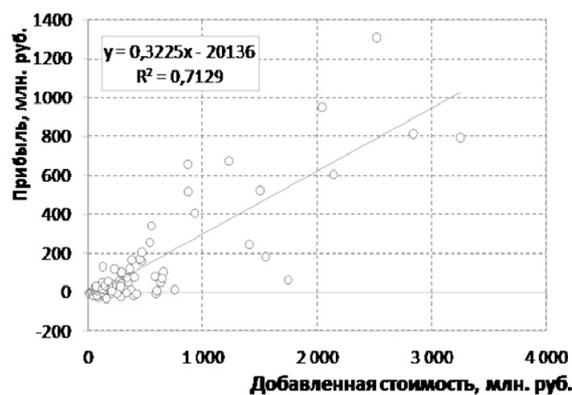
Особое значение имеет социальное и экономическое развитие для крупных промышленных предприятия, деятельность которых затрагивает интересы значительной части населения города (района), в котором они расположены, а налоговые поступления формируют основу бюджета муниципального образования.

Основным источником реализации социальных программ и получения прибыли, необходимой для экономического развития промышленного предприятия, является добавленная стоимость его продукции. Нарастание добавленной стоимости – одно из основных условий устойчивого социально-экономического развития предприятия. Анализ статистических данных о фактической работе в 2006 году 149 предприятий угольной отрасли [3] (77 угольных разрезов и 72 угольные шахты) подтверждает, что уровни получаемой прибыли, а также фонда оплаты труда персонала определяются имеющейся в распоряжении предприятия добавленной стоимостью (рис. 1).

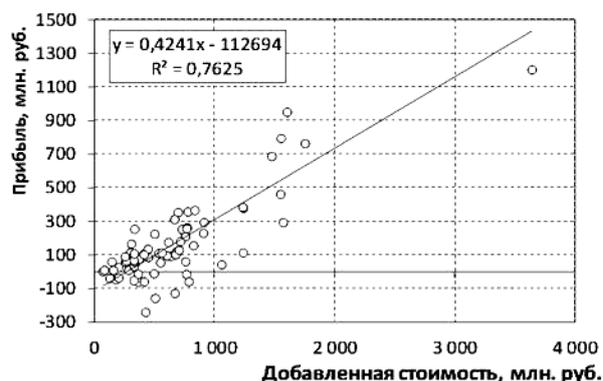
Взаимосвязь между величиной прибыли и добавленной стоимостью угледобывающих предприятий России имеет линейный характер с коэффициентом пропорциональности 0,30–0,45. При низком уровне создаваемой добавленной стоимости многие предприятия работают убыточно.

Следует отметить, что добавленная стоимость

промышленных предприятий России в расчете на одного человека в месяц составляет 1,4 тыс. долл. США, тогда как в развитых странах – 6,0–10,0 тыс. долл. США, что и предопределило их стремительный переход к постиндустриальному обществу.



А) Угольные разрезы



Б) Угольные шахты

Рис. 1. Взаимосвязь прибыли и добавленной стоимости для промышленных предприятий угольной отрасли

Особенность перехода отечественных промышленных предприятий к устойчивому социально-экономическому развитию состоит в том, что для поддержания конкурентных позиций им пред-

Управление социально-экономическими системами

стоит одновременно решать две взаимосвязанные задачи: ликвидация отставания в развитии и опережение достигнутого уровня экономических и социальных результатов [4]. Соответственно, должны рассматриваться 2 контура управления развитием (рис. 2):

- контур текущего управления, целью которого является стабильное достижение операционных результатов деятельности предприятия;
- контур управления развитием, целью которого является надежное достижение результатов в части качественного изменения параметров операционной деятельности.

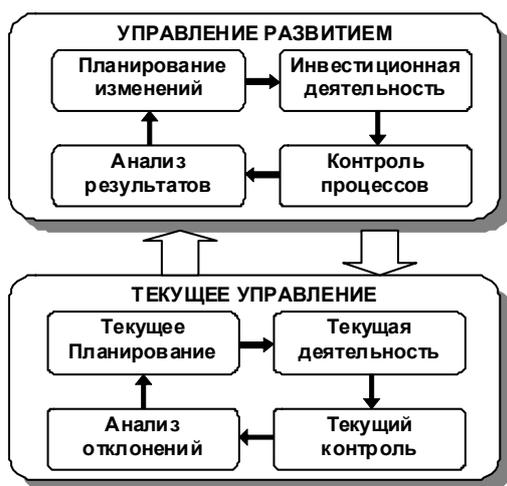


Рис. 2. Схема управления деятельностью промышленного предприятия

На основании обобщения международного и российского опыта социально-экономического развития промышленных предприятий, авторами предложена классификация расходов, которая учитывает их направления и характер (табл. 1). Ключевыми затратами, определяющими социально-экономическое развитие промышленного предприятия являются:

- 1) капитальные затраты, направляемые на техническое перевооружение и расширение производства;
- 2) вложения в персонал в части обучения, повышения квалификации и уровня жизни;
- 3) вложения в развитие социальной инфраструктуры в части строительства и реконструкции социальных объектов района расположения предприятия.

Рассматриваемая концепция определения направлений социально-экономического развития промышленного предприятия основана на поиске возможностей развития путем использования показателя темпов прироста величины имеющейся в распоряжении предприятия добавленной стоимости.

Пусть за определенный период работы предприятия образована добавленная стоимость $ДС$, и предприятие в течение данного периода не может расходовать денежные средства на удовлетворение социальных и экономических интересов свя-

ше этого показателя. Полученные средства могут быть направлены на социально-экономическое развитие, а также для удовлетворения текущих потребностей предприятия и уплаты обязательных налогов, отчислений и сборов в соответствии с законодательством:

$$СЗ + ЭЗ = ДС - KB_{рен} - ФОТ - О$$

где $СЗ$, $ЭЗ$ – затраты, направляемые на удовлетворение социальных и экономических потребностей предприятия соответственно; $О$ – обязательные налоги, отчисления и сборы; KB – капитальные вложения, направляемые на реновацию основных фондов; $ФОТ$ – фонд оплаты труда (текущие социальные затраты).

С учетом допущения, что обязательные отчисления пропорциональны затратам, направляемым на удовлетворение социальных и экономических потребностей, а объемы реновации основных фондов и фонда оплаты труда не зависят от направления развития, полученное выражение можем представить в следующем виде:

$$СЗ(1 + k_{co}) + ЭЗ(1 + k_{zo}) = ДС - КР - ФОТ,$$

где k_{co} , k_{zo} – коэффициент, учитывающий обязательные отчисления при совершении затрат, направляемых на удовлетворение социальных и экономических потребностей предприятия соответственно.

Представим полученное выражение в следующем виде:

$$ЭЗ = \frac{ДС - КР - ФОТ}{(1 + k_{zo})} - СЗ \frac{(1 + k_{co})}{(1 + k_{zo})}.$$

Полученное выражение определяет бюджетное ограничение расходов предприятия, а прямая $ЭЗ = f(СЗ)$, представленная на рис. 3, носит характер бюджетной линии типа линии АВ.

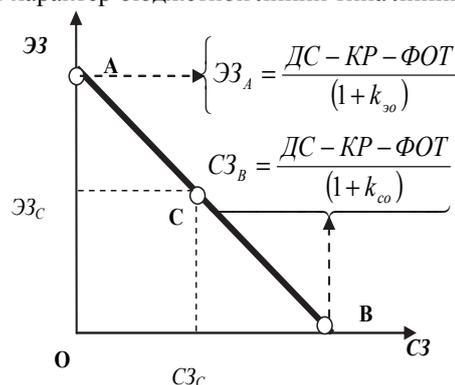


Рис. 3. Бюджетное ограничение расходов предприятия на удовлетворение социальных и экономических потребностей

Координаты точек А и В характеризуют максимальную степень удовлетворения интересов, которую может обеспечить предприятие, истратив все имеющиеся в распоряжении средства только на экономическое ($ЭЗ$) или только на социальное

Таблица 1

Классификация расходов на социально-экономические цели

Наименование направлений расходов	Характеристика расходов	Преобладающий результат	Деятельность
Материальные затраты	Покупные сырье и материалы, запасные части, инструмент, приспособления, спецодежда, комплектующие изделия; работы и услуг производственного характера	Экономический	Текущая
Обязательные налоги, отчисления и сборы	В бюджет	Экономический	Текущая
	Во внебюджетные фонды	Социальный	Текущая
Заработная плата, «Социальный» пакет и текущие «социальные» расходы	Содержание объектов социальной сферы; финансирование мероприятий, связанных с реализацией культурных и оздоровительных программ; оказание финансовой поддержки пенсионерам, молодым семьям; осуществление разовых благотворительных акций	Социальный	Текущая
Капитальные затраты	Реновация основных фондов	Экономический	Текущая
	Техническое перевооружение, расширение производства	Экономический	Инвестиционная
Вложения в персонал	Обучение и повышение квалификации; Повышение уровня жизни (долевое строительство жилья, предоставление частично оплачиваемого медицинского обслуживания и т.п.)	Социальный	Инвестиционная
Вложения в развитие социальной инфраструктуры	Строительство и реконструкция социальных объектов района расположения предприятия.	Социальный	Инвестиционная

(СЗ) развитие. Любое сочетание затрат, направляемых на социально-экономическое развитие, в рамках бюджетной линии $C = \left(\frac{CЗ_c}{(1+k_{co})}, \frac{ЭЗ_c}{(1+k_{so})} \right)$

определяется для предприятия точно таким же величиной добавленной стоимости за вычетом текущих затрат ($ДС - КР - ФОР$), что и наборы

$$A = \left(0, \frac{ЭЗ_c}{(1+k_{so})} \right) \text{ и } B = \left(\frac{CЗ_B}{(1+k_{co})}, 0 \right).$$

Проще говоря, в нашем случае бюджетная линия – это геометрическое место точек, характеризующих все возможные сочетания затрат на социальное и экономическое развитие, которые может обеспечить предприятие, полностью израсходовав имеющуюся в его распоряжении добавленную стоимость. Бюджетная линия имеет отрицательный наклон, поскольку сочетания затрат, находящиеся на бюджетной линии, имеют одинаковую добавленную стоимость. Увеличение степени удовлетворения потребностей по одному из направлений возможно лишь за счет сокращения затрат по альтернативному направлению.

Наклон прямой линии характеризуется коэффициентом при переменной x в уравнении этой прямой. Следовательно, наклон бюджетной линии характеризуется величиной $(1+k_{co})/(1+k_{so})$, определяемой соотношением обязательных отчислений, связанных с расходами на удовлетворение социальных и экономических потребностей. Наклон этот, как видно, является постоянной вели-

чиной, поскольку мы предположили ранее, что уровень отчислений пропорционален затратам.

Рассмотрим, как изменяются при изменении добавленной стоимости границы доступного множества. Пусть за период времени t имеющаяся в распоряжении добавленная стоимость составляла $ДС_t$. Тогда бюджетная линия описывается линейным уравнением (отрезок АВ на рис. 3).

$$ЭЗ_t = \frac{(ДС - КР - ФОР)_t}{(1+k_{so})} - CЗ_t \times \frac{(1+k_{co})}{(1+k_{so})}$$

Предположим теперь, что в результате социально-экономического развития предприятия добавленная стоимость, которая направляется на развитие, увеличилась с уровня

$$(ДС - КР - ФОР)_t$$

до уровня

$$(ДС - КР - ФОР)_{t+1},$$

а уровень обязательных отчислений остался неизменным. Тогда уравнение новой бюджетной линии имеет вид:

$$ЭЗ_{t+1} = \frac{(ДС - КР - ФОР)_{t+1}}{(1+k_{so})} - CЗ_{t+1} \times \frac{(1+k_{co})}{(1+k_{so})}$$

Коэффициент при переменной $CЗ$ (определяющей значения функции по оси абсцисс) в полученном уравнении остался таким же, как и в предыдущем уравнении, а значит, не изменился наклон бюджетной линии, который определяется соотношением обязательных отчислений, связанных с расходами на удовлетворение социальных и

Управление социально-экономическими системами

экономических потребностей. Зато изменились координаты точек пересечения бюджетной линии с осями координат: новая бюджетная линия пересекает ось ординат в точке D, имеющей уровень $\mathcal{E}Z_D = (ДС - КР - ФОР)_{t+1} / (1 + k_{зо})$, а ось абсцисс – в точке E с уровнем $СЗ_E = (ДС - КР - ФОР)_{t+1} / (1 + k_{со})$.

Отметим, что различные субъекты управления предприятиями, имея одинаковый уровень получаемой добавленной стоимости, могут принимать решения о различных сочетаниях затрат, направляемых на удовлетворение социальных и экономических потребностей. Сделаем предположение, что субъект управления выбирает лучшую со своей точки зрения структуру затрат, обеспечивающую максимальный темп устойчивого социально-экономического развития. Назовем это предположение гипотезой о рациональности социально-экономического развития. Такая гипотеза о рациональном поведении может быть сформулирована следующим образом: субъект управления принимает решения, чтобы максимизировать полезность использования доступных ресурсов при ограниченном доходе.

В соответствии с законами Госсена [5] полезность зависит не только от потребительских свойств блага, но и от процесса его потребления. Применительно к условиям выбора рациональной структуры затрат, обеспечивающих устойчивое социально-экономическое развитие, законы Госсена могут быть приведены в следующей трактовке:

1) при последовательных расходах на социальное и экономическое развитие эффективность каждой последующей единицы затрат по какому-либо направлению ниже предыдущей;

2) субъект управления в течение ограниченного периода времени может осуществить затраты на социальное и экономическое развитие в разных комбинациях, одна из которых должна быть наиболее выгодной.

Можно говорить о некотором минимальном уровне расходов на удовлетворение социальных и экономических потребностей, обеспечивающих устойчивость социально-экономического развития предприятия. Пусть этот уровень пропорционален уровню имеющейся в распоряжении добавленной стоимости, тогда:

$$СЗ_{\min} = (ДС - КР - ФОР) \times k_{со}^{\min},$$

$$\mathcal{E}Z_{\min} = (ДС - КР - ФОР) \times k_{зо}^{\min},$$

где $k_{со}^{\min}$, $k_{зо}^{\min}$ – коэффициенты, отражающие минимально допустимый уровень социальных и экономических затрат, соответственно.

Уровень социально-экономического развития горнодобывающего предприятия определяется прежде всего добавленной стоимостью, создаваемой за определенный интервал времени, а также текущими затратами на оплату труда и реновацию

основных фондов. Динамика социально-экономического развития предприятия определяется темпом перехода с одного уровня добавленной стоимости на другой. Допустимый диапазон решений субъекта управления по структуре затрат на социальное и экономическое развитие определяется следующей системой уравнений:

$$\begin{cases} \mathcal{E}Z = \frac{ДС - КР - ФОР}{(1 + k_{зо})} - СЗ \frac{(1 + k_{со})}{(1 + k_{зо})}; \\ СЗ_{\min} \geq (ДС - КР - ФОР) \times k_{со}^{\min}; \\ \mathcal{E}Z_{\min} \geq (ДС - КР - ФОР) \times k_{зо}^{\min}. \end{cases}$$

Графически решение системы уравнений для предприятия, имеющего устойчивое социально-экономическое развитие, может быть представлено как заштрихованная область допустимых решений (рис. 4), представленная последовательно треугольниками: OAB – для добавленной стоимости уровня 1; OCD – для добавленной стоимости уровня 2; OEF – для добавленной стоимости уровня 3.

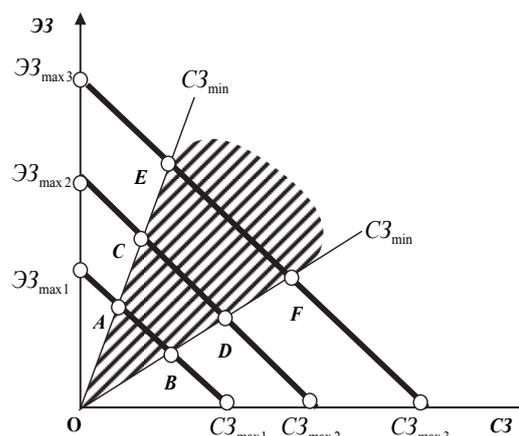


Рис. 4. Область допустимых значений удовлетворения социально-экономических интересов при условии устойчивого развития предприятия

Анализ взаимосвязи текущих социальных и экономических затрат для промышленных предприятий угольной отрасли показывает, что она носит линейный характер с коэффициентом пропорциональности 1,25–1,55 (рис. 5). Можно сделать предположение, что аналогичная картина имеет место и для инвестиционных затрат, направляемых на развитие.

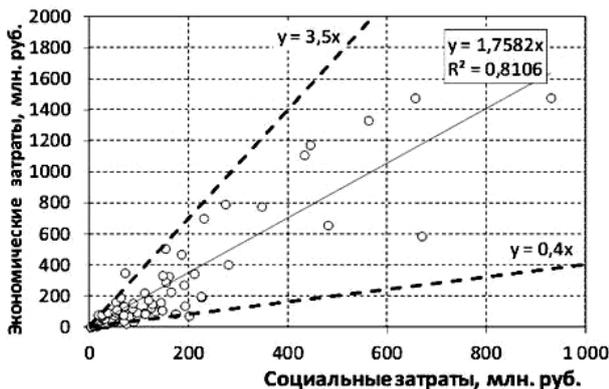
Разброс фактических значений показателей образует некоторую область допустимых значений удовлетворения социально-экономических интересов [6], определяемую диапазоном в зоне между следующими прямыми:

$$- \text{нижняя граница: } \mathcal{E}Z = (0,4 \div 0,5) СЗ;$$

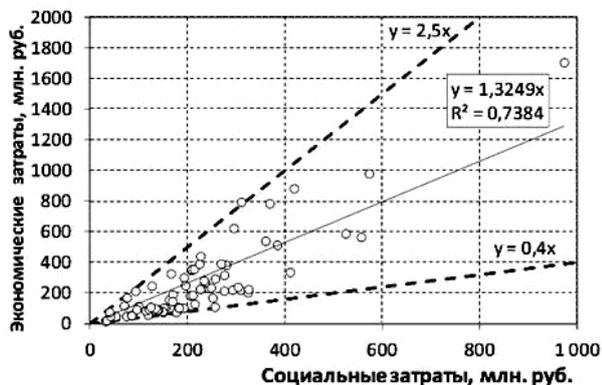
$$- \text{верхняя граница: } \mathcal{E}Z = (2,5 \div 3,5) СЗ.$$

Итак, при некотором заданном доходе субъект управления предприятием однозначно опреде-

ляет свои расходы – выбирает на бюджетной линии точку, которая соответствует самой «полезной» кривой безразличия. При изменении уровня получаемой добавленной стоимости и, следовательно, возможности удовлетворения социально-экономических потребностей, происходит параллельный сдвиг бюджетной линии. В случае увеличения дохода она отодвинется от начала координат и субъекту управления станут доступны более «далекие» кривые безразличия, а в случае уменьшения приблизится к началу координат и придется перейти на меньший уровень полезности.



А) Угольные разрезы



Б) Угольные шахты

Рис. 5. Взаимосвязь социальных и экономических затрат для промышленных предприятий угольной отрасли

На каждом уровне дохода субъект управления будет выбирать самый полезный набор благ, и можно сказать, что каждой бюджетной линии соответствует своя оптимальная точка. Если мы рассмотрим все возможные уровни дохода и соединим все точки выбора, соответствующие каждому уровню, то мы получим линию ИСС оптимальной структуры затрат на удовлетворение социальных и экономических потребностей. Именно по ней, с учетом описанных выше ограничений, субъект управления может принимать оптимальные решения в части формирования структуры социальных и экономических затрат при изменении имеющейся в распоряжении добавленной стоимости (рис. 6).

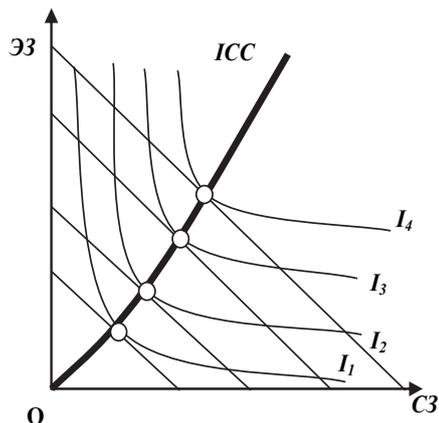


Рис. 6. Оптимизация структуры социально-экономических затрат при различных уровнях дохода

На основании линии оптимальной структуры затрат, обеспечивающих социально-экономическое развитие можно построить график «доход – расходы», отражающий степень удовлетворения отдельных социальных и экономических потребностей. На горизонтальной оси будем откладывать величину дохода, а на вертикальной – денежную сумму расходов на удовлетворения данного интереса (рис. 7).

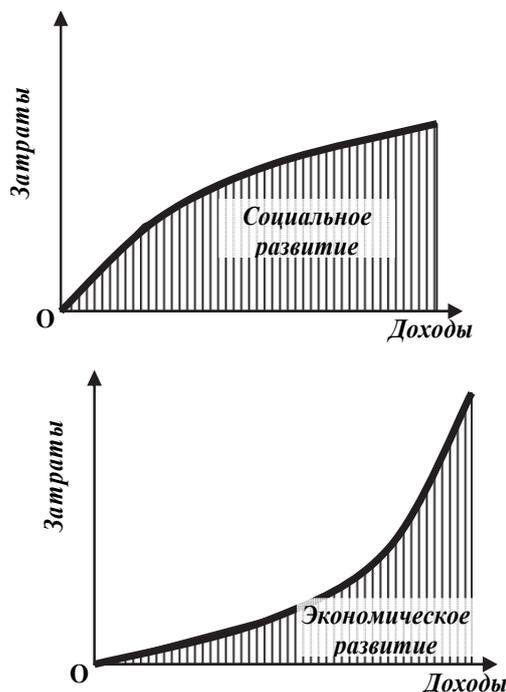
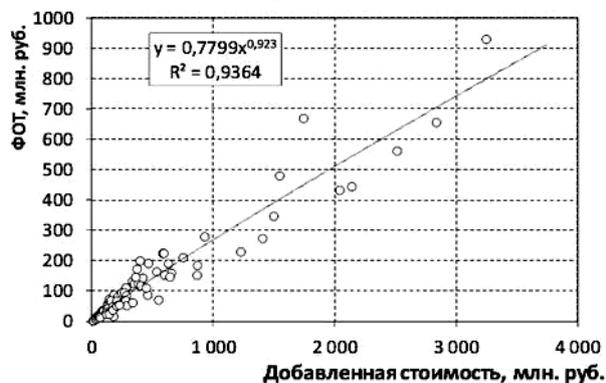


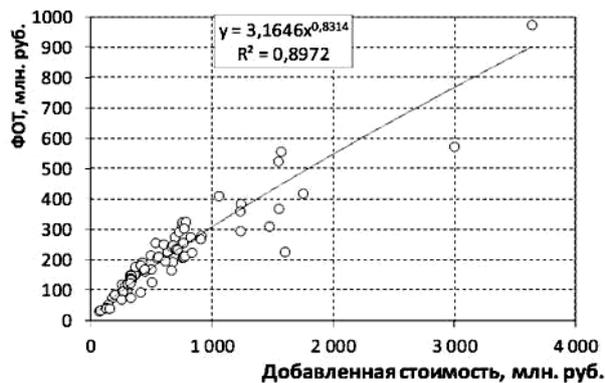
Рис. 7. График «доходы – затраты» для отдельных видов затрат

Кривые такого типа аналогичны кривым Энгеля и позволяют судить об отношении субъекта управления к эффективности затрат: с ростом дохода кривая расходов на удовлетворение социальных потребностей теряет наклон, а кривая расходов на удовлетворение экономических потребностей становится все круче – более значимая часть дохода уходит на экономическое развитие [7].

Анализ статистических данных для предприятий угольной отрасли подтверждает, что зависимость уровня фонда оплаты труда (определяющего общий уровень затрат на удовлетворение социальных потребностей) от добавленной стоимости носит нелинейный характер, а соответствующая кривая имеет насыщение (рис. 8).



А) Угольные разрезы



Б) Угольные шахты

Рис. 8. Взаимосвязь социальных и экономических затрат для промышленных предприятий угольной отрасли

Для угольных разрезов кривая ближе к линейной пропорции, что объясняется возможностью масштабирования шахт. Однако отметим, что с увеличением дохода субъект управления, как правило, направляет больше ресурсов как на удовлетворение социальных, так и экономических потребностей. Степень удовлетворения социальных и экономических интересов имеет аналогию с приобретением «нормальных товаров» в теории потребительского спроса.

Рассмотрим ограничения траектории социально-экономического развития промышленного предприятия в фазовом пространстве затрат на удовлетворение социальных и экономических потребностей. Пусть предприятие в рассматриваемый момент времени имеет уровень социально-экономического развития, соответствующий отрезку АВ области допустимых значений ОАВ. Фактическая структура затрат на удовлетворение социальных и экономических потребностей предприятия представлена точкой К (рис. 9).

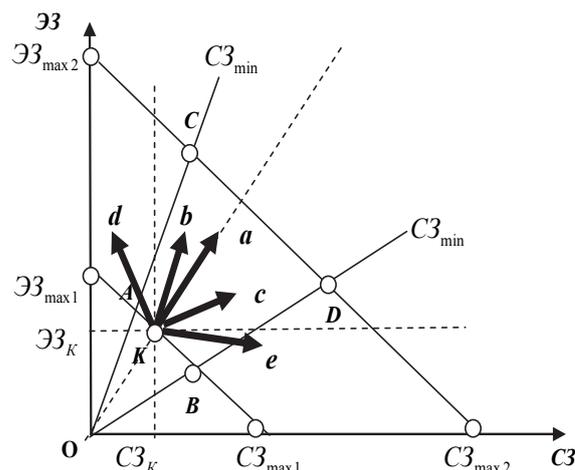


Рис. 9. Выбор направления социально-экономического развития

Принципиально возможные направления социально-экономического развития представлены набором векторов *a*, *b*, *c*, *d*, и *e*, которые характеризуются различной степенью устойчивости развития (табл. 2):

1. Вектор *a* характеризуется наиболее сбалансированной динамикой социального и экономического развития, определяет направление наиболее устойчивого стратегического развития.

2. Вектора *b* и *c* характеризуются преобладающей динамикой социального либо экономического развития. Устойчивость развития достаточная в тактическом плане, в стратегическом плане направление движения неизбежно потребует корректировки.

3. Вектора *d* и *e* характеризуются значительной положительной динамикой одного из видов развития при отрицательной динамике другого. Развитие не является устойчивым, такое направление может использоваться только как краткосрочная вынужденная мера.

Таким образом, важнейшими факторами низкого уровня социально-экономического развития отечественных промышленных предприятий являются отставание в развитии новых технологий на фоне возрастания роли человеческого капитала. Ключевым условием выхода на траекторию устойчивого социально-экономического развития являются опережающие темпы роста добавленной стоимости, являющейся основным источником реализации социальных программ и получения прибыли, направляемой на экономическое развитие.

Выбор направления социально-экономического развития промышленного предприятия целесообразен с использованием основных положений и аналогий теории потребления и спроса, а также теории производства и предложения. Предлагаемый подход обеспечивает научно обоснованный выбор направления и дальнейшей траектории социально-экономического развития промышленного предприятия.

Таблица 2

Анализ направлений социально-экономического развития

Вектор	a	b	c	d	e
Динамика социальных затрат ($\partial CЗ$)	$\uparrow, \uparrow\uparrow$ [0; + ∞]	\uparrow [0; CЗ]	$\uparrow\uparrow$ [0; + ∞]	\downarrow [- CЗ; 0]	$\uparrow\uparrow$ [0; + ∞]
Динамика экономических затрат ($\partial ЭЗ$)	$\uparrow, \uparrow\uparrow$ [0; + ∞]	$\uparrow\uparrow$ [0; + ∞]	\uparrow [0; ЭЗ]	$\uparrow\uparrow$ [0; + ∞]	\downarrow [- ЭЗ; 0]
$\partial ЭЗ/\partial CЗ$	[0,4;2,5]	[2,5; + ∞]	[0;0,4]	[0; - ∞]	[-1;0]
Устойчивость	Значительная	Достаточная		Отсутствует	
Необходимость смены направления	Не обязательна	В долгосрочном периоде		В краткосрочном периоде	

Социально-экономическое развитие промышленного предприятия осуществляется в фазовом пространстве «социальные затраты» – «экономические затраты», в области допустимых значений, определяющей условие устойчивости, в направлении, обеспечивающем сбалансированную динамику социального и экономического развития при соотношении $\partial ЭЗ/\partial CЗ \in [0,5;2]$.

Литература

1. Базовый доклад к обзору ОЭСР: Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации / Министерство образования и науки Российской Федерации. – М., 2009. – 206 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
3. Угольная промышленность Российской Фе-

дерации в 2006 году. – М.: Росинформуголь, 2007. – Т. 1. – 95 с.

4. Каплан, А.В. Концептуальные положения управления развитием угледобывающего предприятия / А.В. Каплан, А.В. Соколовский, И.А. Баев // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика». – 2006. – Вып. 6. – № 12(67). – С. 312–318.

5. Bostaph, S. The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. – 1978. – V. VI. – № 3. – P. 3–16.

6. Каплан, А.В. Разработка программы социально-экономического развития горнодобывающего предприятия с использованием факторов цикличности / А.В. Каплан // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2011. – № 6(221). – Вып. 31. – С. 108–113.

7. Теория потребительского поведения и спроса (Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – Т. 1)

Поступила в редакцию 13 марта 2012 г.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы», декан факультета «Экономика и управление», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономическая теория, оценка инвестиций в инновационные проекты, стимулирование инновационной активности персонала предприятий. Конт. тел.: +7(351)2679817

Baev Igor Aleksandrovich is a Doctor of Science (Economics), Professor of Economics and Finances Department, Dean of the Faculty of Economics and Management of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: economic theory, evaluation of innovative projects investment, stimulation of personnel innovative activity. Tel.: +7(351)2679817

Каплан Алексей Владимирович. Кандидат экономических наук, заведующий лабораторией моделирования производственных систем ОАО «НТЦ-НИИОГР» (г. Челябинск). Область научных интересов – управление развитием, экономико-математическое моделирование, социально-экономическое развитие промышленного предприятия. Конт. тел.: +7(351)2655552

Kaplan Alexey Vladimirovich is a Candidate of Science (Economics), a head of laboratory of production system simulation of Open Joint-Stock Company «Research and Development Center for Coal Mining Quarry Industry – Research and Design Institute for Quarry» (Chelyabinsk). Research interests: development management, economic and mathematical simulation, social and economic development of industrial enterprise. Tel.: +7(351)2655552

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СОДЕРЖАНИЯ ТРУДА РАБОЧИХ ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА

Е.В. Дерябина

Представлен принципиальный подход к новой двухсторонней концепции трансформации содержания труда рабочих отрасли ЖЭХ в современных экономических условиях. Автором доказывается необходимость разработки новой концепции трансформации содержания труда рабочих, обеспечивающей создание действенного механизма производственно-трудовых отношений на предприятиях жилищно-эксплуатационного хозяйства. Автором предложены три группы принципов, определяющих методологическую базовую основу новой концепции трансформации содержания и оценки труда рабочих отрасли ЖЭХ.

Ключевые слова: принципиальный подход, концепция, трансформация, содержание труда, квалификация, жилищно-эксплуатационное хозяйство, профессия.

Исследование проблемы трансформации содержания труда позволило выявить, что на содержание труда рабочих жилищно-эксплуатационной отрасли народного хозяйства оказывает влияние ряд новых, складывающихся в экономике и общественной жизни, объективных предпосылок и тенденций. Абсолютно новыми явлениями для всех отраслей российской экономики стали глобализированное производство, расширение международного сотрудничества и научно-технической интеграции, возрастание влияния экологической составляющей, социального фактора и значимости человеческого капитала, социального прогресса человечества и международного сотрудничества [10]. В процессе эволюции социально-экономических систем происходит видоизменение форм существования содержания труда, обусловленное преобразованием и сопряжением существующей формы содержания труда в новую более совершенную.

Следовательно, речь идёт о значительных экстенсивных и интенсивных изменениях содержания труда, проявляющихся в повышении его сложности, напряжённости, результативности, улучшении качества жилищно-эксплуатационных услуг, росте производительности и эффективности деятельности жилищно-эксплуатационных предприятий.

Выявленные предпосылки и тенденции трансформации труда позволили наметить новую концепцию содержания труда рабочих ЖЭХ в современной социально-экономической системе, которая должна базироваться на двустороннем подходе и определять взаимосвязь технико-технологического содержания труда и качественных характеристиках рабочего, с целью мотивации последнего на результаты качественного высокопроизводительного труда. При этом новая концепция должна учитывать развитие новых методов организации и оптимизации труда, совершенствование методологических подходов в системе инте-

грации различных видов трудовой деятельности, усиление межгосударственного взаимодействия в экономической, политической, социальной сферах, сохранение социального равновесия, улучшение охраны жизни и здоровья человека и т. д. [6].

В общепринятой практике разработки концептуальных подходов начальным этапом является определение принципов, в рамках которых будет функционировать новая концепция. Нами определено, что базовую основу новой концепции трансформации содержания и оценки труда рабочих отрасли ЖЭХ должны определять следующие 3 группы принципов.

Первая группа – общие отраслевые принципы содержания труда:

1) конечный продукт предприятий отрасли ЖЭХ является услугой, а промежуточными продуктами являются производственные работы по содержанию, техническому обслуживанию и ремонту объектов жилого фонда;

2) внедрение инновационных технологий и отдельных их элементов влияет на технико-технологическую сторону работ, а их универсализация обеспечивает продуктивность труда [9];

3) информатизация процессов производства в большей степени влияет на продуктивность обработки информации как промежуточного продукта труда;

4) повышение качественной роли человеческого фактора в производстве, проявляющейся в трансформации профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов, повышении уровня компетенции, проявлении инициативности, креативности, самостоятельности принятия решений, ответственности;

5) усиление взаимосвязи оценки содержания труда и трудового вклада рабочего в общие результаты деятельности предприятия, посредством усиления роли адекватной системы вознаграждения труда.

Таким образом, сформулированные общие отраслевые принципы содержания труда могут быть применены не только к концепции трансформации содержания труда рабочих, но и к трансформации системы организации и вознаграждения труда отрасли ЖЭХ и возможное распространение действующие концепции на отрасль ЖКХ.

В настоящее время существующие условия организации труда на предприятиях отрасли ЖКХ сводятся к выполнению однотипной физической работы и закреплённого за конкретным работником в рамках одного квалификационного разряда определённого ряда повторяющихся трудовых функций, что приводит к потере интереса к труду [2]. Наше мнение сводится к тому, что работа не должна быть исключительно физической, а должна открывать перспективы для дальнейшего совершенствования профессии, расширения диапазона трудовых функций, знаний и умений, вносить корректировку в требования конкретной квалификации [4]. Речь идет о том, что выполняемая работа не должна ограничиваться непосредственным исполнением рабочим своих трудовых обязанностей. Выполняемая работа должна открывать перед рабочим объективную степень свободы поля деятельности [11], создавая условия для проявления и развития способностей в принятии решений, повышения уровня ответственности за результаты коллективной работы с учетом личного трудового вклада, самореализации. Учитывая такой подход, выполнение работы в социальном окружении (в коллективе) будет способствовать развитию социальной компетенции, при этом полностью вытесняя изоляцию общения с другими рабочими.

Таким образом, новая концепция трансформации содержания труда рабочих отрасли ЖЭХ, по нашему мнению, должна отражать не только технико-технологическое изменение содержания работ, но и качественное изменение самого рабочего как элемента трудового процесса. Новая концепция должна отражать знания, умения, навыки и личные качественные характеристики рабочих, обеспечивающих применение передовых и наиболее важных приёмов и методов труда, обусловленных современным уровнем развития научно-технического прогресса, а также учитывать специфические особенности природно-климатических условий размещения приложения труда. Всё это обуславливает формирование и необходимости применения новых социально-производственных отношений [5] при выполнении работ, новых подходов организации работы в производственной деятельности современных предприятий отрасли ЖЭХ [2]. Таким образом, выделяется ряд необходимых для формирования новой концепции трансформации содержания труда рабочих отрасли ЖЭХ *второй группы принципов*, обусловленной организационным содержанием работ:

1) равномерное распределение работ между несколькими работниками с целью расширения

зоны труда, повышения содержательности труда и ответственности за выполненную работу;

2) повышение уровня использования и совершенствования квалификации всех сотрудников путём незначительного разделения труда по горизонтали и вертикали в рамках одного организационного комплекса;

3) замена централизованного контроля с иерархической структурой новой объективной степенью свободы, определяющей поле деятельности для принятия решений, работы, контроля и взаимодействия;

4) создание возможности для сотрудничества и общения и исключение изолированности в процессе труда отдельных работников;

5) замена традиционного контроля за работой и поведением *основным критерием контроля рабочего процесса*, которым должен являться конечный продукт труда.

При организации и планировании работ по эксплуатации жилого фонда необходимо знать, какими нормативами регламентируется определение квалификационного уровня рабочего современных предприятий ЖЭХ [3].

Важное значение, в многоплановой работе по трансформации содержания труда, на предприятии имеет направление, связанное с развитием оценки качественных различий в труде при его оплате [4]. Имеется в виду оценка тех сторон трудового процесса рабочих, которые придают качественную определённость конкретным видам труда и благодаря которым один вид труда отличается от другого (к примеру, труд дворника от труда сварщика, труд слесаря-ремонтника от труда уборщицы и т. д.). Таким образом, труд рабочих разных профессий и квалификаций определяется сложностью труда, его внутренним содержанием, условиями осуществления трудового процесса и степенью его тяжести. Совокупность этих характеристик объединяются в понятия «качество труда», или «качественная определённость труда» [8].

Сложность труда проявляется в требованиях к квалификации рабочего: чем сложнее труд, тем должна быть выше квалификация исполнителя соответствующей работы [8].

С настоящее время на большинстве предприятий отрасли ЖЭХ в системе организации труда для определения различий в сложности и дифференциации заработной платы используются тарифные сетки и тарифно-квалификационные справочники, а также основанная на них тарификация работ и рабочих.

Известно, что оценка качественных различий в труде играет определяющую роль в организации заработной платы, базирующейся на тарифной системе, поскольку она наряду с нормированием труда является основой, на которой строится и совершенствуется весь механизм организации оплаты труда [1].

На современных предприятиях отрасли ЖЭХ, как и на многих предприятиях России, оценка сложности работ выполняется аналитически на основе действующих тарифно-квалификационных справочников, которая заключается в группировке работ по сложности, и применением метода оценки сложности работ через сроки подготовки рабочих [4].

Однако, рассматривая такой подход, необходимо отметить то, что эта группировка ориентировалась на предусмотренное тарифными сетками число разрядов, которое и принималось при построении тарифно-квалификационных справочников. При этом сами тарифные сетки строились без достаточного научного обоснования. Их параметры: число разрядов, соотношение тарифных ставок крайних разрядов и тарифные коэффициенты по разрядам обычно устанавливались эмпирическим путём [4].

Что касается непосредственной оценки работ, то она выполнялась путём сопоставления разрядов через оценку либо работы, либо работника, или же путём их сочетания, поэтому методы качественной оценки труда включают две группы: классификация работ и тарификация работников.

По определению Международной организации труда (МОТ), оценка – инструмент для систематического определения места работ в иерархии заработной платы внутри предприятия [7]. Оценка работ опирается на сравнение и анализ тех требований, которые предъявляются работой к её исполнителям для достижения нормальной производительности, но без учёта индивидуальных способностей и усилий конкретных работников [8].

При проведении оценки работ на предприятиях ЖЭХ возникают следующие основные трудности: во-первых, достаточно сложно определить и выявить качественные различия между отдельными видами работ по содержанию, эксплуатации и обслуживанию жилого фонда при их большом разнообразии; во-вторых, практически невозможно без учёта ряда дополнительных характеристик установить время проведения работ по оценке сложности труда рабочих предприятий ЖЭХ, установить базовый критерий оценки, сроки подготовки; в-третьих, нет чёткого разграничения качественных различий между отдельными видами работ и личностными характеристиками работников – в настоящее время они достаточно объединены.

Анализ рекомендуемой нормативной базы содержания труда рабочих ЖЭХ показал, что основным установлением квалификационного уровня для выполнения работ по содержанию, техническому обслуживанию и текущему ремонту жилого фонда служат: Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94 (ОКПДТР) и Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). С учётом этих доку-

ментов тарифицируются работы и присваиваются тарифные разряды работникам предприятий ЖЭХ. Указанные справочники и порядок их применения утверждены Правительством Российской Федерации [4].

Единый для народного хозяйства тарифно-квалификационный справочник был введён в практику тарификации рабочих с 1969 года и разработан по производствам и видам работ. Его целью было унифицировать условия тарификации и оплаты труда в межотраслевом разрезе. Далее ЕТКС дорабатывался и дополнялся новыми профессиями, отразившими процесс обновления и совершенствования производства в ходе научно-технического прогресса. Наряду с этим около 20 % профессий было аннулировано в связи тем, что они признаны устаревшими и неблагозвучными. В справочнике было увеличено (с 49 до 411) количество профессий рабочих из числа занятых выполнением наиболее сложных работ, к которым предъявляются нормативные требования наличия среднего специального образования. В ЕТКС дополнительно включено 100 комплексных профессий широкого профиля, что явилось следствием роста механизации и автоматизации производства, внедрения совершенных технологий, расширения зон обслуживания, развития коллективных форм организации труда и др. Действующий в настоящее время ЕТКС насчитывает более 70 выпусков и построен по видам производств [4], однако за время его трансформации не были внесены изменения относительно характеристики профессии слесарь-сантехник, которая относится к основной категории рабочих предприятий ЖЭХ, во все времена действия ЕТКС эта профессия остается неизменной [4].

Все ЕТКС отражали сложившиеся к тому времени организационно-технические и экономические условия и, следовательно, уровень профессионально-квалификационного, а также должностного разделения и организации труда.

Несмотря на то, что инновационные процессы отразились на организационно-технических и экономических условиях функционирования предприятий ЖЭХ – изменились технологии применяемых конструкционных материалов, внутридомовое инженерное оборудование, широко стали применяться приборы учёта потребления услуг (водо-, тепло-, электроресурсов), при выполнении работ используются совершенные приспособления и новая техника – ЕТКС по-прежнему ориентирован на диапазон сложности работ по 6 группам, причём квалификационные характеристики работ по разрядам так и не изменились [4].

В основу квалификационного разделения труда заложены характеристики сложности выполняемых работ, требующих определённых знаний, умений и навыков.

Конкретное содержание, объём и порядок выполнения работ по профессиям рабочих на каждом

рабочем месте должны устанавливаться на предприятиях, исходя из особенностей организации труда и производства в технологических картах, рабочих инструкциях или других документах. Поскольку приведенные в ЕТКС примеры не отражают всех работ, имеющих в отрасли ЖЭХ, они должны в необходимых случаях разрабатываться и утверждаться в дополнительных перечнях примерных работ для предприятий. Однако работы, включённые в дополнительные перечни, по сложности исполнения должны соответствовать тем, которые описаны в тарифно-квалификационных характеристиках профессий рабочих указанных разрядов [2].

Следовательно, для того, чтобы квалификационные характеристики рабочей профессии слесарь-сантехник соответствовали современному уровню сложности выполняемых работ, отражали научные изменения техники и технологии, необходимо не только трансформировать содержание трудовых функций (характеристик) профессии, учитывая инновационные технологии применяемого внутридомового оборудования, технических сетей и систем, но и адаптировать к новому содержанию труда трактовку самой профессии. Также необходимо учесть отличие применения данной профессии в отрасли ЖКХ для *основной категории рабочих ЖЭП*, и категории *вспомогательных (обслуживающих) рабочих по профессии «слесарь-сантехник»* на предприятиях других отраслей экономики, ввиду различия содержания труда. Решение проблем трансформации содержания труда является в современной отрасли ЖКХ жизненно необходимым и актуальным в связи с низким социальным статусом профессий, усугубляющимся сложной демографической ситуацией и недостаточным развитием человеческого потенциала в национальной экономике, что является «тормозом» для повышения производительности и эффективности трудового потенциала в отрасли.

Третья группа принципов трансформации содержания труда обуславливает непосредственно трансформацию квалификационных характеристик рабочих по текущему ремонту и обслуживанию внутридомового инженерного оборудования жилищного фонда. И предполагает, что на современном этапе развития науки и техники система квалификационного разделения труда основных рабочих предприятий ЖЭХ для установления разряда должна удовлетворять девяти основным требованиям:

1) повышение эффективности (продуктивности) труда рабочих ЖЭХ должно учитывать направления внедрения элементов механизации и/или частичной механизации работ с целью;

2) повышение качества услуг должно основываться при выполнении работ на применении инновационных и высококачественных конструктивных материалов;

3) использование инноваций в технике и технологиях инженерного внутридомового оборудования и систем;

4) внедрение дифференцированного подхода к применяемому инженерному оборудованию;

5) повышение и соответствие уровня профессиональной подготовки (теоретических знаний и опыта), позволяющего выполнять сложные производственные задания, требующие сенсорных нагрузок, периодически и/или часто повторяющихся в пределах широко специализированной сферы деятельности рабочего и комплексные работы средней и повышенной сложности.

6) учитывать требования к особенностям выполняемых работ: в опасных условиях, сложных природно-климатических условиях, при ликвидации последствий внезапных аварий, повреждений конструкций, вызванных стихийными бедствиями и экстремальными условиями;

7) соблюдение принципов научной организации труда (НОТ);

8) кооперация и разделение труда;

9) проявление инициативности повышения квалификационного уровня.

Рассмотренный нами принципиальный подход является основой для разработки новой двухсторонней концепции трансформации содержания труда рабочих отрасли ЖЭХ в условиях НТП. Целью новой концепции является обеспечение: с одной стороны – трансформации в системе квалификационного разделения труда основных рабочих предприятий ЖЭХ посредством рационального разделения труда, создания действенного механизма разграничения функций, полномочий и ответственности, чёткой регламентации трудовой деятельности рабочих в современных условиях развития рыночных отношений; с другой стороны – создание необходимых условий для адекватной оценки личного трудового вклада рабочего в коллективные результаты деятельности предприятия, путём оценки его личностных качественных характеристик (профессионально-квалификационного уровня, уровня возможности выполнения сложных работ, уровня ответственности, компетентности, инициативности, креативности, самостоятельности в принятии решений и пр.).

Литература

1. Дерябина, Е.В. Новые подходы к организации оплаты труда рабочих по ремонту и техническому обслуживанию сложного внутридомового оборудования жилищного фонда / Е.В. Дерябина, Н.Ф. Ревенко // Вестник ИжГТУ. – 2009. – № 3 (43). – С. 103–109.

2. Дерябина, Е.В. Об учёте специфических особенностей организации труда рабочих жилищно-эксплуатационного хозяйства при установлении квалификации / Е.В. Дерябина // Математические модели и информационные технологии в организации производства: период. науч.-

практ. журнал. – 2009. – № 2(19). – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2009. – С. 110–120.

3. Дерябина, Е.В. Специфические особенности организации работ по ремонту и техническому обслуживанию внутридомового сложного инженерного оборудования / Е.В. Дерябина, Н.Ф. Ревенко // Вестник ИжГТУ. – 2009. – № 2(42). – С. 66–69.

4. Дерябина, Е.В. Стимулирование труда в жилищно-эксплуатационном хозяйстве: новые подходы организации оплаты труда рабочих на ЖЭП / Е.В. Дерябина – Издано LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG – Germany, 2011 – 200 с.

5. Коваленко, Н.П. Трансформация содержания функции организации в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук / Н.П. Коваленко. – Ставрополь, 2006. – 171 с.

6. Нехода, Е.В. Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу / Е.В. Нехода. – Режим доступа: http://www.hsb.tsu.ru/content.php?id=113#_ftn1

7. Трудовая деятельность – человек Технический словарь. Том I. – <http://www.ai08.org/index.php/term/> (дата обр. 04.07.11г.)

8. Управление персоналом: учебник для аспирантов <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/5443/5477/> (дата обр. 15.11.10 г.)

9. Федеральный Закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» №149-ФЗ. РФ – Режим доступа: <http://www.internet-law.ru/law/inflaw/inf.htm>. (дата обр. 6.07.11 г.)

10. Федотова, Е.И. Проблема совершенствования содержания труда в условиях конкурентной экономики / Е.И. Федотова // Российское предпринимательство, 2006 – № 9 – http://creativeconomy.ru/mag_rp/index.php?str=3&id=88 (дата обр. 08.08.11 г.)

11. Энциклопедия социологии. – http://slovari.yandex.ru/книги/Энциклопедия_социологии/Труд/ (дата обр. 10.07.2011 г.)

Поступила в редакцию 19 октября 2011 г.

Дерябина Елена Владимировна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), г. Томск. Область научных интересов – исследование социально-экономических проблем организации, нормирования и количественной оценки эффективности труда. Контактный тел. 8(3822) 41-39-39. E-mail: evderyabina@ms.tusur.ru

Deryabina Elena Vladimirovna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Economics Department of Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk. Research interests: study of social and economic problems of organization, norm setting and estimation of labour efficiency. Tel.: 8(3822) 41-39-39. E-mail: evderyabina@ms.tusur.ru

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Киселева, П.В. Овчинникова

Раскрываются понятия имущественного комплекса предприятия, эффективное управление имущественным комплексом, анализируются подходы к определению эффективности управления комплексом, а также предлагается авторский подход к определению эффективности через систему управления правами на объекты недвижимости.

Ключевые слова: имущественный комплекс, управление имущественным комплексом, эффективность управления, доверительное управление.

Понятие «имущественный комплекс предприятия» тесно связано с понятием его производственной структуры. Под производственной структурой предприятия, как известно, понимается совокупность его подразделений (производств, цехов, служб, хозяйств, участков, складов, лабораторий и др.), организационно и технологически взаимосвязанных между собой в выполнении общего производственного процесса по выпуску продукции или выполнению услуг. Производственная структура дает представление о составе и количестве производственных, вспомогательных и обслуживающих подразделений, их функциях, специализации и взаимных связях по реализации различных производственных процессов.

Поскольку имущество является производственно-технической базой протекающих в подразделениях предприятия производственных процессов, то имущественная структура предприятия является как бы отражением производственной структуры, показывающим распределение имущества между этими подразделениями. Имущество представляет собой множество разнообразных по назначению, характеру и устройству материальных объектов, кроме того, к имуществу относятся также различные нематериальные объекты (патенты на изобретения, ноу-хау, товарные знаки и др.). Управление имуществом предприятия возможно только при четком структурировании этого множества.

Состав и структура имущества предприятия зависят от характера его производственно-хозяйственной деятельности, принятой технологии и организации производственных, вспомогательных и управленческих процессов, развитости местной инфраструктуры, степени кооперированности с другими предприятиями и многих других факторов [5].

Каждый элемент производственной структуры (производственный участок, цех, корпус, хозяйство, лаборатория и т. д.) в составе предприятия наделён своим имущественным комплексом. «Под имущественным комплексом понимается совокупность объектов имущества, технологически и организационно объединенных для производства продукции или выполнения услуг в рамках опре-

деленной организационной единицы предприятия» [1, с. 34]. Другими словами, каждый имущественный комплекс – это материально-техническая база для осуществления производственных процессов, на которых специализируется рассматриваемая организационная единица.

Состав имущественного комплекса предприятия представлен движимым (машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь) и недвижимым имуществом (земельный участок, здания, сооружения, внутренние коммуникации).

Как показывает практика, предприятия нередко сталкиваются с трудностями в учете и в организации процессов управления именно недвижимым имуществом. Эта задача часто становится ключевой в решении вопросов повышения эффективности использования объектов имущества и снижения затрат.

Эффективность использования имущества оказывает влияние одновременно на несколько главных показателей производства: объем производства и продаж, себестоимость единицы продукции, прибыль, рентабельность деятельности, деловая активность и финансовая устойчивость фирмы. Эффективно использовать имеющийся в распоряжении имущественный комплекс – значит уметь управлять им. В современном экономическом словаре управление – это «сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты» [7].

Мы разделяем точку зрения С.Н. Максимова, что в управлении целесообразно выделить такие направления, как экономическое (получение доходов и анализирование расходов), правовое (определение прав на недвижимость), техническое (содержание объектов в соответствии с функциональным назначением)

В соответствии с приведенным выше определением «управление» можно сформулировать понятие «управление имущественным комплексом». Под ним понимается осуществление комплекса управленческих решений и на основе их необхо-

димых действий с целью эффективного использования объектов недвижимости в составе имущественного комплекса в интересах собственника и поддержания объектов в технически пригодном состоянии.

Интересы собственника являются главным фактором организации эффективного управления имущественным комплексом. Интересы собственника, как показывает практика, существенно различаются, но могут быть сведены, по мнению С.Н. Максимова, к следующим основным вариантам:

- получение в течении заданного периода максимально высоких доходов от эксплуатации объекта с последующей перепродажей его по максимально высокой цене (функциональная инвестиция);
- получение максимального дохода от перепродажи объекта (спекулятивная инвестиция);
- увеличение стоимости объекта (защита средств от инфляции);
- использование недвижимости для размещения собственного бизнеса или личного использования с минимизацией издержек по содержанию и эксплуатации объекта;
- использование недвижимости для повышения престижности собственника [2, с. 188].

Для того, чтобы понять, эффективно ли используется имеющееся в распоряжении собственника имущество и какой из вариантов наиболее эффективен для него, необходимо определить критерии, по которым будет оцениваться эффективность управления комплексом.

Нам представляется возможным воспользоваться набором критериев, предложенных А.Б. Крутиком [3], которые, по его мнению, в состоянии отразить уровень эффективности управления имуществом предприятия (см. таблицу).

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками эффективности управления имуществом предприятия. Показатели платежеспособности отражают способность предприятия своевременно и в полном объеме погасить свои долги.

Вышеуказанные критерии эффективности управления можно использовать для отдельных имущественных комплексов в составе предприятия. Для этого необходимо документально выделить имущество, которое принадлежит каждому имущественному комплексу, что позволит рассчитать показатели, характеризующие эффективность управления имуществом в составе комплекса и установить уровень эффективности использования имущественного комплекса в целом. А это, в свою очередь, создаст базу для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности управления как имущественным комплексом, так и имуществом предприятия в целом.

Однако данные критерии смогут отразить истинную картину по управлению имуществом только лишь с экономической точки зрения, так

как в основе предложенных критериев лежат экономические показатели деятельности предприятия.

Возникает вопрос: а исчерпывающий ли это перечень критериев, по которым можно оценить эффективность управления имуществом предприятия? Достигнет ли управление только экономическими показателями максимального эффекта от управления имущественным комплексом?

Нам видится, что не только с точки зрения экономических критериев определения эффективности следует судить об эффективности. Ведь деятельность по управлению имуществом предприятия предполагает систему взаимосвязанных управленческих функций, которые, как мы указали ранее, осуществляются в трех направлениях – экономическом, техническом и правовом. Все это вызывает необходимость развития такого механизма, который обеспечит максимальную эффективность управления имущественным комплексом, при помощи выполнения ряда необходимых управленческих воздействий на данный комплекс, учитывая в управлении этим имущественным комплексом экономические, технические и правовые аспекты в совокупности.

Технический аспект управления имущественным комплексом проявляется в заключенных договорах по поставке различных ресурсов, организации содержания, объектов, техническом поддержании объектов, входящих в имущественный комплекс в работоспособном состоянии (уборка и др.), охране и прочих дополнительных услуг [6].

Результаты экономического и технического аспектов управления имущественным комплексом можно определить, проанализировав деятельность предприятия.

А как же определить результаты правового аспекта управления, понять, как используется он при осуществлении управления имущественным комплексом и как оценить его эффективность? Подобный вопрос возникает в результате того, что именно правовому аспекту уделяется недостаточно внимания, ведь управление недвижимостью предприятия или имущественным комплексом включает использование прав на недвижимость.

Мы разделяем мнение С.Н. Максимова, что «собственник не всегда в состоянии самостоятельно эффективно использовать принадлежащее ему имущество и управлять им с надлежащей для себя выгодой, в связи с этим возникает необходимость, связанная с передачей недвижимого комплекса собственнику другому лицу» [2, с. 226]. Поэтому считаем: для того чтобы добиться максимально эффективного результата управления правовым аспектом, собственником могут быть переданы функции по управлению в отношении данных аспектов другому лицу – узкопрофильному специалисту.

Речь идет о так называемом доверительном управлении имуществом, известном в зарубежной практике как «траст». Основным нормативным

Критерии эффективности управления недвижимостью

Показатели	Формула	Условные обозначения
1. Показатели рентабельности:		
Рентабельность всего капитала (рентабельность активов), ROA	$ROA = (\text{ЧП}/A_{\text{ср}}) * 100\%$	ЧП – чистая прибыль, после уплаты налога на прибыль (ф. № 2, стр. 190 = стр. 140 – стр. 150); $A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов
Рентабельность собственного капитала, ROE	$ROE = (\text{ЧП}/\text{СК}_{\text{ср}}) * 100\%$	ЧП – чистая прибыль, после уплаты налога на прибыль (ф. № 2, стр. 190 = стр. 140 – стр. 150); $\text{СК}_{\text{ср}}$ – средняя величина собственного капитала
Рентабельность реализованной продукции (рентабельность производства), R_p	$R_p = (P_p/3) * 100\%$	P_p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг) (ф. № 2, стр. 050); 3 – себестоимость реализации продукции (работ, услуг) (ф. № 2, стр. 020)
Рентабельность продаж, $R_{\text{п}}$	$R_{\text{п}} = (P_p/V) * 100\%$	P_p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг) (ф. № 2, стр. 050); V – выручка от продаж (ф. № 2, стр. 010)
2. Показатели платежеспособности:		
Коэффициент покрытия баланса (коэффициент текущей ликвидности), $k_{\text{тек.лик}}$	$k_{\text{тек.лик}} = \text{Тек.А}/\text{КО}$	Тек.А – текущие активы предприятия (ф. № 1, стр. 290); КО – краткосрочные обязательства (ф. № 1, стр. 690)
Коэффициент критической ликвидности (коэффициент срочной ликвидности), $k_{\text{ср-лик}}$	$k_{\text{лик}} = \text{Об.А}-3/\text{КО}$	Об.А – величина оборотных активов (ф. № 1, стр. 290); 3 – величина запасов (ф. № 1, стр. 210); КО – краткосрочные обязательства (ф. № 1, стр. 690)
Коэффициент маневренности, $k_{\text{м}}$	$k_{\text{м}} = \text{Об.А}/\text{СК}$	Об.А – величина оборотных активов (ф. № 1, стр. 290); СК – величина собственного капитала (ф. № 1, стр. 490)
Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости), $k_{\text{с/а}}$	$k_{\text{с/а}} = \text{СК}/\text{А}$	СК – величина собственного капитала (ф. № 1, стр. 490); А – величина всех активов предприятия (ф. № 1, стр. 300)

актом, регулирующим «доверительные отношения», является Гражданский кодекс РФ, а именно глава 53 «Доверительное управление имуществом». По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) [4, с. 253].

Передача имущества предприятия или имущественного комплекса в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему. Осуществляя доверительное управление имуществом, доверительный управляющий вправе совершать в отношении этого имущества в соответствии с договором доверительного управления любые юридические и фактические действия в интересах выгодоприобретателя. Законом или договором могут быть предусмотрены ограничения в отношении отдельных действий по доверительному управлению имуществом.

Договор доверительного управления заключается в письменной форме, предметом которого выступает не имущество, передаваемое в управление, а те юридические и фактические действия, которые должен совершать управляющий по управлению имущественным комплексом.

Данный договор предусматривает в соответствии со ст. 1016 ГК РФ соблюдение существенных условий договора, таких как состав имущества, передаваемого в доверительное управление, указание лица, в интересах которого осуществляется управление имуществом, размер и форма вознаграждения управляющему, если выплата вознаграждения предусмотрена договором, и срок действия договора. Договор доверительного управления имуществом предприятия либо имущественным комплексом заключается на срок, не превышающий пять лет.

Целью передачи имущества в доверительное управление является более эффективное его использование по сравнению с использованием имущества собственником, а также снижения издержек эксплуатации и получение максимально возможной прибыли, отдачи от имущества, что в дальнейшем может повысить его инвестиционную привлекательность.

Как после заключения договора доверительного управления собственнику имущества определить, эффективно управляют его имуществом или нет?

Определить эффективность управления доверительным управляющим переданным в его управление имущественным комплексом, на наш взгляд, можно путем сопоставления показателей эффективности до передачи объекта в доверительное управление и после совершения юридических

и фактических действий управляющего в отношении переданного в управление объекта, то есть результатов, достигнутых в ходе реализации доверительного управления.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что эффективное управление правовым аспектом может сопровождаться повышением вышеуказанных критериев эффективности управления, в основе которых лежат экономические показатели.

Рост конкретных экономических показателей эффективности по имущественному комплексу, а именно показателей рентабельности и платежеспособности, можно расценивать как проявление эффективности управления с помощью правового аспекта.

В статье 1016 Гражданского кодекса РФ предусматривается ряд существенных условий, которые должны быть определены сторонами в договоре доверительного управления. Помимо предусмотренных законом условий в договор, на наш взгляд, целесообразно было бы включить дополнительные условия, такие как установление конкретных показателей экономической эффективности, которые должны быть в обязательном порядке достигнуты в ходе проведения процедуры доверительного управления.

Решение проблемы определения эффективности управления с точки зрения правового аспекта видится в установлении контрольных мероприятий, порядок и условия которых найдут свое отражение в договоре. Контроль рассчитан на сопоставление числовых значений экономических показателей на момент заключения договора доверительного управления с числовыми значениями, достигнутыми в ходе доверительного управления.

Однозначно необходимо установление конкретной даты контроля и сличения показателей в договоре, который может быть проведен уже по истечении полугодия с момента заключения договора доверительного управления.

Достижение определенных экономических показателей в результате проведения доверительного управления в оговоренные сторонами сроки и будет оценкой эффективности управления имущественным комплексом с помощью правового аспекта.

На основании вышеизложенного можно предположить, что управление имущественным комплексом с помощью правового аспекта может быть эффективным рычагом управления. Уделяя должное внимание правовому аспекту управления имущественным комплексом, можно повысить экономические показатели деятельности всего предприятия.

Литература

1. Ковалев, А.П. *Управление имуществом на предприятии: учебник* / А.П. Ковалев. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 272 с.: ил.
2. *Управление недвижимостью: учебник* / под ред. С.Н.Максимова. – М.: Дело АНХ, 2008. – 432 с.
3. Крутик, А.Б. *Экономика недвижимости. Серия «Учебник для вузов. Специальная литература»* / А.Б. Крутик, М.А. Горенбургов, Ю.М. Горенбургов. – СПб.: Лань, 2000. – 480 с.
4. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 07.02.2011)*.
5. Марченко, А.В. *Экономика и управление недвижимостью: учебное пособие* / А.В. Марченко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 352 с. – (Высшее образование).
6. *Экономика и управление недвижимостью: учебник для вузов / под общ. ред. П.Г. Грабового.* – Смоленск: Смолин Плюс; М.: АСВ, 1999.
7. Райзберг, Б.А. *Современный экономический словарь* / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.

Поступила в редакцию 19 марта 2012 г.

Киселева Валентина Александровна. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных знаний – экономика и управление на предприятиях, эффективность использования имущества и трудовых ресурсов. Контактный телефон (8-351) 905-28-06.

Kiseleva Valentine Aleksandrova is a Doctor of Science (Economics), Professor of Firms and Markets Economy Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research Interests: economics and management at enterprises, efficiency of the use of property and labour forces. Tel.: (8-351) 905-28-06.

Овчинникова Полина Владимировна. Магистрант кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, право и управление недвижимым имуществом. Контактный телефон: (8-908)042-53-83.

Ovchinnikova Polina Vladimirovna is a Master's degree student of Business and Markets Economy Department of South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: economic, law and real estate administration. Phone: (8-908) 042-53-83.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРАХ ПРОИЗВОДСТВА, ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

П.П. Переверзев, А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова

Статья посвящена новым подходам в реализации стратегии продвижения компании на рынке посредством формирования имиджа. При этом рассматриваются в основном вопросы, связанные с внутренними компонентами, необходимыми для формирования имиджа компании, за счёт создания корпоративной культуры и её поддержания. Правильно выстроенная и поддерживаемая корпоративность позволит сформировать приверженность персонала целям компании, что, в свою очередь, будет провоцировать максимальную отдачу и ориентацию на результат. Таким образом, подтверждается факт, что современный подход к формированию имиджа зависит не только от внешних факторов, но и от грамотного руководства компанией.

Ключевые слова: стратегия, цель, творческий подход, имидж, корпоративная культура, модель потенциала, управление, приверженность, персонал, результат.

Экономика стран с развитой рыночной экономикой – это экономика с явно выраженными инновационными чертами. Базой инновационного развития являются творческий подход управления организациями [1]. Творческий капитал обеспечивает выполнение трех основных функций: воспроизводственной, инвестиционной и стимулирующей. Творческий капитал – это знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать для создания богатства. Другими словами, это сумма всего того, что знает и чем обладает персонал и что формирует конкурентоспособность организаций. Знания и навыки сотрудников организации, их профессиональные качества являются тем инструментарием, посредством которого создается интеллектуальная продукция, формирующая нематериальные активы организации. Человеческий потенциал играет первостепенную роль в создании творческого потенциала организации. В понятие человеческого потенциала включают также:

- компетентность, умение решать проблемы;
- интеллект;
- творческие способности;
- демографический и духовный потенциал;
- лидерские качества;
- мотивацию;
- психометрические данные.

Профессиональные знания сотрудников организации определяются, прежде всего, уровнем и качеством образования. Это то, что позволяет в процессе профессиональной деятельности успешно пополнять знания, приобретая их в результате трудовой деятельности и на занятиях по профессиональной переподготовке или повышению квалификации. Знания сотрудника – это инструментарий, посредством которого создается интеллектуальная продукция как результат творческого процесса. Создание интеллектуальной продукции по-

рождает новые знания, тем самым увеличиваются человеческие активы и творческий потенциал организации.

Прирост человеческих активов происходит и в процессе целевого обучения специалистов, проведения учебных занятий по повышению квалификации и профессиональной переподготовки сотрудников организации [2]. В связи с этим в передовых компаниях и фирмах США и Западной Европы обучению сотрудников в период их трудовой деятельности в организации придается исключительно важное значение. На учебу отводится до 20–30 % рабочего времени. Профессиональная учеба организуется бесплатно для сотрудника и проводится периодически по планам переподготовки и повышения квалификации специалистов.

Однако для реализации имеющихся и полученных знаний необходим опыт, навыки в решении профессиональных проблем, задач, которые возникают в инновационной деятельности организации. Прежде всего, необходимы навыки творческой работы, без которых создание творческого невозможно.

Весьма часто имеет место опыт и навыки у некоторых специалистов, которые присущи только данному сотруднику и не могут быть переданы любому другому члену коллектива организации. В творческой деятельности – это опыт предвидения, интуитивный выбор направления исследований, методов решения задач.

Возможности успешного приобретения знаний и получения навыков во многом зависят от профессиональных качеств сотрудника и, прежде всего, от психометрических характеристик и способностей человека. Весьма важными для наращивания человеческих активов за счет увеличения объема коллективных знаний и навыков являются такие способности сотрудников как:

- обучаемость, восприимчивость к новым

знаниям, жажда получения новых знаний;

- склонность к критическому мышлению;
- умение абстрагироваться, моделировать ситуацию, восприимчивость информационных технологий;
- деловитость, настойчивость в достижении поставленной цели, в решении задач;
- работоспособность, организованность, творческая «жилка».

Не последнюю роль в наращивании человеческих активов в процессе жизнедеятельности организации играют профессиональные наклонности, творческий подход к работе и профессиональная квалификация сотрудников [3]. Существенным при этом является соответствие этих характеристик занимаемому сотрудником месту в коллективе, соответствие качеств сотрудника поставленным перед ним задачам.

Если знания и опыт могут приобретаться и наращиваться сотрудником организации в процессе профессиональной деятельности, особенно активно в процессе творческой деятельности, то психометрические характеристики, способности и наклонности каждого отдельного индивида являются данными ему от природы и могут лишь развиваться, но не могут быть приобретены как элемент обучения или воспитания.

Потенциал творческой активности коллектива сотрудников организации, который обеспечивает эффективное использование человеческих активов, позволяет получить больше, чем сумму усилий отдельных членов организации, т. е. достигается синергетический эффект. Составляющая творческого потенциала определяется корпоративной культурой. Корпоративная культура способствует накоплению знаний, приобретению новых навыков, обогащению опыта и совершенствованию профессиональных качеств.

Корпоративная культура организации – это неотъемлемая часть ее творческого потенциала организации. Она определяет эффективность творческого процесса и успешность наращивания знаний и навыков сотрудниками организации.

В современных условиях бурного развития инновационной экономики, непрерывного совершенства производства, постоянного обновления выпускаемых товаров и услуг «ноу-хау» приобретают особое значение, обеспечивая успех в конкурентной борьбе и расширение рыночных ниш в организации, все это повышает творческий потенциал организации.

Нами разработана нелинейная модель творческого инновационного потенциала организации (рис. 1), которая является совокупностью творческого и инновационного процессов и представляется как непрерывная цепь параллельно-последовательно протекающих однородных циклов.

Создаваемая на творческом участке цикла интеллектуальная собственность частично или полностью реализуется в завершающем цикл иннова-

ционном процессе. Технологически циклы творческого потенциала деятельности организации представляют в виде шести последовательно реализуемых стадий, как это показано на рис. 2.

Цикл начинается с разработки дифференцированного направления развития творческого потенциала организации в начинающемся цикле (стадия 1), что позволяет уточнить направление научных исследований по определению сферы последующей творческой деятельности организации в этом цикле (стадия 2) [4]. При этом сфера творческой деятельности соответствует получаемому в завершении второй стадии цикла конкретному решению, которое определяет не только вид будущей инновационной продукции, но и ее особенности, ее отличительные черты, новизну и связанное с этим новое качество.

Наличие творческого решения в организации в принятом дифференцированном направлении развития продукции, производимой организацией, является основополагающей предпосылкой для начала творческого процесса, в котором эта продукция будет создаваться. Поэтому следующая стадия цикла творческого потенциала организации (стадия 3) открывает инновационный процесс с его планирования. На этой стадии производится определение целесообразности производства новой продукции, эффективности будущего производственного процесса, его окупаемости и уточнение всех видов затрат для обоснования величины инвестиционных и творческих вливаний на последующих стадиях цикла.

Следующая 4-я стадия цикла развивается в соответствии с разработанными планами и включает научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по созданию новой продукции и отработке технологии ее производства, доводке инновации до рыночного образца. В случае отсутствия необходимых для проведения этих работ инвестиций или творческого потенциала персонала организации происходит возвращение на 2-ю стадию цикла к поиску и исследованиям новых творческих идей и новых технических решений, которые предопределяют создание совершенной продукции и будут более привлекательными для инвесторов.

При наличии в организации достаточных собственных средств или притоке необходимых инвестиций на 4-й стадии цикла продукция доводится до рыночного образца, что позволяет перейти к подготовке серийного производства инновационной продукции. Запуск серийного производства определяет начало собственно инновационного процесса создания и сбыта инновационной продукции с его характерными этапами:

- внедрение;
- рост;
- замедление роста;
- спад.

Все это происходит на 5 и 6-й стадиях цикла

творческого потенциала деятельности организации.

В различных циклах каждая однотипная по своему содержанию стадия творческого потенциала деятельности организации не одинакова по продолжительности и по объему выполняемых работ. Особенно это касается 1-й, 2-й и 4-й стадий, в которых велика роль творческой деятельности коллектива организации и определенной случайности нахождения перспективной инновационной идеи и ее воплощения в реальной продукции.

В шестой стадии цикла осуществляется управление реализацией инновации, происходит создание и сбыт инновационной продукции. Она может быть как достаточно продолжительной, в случае существенного скачка качества новой продукции и успешного отрыва от конкурентов по разработанной технологии, а может оказаться непродолжительной, если развитие продукции в выбранном дифференцированном направлении осуществляется быстрыми темпами и на рынке появляется подобная более качественная продукция, создаваемая конкурентами.

Однако, как во втором, так и в первом варианте развития ситуации циклы творческого потенциала деятельности организации в эффективно функционирующей организации не прерываются. В случае удачной реализации инновации и большой продолжительности 6-й стадии цикла творческой деятельности происходит лишь смещение акцента в выборе направления дальнейших исследований, с большой вероятностью происходит переход к конгломератной диверсификации направления развития организации.

Творческий потенциал организации позволяет изучить стадии протекающих циклов в широком диапазоне. Однако при подобном подходе затруднено управление системой как совокупностью стадий на всем протяжении цикла [5].

Возможность повышения эффективности соз-

дания и использования творческого и инновационного процессов разработки и вывода товара на рынок рассматривается на рис. 2. Этот процесс включает этапы от генерации идей до начала коммерческой реализации товара. В этот период организация создаёт потенциальные варианты, получает представление потребителей от них, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, разрабатывает опытные образцы продукции, испытывает их и внедряет на рынке. Экономия на первых этапах может вызвать большие издержки, и даже потери на последующих. Поэтому разумная политика состоит в тщательной проверке концепции товара на ранних стадиях. Данный рисунок более детализирован, чем приведенный выше, поскольку принципы, использованные для построения циклов и этапов принятия разнородных решений, позволяют конкретизировать задачи, чтобы вовремя устранить малоэффективные варианты. Концепция организации такого процесса позволяет снизить риск ошибочных решений и издержки, возникающие в процессе выполнения производства нового товара.

При этом важнейшим пунктом этих научно-исследовательских проработок является прогнозирование тенденций развития, совершенствования продукции организации.

Результаты прогнозирования тенденций развития творческого потенциала процессов в отрасли должны позволять выявлять необходимость изменений в двух направлениях деятельности предприятия:

- совершенствование выпускаемой продукции и расширение ее ассортимента за счет инноваций;
- модернизация производственной и социальной структуры организации, а также развития инфраструктуры.

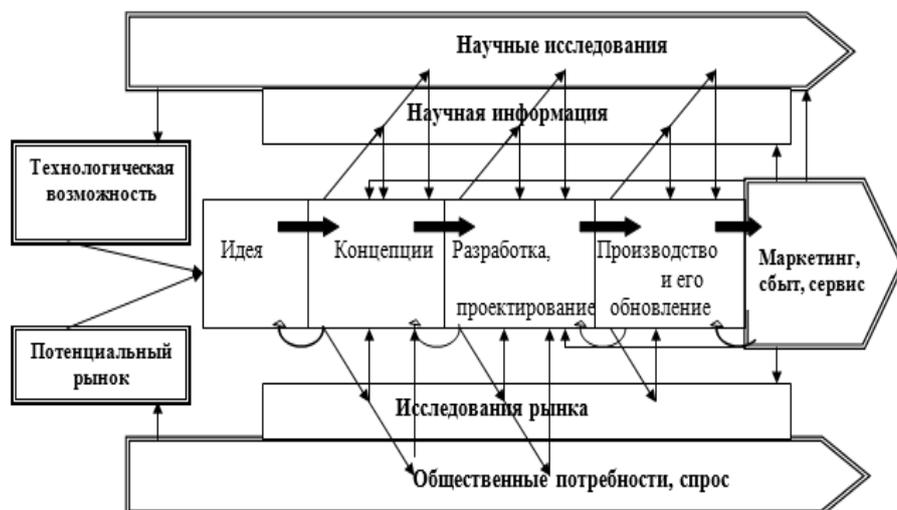


Рис. 1. Нелинейная творческая инновационная модель потенциала организации

– собираемая информация об общественных потребностях, достижениях научно-технического прогресса (НТП) и фундаментальной науки. Выбор форм и методов сбора и обработки информации, а также методика ее использования определяется спецификой деятельности организации и сложившимися традициями, корпоративной культурой коллектива специалистов организации.

Нами предложено два возможных пути развития творческой потенциала деятельности организации:

- при отсутствии инновационной и творческой идеи осуществляется поиск возможностей использования результатов инновационной и творческой деятельности других организаций;
- при наличии инновационной идеи, которая была выдвинута творческим коллективом организации, производится дальнейшая проработка собственной новации.

Первое направление развития деятельности организации на этой стадии ведет к анализу возможностей приобретения патента или лицензии, осуществляется путем изучения, в основном, патентной литературы и сведений об инновационной деятельности конкурентов. Однако возможности приобретения патента или лицензии определяются также финансовым состоянием организации, а также срочностью внедрения на рынок с конкурентоспособной продукцией.

При отсутствии финансовых возможностей использовать инновации других организаций происходит возвращение к поиску собственных инновационных идей. При наличии финансовых возможностей приобретения патента или лицензии дальнейший процесс может развиваться по двум вариантам:

- приобретение патента на изобретение или полезную модель, на базе которого создать новую технологию и осуществлять производство инновационной продукции, обладая эксклюзивными правами на эту продукцию;
- заключение лицензионного договора на производство конкурентоспособной продукции по уже отработанной технологии на предприятиях лицензиара.

Постановка цели и проведенное целевое прогнозирование позволяют перейти к определению плановых показателей творческого процесса. При осуществлении планирования обосновывается экономическая целесообразность творческого процесса, определяется время окупаемости инвестиций, намечаются необходимые для этого объемы производства, определяются все виды затрат и доходность проекта в целом. Поставленные цели и установленные пути их достижения при прогнозировании и решении задач планирования позволяют обоснованно сформулировать задачи, стоящие перед организацией, для успешной реализации интеллектуального капитала в инновационном процессе. Практическое решение поставленных

задач по внедрению в производство инновации, налаживанию производства и сбыта инновационной продукции осуществляется через множество мероприятий и работ, которые необходимо разработать, составив программу их реализации. На основе содержания управленческого решения осуществляется разработка плана его реализации, то есть плана достижения поставленной цели, в котором определяют для каждого мероприятия время, силы и средства для их выполнения и связь с другими мероприятиями плана. Разработка плана и последующее доведение его до исполнителей является основой и началом процесса реализации решения. Учитывая вышеизложенное, можно предположить, что наиболее эффективным в управлении творческим потенциалом организации являются инновационные мероприятия, то есть мероприятия, в которых используются новые, более совершенные и эффективные принципы достижения результатов. Творчество определяется не абсолютной новизной мероприятия, само мероприятие может быть известным и применяемым в других отраслях производства или сервиса. В конкретном процессе, управление которым осуществляется в данной организации, известное мероприятие дает новый эффект и позволяет получить результат лучше, чем традиционно проводимое мероприятие.

Существенно повышают эффективность производства и сбыта продукции творческие и инновационные мероприятия в инфраструктуре организации, в производственной сфере и в управлении организации. Таким образом, успешное управление творческим капиталом определяется правильным выбором цели и постановки задач, решение которых обеспечивается реализацией совокупности мероприятий в производственной сфере, инфраструктуре, в системе управления и социальной структуре организации. Эффективное использование и производственной, и социальной структур предприятием зависит от способности руководства фирмы своевременно и грамотно принимать решения по проведению инновационных мероприятий, совершенствующих состояние элементов инфраструктуры, обеспечивающих производство товаров, повышение их качества и конкурентоспособности в меняющихся условиях рыночных отношений.

Совокупность творческих мероприятий и является механизмом, обеспечивающим возможность совершенствовать управление творческого потенциала деятельностью организации.

Литература

1. Бовин, А.А. *Управление инновациями в организации: учеб. пособие* / А.А. Бовин, Л.Е. Черединова, В.А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006.
2. Кобзева, Н.М. *Законы организаций как конструкт методологии управления организационными изменениями* / Н.М. Кобзева // *Менеджмент*

в России и за рубежом. – 2011.- № 4. – С. 98–103.

3. Ковылин, Д.М. *Управление знаниями как новая стратегическая парадигма организации / Д.М. Ковылин // Российское предпринимательство.* – 2011. – № 3. – Ч. 2. – С. 4–10.

4. Никулина, О.В. *Управление предприятием по стадиям жизненного цикла в условиях инновационного развития / О.В. Никулина // Экономичес-*

кий анализ: теория и практика. – 2011. – № 20. – С. 29–40.

5. Фионин, В. *Показатели эффективности управления / В. Фионин, А. Терещин // РЭЖ.* – 1995. – № 8.

6. Фатхутдинов, Р.А. *Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов.* – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.

Поступила в редакцию 5 марта 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.

Pereverzev Pavel Petrovich. Doctor of Science (Engineering), Associate Professor, Professor of Economy of Trade Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: information technology and business process modeling. Phone: (8-908) 081-77-42.

Блинов Андрей Олегович. Академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Область научных интересов – теория менеджмента, региональная экономика, управленческое консультирование и методология реинжиниринга бизнес-процессов. Контактный телефон: (8-916) 143-33-23.

Blinov Andrey Olegovich. Member of the Russian Academy of Natural Sciences, Doctor Of Science (Economics), professor of Management Department, All-Russian Distance Institute of Finance and Economics. Research interests: – theory of management, regional economy, management consulting and methods of business process reengineering. Phone: (8-916) 143-33-23.

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

Ugryumova Natalia Victorovna. Postgraduate student, lecturer of Management Department of All-Russian Distance Institute of Finance and Economics. Research interests: business process reengineering. Phone: (8-950) 742-02-56.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (БАНКРОТСТВА)

Е.А. Попова, В.И. Третьяков

Управление персоналом фирмы рассмотрено в условиях ее кризиса. Предложены рекомендации по оценке экономического потенциала кризисного предприятия. Обоснованы организационные аспекты деятельности антикризисного управляющего.

Ключевые слова: антикризисное управление, управление персоналом, арбитражный суд, банкротство, агентский центр.

Антикризисное управление, прежде всего, определяется наличием института банкротства, являющегося основным механизмом регулирования рыночных отношений в стране. Создание такого механизма – важная экономическая проблема, особенно если речь идет о кадровой политике фирмы в условиях кризиса ее власти.

Центральной фигурой процесса управления персоналом является арбитражный управляющий. Речь идет об интеллекте, знаниях и умениях данного субъекта системы антикризисного управления. Он должен подобрать команду специалистов, разработать и успешно реализовать нестандартные методы и приемы по совершенствованию управления и финансовому оздоровлению предприятия в чрезвычайных экономических условиях [1]. Разработка мероприятий по выводу фирмы из состояния кризиса при этом опирается на кадровую политику (обновление и совершенствование организационной культуры)

Важна также и правовая культура. Речь может идти о досудебных и судебных процедурах банкротства. Финансовое оздоровление в первом случае связано с проведением мероприятий по снижению издержек производства, а также с увеличением доли денежной составляющей в выручке. Речь также может идти об изменении структуры управления, выходе на прямые связи с поставщиками и потребителями, диверсификации товаров и увеличении объемов их производства.

Антикризисное управление обязательно связано с реструктуризацией фирмы [2]. И хотя при правильно выбранной стратегии реформирования бизнеса процесс реструктуризации объективно полезен, в реальной жизни происходит реальное столкновение интересов всех участников предпринимательской деятельности (трудового коллектива, собственников, кредиторов, государства).

Как известно, под банкротством понимается неспособность должника удовлетворять требованиям кредиторов. Институт банкротства позволяет ликвидировать такого рода предприятие, оказавшееся неспособным осуществлять предпринимательскую деятельность. Он же дает возможность должнику (предприятию, оказавшемуся в условиях кризиса, но имеющую высокую вероятность фи-

нансового оздоровления) воспользоваться наиболее эффективными способами управления в условиях определенных финансовых льгот, устанавливаемых законодательством.

Правовое обеспечение антикризисного управления по своему содержанию многогранно. Речь идет о законодательном регулировании процедур банкротства, особенностях налогообложения и системе подготовки и повышения квалификации арбитражных управляющих [3].

Правовое регулирование банкротства имеет давнюю историю. В переводе с итальянского *banco* означает скамью, а *gotto* – ломать. В средние века ростовщики ломали скамью, на которой они сидели в торговом зале, символизируя тем самым прекращение платежей несостоятельным субъектам общественно-правовых отношений.

В России институт банкротства имеет давнюю историю. В русской правде (правовом документе XIII века) устанавливается определенная очередность погашения долгов: князю, приезжим купцам, местным кредиторам. При этом выделялись две причины банкротства хозяйствующих субъектов – неудачное стечение обстоятельств и предосудительные действия должника (например, пьянство).

Действующий федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», по мнению западных экспертов, соответствует основополагающим нормам законодательства таких стран, как США, Канада и Великобритания. Предусмотренные им процедуры ясно структурированы и соответствуют современным представлениям о справедливом решении проблемы неплатежеспособности в условиях рыночной экономики. Ответственность за процедуры банкротства возложена на арбитражные суды, а за подготовку арбитражных управляющих – на специально организованный в стране орган по финансовому оздоровлению и банкротству. Достаточно широко применяются внесудебные процедуры банкротства, осуществляемые по инициативе кредиторов или самих должников.

Система нормативного регулирования процедур банкротства может быть представлена в виде парадигмы, состоящей из трех уровней [4]:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Законодательные нормативные акты.

3. Нормативные правовые акты органов исполнительной власти. Речь идет об указах и распоряжениях Президента РФ и Правительства РФ (постановлениях и распоряжениях).

Пренебрежение любым из этих уровней приводит к искажению оценки событий и принятию ошибочных управленческих решений, снижающих эффективность предпринимательской деятельности в рамках национальной экономики.

Действие всех этих актов распространяется на все юридические лица

(хозяйствующие субъекты). Исключением являются унитарные предприятия (государственные и муниципальные). Они, как правило, создаются на праве оперативного управления федеральной собственностью в сфере ВПК, ТЭК и телекоммуникаций.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладает кредитор и сам должник. Кроме того, такое право имеют налоговые органы и органы прокуратуры. Как отмечается в Уголовном кодексе (статья 196), это может быть в случае, когда речь идет о преднамеренном банкротстве, то есть в случае создания или увеличения неплатежеспособности должника, совершённого руководителем или собственником фирмы, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах или интересах иных лиц, превышающих крупный ущерб либо иные тяжкие последствия.

На рисунке приведены сводные данные о составе обязательств, учитываемых арбитражным судом при возбуждении процедур банкротства. Речь идет, во-первых, об обязательных платежах и, во-вторых, о денежных обязательствах хозяйствующего субъекта.

Законодательством выделяется несколько процедур банкротства: наблюдение (вводится с момента принятия заявления о признании должника банкротом), внешнее управление (данная судебная санкция вводится с целью восстановления платежеспособности должника), мировое соглашение (соглашение между должником и частью

кредиторов), конкурсное производство (вводится в случае признания должника банкротом). Для управления его делами арбитражный суд назначает конкурсного управляющего. При этом отстраняются от выполнения своих функций органы управления фирмы (ее агентский центр).

Оценка экономического потенциала кризисного предприятия включает следующие вопросы: финансовый анализ деятельности, аудит, анализ производства, маркетинг и персонал. Рассмотрение этих вопросов имеет целью разработку и выбор критериев для принятия правильных решений. В процессе оценки экономического потенциала выясняется, насколько эффективным было управление ресурсами фирмы, рациональна ли структура имущества, как сочетаются заемные и собственные источники финансирования, какова оборачиваемость активов, рентабельность продаж, эффективность организационной и деловой культуры.

На основе анализа и аудита осуществляется разработка определенной стратегии и тактики в сфере производства, маркетинга и персонала фирмы.

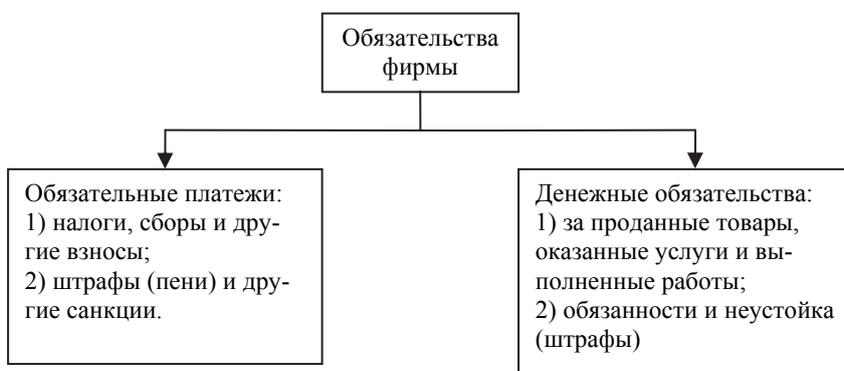
Выработанные решения могут носить вариантный характер. Задачей арбитражного управляющего является выбор наиболее рационального (реального) из имеющихся вариантов с учетом особенностей внешней и внутренней среды фирмы, находящейся в условиях кризиса.

Разработка мероприятий по выводу фирмы из состояния кризиса – важнейший вопрос антикризисного управления. Его содержание определяется бизнес-планированием, реструктуризацией кризисного предприятия, антикризисной инвестиционной стратегией и корпоративной культурой.

Отражением отмеченного является его бизнес-план. Основные разделы его следующие: описание продукции, анализ рынка, производственный план, план сбыта, финансовый план. Далее анализируется устойчивость плана к возможным изменениям внешней и внутренней среды с учетом проблем и перспектив управления персоналом.

Организационные аспекты деятельности антикризисного управляющего связаны, прежде всего, с управлением персоналом. Это такие вопросы, как:

- диагностика системы управления персоналом фирмы;
- особенности проведения антикризисных мероприятий в области управления персоналом;
- совершенствование состава и структуры персонала;
- найм в условиях кризиса;
- адаптация персонала к новым условиям;
- стимулирования работников в условиях кризиса.



Состав обязательств, определяющих должника банкротом: подлежащие учету, не подлежащие учету

Как правило, одной из базисных причин кризисного состояния фирмы является несоответствие принципов и методов управления персоналом современным условиям рыночной экономики. Смена руководства в условиях кризиса, соответственно, ведет к изменениям в управлении персоналом с учетом решения следующих проблем [5]:

- чрезмерная жестокость и иерархичность организационных структур;
- монополизация информации, полномочий и ответственности;
- отсутствие четкого распределения функций между подразделениями, дублирование работ;
- ориентация управления на высший контроль за трудовым поведением и исполнением трудовых функций;
- превалирование групповой сплоченности работников над внутриорганизационной;
- отсутствие общих для всего персонала традиций и норм поведения;
- избыточная численность персонала, несоответствие его квалификационной структуры потребностям;
- низкая производительность и трудовая дисциплина.

Особую значимость имеют вопросы оценки результативности деятельности работников кризисного предприятия (она должна ориентировать персонал на достижение поставленных целей, а не на интересы непосредственных руководителей). Определенную значимость имеет также выработка организационной культуры, обеспечивающей рост производительности и трудовой дисциплины работников [6].

Итак, антикризисное управление – особая сфера деятельности. Она требует от арбитражного управляющего многосторонних знаний, умений,

навыков в сфере управления персоналом [7]. Это следует из приведенных ниже направлений деятельности: ориентация на наиболее полное использование имеющегося кадрового потенциала, уменьшение иерархических уровней управления персоналом, создание эффективных внутриорганизационных коммуникаций, разработка объективных критериев оценки результативности деятельности работников, создание эффективной системы совершенствования кадрового потенциала.

Литература

1. Ряховская, А.Н. Основы антикризисного управления / А.Н. Ряховская. – М.: ИЭАУ, 2001. – 355 с.
2. Попова, Е.А. Антикризисное управление предприятием / Е.А. Попова. – Челябинск: Челябинский институт ГОУ ВПО «РГГЭУ», 2009. – 152 с.
3. Есенгельдинов, А.Т. Реструктуризация предприятия как эффективный инструмент антикризисного управления / А.Т. Есенгельдинов, И.М. Марданова, А.Н. Попов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2005. – 44 с.
4. Астраханцева, И.А. Финансовая реструктуризация в процессе антикризисного управления / И.А. Астраханцева. – М.: ФИНЭКО, 2002. – 117 с.
5. Беридюгина, Л.А. Развитие механизмов принятия управленческих решений при антикризисном управлении предприятием / Л.А. Беридюгина, Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург ЕАКУиП, 2008. – 141 с.
6. Шейн, Э.Х. Организационная культура и лидерство: пер. с англ. / Э.Х. Шейн. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
7. Попов, А.Н. Обеспечение культуры антикризисного управления / А.Н. Попов, Г.Н. Пряхин. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2005. – 28 с.

Поступила в редакцию 20 ноября 2011 г.

Попова Елена Александровна. Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики социальной сферы, Уральский государственный университет физической культуры (г. Челябинск). Область научных интересов – экономическое управление предпринимательской деятельностью. Контактный телефон: 8-351-904-51-53. E-mail: nana2684@yandex.ru

Popova Elena Aleksandrovna is a Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of Economics of Social Services Department, Ural State Physical Culture University, Chelyabinsk. Research interests: economic governance of business activities. Phone: 8-351-904-51-53. E-mail: nana2684@yandex.ru

Третьяков Вячеслав Ильич. Аспирант, Уральский государственный университет физической культуры (г. Челябинск). Область научных интересов – управление персоналом в сфере физической культуры и спорта, логистика, экономика физической культуры. Контактный телефон: 8-909-068-07-38.

Tretiakov Vyacheslav Ilyich. Postgraduate student, Ural State Physical Culture University, Chelyabinsk. Research interests: human resources management in sports and physical education, logistics, economics in physical education. Phone: 8-909-068-07-38.

ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Н.Д. Эмиров

Рассматриваются инновационные технологии управления в социальной сфере России. Описана технология форсайта и рассмотрены перспективы ее применения в регулировании социальной сферы как на федеральном, так и на региональном уровне. В статье систематизированы примеры первых попыток по использованию форсайтов в социальной сфере страны.

Ключевые слова: форсайты, социальная сфера, целевые программы, технологии управления, инновации.

Ускоренное развитие теории и практики стратегического планирования за последние годы постоянно приводит к формированию инновационных технологий управления в данном направлении. Одной из таких новейших технологий, первоначально возникших в управлении технико-технологическим развитием, явилась методология форсайтов [1].

Форсайт – совокупность методов, средств и приемов прогнозирования социально-экономического и инновационного развития хозяйственно-экономических субъектов (государства, отрасли, региона, предприятия, домохозяйства), направленных на формирование стратегического видения будущего и воздействия на него путем выявления событий и участия в процессах, способных оказать культурное, политическое, экономическое и социальное влияние на экономику и общество в долгосрочной перспективе [2, с. 89; 3, с. 189–190].

Форсайт представляет собой принципиально новый подход к определению сценариев будущего. Его основной смысл – мобилизация людей из самых разных слоев общества – от рядовых потребителей и предпринимателей до глав исследовательских центров, государственных и политических деятелей на достижение поставленных на десятилетия вперед задач. Отличительная роль форсайта заключается именно в формировании будущего, так как методы, используемые при прогнозировании, направлены на создание образа будущего, к которому будут стремиться участники этого процесса. По своей сути, даже узконаправленный форсайт (например, форсайт по нанотехнологиям) не может быть основан только на оценках специалистов этой сферы, он должен принимать во внимание и других субъектов экономической деятельности (например, домохозяйств, которые могут оценить перспективность использования нанотехнологий для бытовых нужд). Такой комплексный подход является важным преимуществом форсайта по сравнению с традиционными методами социально-экономического прогнозирования.

Необходимо выделить ряд аспектов, подчеркивающих отличительные особенности форсайта:

- система методов экспертной оценки развития в долгосрочной перспективе;

- анализ явлений, предполагающих контроль и управление;

- выявление тактических и стратегических конкурентных преимуществ;

- организация систематических действий, позволяющих достичь на их основе ощутимых эффектов для экономики и общества;

- систематический процесс взаимодействия и установления связей между всеми заинтересованными сторонами, что способствует достижению согласованности в обществе на базе планомерного диалога между политиками, специалистами, бизнесменами и выявлению новых проблем развития [2, с. 89].

Существуют вполне объективные предпосылки, которые определили распространение форсайт-технологий в управлении.

Во-первых, это новые условия экономического развития, которые характеризуются глобализацией социально-экономической сферы (и науки в частности), растущей конкуренцией на рынках высоких технологий, ограниченностью государственных бюджетов и т. д.

Во-вторых, это факторы, обусловленные разочарованием общества в результатах прогнозирования, а также определяющиеся несоответствием темпов научно-технологического роста и возможностей использования результатов НТП. Это потребовало новых подходов, предусматривающих рассмотрение не только научно-технических, но и социально-экономических факторов развития.

В-третьих, наиболее актуальным использование методологии форсайта является для стран с переходной экономикой. В ситуации, когда прогнозирование с использованием методов экстраполяции тренда невозможно, и более того, стратегия экономического развития государства сводится к преодолению уже имеющихся тенденций, необходимо использовать методы, которые обеспечивают предвидение критических ситуаций.

В Российской Федерации реализация первых форсайт-проектов началась в 2003 году. Так, Министерство информационных технологий и связи провело форсайт по информационным технологиям, Федеральное агентство по науке и инновациям совместно с Курчатовским центром реализовало

проект по нанотехнологиям, ГУ-ВШЭ был организован форсайт в области энергетического машиностроения, в результате которого были выбраны ключевые технологии, позволяющие российским производителям конкурировать на мировых рынках [2, с. 94].

В настоящее время в России реализуется целый ряд форсайтов в высокотехнологичных отраслях производства (информационные технологии, энергетика, химия и нефтехимия) [4–7]. Исходя из целого ряда достоинств форсайт-технологий, следует поставить вопрос об их применении и в отраслях социальной сферы, тем более, что в России уже имеются примеры практического их использования в управлении социальным развитием страны.

1. В апреле 2008 года стартовал первый в России общественно-политический форсайт-проект – Общественная программа «Детство» [8]. Смысл проекта состоит в том, чтобы увидеть город будущего глазами детей – ведь именно они будут его жителями.

2. Наглядным примером является опыт развития г. Череповца, являющегося одним из многих моногородов России, в которых проживает около 15–20 % населения страны. В Череповце упали объемы производства в 5 раз, безработица выросла в 2 раза. Совместная работа властей города, субъекта Федерации и градообразующего предприятия позволила запустить программу «Форсайт» по развитию города до 2020 года. Согласно программе, например, промышленная площадка Череповецкого комбината может быть сдана другим профильным предприятиям соседних регионов, таким образом, на эту площадку будут привлекаться сторонние инвесторы [9].

3. Технология форсайта фактически использована для разработки такого важного документа, как Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года [10], хотя в ней рассматриваемый термин и не применяется.

Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года (далее – Концепция) включает в себя формулировку главной цели социально-экономического развития Санкт-Петербурга, систему представлений о стратегических целях и приоритетах социально-экономической политики Санкт-Петербурга, важнейшие направления и средства реализации указанных целей, прогноз основных параметров социально-экономического развития Санкт-Петербурга, а также целевые ориентиры по показателям качества жизни населения в Санкт-Петербурге.

В рамках стратегического анализа рассмотрены благоприятные возможности и потенциальные угрозы, содержащиеся во внешней среде, сильные и слабые стороны внутренней среды Санкт-Петербурга, стратегии развития Санкт-Петербурга при различных сочетаниях внешних условий и внутренних возможностей:

- анализ внешней среды развития Санкт-Петербурга на период до 2025 года;

- анализ факторов внутренней среды, влияющих на развитие Санкт-Петербурга на период до 2025 года;

- анализ сочетаний внешних и внутренних факторов развития Санкт-Петербурга;

- основные показатели прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года;

- основные направления развития Санкт-Петербурга до 2025 года.

В рассматриваемой Концепции сформулированы принципы выбора желаемого будущего Санкт-Петербурга. Стратегическое планирование строится по принципу «от будущего – к настоящему». Поэтому основной задачей стратегического планирования является правильный выбор главной цели развития Санкт-Петербурга.

Главной целью развития Санкт-Петербурга является стабильное улучшение качества жизни населения Санкт-Петербурга с ориентацией на обеспечение европейского качества жизни на основе формирования Санкт-Петербурга как интегрированного в российскую и мировую экономику многофункционального города, укрепления его роли главного российского контактного центра региона Балтийского моря и Северо-запада России.

Таким образом, желаемым является такое будущее, в котором людям, населяющим Санкт-Петербург, будет обеспечено достойное (на уровне европейских стандартов) качество жизни. Качество жизни складывается как из составляющих материального благополучия отдельных семей, так и из общих условий для гармоничного развития человека и качества среды (безопасной среды) его обитания.

В зависимости от того, как сложатся внешние факторы, влияющие на развитие Санкт-Петербурга, и как будут выбраны основные приоритеты деятельности органов государственной власти Санкт-Петербурга, выделены три образа (сценария) желаемого будущего для Санкт-Петербурга до 2025 года.

1. *Санкт-Петербург – мировой город*. Санкт-Петербург будет развиваться как город, открытый миру, крупнейший международный центр делового, политического и культурного сотрудничества, интегрированный в мировую экономику. Санкт-Петербург станет местом, где проводятся представительские переговоры, в том числе на высшем уровне, конференции, форумы и принимаются важнейшие политические и экономические решения, оказывающие большое влияние на развитие международного сообщества. Кроме того, Санкт-Петербург возьмет на себя выполнение целого ряда общегосударственных федеральных функций. Здесь разместится и начнет работать Конституционный Суд Российской Федерации. Санкт-Петербург укрепит свою роль культурной столицы Рос-

сии, места проведения фестивалей, выставок и концертов, немалая часть из которых будет иметь международное значение. Повысится туристическая привлекательность Санкт-Петербурга, что позволит ему войти в число ведущих европейских центров международного туризма. При этом будет обеспечено безусловное выполнение всех международных обязательств по отношению к объектам, находящимся в границах территории Санкт-Петербурга и включенным в Список всемирного наследия ЮНЕСКО. Таким образом, Санкт-Петербург станет городом мирового значения.

2. Санкт-Петербург – торгово-транспортный узел. Развитие Санкт-Петербурга как крупнейшего российского торгово-транспортного центра международного значения, расположенного на Балтике, предусматривает принятие мер по стимулированию движения экспортно-импортных грузов через Санкт-Петербург или непосредственно прилегающие к нему территории, упрощению порядка пересечения границы и прохождения таможенных процедур, строительству новых таможенных терминалов.

3. Санкт-Петербург – центр инноваций и управления. Инновационно-управленческое направление развития предусматривает развертывание масштабной программы содействия инновациям, нацеленной на превращение Санкт-Петербурга в российский и потенциально мировой центр инноваций. Инновации имеют в себе фундаментальное преимущество перед другими видами экономической деятельности, поскольку на первом этапе после их внедрения они позволяют извлекать монопольные прибыли на рынке. К инновациям относятся, в первую очередь, технологические усовершенствования и нематериальная продукция [10].

Таким образом, форсайт-технология является одним из эффективных инструментов формирования общественного мнения и позиции профессиональных сообществ. Она позволяет направлять в единое русло и фокусировать на актуальных проблемах деятельность вовлеченных в процесс организаций и широких групп людей, влиять на формирование целей и постановку задач, обусловленных представлением о возможных путях развития отдаленного будущего, выявлять наиболее уязвимые и обладающие потенциалом точки роста. Для ускорения продвижения форсайт-методологии и улучшения качества прогнозирования социально-экономического развития России необходимо ин-

ституционализировать технологии форсайта на государственном уровне. Необходимо согласование между властью, бизнесом, экспертным сообществом единого инструментария, единого формата представления результатов и определение схем финансирования форсайтов.

Литература

1. Popper, R. *Methodology: Common Foresight Practices & Tools* / R. Popper // *International Handbook on Foresight and Science Policy: Theory and Practice*. – Edward Elgar, 2007. – P. 123–144.

2. Бухтеев, Н.Н. *Перспективы применения форсайтов в современной России* / Н.Н. Бухтеев // *Вестник университета. Гос. университет управления. Сер.: Национальная и мировая экономика*. – 2008. – № 1. – С. 88–95.

3. *Толковый словарь «Инновационная деятельность»: термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я)*. – 2-е изд., доп. – Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2008. – 223 с.

4. *Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1663-р)*.

5. *Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 24 июля 2007 г. № 281 «Об организации работ по научно-технологическому прогнозированию развития промышленности и энергетики России (промышленно-энергетическому форсайту) 24 июля 2007»*.

6. *Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (утв. Президентом РФ 7 февраля 2008 г. № Пр-212)*.

7. *Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 14 марта 2008 г. № 119 «Об утверждении Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности на период до 2015 года»*.

8. <http://www.detstvo2030.ru/blog?section=17>

9. Канищева, Т. *Моногорода считают финансы* / Т. Канищева // *Российская «Бизнес-газета»*. – 15.12.2009. – № 732 (48). – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/12/15/monogoroda.html>

10. *Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 20 июля 2007 г. № 884 «О Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года»*.

Поступила в редакцию 20 сентября 2011 г.

Эмиров Назим Данилович. Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (г. Санкт-Петербург). Область научных интересов – стратегическое планирование, теория организации, инновации. Контактный телефон: (8-921) 955-34-17.

Emirov Nazim Danilovich is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of State and Municipal Management department of Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Saint Petersburg. Research interests: strategic planning, corporate theory, innovations. Phone: (8-921) 955-34-17.

Предпринимательская деятельность

УДК 658.148 + 658.152
ББК У012.13 + У9(2)-55

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

А.А. Горкун, Т.А. Шиндина

В настоящее время активного научно-технического развития и внедрения инноваций все большую роль в экономике играют инновационные предприятия и проекты. Политика государства направлена на поддержку инноваций и на всяческое содействие малому и среднему инновационному бизнесу, в связи с чем огромное внимание ученых и практиков уделяется методам и способам финансирования инновационных проектов. Ведущую роль в финансировании новейших проектов, разработок, а также внедрения инноваций играют как в России, так и за рубежом, венчурные фонды и венчурный капитал как источник финансирования инноваций.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное финансирование.

Словосочетание «венчурный капитал» иностранного происхождения от английского слова «venture», которое имеет множество переводов: рискованная попытка; опасная затея; авантюра; сумма, подвергаемая риску; рискованное предприятие или начинание; спекуляция; ставка; попытка; коммерческое предприятие; рискованное предприятие; рискованное начинание¹. Анализируя происхождения слова «venture», можно сделать вывод о том, что венчурный капитал подразумевает под собой риск. Значит, отличительной особенностью венчурного капитала является, в первую очередь, высокая степень риска вложений. Однако если бы венчурные вложения обладали только высокими рисками, венчурное финансирование как экономическая категория исчерпало бы себя и, тем более, не имело бы мирового развития.

Прежде, чем анализировать трактовки понятий «венчурный капитал» и «венчурное финансирование», обратимся для внесения ясности к определениям «капитал», «финансирование», а также «вложения».

Капитал – учитываемые в пассивной части баланса отдельного предприятия собственный капитал и заемный (привлеченный) капитал².

Финансирование – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами затрат на осуществление, развитие чего-либо. Например, проекта, технического перевооружения, плана мероприятий, комплексной программы, бюджета и бюджетных затрат и т. д.³

Вложения – денежная сумма, вложенная в какое-либо предприятие, отрасль и т. п.⁴

Отсюда следует, что понятие «вложения» – понятие, родственное «финансированию», поэтому в данной работе эти понятия будут рассматриваться как синонимы. «Капитал» – иное понятие, рас-

смотренное автором только в контексте предприятия – наиболее близком к теме работы смысле. То есть отождествлять «капитал» и «финансирование» невозможно. Однако если имеет место вложение средств, то у предприятия появляется заемный капитал и, как следствие, активы, необходимые предприятию. Значит капитал может рассматриваться как следствие финансирования или вложения денежных ресурсов.

Итак, мы определились с тем, что такое капитал сам по себе. Однако нельзя, как бы ни хотелось, полагать, что венчурный капитал работает сам на себя и сам по себе. Если опираться на определение капитала К. Маркса, то это – «движение, процесс кругооборота, проходящий различные стадии. Поэтому капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, прибывающую в покое»⁵. Поэтому венчурный капитал – это ни что иное, чем капитал в классическом его понимании. Венчурный капитал, как отмечалось выше, связан не только с высокой степенью риска, но и с инновационной направленностью вложений. А инновационное предприятие – это предприятие, занимающееся инновационной деятельностью, то есть внедряющее нововведение и его результат. В широком аспекте инновационная деятельность – это новаторский процесс, который приводит к созданию лучших по своим свойствам товаров или услуг и технологий благодаря практическому применению нововведений⁶.

Значит, помимо капитальных вложений венчурный инвестор стремится вкладывать в инновационное предприятие еще и человеческий капитал. Это могут быть новаторские идеи, профессиональные навыки и качества менеджера, жизненный и профессиональный опыт, деловые связи, и даже интуиция инвестора. Поэтому иная и интереснейшая черта венчурного капитала – это соединение

Предпринимательская деятельность

не только финансового капитала, но и другого, не менее важного с точки зрения К. Маркса ресурса, труда, или человеческого капитала⁷.

Если синтезировать все определения и подходы, можно выделить авторское определение венчурного капитала.

Венчурный капитал – это особая категория капитала или вложений, подразумевающая, во-первых, высокую степень риска и неопределенности, во-вторых, инновационную направленность, в-третьих, интеграцию человеческих и финансовых ресурсов и, в-четвертых, высокую прогнозируемую доходность как определяющий фактор, влияющий на принятие решения о финансировании проекта.

Определившись с понятием «венчурный капитал», обратимся к истокам его возникновения и рассмотрим международный опыт развития венчурного капитала.

Лидером в использовании венчурного капитала по праву считаются США. Венчурный бизнес здесь получил свое успешное развитие уже в 1970-х гг. Конечно, главную роль в этом сыграло государство, которое приняло активное участие в развитии инновационной сферы, реализуя новые комплексы мер по поддержке инновационных предприятий.

Следует отметить и то, что в США в качестве получателей венчурного капитала ведущую роль занимают высокотехнологичные отрасли. Более того, венчурные фонды взаимодействуют еще и с научно-исследовательскими центрами и университетами для успешной интеграции инноваций в реальный сектор экономики. Инвестиции направляются в основном на ранние стадии жизненного цикла предприятий. На рынке венчурного капитала в США представлены разнообразные инвесторы, в том числе и внебюджетные фонды, страховые компании и бизнес-ангелы. Нельзя не отметить развитость фондового рынка США как фактора успешного формирования рынка венчурного капитала.

Успех США при использовании венчурного капитала заставил задуматься правительства других стран о формировании подобного рынка.

Второе место по успешности формирования и функционирования рынка венчурного капитала занимает Великобритания. При этом главная особенность, с помощью которой этот рынок получил быстрое развитие в данной стране, – это наличие рынка ценных бумаг, альтернативного Лондонской фондовой бирже. На новом рынке обращаются акции только молодых инновационных предприятий.

Поддержка инновационных предприятий также осуществлялась за счет налоговых льгот и налоговых кредитов. Однако преимущественно инвестировались новые компании на стадии оживления.

В Великобритании получателем венчурного капитала может стать любое предприятие, независимо от технологичности.

На рынке венчурного капитала функциониру-

ет, также как и в США, большое разнообразие инвесторов. Однако ведущую роль занимают пенсионные фонды. Кроме того, в Великобритании очень развита инновационная инфраструктура, которая подразумевает наличие бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационных центров.

Перейдем к Франции. Венчурный рынок тут развивается при помощи государственных программ, направленных на инновационные предприятия, а государство выступает в качестве гаранта при гарантированном займе, выдающемся малому предприятию. Территория страны поделена на особые зоны, которые называются «якорными». В каждой зоне есть «якорное» крупное предприятие, вокруг которого аккумулируется множество средних и малых предприятий. Для практического применения инноваций существуют внедренческие центры и бизнес-инкубаторы. На рынке венчурного капитала лидерами считаются страховые компании и банки. Во Франции прослеживается активное сотрудничество с венчурным рынком других стран.

Германия характеризуется высокой развитостью исследовательского сектора, многочисленными правительскими программами поддерживают средний и малый бизнес, и существуют налоговые льготы для венчурных компаний. Венчурные фонды формируют свой капитал с помощью банков и частных инвесторов. Помимо всего прочего, государство принимает активное участие в развитии рынка венчурного капитала.

В Израиле в начале 1990-х действовало два венчурных фонда, которые не могли обеспечить активный рост рынка венчурного капитала. Для помощи рынку государством созданы 8 венчурных фондов с равным уставным капиталом и долей государства в капитале каждого фонда в размере 40 %. Помимо этого для развития фондов привлекались иностранные компании и налоговые льготы. Результат создания этих фондов превзошел все ожидания, и венчурный рынок смог существовать без столь активного государственного вмешательства. Кроме того, в Израиле отлично развита сеть «инкубаторов» для инновационного бизнеса, что, в свою очередь, помогает занимать Израилу достойное место на рынке мирового венчурного капитала⁸.

Исходя из иностранного опыта формирования и использования венчурного капитала, ресурсы такого капитала формируются, как правило, за счет разных источников: частных лиц, накопительных, в том числе пенсионных, фондов, страховых организаций, промышленных гигантов и банков⁹.

Для того, чтобы претендовать на венчурное финансирование, предприятие необходимо проявить инновационную активность. Такая активность имеет два вида. Первый и наиболее привычный вид инновационной активности выражается в следующем: команда из молодых ученых и специалистов разрабатывает инновационный проект как нечто абсолютно новое и непривычное, решающее существующие до этого проблемы и «уз-

кие места» в отрасли или в работе отдельно взятого предприятия, или потребителя. Этот проект реализуется, продукция или услуги, предоставляющиеся молодой компанией, внедряются в рынок, и с течением времени инновация становится не только роскошью, которую могут позволить себе крупные предприятия или очень обеспеченные граждане, но и чуть позже остальные потребители. Далее у такого предприятия, в случае отсутствия патента, ноу-хау или авторского права на инновацию, появляются конкуренты, производящие аналогичную продукцию и такая продукция уже становится привычной. Такой вкратце описанный путь инновационной активности имеет множество примеров и очень понятен. Такой вид инновации подразумевает полное или почти полное отсутствие какого бы то ни было капитала, тем более венчурного. В данном случае инновационная деятельность такого предприятия не может финансироваться за счет собственных средств по причине отсутствия таковых. Для того, чтобы получить возможность использовать венчурный капитал, такому инновационному предприятию необходимо грамотно и понятно составить стратегию развития и инновационный проект, после чего венчурный инвестор принимает решение о инвестировании.

Рассмотрим второй вид инновационной активности. В данном случае уже существующее развитое и устойчивое предприятие принимает решение о внедрении инновации в свои бизнес-процессы. При этом инновация может быть не только произведением или ноу-хау сотрудников данного предприятия, но и уже существующей методикой и возможностью реорганизовать и повысить эффективность деятельности предприятий данной отрасли. То есть отличие второго вида инновации от первого в том, что в данном случае предприятие не имеет стратегии продвижения и реализации инновации, а только внедряет ее в собственную деятельность. Однако для предприятия такая активность также считается инновационной. Первоосновой такого вида инновационной активности примем производственные инновации, которые влияют на:

- обновление или выбор номенклатуры продукции;
- изменение степени загруженности и использования производственных фондов предприятия;
- обновление человеческих ресурсов и управление занятостью работников;
- выбор политики амортизации и обновления основных средств.

Рассмотрим, на каких фазах цикла какого рода принимаются решения по регулированию инновационной производственной активности. Для ясности рассмотрим четыре фазы жизненного цикла организации: сжатие, депрессия, оживление, бум.

Если проблемой для инновации являются загрузка и эффективное использование производственных фондов, то на фазе сжатия – перевести технологические потоки на производство эффек-

тивных товаров. Во время депрессии необходимо внедрить новые технологии и модернизировать или реконструировать имеющееся оборудование. При фазе «оживление» необходимо увеличить загрузку новых технологических мощностей. А в фазу бума достаточно только полностью загрузить уже имеющиеся модернизированные производственные фонды.

Далее рассмотрим такую проблему для инновации, как обновление номенклатуры товаров. Раскроем инновации по такому же порядку по фазам цикла. Фаза сжатия подразумевает только выпуск необходимых продуктов, при этом даже концентрация и сжатие номенклатуры. В фазу депрессии, как ни удивительно, необходимо увеличить количество обновленной продукции в ассортименте. После этого предприятие переходит в стадию оживления, ассортимент обновляется полностью. А вот на стадии бума уже выпускаются товары нового ассортимента.

Как действовать, если проблемы инновации – обновление основных фондов и модернизация амортизационной политики? В данном случае на стадии сжатия накапливаются амортизационные отчисления. На стадии депрессии возможно прибегнуть к помощи инвестиционных кредитов и начинать обновление основных фондов. На стадии оживления происходит абсолютное обновление основных средств. На стадии бума – полная и эффективная загрузка основных производственных фондов и принятие новой политики амортизации.

Что касается обновления человеческих ресурсов и управление занятостью работников, во время сжатия необходимо достичь продуктивной и эффективной занятости. Во время депрессии изменить структуру занятости, в то время как при оживлении уже нанимается персонал, и занятость повышается. А при буме достигается полная и абсолютная занятость.

Необходимо отметить, что предприятия первого вида инновационной активности не имеют лишь стадию сжатия, в то время как остальные стадии жизненного цикла у такого предприятия аналогичны стадиям уже существующих предприятий второго вида инновационной активности.

Безусловно, для финансирования инновационных работ по любому из вышеперечисленных направлений необходимо привлекать немалые средства. К каким же источникам инвестирования вообще и венчурного инвестирования в частности может прибегнуть предприятие? Для ответа на этот вопрос рассмотрим следующие источники венчурного финансирования, зависящие от фаз жизненного цикла предприятия.

Нераспределенная прибыль. При сжатии нераспределенная прибыль появляется от продажи частей капитала. Во время депрессии прибыль возможна от продажи лицензий. При оживлении восстанавливаются прямые накопления прибыли. А во время бума просто повышаются накопления

Предпринимательская деятельность

прибыли, которые затем могут направляться на финансирование инновационной деятельности или на венчурное финансирование.

Амортизационный фонд при сжатию пополняется от продажи основных средств, безусловно, только какой-либо их части. Во времена депрессии – от внедрения инновационных технологий и финансирования обновления основных производственных фондов. При оживлении амортизация ускоряется, т. е. принимается коэффициент ускорения. При буме уже по всем производственным фондам начисляется ускоренная амортизация.

Ценные бумаги, выпущенные предприятием, могут быть источником финансирования венчурного капитала следующим образом. Во время сжатия возможны операции с ценными бумагами на рынке ценных бумаг, в том числе и продажа части пакета корпоративных ценных бумаг. При депрессии возможны операции не только на рынке ценных бумаг, но и на рынке государственных краткосрочных облигаций. При оживлении уже возможен дополнительный выпуск ценных бумаг, а при буме достаточно пожинать прибыли и доходы от роста курсовой стоимости ценных бумаг¹⁰.

Итак, подводя итог и видя, какое множество источников предоставляет возможность накопления венчурного капитала, можем сделать вывод о том, что венчурный капитал можно рассматривать как разновидность финансового. Однако венчурный капитал – это обособленный финансовый капитал, обобщественный и слившийся на базе иных форм капитала, а именно банковского капитала, торгового и промышленного¹¹. То есть вен-

чурный капитал – это особая категория капитала, которая требует новых методов управления.

¹ Он-лайн словарь АBBYY Lingvo, <http://lingvo.abbyyonline.com/ru/>

² Экономика и право – энциклопедический словарь Габлера / сокр. пер. с нем. под ред. А.П. Горкина, Н.Л. Тумановой и др. М.: Большая российская энциклопедия, 1998. С. 76.

³ Экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт новой экономики, 2007. С. 1047.

⁴ Там же. С. 108.

⁵ Капитал. Критика политической экономии. Т. 2, книга II / под ред. Ф. Энгельса. М.: Изд-во политической литературы, 1988. С. 121.

⁶ Мнеев М.Г. Инновационный вызов времени. М.: Издат. дом «Сумма технологий», 2002. С. 9.

⁷ Кудрявцев И.А. Венчурный капитал в экономике современной России: дис. ... канд. экон. наук. Кострома, 2005. С. 64.

⁸ Комарова И.П. Венчурный капитал как фактор инновационного развития трансформирующейся экономики: дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. С. 60–77.

⁹ Белобородова М.А. Венчурный капитал в развитии инновационных процессов экономической системы: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2009. С. 68.

¹⁰ Скобякова И.В. Венчурный капитал и его роль в финансировании инноваций: дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2001. С. 54–55.

¹¹ Угнич Е.А. Венчурный капитал как источник финансирования инновационного процесса: дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. С. 58.

Поступила в редакцию 17 октября 2011 г.

Горкун Алена Александровна ассистент кафедры «Финансовый менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – финансовая подушка предпринимательства, венчурный бизнес, жизненный цикл продукции. Контактный телефон: (351) 267-97-21.

Gorkun Alena Aleksandrovna is an Assistant at Financial Management Department of the Faculty of Economics and Entrepreneurship of South Ural State University. Research interests: financial cushion, venture business, product life cycle. Phone: (351) 267-97-21

Шиндина Татьяна Александровна. Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Финансовый менеджмент», декан факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – планирование и организация хозяйственной деятельности предприятий, развитие частно-государственного партнерства. Тел. 8-912-89-489-22; e-mail: shindina@74.ru

Shindina Tatiana Aleksandrovna is a Doctor Of Science (Economics), Head of Financial Management Department, Dean of the Faculty of Economics and Entrepreneurship, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests are connected with planning and organizing the economic activities and facilitating public private partnership. Phone 8-912-89-489-22; e-mail: shindina@74.ru

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.В. Князева

Рассмотрены проблемы оценки объектов недвижимости, составлена общая классификация недвижимого имущества. Предложен вариант классификации промышленной недвижимости по классам ценности, описаны основные характеристики каждого класса.

Ключевые слова: управление недвижимостью, классификация, класс ценности, промышленная недвижимость.

Управление той или иной системой всегда начинается с подробного изучения входящих в ее состав элементов. С точки зрения рынка недвижимости процесс изучения системы трансформируется в процесс оценки объекта недвижимости. Именно сравнение текущей стоимости объекта и его стоимости при наилучшем и наиболее эффективном варианте использования является основной задачей собственника для дальнейшего принятия нужного управленческого решения.

Как управление недвижимостью невозможно без качественной её оценки, так же и проведение оценки недвижимости невозможно (или очень проблематично) без единой и хорошо составленной классификации. В рамках оценки нужно выполнить всесторонний анализ характеристик недвижимости, чтобы найти большее количество аналогов объекта для повышения достоверности оценки, сравнить оцениваемое имущество с другими объектами для выявления функционального или внешнего износа, определить границы диапазона возможного валового дохода от недвижимости. Поэтому классификация должна быть подробной, но вместе с тем содержать только наиболее существенные характеристики недвижимости, которые оказывают влияние на ее стоимость.

Очень важен также единый подход к классификации недвижимости как фактор, гарантирующий независимость проведения оценки. Каждый из участников процесса (Покупатель, Собственник, Банк, Страховщик и т. д.) заинтересован в своей стоимости объекта, поэтому разные подходы к классификации могут являться типичной причиной разногласий.

В настоящее время существует множество работ в области классификации недвижимости [1], основанных, главным образом, на законодательстве [2–4] и международном опыте. В этой работе мы попытались собрать все существующие варианты классификации в единую структуру, которая представлена на рисунке. Основные параметры, по которым разбиты объекты недвижимо-

сти – это происхождение, вид, назначение, ценность и готовность к использованию.

В условиях развития предпринимательской экономики наибольшее значение имеет классификация недвижимости по классу ценности, которая основывается на экономическом понятии объекта недвижимости [5].

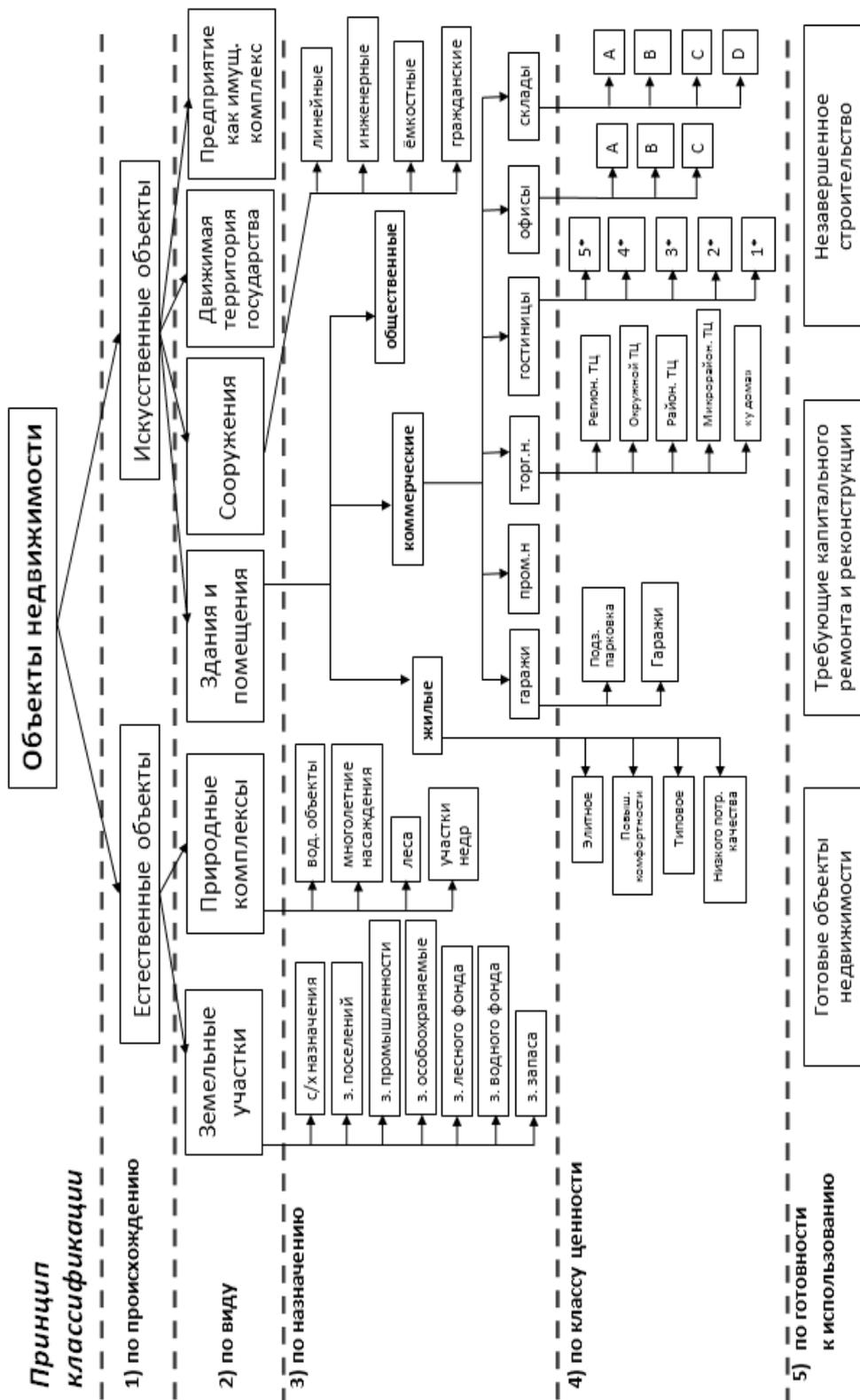
Согласно данному пониманию термина, недвижимость может выступать на рынке в качестве блага, товара или источника дохода. Как следствие, стоимость объекта в каждом конкретном случае будет рассчитываться индивидуально.

Если недвижимость выступает только как благо, то есть направлено лишь на удовлетворение каких-либо потребностей человека (в первую очередь сюда относятся общественные здания, различные сооружения), стоимость такого объекта будет оцениваться как стоимость в использовании, а ее расчет будет основан на восстановительной стоимости объекта недвижимости. То есть ценность объекта будет определяться только его физическими характеристиками.

В случае недвижимости-товара (например, жилых домов/квартир) или источника дохода (офисных и торговых площадей) на первый план выходит их рыночная стоимость, то есть стоимость в сравнении с аналогами. На этом этапе перед оценщиком встает задача классифицировать объекты недвижимости по целому набору основных характеристик, определяя к какому из классов ценности отнести объект оценки. Хорошо разработанная и единая классификация по ценности, поддерживаемая большинством участников рынка (оценщиками, консультантами, риелторами, строителями, девелоперами, страховщиками и т. д.) позволяет проводить оценку быстрее и эффективнее.

В настоящее время в России сложились следующие виды классификаций недвижимости по ценности:

1. Жилые здания и помещения принято разделять на жильё:



Классификация объектов недвижимости

- a) элитное;
- b) повышенной комфортности;
- c) типовое (эконом-сегмент);
- d) жильё низкого качества.

2. Гостиницы классифицируют по международным стандартам по звездности (от 1 до 5 звёзд).

3. Офисные здания делят по классам А, В и С (данная классификация разработана компанией «Весаг. Commercial Property» и утверждена НП «Гильдия Управляющих и девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости» (ГУД)).

4. Торговую недвижимость по европейской классификации принято делить по принципу масштабности, который определяет условную проходимость в ТЦ, а, следовательно, влияет на арендную ставку и стоимость 1 кв. м объекта (региональные, окружные, районные, микрорайонные ТЦ и магазины «у дома»).

5. Складам и логистическим комплексам также присваиваются классы от А до D (наиболее известна классификация компании Knight Frank).

6. Гаражи и парковки чаще всего делят только по типу, который косвенным образом определяет ценность объекта: гаражи в большинстве случаев находятся далеко от места проживания собственника и имеют низкие потребительские качества; подземные парковки строятся в непосредственной близости к жилым домам и характеризуются наличием отопления, центрального освещения, круглосуточной охраны и эксплуатационной службы.

Таким образом, из всей коммерческой недвижимости в данный момент отсутствует классификация по ценности только у промышленных комплексов. Причин этому несколько:

1) рынок промышленной недвижимости в России еще только формируется и сделок купли-продажи очень немного;

2) большинство предложений представляет собой старые площади, которые собственники продают вследствие большого износа и ненужности;

3) многие промышленные производства специализированы;

4) требования потенциальных арендаторов несколько завышены относительно предложения – необходимым условием становится наличие железнодорожных путей и повышенные требования к электроснабжению, пожаростойкости и др.;

5) основная масса арендаторов ориентирована на небольшие площади или на дальнейшее непроизводственное использование промышленной недвижимости;

6) многие сделки проходят в закрытом порядке, поэтому более-менее точная информация об объектах промышленной недвижимости, об их правовом статусе и условиях сделки отсутствует.

На сформировавшемся западном рынке принята единая классификация объектов недвижимости по категориям А, В и С, однако основной

принцип такой классификации – не ценность, а характер использования [6].

Категория А. Объекты недвижимости, используемые владельцем для ведения бизнеса. Делятся на специализированную (цеха, фабрики, резервуары) и неспециализированную (магазины, офисы, склады) недвижимость.

Категория В. Объекты недвижимости для инвестиций. Цель владения такой недвижимостью – получение дохода от аренды и (или) извлечения прибыли на вложенный капитал.

Категория С. Избыточная недвижимость – объекты, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня или в будущем.

Данная классификация не позволяет определить границы ценности промышленных объектов и каким-то образом структурировать рынок промышленной недвижимости.

В данной работе предложен вариант комплексной типологии, которая может стать основой классификации рынка на примере города Челябинска и области.

На первом этапе классификации необходимо определиться с ключевыми факторами, влияющими на рыночную стоимость объектов недвижимости.

При анализе любого вида недвижимости, приносящего доход, ключевую роль играет его местоположение. С точки зрения промышленной недвижимости фактор местоположения трансформируется в транспортную доступность и инфраструктуру территории.

Транспортную доступность территории можно описать с помощью следующих характеристик:

- удаленность от крупных городов и населенных пунктов (в первую очередь от Челябинска);
- удаленность от автотранспортных магистралей (федеральных трасс);
- важность географического направления;
- удаленность от железнодорожных узлов (наличие ж/д путей);
- удаленность от аэропортов;
- качество подъездных путей.

Инженерная инфраструктура объекта включает в себя:

- максимальная выделенная электрическая мощность;
- наличие газо- и водоснабжения;
- наличие котельной;
- канализация (тип, система стока);
- фактическое состояние коммуникаций (год закладки, используемые материалы).

Физические характеристики объекта недвижимости складываются из характеристик земельного участка и характеристик зданий и сооружений.

Основные **характеристики земельного участка**:

Предпринимательская деятельность

Классификация промышленных зданий по классам ценности

Показатель	A	B	C	D
1. Транспортная доступность				
<i>Расстояние до города</i>	Находится в черте города или в ближайшем пригороде	В ближайшем пригороде	На расстоянии до 10 км от города	
<i>Местоположение относительно федеральной а/м</i>	На а/м федерального назначения	На а/м федерального назначения или на окружной автодороге	В близости от федеральной трассы или окружной автодороги	
<i>Важность направления</i>	На трассе М5	Все направления		
<i>Наличие ж/д</i>	+	+		
<i>Близость к аэропорту</i>	Не более 10 км			
<i>Качество подъездных путей</i>	Асфальт, разметка	Асфальт	Бетон, щебенка	Грунт
2. Инженерная инфраструктура				
<i>Выделенная электрическая мощность</i>	Более 1000 кВт, с возможностью увеличения	Более 600 кВт	Более 300 кВт	
<i>Газоснабжение</i>	+	+	–	
<i>Водоснабжение</i>	+	+	+	
<i>Котельная</i>	+	+	+	
<i>Канализация</i>	+	+	+	
<i>Состояние коммуникаций</i>	Современные материалы, износ не более 15%	Современные материалы, износ не более 25%	Износ не более 40%	
3. Физические характеристики здания и земельного участка				
<i>Материал стен</i>	Современное вновь построенное здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей с утеплением	Здание вновь построенное из современных материалов или после реконструкции	Отапливаемое производственное здание	Не отапливаемое здание старой постройки
<i>Возраст здания</i>	До 10 лет	До 10 лет после введения в эксплуатацию или после реконструкции	До 20 лет	Более 20 лет
<i>Высота потолков</i>	> 13 м	> 9 м	> 6 м	< 6 м
<i>Сетка колонн</i>	> 12 м*30 м	> 9 м*18 м	> 6 м*12 м	
<i>Количество пролетов</i>	2 и более	11	1	1
<i>Пол</i>	Бетонный с антипылевым покрытием с максимальной нагрузкой не менее 5 т/кв.м.	Бетон с антипылевым покрытием	Бетон	Асфальт
<i>Краны</i>	2 современных мостовых крана с грузоподъемностью не менее 10 т	Современный мостовой кран с грузоподъемностью не менее 8 т	Мостовой кран с грузоподъемностью не менее 4 т	–
<i>Пожарная сигнализация</i>	+	+	+	–
<i>Наличие оптоволоконных телекоммуникаций</i>	+	–	–	–
<i>Наличие офисных помещений</i>	+	–	–	–
<i>Наличие вспомогательных помещений для персонала (туалеты, душевые, подсобные)</i>	+	+	–	–
<i>Состояние покрытия внутренних дорог и площадок</i>	Асфальт	Асфальт	Бетонные плиты, щебень	–
<i>Наличие площадок для стоянки и маневрирования</i>	+	+	–	–

Окончание таблицы

Показатель	А	В	С	Д
4. Специфичность объекта	Возможность перепрофилирования	Возможность перепрофилирования для той же отрасли промышленности	–	–
5. Качество управления	Опытный девелопер, профессиональная система управления	–	–	–
Система охраны	Огороженная, освещенная и круглосуточно охраняемая территория с КПП, видеонаблюдение и сигнализация	Огороженная, освещенная и круглосуточно охраняемая территория	Охрана по периметру	–

– рельеф и состояние площадки (грунт, бетонные плиты, асфальт);

– наличие площадок для стоянки и маневрирования большегрузных автомобилей.

Основные *характеристики строений*:

– возраст и физическое состояние сооружения;

– высота потолков;

– сетка колонн и количество пролетов;

– характеристики покрытия пола (материал и максимальная нагрузка);

– краны (тип, количество, грузоподъемность);

– наличие офисных и вспомогательных площадей;

– наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения;

– наличие оптико-волоконных телекоммуникаций.

Важным фактором при отнесении объекта недвижимости к определенному классу является специфичность производства и возможность использования объекта в другой отрасли промышленности после проведения ремонтных работ.

И последний комплекс характеристик – качество управления объектом недвижимости:

– система охраны территории;

– профессиональная система управления;

– опытный девелопер.

На основании указанных факторов предлагается разделить все промышленные объекты недвижимости на 4 класса ценности – А, В, С, Д.

Примерная характеристика каждого класса приведена в таблице. В ней описаны минимальные требования к объекту недвижимости, которые позволяют отнести его к конкретному классу ценности. Отсутствие описания (или знак «–») говорит о том, что в здании этого класса данный компонент отсутствует или на него не установлены ограничения по характеристикам.

Одной из ключевых характеристик состояния рынка промышленной недвижимости сегодня является спрос на небольшие площади – крупные игроки предпочитают строить производственные помещения самостоятельно специально под свое

производство [7]. В этом случае объект недвижимости рассматривается собственником больше в качестве блага, нежели товара или источника дохода. Относительно небольшие площади (до 15 000–20 000 кв. м), наоборот, чаще используются как объект инвестиций для дальнейшей сдачи в аренду или продажи с возможностью дальнейшего перекалцификации. Поэтому именно они будут рассматриваться в данной работе как предмет классификации.

Чтобы классифицировать по ценности крупные промышленные объекты, необходимо разделить их на более мелкие площади – цеха, производственные комплексы с огороженной территорией, земельные участки.

Разделение на классы ценности является нормативной базой для процессов управления недвижимостью в условиях предпринимательской экономики и совершенствовании методов оценочной деятельности в сфере недвижимости.

Литература

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2009.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Ч. 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994.

3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 28.09.2001.

4. СНиП 12-01-2004 «Организация строительства». Введен в действие с 1.01.2005 г. постановлением Госстроя России от 19 апреля 2004 г. № 70.

5. Экономика и управление недвижимостью: учебник для вузов / под ред. П.Г. Грабового. – М.: Изд-во АСВ, 1999.

6. Шиндина, Т.А. Управление организационно-техническим уровнем предприятия как основа развития его инновационного потенциала / Т.А. Шиндина, Г.М. Дорохова, Н.А. Соколова // Вестник ГУУ. – 2010. – № 10. – С. 65–68.

Предпринимательская деятельность

7. Князева, Н.В. Особенности функционирования рынка недвижимости региона в посткри-

зисный период / Н.В. Князева, А.В. Киселева, Т.А. Шиндина // Вестник СибГАУ. – 2010. – № 2. – С. 199–201.

Поступила в редакцию 14 марта 2012 г.

Князева Нина Владимировна. Аспирант кафедры «Финансовый менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление недвижимостью, девелопмент, маркетинг недвижимости. Контактный телефон: 8-967-86-17440.

Knyazeva Nina Vladimirovna. Postgraduate student at Financial Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: property management, development, real estate marketing. Phone: 8-967-86-17440.

ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РАБОТОДАТЕЛЕЙ) КАК СУБЪЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

И.Д. Колмакова

Рассматриваются функции объединений предпринимателей (работодателей) как одной из сторон системы социального партнерства на федеральном и региональном уровнях, их участие в формировании принципов социальной ответственности бизнеса. Анализируются функции и задачи представителей работодателей, содержащиеся в региональном и областном отраслевом тарифном соглашениях.

Ключевые слова: социальное партнерство, объединения работодателей, Российский союз промышленников и предпринимателей, Генеральное соглашение, социальная ответственность бизнеса.

Результаты сложившейся в настоящее время модели экономического развития дают основание полагать, что наблюдаемый сегодня экономический рост – это рост без развития. В связи с этим возникает принципиальная задача качественного изменения социального содержания экономического роста, кардинального усиления его социальной ориентации. Для решения этой задачи нужно задействовать новые факторы. Представляется, что в числе таких факторов важная роль должна быть отведена институту социального партнерства. Социальное партнерство – цивилизованная система общественных отношений в социально-трудовой сфере, строящаяся на согласовании и защите интересов работников, работодателей, предпринимателей, органов государственной власти и местного самоуправления на основе договоров, соглашений, достижения компромисса по актуальным проблемам экономической и социально-политической жизни. Это система взаимоотношений, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых и социально-трудовых отношений.

В соответствии с действующим законодательством одной из сторон социального партнерства являются объединения предпринимателей (работодателей). Объединения работодателей участвуют в деятельности Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, в коллективно-договорном регулировании трудовых отношений, в разрешении коллективных трудовых споров. Законодательной основой участия в этих процессах объединений работодателей являются Трудовой кодекс РФ, законы Российской Федерации: от 27 ноября 2002 г. № 156-ФЗ «Об объединениях работодателей», от 1 мая 1999 г. № 92-ФЗ «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений», от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и др.

Правовую основу формирования и деятельности Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (РТК) определяет Федеральный закон от 01.05.99 № 92-ФЗ «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений». Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений сформирована на паритетной основе по 30 представителей от каждой стороны: общероссийских объединений профессиональных союзов; Правительства Российской Федерации; общероссийских объединений работодателей (сторона работодателей сформирована из представителей Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей»).

К основным задачам комиссии относится: ведение коллективных переговоров и заключение Генерального соглашения между общероссийскими объединениями профессиональных союзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации, проведение консультаций и согласование позиций по вопросам, связанным с разработкой проектов федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, рассмотрение по инициативе сторон вопросов, возникших в ходе выполнения Генерального соглашения.

Объединения работодателей выражают интересы одной из сторон трудовых отношений (работодателей), согласование которых с интересами государства и интересами работников необходимо для проведения обоснованной социально-ориентированной государственной политики в сфере труда. Проекты нормативных правовых актов, затрагивающих социально-трудовые права работников, рассматриваются и принимаются органами исполнительной власти, органами местного самоуправления с учетом мнения объединений профсоюзов и объединений работодателей. Ини-

Предпринимательская деятельность

циатива в принятии того или иного акта в сфере труда может исходить как от государственных органов, органов местного самоуправления, так и от сторон социального партнерства – профсоюзов (их объединений), объединений работодателей, комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Однако правом законодательной инициативы на федеральном уровне ни профсоюзы, ни объединения работодателей не обладают. Например, 17 ноября 2010 г. на заседании бюро правления Российского союза промышленников и предпринимателей были одобрены поправки в Трудовой кодекс РФ, разработанные профильным комитетом под руководством президента группы «Онэксим» Михаила Прохорова. Это решение являлось официальным мнением объединения российских работодателей в части направления изменений трудового законодательства в России. Ключевыми предложениями среди них были названы [1]:

- увеличение рабочей недели до 60-ти часов;
- существенное расширение сферы применения срочных трудовых договоров;
- упрощение и удешевление для работодателей увольнения сотрудников;
- сокращение гарантий для работников, совмещающих работу с обучением.

Однако данные предложения не нашли поддержки со стороны органов государственной власти и профсоюзов, так как, по их мнению, они нарушают реальные трудовые права. Представители общероссийских объединений работодателей в лице Комитета РСПП по рынку труда и кадровым стратегиям и представители общероссийских объединений профсоюзов подписали совместное заявление о принципиальных подходах к реформированию трудового законодательства. В нем необходимым условием роста социального и материального благосостояния работников назван переход экономики на инновационный характер развития, что требует модернизации трудовых отношений, которая возможна только в случае реформирования действующего Трудового кодекса Российской Федерации. Трудовой кодекс Российской Федерации должен основываться на рыночных принципах, оптимальных для экономики страны, с учетом интересов сторон социально-трудовых отношений и интересов государства, стимулировать трудовую мобильность, высокую эффективную занятость, дисциплину труда, развитие новых современных форм занятости (дистанционная занятость и др.).

Начиная с 1992 года в РФ заключено 11 Генеральных соглашений, в которых зафиксированы согласованные меры по созданию условий стабилизации экономики, содействию занятости населения и развитию рынка труда, регулированию доходов, уровня жизни и социальной защиты населения. Первые Генеральные соглашения заключались сроком на 1 год, следующие три – на 2 года, в настоящее время Генеральное соглашение

между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации заключается на 3 года.

Происходит развитие системы социального партнерства и на уровне регионов. В Челябинской области, как и в Российской Федерации, на протяжении вот уже почти 20 лет ведется целенаправленная работа по формированию системы социального партнерства. В 1992 году впервые было заключено Соглашение между Администрацией Челябинской области и Советом Федерации профсоюзов области по защите экономических и социальных интересов трудящихся. В восьмой раз заключается региональное Соглашение между субъектами социального партнерства. Действующее в настоящее время региональное соглашение между Объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов Челябинской области», Челябинскими региональными объединениями работодателей «ПРОМАСС», «Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Челябинской области заключено на 2011–2013 годы. Этот правовой акт регулирует социально-трудовые отношения и устанавливает общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений на уровне Челябинской области. Одной из сторон социального партнерства в регионе являются представители работодателей – Челябинское региональное объединение работодателей «ПРОМАСС» и Челябинское региональное объединение работодателей «Союз промышленников и предпринимателей».

В области экономической и финансовой политики представители работодателей определили приоритетными следующие направления:

- переход на инновационный путь развития, поддержку инновационных проектов, в том числе реализуемых в технопарках;
- привлечение капитала в экономику области;
- реализацию мер модернизации экономики области;
- стимулирование энергосбережения и повышение энергоэффективности экономики;
- рациональное использование и охрана природных ресурсов, оптимизации платежей за природные ресурсы;
- защиту и развитие конкуренции путём использования комплекса мер экономической политики;
- эффективную реализацию приоритетных национальных проектов, областных целевых программ социально-экономического развития области;
- развитие малого и среднего предпринимательства;
- осуществление мероприятий по продвижению брендов региональных товаропроизводителей на российский и внешние рынки [2].

Региональное соглашение является основой для заключения отраслевых (межотраслевых), территориальных соглашений и коллективных договоров. Нормы локальных нормативных актов, коллективных договоров, территориальных, отраслевых (межотраслевых) региональных, отраслевых (межотраслевых) территориальных соглашений, ухудшающие положение работников по сравнению с региональным Соглашением, не подлежат применению. По данным на 2010 год на территории области было заключено 110 соглашений, которые распространили свое действие более чем на три тысячи первичных профсоюзных организаций (3159), действовали 3245 коллективных договоров. Максимальное количество коллективных договоров заключается в агропромышленном комплексе, металлургии, лесных отраслях, оборонной промышленности, связи, угольной промышленности.

Продолжает развиваться социальное партнерство на отраслевом, территориально-отраслевом, территориальном уровнях и уровне предприятий: в 39 муниципальных образованиях созданы территориальные трехсторонние комиссии, в 30 заключены территориальные трехсторонние соглашения, действуют 72 отраслевых и территориально-отраслевых соглашения, более 2 тысяч коллективных договоров, охватывающих своим влиянием около 80 % работающего населения [3].

Заключено областное тарифное соглашение между Челябинской областной организацией профсоюза работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения РФ, Челябинской областной организацией профсоюза машиностроителей РФ, Челябинским региональным отделением ООО «Союз машиностроителей России», Челябинским региональным объединением работодателей «ПРОМАСС» и Министерством промышленности и природных ресурсов Челябинской области на 2011–2013 годы. Согласно этому соглашению Работодатели:

1. Содействуют проведению государственной политики занятости населения.

2. Осуществляют меры по сохранению и созданию новых рабочих мест на предприятиях отрасли.

3. С учётом производственной необходимости организуют систему внутривидового обучения персонала, которая предусматривает повышение квалификации и профессиональную переподготовку кадров за счёт предприятия.

4. Работникам, проходящим профессиональное обучение на производстве или обучающимся в учебных заведениях без отрыва от производства, создают необходимые условия для совмещения работы с обучением в соответствии с действующим законодательством и коллективным договором.

5. На период переподготовки (переквалификации) с отрывом от производства работникам выплачивают стипендию, размер которой зависит от полученной профессии, специальности, квали-

фикации и не может быть ниже установленного Федеральным законом минимального размера оплаты труда.

6. Разрабатывают мероприятия по трудоустройству выпускников учреждений профессионального образования и их закреплению на рабочих местах [4].

В целях реализации указанных направлений работодатели принимают и реализуют Хартию социальной ответственности бизнеса Челябинской области. Социальная хартия – это предложение социального диалога с партнерами бизнес-сообщества: акционерами и инвесторами, властными структурами, организациями работников, институтами гражданского общества, основанного на взаимном уважении интересов, ценностей, позиций и различий ключевых заинтересованных сторон.

Роль объединений предпринимателей как субъекта социального партнерства в формировании принципов социальной ответственности бизнеса чрезвычайно высока. В региональном соглашении предусматривается, что объединения работодателей:

– совместно с профсоюзами разрабатывают и реализуют программы по обеспечению занятости и меры по социальной защите работников, высвобождаемых в результате реорганизации, ликвидации организации, сокращения объёмов производства, ухудшения финансово-экономического положения организации;

– не допускают массового увольнения работников до принятия мер по организации их участия в общественных работах, профессиональной переподготовке;

– не привлекают работников сторонних организаций для замены работников, участвующих в забастовке, а также приостановивших работу в порядке осуществления ими самозащиты трудовых прав;

– осуществляют реализацию опережающих мероприятий по содействию занятости высвобождаемых работников, предусматривая содействие в переезде высвобождаемых работников и членов их семей в другую местность в целях трудоустройства, предоставление оплачиваемого времени для поиска новой работы до наступления срока расторжения трудового договора;

– при увольнении работников предпенсионного возраста в связи с ликвидацией организации или сокращением численности работников содействуют досрочному оформлению пенсии и предусматривают возможность выплаты пенсии до достижения пенсионного возраста из средств организации;

– освещают в средствах массовой информации о реализации Плана посткризисных мер, опыта работы предприятий по выходу из кризиса и поиску путей посткризисного развития, внедрения эффективных и импортозамещающих технологий и реализации инновационных проектов и т. д. [2].

Предпринимательская деятельность

Одним из направлений совершенствования деятельности объединений работодателей является повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности. Подготовка таких обзоров стала традиционной для Российского союза промышленников и предпринимателей (первый обзор опубликован в 2006 г., второй – в 2008 г.).

Нефинансовые отчеты российских компаний отражают стратегию и результаты деловой практики по ключевым областям ответственности, включая экономическую, социальную и экологическую составляющие, формируют представление о воздействиях, которые компании оказывают на различные стороны жизни общества. Нефинансовые отчеты, особенно отчеты в области устойчивого развития, становятся сегодня элементом управления и инструментом диалога с заинтересованными сторонами.

Российский союз промышленников и предпринимателей также проводит работу по выработке рекомендаций для компаний по проведению самооценки (диагностики) организации их деятельности в соответствии с принципами социальной ответственности на основе положений международного стандарта ISO 26000: 2010.

Принципы и ключевые положения соответствуют сложившемуся в российской деловой практике пониманию социальной ответственности, основанному на принципах Глобального Договора ООН и Социальной хартии российского бизнеса. Стандарт – общее руководство по управлению в сфере социальной ответственности – рассматривается как инструмент повышения эффективности управления в сфере корпоративной социальной ответственности, укрепления репутации, привлекательности компании для инвесторов, персонала, партнеров, общественности, продуктивного государственно-частного партнерства, развития корпоративной культуры.

Стандарт ISO 26000:2010 опубликован в 2010 г. Международной организацией по стандартизации, является руководством по социальной ответственности для всех типов организаций. В Регист-

ре нефинансовых отчетов РСПП по состоянию на 15 ноября 2011 года находится 306 отчетов. Организации, выпускающие отчеты, работают в 14 отраслях. В настоящее время в связи с экономическим кризисом намечилось замедление прогресса в социальной ответственности компаний и некоторое снижение ее результативности.

Таким образом, основными принципами деятельности объединений работодателей в системе социального партнерства являются: признание трудовых прав работников как неотъемлемой части прав человека; соблюдение установленных законом прав работников в сфере труда; признание права работника на достойное вознаграждение за результаты труда; содействие предотвращению любых форм дискриминации и принудительного труда; помощь в раскрытии профессиональных и личных способностей работников; поддержка их участия в решении принципиальных вопросов развития предприятий. Участие работодателей в системе социального партнерства посредством заключения соглашений способствует сохранению социальной стабильности в обществе, смягчению последствий финансово-экономического кризиса в социальной сфере.

Литература

1. Заявление ФНПР 22.11.2010 [Электронный ресурс]. – <http://www.fnpr.org.ru/n/241/6086.html>.
2. Региональное трехстороннее соглашение на 2011–2013 гг. [Электронный ресурс]. [<http://promas.ru/trekhstoronnjaja-komissija/regionalnoe-trekhstoronnee-soglashenie-na-2011-2013-gg/>].
3. Постановление Президиума Федерации профсоюзов Челябинской области. Об итогах колдоговорной кампании 2010 года. [электронный ресурс] http://www.chelprof.ru/upload/file/sotsialno-ekonomicheskaja-rabota/postanovl_itogi_koldog_2010.doc.
4. Областное тарифное соглашение [Электронный ресурс]. <http://promas.ru/biznes-i-socialnoe-partnerstvo/oblastnoe-tarifnoe-soglashenie/>

Поступила в редакцию 27 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

Kolmakova Irina Dmitryevna is a Doctor Of Science (Economics), Associate Professor, Head of State and Municipal Management Department of Chelyabinsk State University, Chelyabinsk. Research interests: social-labor relations control efficiency in the region. Phone: 8 (351) 799-70-92, 89085768772. E-mail: kolmakova@csu.ru

ИСТОКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Н.В. Костина

Рассмотрена эволюция взглядов на понимание предпринимательского риска, его природа и предложено авторское определение данной экономической категории. Также раскрыты проблемы оценки предпринимательского риска, предложена методика его анализа и уточнена классификация методов его оценки.

Ключевые слова: предпринимательский риск, природа предпринимательского риска, методика анализа предпринимательского риска, методы анализа предпринимательского риска.

Предпринимательский риск является естественным этапом развития рыночной экономики, без учета которого невозможно успешное функционирование предприятия в современных условиях. Несмотря на огромное влияние данной категории на результаты хозяйственной деятельности, общепринятого понятия предпринимательского риска до сих пор не выработано.

Для формирования полного представления о понятии предпринимательского риска рассмотрим процесс эволюции взглядов на понимание данной категории.

В предпринимательской деятельности практика учета предпринимательского риска была известна еще в древнейшие времена, связывалась она обычно со страхованием имущественных ценностей. Несмотря на это, теоретические аспекты данной категории стали объектом научного экономического анализа лишь с XVIII века.

Начальный этап формирования принципов теории предпринимательского риска связан с работами А. Смита. В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1784 г.) он рассматривал теорию предпринимательского риска на примерах оплаты труда наемных рабочих, функционирования лотерей, практики страхового дела. Так, он утверждал, что рабочие требуют более высокой оплаты труда в тех случаях, когда постоянная занятость им не гарантирована, т. е. когда существует опасность потери рабочего места. Также А. Смит на примере лотерей и ведения страхового дела показал, что предпринимательский риск имеет не только экономическую, но и психофизическую природу [1]. Интересно отметить, что в работах А. Смита использовалось слово «hazard» (опасность), а само слово «риск» начали применять только в XIX веке в страховых операциях.

Обзор литературы по соответствующей тематике позволил выделить две основные теории риска – классическую и неоклассическую.

Классическая теория предпринимательского риска принадлежит английскому философу и экономисту Джону Стюарту Миллю (1806–1873). В

своем труде «Принципы политической экономии» Дж. Милль рассматривает предпринимательскую прибыль как сумму «заработной платы» капиталиста, доли (процента) на вложенный капитал и платы за риск. Под платой за риск Дж. Милль понимал компенсацию возможного ущерба, связанного с опасностью потери капитала в результате предпринимательской деятельности.

Важный вклад в развитие теории риска внес Й. фон Тюнен. В своей работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (1850 г.) он рассмотрел сущность инновационных рисков в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Его вывод впервые позволил наметить различия между ситуацией риска и ситуацией неопределенности. Так инновационная деятельность связана с непредсказуемыми результатами, т. е. отражает условия неопределенности, таким образом, предприниматель, ее осуществляющий, является единственным претендентом на данный непредсказуемый рискованный доход [2].

В начале XX века английскими учеными Альфредом Маршаллом (1842–1924 гг.) и Артуром Пигу (1877–1959 гг.) была разработана неоклассическая теория предпринимательского риска. Суть данной теории заключается в том, что в рыночной экономике предприятие работает в условиях неопределенности, поэтому прибыль является случайной и переменной величиной, отсюда предпринимателя интересует не только величина прибыли, но и размах ее вероятных колебаний.

В 1921 году американский экономист Ф. Найт в книге «Риск, неопределенность и прибыль» развивает вывод Й. фон Тюнена о различиях между исчисляемым и неисчисляемым предпринимательским риском. Ф. Найт писал, что «большое влияние на научные дисциплины оказывает практика; небрежное употребление терминов в повседневной жизни приводит к серьезной терминологической путанице». Отсюда и необходимость разделения понятий: риск и неопределенность. «Измеримая неопределенность – риск; неизмери-

Предпринимательская деятельность

мая неопределенность – по существу является неопределенностью» [3].

Теоретические выводы Ф. Найта позволили впервые со времен А. Смита четко отделить фактор риска от факторов производства в процессе формирования предпринимательской прибыли.

В настоящее время в чистом виде классическая и неоклассическая теории не существуют, поскольку претерпели определенную трансформацию. Общераспространенной теорией предпринимательского риска сейчас является неоклассическая теория с теми дополнениями, которые внес Дж. Кейнс, так он разработал подробную классификацию предпринимательских рисков, дополнив неоклассическую теорию фактором удовольствия. Основным недостатком предыдущей неоклассической теории Дж. Кейнс считал недооценку склонности к азарту, часто встречающейся в практике предпринимателей.

Дальнейшее развитие неоклассической теории риска связано с работами венгерских экономистов Т. Бачкаи и Д. Мессена, которые определяют, что «сущность риска – не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение... В соответствии с этим речь может идти и о риске поступлений (выгоды), т. е. наряду с риском понести расходы существует риск получения дополнительных доходов (прибыли)» [4].

Здесь необходимо отметить, что, с нашей точки зрения, риск связан исключительно с неблагоприятными последствиями.

В настоящее время многие экономисты связывают понятие риска с опасностью потенциально возможной потери ресурсов, недополучения доходов, дополнительных расходов и т. п. Зарубежная научная литература определяет риск чаще всего как «шанс ущерба или потери», «вероятность неудачи или потерь, связанная с конкретным направлением действий», «вероятность нежелательного события», «опасность, угроза» [5].

Вслед за венгерскими экономистами Альгин А.П. понимает под риском деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в рамках которой имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи, отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Важно отметить, что Альгин А.П. приписывает риску свойство альтернативности, которое предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов, решений, направлений, действий. Отсутствие возможности выбора снимает разговор о риске [6].

Ильенкова Н.Д. в своей докторской диссертационной работе выделяет 5 направлений определения риска: 1 – риск как последствие опасности: как правило, с этим понятием риска связано формирование резервов, аварийных запасов; 2 – риск

как элемент деятельности, связанной с неожиданным результатом; 3 – риск как возможность, вероятность потери ресурсов, недополучения доходов, то есть непредвиденных потерь; 4 – риск как неопределенность в связи с нестабильностью ситуации; 5 – риск как интегральный результат деятельности предприятия при выборе различных вариантов развития [7].

Экономическая энциклопедия содержит следующее определение: риск (в экономике и предпринимательстве) – неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени [8].

Финансово-кредитный энциклопедический словарь дает обобщенное определение: Риск – 1) вероятность наступления событий с негативными последствиями; 2) опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом [9].

С нашей точки зрения, определять риск как неопределенность является необоснованным, так как определения этих двух понятий окончательно сформировались в работах Ф. Найта и они имеют существенные различия.

Использование такой формулировки как «непредвиденные потери» скорее относится к ситуации неопределенности, чем к ситуации риска.

Предпринимательская деятельность – это целенаправленная деятельность, а целенаправленная человеческая деятельность всегда связана с принятием решений. Таким образом, риск всегда связан с субъектом и решением, которое принимает этот субъект. Без принятия решения не возникает и рискованная ситуация. Поэтому, по нашему мнению, риск необходимо определять как возможность потерь при реализации экономических решений. При этом потери могут возникнуть при неблагоприятном воздействии различных факторов, относящихся как к внешней среде предприятия, так и к внутренней среде.

Таким образом, по результатам исследования можно сформулировать следующее определение предпринимательского риска. Предпринимательский риск – это возможность (вероятность) потерь, возникающая при реализации экономических решений вследствие неблагоприятного воздействия внутренней и/или внешней среды предприятия.

В данном определении учитываются следующие особенности предпринимательского риска: сущность явления (возможность неблагоприятного исхода), условия его возникновения (реализация экономических решений), причины его возникновения (воздействие внутренней и внешней среды) и последствия его реализации (потери).

Анализ литературы по соответствующей тематике показал, что нет единого мнения и о природе предпринимательского риска.

В настоящее время в литературе существуют три основные точки зрения, признающие субъек-

тивную, объективную или субъективно-объективную природу риска.

С нашей точки зрения, предпринимательский риск имеет субъективно-объективную природу. Так, риск связан с выбором определенных альтернатив и является следствием принимаемого субъектом решения, отсюда его природа субъективна. В то же время риск является формой выражения реально существующей неопределенности, которая, в свою очередь, объективна.

Для практической реализации целей и задач управления и анализа предпринимательского риска необходимо рассмотреть применяемые методики и методы.

Конечной целью управления риском является сокращение риска до некоторого приемлемого уровня, для этого используются различные методы: методы уклонения от риска, методы локализации риска, методы диссипации риска, методы компенсации риска [5]. Однако для того, чтобы эффективно применять вышеперечисленные методы управления, необходима информация, которая, в свою очередь, поставляется по результатам проведения анализа рисков.

Изучение литературы по соответствующей тематике позволило сделать вывод о том, что особое внимание уделяется описанию и разработке методики управления риском, в которых слабо проработан процесс его анализа. Кроме того, об анализе риска, в большинстве случаев, речь идет, когда предприятие ведет инвестиционно-инновационную деятельность, т. е. когда существует прямая угроза потери средств. Именно методика анализа финансового риска разработана в настоящее время лучше всего.

Также необходимо отметить, что методы, используемые в мировой практике для оценки риска, ориентированы именно на оценку финансового риска: анализ чувствительности, метод сценариев и т. д. Так или иначе в большинстве случаев оценивается эффективность вложения средств в ту или иную операцию, но не риск в целом для предприятия, а если и осуществляются попытки оценить риск для предприятия в целом, то оценка носит качественный и описательный характер, ограничиваясь, зачастую оценкой вероятности его наступления. Кроме того, методика анализа риска развивается в кредитных и аудиторских организациях, так как деятельность данных организаций непосредственно сопряжена с риском. Отсюда особую актуальность приобретает разработка методики анализа и управления предпринимательским риском на производственных предприятиях.

Методика анализа предпринимательского риска рассматривается в работах Качалова Р.М. [5], Легостаевой Н.В. [10], Карманова В.В., Кармановой С.В., Новиковой И.В. [11], Васильева В. [12], Белей В.В. [13], Мельник М.В., Егоровой С.Е. [14].

Изучив и обобщив научные взгляды вышеперечисленных авторов, сформулируем обобщенную

методику анализа предпринимательского риска с учетом всех выявленных преимуществ и недостатков имеющихся методик.

Предлагаемая методика включает следующие этапы:

1. Определение цели анализа риска.

На первом этапе большое внимание уделяется определению целей анализа риска, т. е. исследователю предлагается для начала определить объект влияния риска – проект, договор или деятельность предприятия в целом. На наш взгляд, это важнейший момент, который не все методики анализа риска учитывают.

Кроме того, данный этап предполагает не только определение цели анализа риска, как таковой, но и определение миссии и целей организации, выявление особенностей деятельности организации и определение ее имущества. Так миссия определяет все стороны функционирования соответствующей организации, задавая ее цели в долгосрочной перспективе, исходя из этого, она влияет на цели управления риском, а значит, и его анализа. Кроме того, имеется и обратная связь: выбор того или иного варианта управления риском может потребовать корректировки заявленных целей в миссии организации. Также особенностью данной методики является проведение идентификации активов (имущества) организации, после чего, выявляются угрозы (факторы риска) для данного имущества. Данный этап «идентификации имущества» является важнейшим дополнением непосредственно к определению целей анализа рисков и построению их классификации, которая осуществляется на 2 этапе методики.

2. Идентификация факторов риска.

Данный этап предполагает проведение классификации риска и выявление факторов риска в соответствии с выбранной классификацией. Так, эффективность управления различными видами рисков во многом определяется грамотным построением их классификации, которая, в свою очередь, позволяет определить место каждого вида риска в общей системе рисков предприятия и выбрать соответствующие методы оценки и управления рисками.

Стройной системы классификации рисков в настоящее время не выработано, поэтому перед исследователем стоит важнейшая задача выбора признаков классификации, которые, в свою очередь, будут зависеть от особенностей деятельности организации и от имущества, которым данная организация владеет.

3. Оценка риска.

На данном этапе проводится как качественная, так и количественная оценка риска, при этом предполагается ранжирование и выявление наиболее значимых факторов риска, определение вероятности наступления риска, а также описание риска и определение возможных последствий его реализации.

Предпринимательская деятельность

Применительно к теории риска основным методом его оценки является инструментарий теории вероятности и математической статистики. В настоящее время становится актуальным использование теории нечетких множеств, которая возникла сравнительно недавно.

4. Обработка результатов.

На данном этапе необходимо убедиться в том, что цели и задачи оценки рисков достигнуты, и полученные данные являются достоверными и исчерпывающими, если нет – процесс оценки повторяется с учетом имеющихся результатов и необходимой конечной информации.

Также на данном этапе рекомендуется определить степень допустимого риска. Решение данной задачи является наиболее сложным и важным при управлении риском. Простейшим способом установления уровня приемлемого риска является определение пороговых значений ключевых показателей деятельности, которые характеризуют выполнение целей организации. Однако выбор данных показателей будет зависеть от конкретных условий оценки риска.

5. Составление отчета и передача его на хранение.

Увеличению эффективности проведения анализа рисков способствует сохранение и дальнейшее использование результатов анализа риска, так как важно не только получить точечные показатели, характеризующие уровень риска, но и определить тенденцию их изменения.

Инструментом решения данной задачи Качалов Р.М. [5] предлагает использовать метод протоколов риска, в которых должна содержаться информация, использованная в процедурах анализа риска, и информация, полученная по его результатам. При этом большое значение должно предаваться хранению данных отчетов; так, изучение ретроспективной информации позволит не только определить тенденцию изменения показателей, но и оценить эффективность принимаемых решений по управлению риском, которые, в свою очередь, основываются на результатах проведения его анализа, и внести соответствующие коррективы.

Остановимся на таком важном и наиболее сложном этапе проведения анализа риска, как его оценка, и рассмотрим основные подходы и методы для его проведения.

Так, процесс оценки риска осложняется в связи с неопределенностью функционирования предприятия в рыночных условиях. Неопределенность присуща деятельности всех субъектов рыночной экономики, но мера, степень и конкретные ее формы могут быть разными.

В настоящее время выделяют различные типы неопределенности, причем разные авторы классифицируют их по-разному. Обзоры видов неопределенности представлены в некоторых диссертационных работах, в частности, Удалова Н.П. [15], в которых также делается вывод о неполноте дан-

ных классификаций, отсюда можно сказать, что проблема полного описания неопределенности и выявления ее практически важных типов до конца не решена.

В свою очередь, выявление разных типов неопределенности способствует выявлению новых подходов к оценке риска.

Рассмотрим подходы к оценке рисков, которые выделяют различные авторы. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. [16], Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. [17] выделяют качественный и количественный подходы; Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. [18] – качественный, количественный и аксиологический; Удалов Н.П. [15] – вероятностный, экспертный и нечетко-множественный и т. д. Таким образом, обзор подходов к оценке риска показал, что чаще всего используются качественный и количественный подходы. С нашей точки зрения, также следует акцентировать внимание на объеме количественной информации и в зависимости от этого классифицировать методы оценки риска.

Зачастую к методам оценки рисков относят методы решения оптимизационных задач, цель которых состоит в нахождении наилучшего, с точки зрения некоторого критерия или критериев, варианта использования имеющихся ресурсов. Безусловно, данные методы нельзя полностью отождествлять с оценкой риска, тем не менее, оценка риска и решение оптимизационных задач направлены на получение информации для принятия оптимальных управленческих решений, поэтому, по-нашему мнению, данные методы нет необходимости разделять.

Обзор методов оценки риска показал, что в основном используются одинаковые методы, в то же время, не выявлено четкой классификации – одни и те же методы разные авторы классифицируют по-разному. Так, например, использование таких показателей при оценке риска как математическое ожидание, среднее квадратическое отклонение, дисперсия, коэффициент вариации, одни авторы (Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. [16], Белей В.В. [13]) классифицируют как статистические методы, другие (Комельчик С.Л. [19]) их относят в группу математических методов, третьи (Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. [18]) – в группу методов теории вероятностей. Подобная ситуация наблюдается и с другими методами.

Из вышесказанного следует, что назрела необходимость построения единой классификации методов оценки риска.

С нашей точки зрения, логичным будет выделение группы математических методов, которая объединит подходы, основанные на использовании при оценке риска и решении оптимизационных задач различных математических теорий – теории вероятностей, теории игр, теории нечетких множеств.

Следующая группа методов – аналитические методы. Она объединяет все методы, предпола-

гающие проведение анализа, на основе имеющейся количественной информации.

Далее следуют методы экспертных оценок – группа методов, которая предполагает коллективную или индивидуальную работу экспертов.

Также логично выделение дополнительной группы, которая бы объединила методы, основанные на использовании компьютерных программ, в частности, метод имитационного моделирования Монте-Карло.

Литература

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
3. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003.
4. Хозяйственный риск и методы его измерения: пер. с венг. / Т. Бачкаи, Д. Мессена, Д. Мико и др. – М.: Экономика, 1979. – 184 с.
5. Качалов, Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. – М.: Наука, 2002. – 192 с.
6. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
7. Ильенкова, Н.Д. Методология исследования риска хозяйственной деятельности: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / Н.Д. Ильенкова. – М., 1999. – 287 с.
8. Экономическая энциклопедия / науч. ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
10. Легостаева, Н.В. Современный методиче-

ский инструментарий диагностики предпринимательских рисков в транспортно-экспедиторских компаниях / Н.В. Легостаева // Транспортное дело России. – 2009. – № 3.

11. Карманов, В.В. Идентификация угроз и уязвимостей процесса для управления рисками и обеспечения экологической безопасности функционирования предприятия / В.В. Карманов, С.В. Карманова, И.В. Новикова // ЭК и П: Экология и промышленность России. – 2010. – № 3. – С. 40–43.

12. Васильев, В. Методика управления риском в инновационно активных компаниях / В. Васильев // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 7. – С. 37–49.

13. Белей, В.В. Методы оценки предпринимательских рисков: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Белей. – М., 2004. – 196 с.

14. Мельник, М.В. Маркетинговый анализ: учебник / М.В. Мельник, С.Е. Егорова. – М.: Рид Групп, 2011. – 384 с.

15. Удалов, Н.П. Методика оценки риска инвестиционного проекта для различных уровней неопределенности проектной информации: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Н.П. Удалов. – М., 2007.

16. Есипов, В.Е. Риски в оценке: теория, методы измерения: учебное пособие / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, С.К. Мирзажанов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 136 с.

17. Чернова, Г.В. Управление рисками: учеб. пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.

18. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2007. – 280 с.

19. Комельчик, С.Л. Оценка предпринимательских рисков / С.Л. Комельчик // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – № 1. – С. 141–148.

Поступила в редакцию 13 октября 2011 г.

Костина Надежда Викторовна. Аспирант, ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», Псковский государственный политехнический институт. Область научных интересов – анализ предпринимательского риска. Тел. 8-(8112) 797724. E-mail: nadya24-03@list.ru.

Kostina Nadezhda Victorovna is a postgraduate student, assistant at Accounting and Audit Department, Pskov State Polytechnic Institute. Research interests: entrepreneurial risk analysis. Phone 8-(8112) 797724. E-mail: nadya24-03@list.ru

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

И.Ю. Окольнішнікова, Е.В. Каточков

Статья посвящена изучению роли стратегического планирования в системе риск-менеджмента предприятий в условиях нестабильной предпринимательской среды. Раскрыта роль стратегического планирования и показана важность формирования формализованной процедуры его реализации. Предложен авторский алгоритм стратегического планирования организации с учетом формирования системы риск-менеджмента и дана характеристика его основных этапов и рассмотрены условия успешного внедрения системы риск-менеджмента в бизнес-практику современных предприятий.

Ключевые слова: менеджмент организации, предпринимательские риски, риск-менеджмент, конкурентоспособность, управление хозяйственными рисками, стратегическое планирование.

Достижение стратегических целей бизнеса возможно посредством разработки общей стратегической концепции управления организацией, в том числе реализацией корпоративного риск-менеджмента. При этом объектом управления рисками являются основные функциональные подсистемы предприятия (производственно-техническая, финансовая, кадровая, организационно-управленческая, инвестиционно-инновационная), управление которыми тесно связано с соответствующими предпринимательскими рисками.

Одной из важнейших функций, предопределяющих надежность управления хозяйственными рисками, является стратегическое планирование. Это объясняется рядом причин.

1. Функция планирования носит стратегический характер и выполняется, как правило, высшим руководством организации.
2. Планирование во многом зависит от характера отношений анализируемой системы с внешней средой предприятия.
3. Управляемая и управляющая системы должны оцениваться с позиций определения их сильных и слабых сторон.
4. Исходным моментом планирования является определение высшей цели организации, так как именно она устанавливает целенаправленные действия по общему управлению, в том числе и риск-менеджменту.

Осознание сущности стратегического планирования предполагает формирование формализованной процедуры ее реализации. Стратегическое планирование можно представить в виде последовательных действий, осуществляемых руководством предприятия и направленных на обоснование комплексных планов, предназначенных для обеспечения высших целей предпринимательской

структуры в условиях рискообразующих факторов. При этом цели и задачи системы управления риском должны быть согласованы с целями и миссией фирмы, а предлагаемые методы нейтрализации рисков адекватны бизнесу данной предпринимательской структуры.

Предлагаемый авторами алгоритм стратегического планирования организации с учетом формирования системы риск-менеджмента представлен на рисунке.

Дадим краткую характеристику основных этапов стратегического планирования предприятия в контексте формирования системы управления рисками.

Миссия фирмы – это краткое описание хозяйственной единицы, ее основных целей, предназначения, сферы деятельности, норм поведения и роли в решении социальных задач общества. Предприятие может успешно развиваться только в случае, если будет удовлетворять определенный спрос потребителей, находящихся во внешней среде. Поэтому именно там можно увидеть миссию организации.

Цели предприятия отличаются от миссии тем, что они всегда предполагают сроки их достижения. Предприятие определяет свои цели в рамках определенных направлений своей деятельности: положение на рынке; инновации; прибыльность; производительность; ресурсы; управление; персонал и т. д.

Оценка и анализ внешней среды предполагает установление основных угроз и факторов риска по отношению к предпринимательской структуре. Основными инструментами для проведения соответствующего анализа являются: СТЭП-анализ макроокружения; SWOT-анализ; матрица возможностей и рисков профиля среды и др.



Алгоритм стратегического планирования организации с учетом формирования системы риск-менеджмента

Выявление сильных и слабых сторон предприятия производится по бизнес-функциям: производство; персонал; маркетинг; управление; финансы; организационная культура. Основными инструментами для проведения анализа внутренней среды являются: SWOT-анализ; диаграмма Омаэ; цепочка ценностей Портера; метод Делфи; метод сценариев и др.

Следующим этапом стратегического планирования является анализ стратегических альтернатив организации с учетом рисков. В принципиальном плане возможно выделение значительного количества моделей поведения предприятия в условиях рынка, но все их можно свести к четырем основным: ограниченный рост, рост, сокращение, комплексное сочетание приведенных стратегий.

Стратегия ограниченного роста характеризуется целями, устанавливаемыми на уровне прошлых достижений с учетом инфляции, и используется в хорошо развитых отраслях со статичной внешней средой. Стратегия роста предполагает значительное увеличение уровня краткосрочных и долгосрочных целей каждого года по отношению к показателям предыдущего года. Стратегия сокращения характеризуется установлением целей ниже достигнутого уровня или исключением некоторых направлений деятельности организации. Стратегия сочетания представляет собой использование первых трех в различном соотношении.

Выбор и реализация стратегии с учетом формирования системы риск-менеджмента предполагает разработку инструментария системного управления рисками в соответствии с принятой

концепцией; методики оценки результативности, качества и экономической эффективности системы риск-менеджмента.

Для успешного внедрения системы риск-менеджмента в бизнес-практику необходимо:

- а) использовать системные решения;
- б) интегрировать систему управления рисками в общую систему управления субъектом хозяйственной деятельности;
- в) иметь инфраструктурное обеспечение и корпоративную культуру.

Эффективный риск-менеджмент должен быть комплексным, так как несистемное управление рисками зачастую приводит к тому, что риски регулируются интуитивно, возникают ошибки в определении приоритетов, а стратегии управления рисками оказываются неадекватными.

Для успешной реализации риск-менеджмента необходима система стабильно функционирующих процессов – корпоративная система риск-менеджмента. Она, по мнению авторов, является совокупностью процедур, обеспечивающих системное использование технологии управления рисками ко всему спектру рисков предпринимательской структуры.

Реализация системы риск-менеджмента во многом определяется тем, насколько она интегрирована в общую систему управления хозяйствующим субъектом. Интегрированность в общую схему управления означает, что:

- определены границы ответственности за управление рисками, а сама деятельность регулируется и координируется через единый центр;

Предпринимательская деятельность

- совершенствуются механизмы и процессы управления рисками;
- стратегии управления рисками улучшают функционирование функциональных подсистем и организации в целом.

Реализация системы управления рисками невозможна без развития информационной инфраструктуры и корпоративной культуры предприятия. Риск-менеджмент может быть эффективно внедрен лишь при условии, что все сотрудники участвуют в управлении рисками. Для этого, в свою очередь, необходимо сформировать соответствующую корпоративную культуру [4].

В современных условиях риск-менеджмент должен быть не только тактическим, но и стратегическим, причем это вызвано многими факторами, такими как глобализация, повышение значимости акционерной стоимости компании, возрастающее количество банкротств.

Прогнозирование и контроль стратегического риска необходимы, прежде всего, как условие стабильности и непрерывности функционирования компании. Поэтому стратегический риск-менеджмент в масштабе предприятия высоко актуален для реализации корпоративных функций и процессов не только в финансовой сфере экономики, но и в нефинансовых отраслях хозяйственной системы. Ему необходим процессный подход, систематический анализ достижения целей, возможностей их пересмотра, самой стратегии и т. д.

В современной концепции интегрированного риск-менеджмента вводится понятие стратегического риска, подразумевающего нестрахуемый и недиверсифицируемый, но критически важный для всего бизнеса риск. Все остальные риски относятся к тактическим [2].

К числу наиболее характерных стратегических рисков следует отнести: риск сильной конкуренции; разрушение конкурентного преимущества; риск потери управляемости; риск потери финансирования; риск потери ключевого сотрудника; риск потери ключевого клиента (партнера); нестрахуемость и/или нехеджируемость; риск потери стратегических знаний; риски предпринимательской культуры и этики; риск репутации; риск спада (кризисная перспектива) [3].

Как правило, в основе стратегических рисков лежат ошибки при принятии решений о стратегии развития организации. По существу, стратегические риски имеют очень высокий уровень влияния на деятельность компании и характеризуются значительным временным лагом.

Основными стратегическими целями интегрированного риск-менеджмента являются:

- получение новых возможностей и выгод за счет принятия рисков;
- повышение рискоемкости организации;
- обеспечение стратегической защиты от рисков;

- предотвращение спадов и смягчение последствий кризисов за счет обеспечения лучшей подготовленности к ним;

– повышение потенциала увеличения корпоративной стоимости;

- снижение зависимости организации от внешних и внутренних неблагоприятных изменений за счет выработки гибкости структуры и процессов.

Вместе с тем, следует отметить, что важность разработки корпоративных стратегий риск-менеджмента руководителями российских предприятий пока явно недооценивается. Идеология и практика риск-менеджмента развивается в России медленными темпами. Поэтому одной из важных задач предприятия является внедрение нового типа менеджерского мышления.

Как было отмечено выше, объектом управления рисками являются основные функциональные подсистемы предприятия. Для того, чтобы контролировать их состояние, необходимо разработать систему показателей, с помощью которых будет осуществляться мониторинг функционирования организации в условиях риска.

Анализ научной литературы показывает, что существует много внутренних и внешних факторов, определяющих успешность и, следовательно, влияющих на итоговые результаты деятельности предприятия [5, 6].

Вместе с тем, в современных условиях изменяются основные подходы к общей оценке и оценке отдельных аспектов деятельности предприятия. Например, если раньше положение предприятия на рынке, а, следовательно, и эффективность его менеджмента, оценивалось по показателю цена/качество выпускаемой им продукции, то ныне акцент сдвигается в сторону оценки возможности предприятия вывести на рынок продукцию, предвосхищающую спрос потребителей [1].

По существу, факторы, определяющие состояние предприятия, различны по своей природе, степени влияния, степени управляемости и т. д. В целях достоверной диагностики предприятия необходимо создать конструкцию, преобразующую эти разнородные факторы таким образом, чтобы установить, какие сферы деятельности предприятия нуждаются в приоритетном совершенствовании. В качестве такой конструкции может выступать система показателей, сформированная на базе функциональных подсистем предприятия.

По мнению авторов, основными показателями функционирования функциональных подсистем предприятия в условиях рискообразующих факторов являются:

1. Общие показатели предприятия – его производственный потенциал, социально-экономическая значимость, инновационность, конкурентоспособность и экологическая составляющая.

2. Производственно-техническая подсистема

– состояние портфеля заказов предприятия, возможность увеличения выпуска продукции и ее технико-технологический уровень, возможности сервисного обслуживания, а также инновационность подсистемы.

3. Финансовая подсистема – финансовая устойчивость предприятия, уровень организации финансового менеджмента, состояние финансового потенциала и оценка финансовых показателей, а также эффективность финансовой стратегии предприятия.

4. Кадровая подсистема – уровень обеспеченности персоналом и его квалификация, уровень оценки и управления интеллектуальным капиталом, активность персонала в разработке и внедрении нововведений, а также эффективность системы взаимодействия персонала и управленческой команды.

5. Организационно-управленческая подсистема – эффективность методов управления, организация процессов принятия управленческих решений в условиях риска, эффективность информационных подсистем обеспечения риск-менеджмента и уровень корпоративности предприятия.

6. Инвестиционно-инновационная подсистема – инвестиционная привлекательность предприятия, эффективность реализации им инвестиционных проектов, общее состояние инновационного потенциала и эффективность реализации нововведений в бизнес-практике.

Для оценки показателей в разрезе основных функциональных подсистем предприятия целесообразно использовать экспертные методы и применять балльную шкалу (от 1 до 5), где 1 – очень низкий уровень; 2 – низкий уровень; 3 – средний уровень; 4 – высокий уровень; 5 – максимальный

уровень по соответствующему показателю функциональной подсистемы.

Приведенная систематизация достаточно полно характеризует деятельность основных функциональных подсистем организации, однако описанные показатели не являются единственно возможными. Предложенные показатели формируют методическую базу, необходимую для проведения диагностики рисков предприятия. Они обеспечивают возможность анализировать, насколько верно определен выбор стратегии развития предпринимательской структуры и какие хозяйственные риски являются наиболее важными, а какие и критическими.

Литература

1. Григорьев, Л. Как увеличить продажу трюфелей / Л. Григорьев // *Эксперт*. – 2007. – № 9.
2. Корнилов, И.А. Основы страховой математики / И.А. Корнилов. – М.: ЮНИТИ, 2004.
3. Королева, Л.А. Проблемы формирования единого понимания концепции экономического риска / Л.А. Королева // *Финансы и инвестиции: сб. науч. трудов / под ред. И.П.Скобелевой*. – СПб.: Политехника, 2006. – Вып. 8.
4. Стюарт, Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007.
5. Marshall Ch. *Measuring and Managing Operational Risks in Financial Institutions: Tools, Techniques, and other Resources*. Singapore: John Wiley & Sons, 2001.
6. Meulbroek, L. (2000) «*Integrated Risk Management for the Firm: A Senior Manager's Guide*», Harvard Business School Working Paper, Boston, MA: Harvard Business School.

Поступила в редакцию 5 марта 2012 г.

Окольнишникова Ирина Юрьевна. Кандидат педагогических наук, доцент, декан торгово-экономического факультета, заведующий кафедрой «Маркетинговые коммуникации», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинг, маркетинговые коммуникации, брендинг, экономика предпринимательства. Контактные телефоны: (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Okolnishnikova Irina Yurievna is a Candidate of Science (Pedagogics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Trade and Economics, head of Marketing Communications Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: marketing, marketing communications, branding, business economics. Phones: (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Каточков Евгений Викторович. Преподаватель кафедры «Экономика торговли» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика предпринимательства, риск-менеджмент. Контактные телефоны: (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: b74b@yandex.ru.

Katochkov Evgeni Victorovich is a lecturer at Economy of Trade Department, Faculty of Trade and Economics, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: business economics, risk management. Phones: (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: b74b@yandex.ru.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

И.П. Савельева, Л.Б. Мартиросян

Статья посвящена вопросам развития малого и среднего предпринимательства. Рассмотрена экономическая сущность и роль данного сектора в экономике страны и региона; подходы к определению субъекта малого предпринимательства. Проведен анализ состояния малого и среднего предпринимательства Челябинской области. Рассмотрен программно-целевой метод развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства; подходы и критерии к определению субъектов малого предпринимательства; государственная поддержка, областная целевая программа развития малого и среднего предпринимательства.

Одним из направлений обеспечения устойчивости экономического роста, многократно подтвержденным мировой практикой, является развитие малого предпринимательства – наиболее мобильного, рискованного и конкурентоспособного сегмента экономики любой страны.

Рассматривая экономическую сущность малого предпринимательства, можно выделить два ее аспекта [1]. Во-первых, малое предпринимательство – это особый сектор экономики, образуемый совокупностью малых товарных предприятий и выступающий в качестве специфической социально-экономической формы мелкого производства в условиях рынка. Малое предпринимательство существует объективно и развивается как некая целостность, как сектор экономики национального, регионального и местного масштабов. Во-вторых, малое предпринимательство представляет собой особый тип деятельности, основанный на инициативной, инновационной, рискованной основе с целью получения предпринимательского дохода.

В Федеральном законе № 209-ФЗ впервые дается понятие малого и среднего предпринимательства как предпринимательской деятельности, осуществляемой соответственно субъектами малого и среднего предпринимательства, в отношении которых могут применяться специальные меры государственной поддержки и стимулирования, установленные законодательством.

Необходимость законодательного обособления в общем объеме малых предприятий, так называемых микрофирм, объясняется тем, что такие маломасштабные организации в большей мере, чем другие, подвержены влиянию «извне» (особенно на начальном этапе своего развития с учетом нестабильных экономических условий), а значит, должны быть обеспечены усиленной поддержкой со стороны государства.

Целесообразность закрепления в законодательстве институционального статуса среднего

предприятия объясняется следующим: малые предприятия при нарушении ими установленных Федеральным законом условий отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса автоматически лишаются льгот и иных видов поддержки, оказываемой им государством, а поскольку никаких форм поддержки средних предприятий в Российской Федерации не предусмотрено и статус подобных организаций законодательно не определен, субъекты малого предпринимательства вынуждены искусственно сдерживать свое развитие, предпочитая дробиться на более мелкие структуры, для того чтобы соответствовать критериям, установленным для них законом, и пользоваться системой льгот и преимуществ.

К субъектам малого предпринимательства отнесены [2]:

- индивидуальные предприниматели;
- микропредприятия – предприятия со среднесписочной численностью работников, не превышающей 15 человек;
- малые предприятия – предприятия со среднесписочной численностью работников, не превышающей 100 человек;
- средние предприятия – предприятия со среднесписочной численностью работников, не превышающей 250 человек.

Основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются [2]:

1. Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации.
2. Обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.
3. Обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства.
4. Оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), резуль-

татов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств.

5. Увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства.

6. Обеспечение занятости населения и развитие самозанятости.

7. Увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта.

8. Увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

На основе анализа социальной, политической и экономической роли малого и среднего предпринимательства в экономике страны, проведенного в работе [3], можно сделать следующие выводы.

Социальная роль: социальная значимость малого и среднего предпринимательства определяется массовостью группы мелких и средних собственников-владельцев малых и средних предприятий и их наёмных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой.

Политическая роль: политическое влияние малого и среднего предпринимательства в различных странах достаточно велико, поскольку эта социальная группа давно стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения.

Экономическая роль: существенная роль малого и среднего предпринимательства в экономической жизни стран с рыночной системой хозяйствования определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта.

Развитие любой формы предпринимательства зависти от двух условий [4]: внутренней экономической обстановки в стране в целом и ее регионах и способности конкретного предпринимателя ис-

пользовать данные ему права для реализации своих хозяйственных целей. В большей степени эти факторы воздействуют на развитие малой экономики, которая наиболее чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры. Динамика малых и средних предприятий [5] за 2008–2011 года представлена в табл. 1.

На основе использования российских критериев определения субъектов малого и среднего предпринимательства рассмотрим состояние данного сектора экономики на примере Челябинской области. Челябинская область является крупным промышленным центром и обладает значительным производственным, трудовым и научным потенциалом, разнообразной ресурсной базой, развитой инфраструктурой.

Малое и среднее предпринимательство Челябинской области – динамично развивающаяся сфера экономики, доказавшая свою жизнеспособность и устойчивость в условиях мирового финансового кризиса и способность конкурировать с крупными и средними организациями на внутреннем рынке. Даже экономический кризис не остановил процесс создания новых малых предприятий. За 2009 год их число выросло на 11,5 %, а численность работающих в них на 3,1 % [6].

Проведенный анализ числа малых и средних предприятий Челябинской области за 9 месяцев текущего года [7] показал, что структурный состав в целом соответствует среднероссийскому в разрезе отдельных видов экономической деятельности (табл. 2).

Количество создаваемых предприятий в отрасли характеризует наличие или отсутствие интереса предпринимателей к конкретному виду деятельности, либо насыщенность данного сектора экономики. Из табл. 2 видно, что основными видами деятельности (занимающими около 80 %) как по стране в целом, так и по Челябинской области в частности, являются: «оптовая и розничная торговля», «операции с недвижимым имуществом», «обрабатывающие производства», «строительство».

Сегодня в сфере малого и среднего бизнеса занято более 36 % работающих во всех секторах экономики области. Малые и средние предприятия формируют 12 % валового регионального продукта Челябинской области, 22 % оборота всех предприятий области, 28 % объема строительных работ.

Если по числу предприятий в разрезе отдель-

Таблица 1

Динамика малых и средних предприятий по России за период 2008–2011 гг.

Субъекты предпринимательства	2008	2009	2010	2011
Малые предприятия	282 651	227706	219607	231178
<i>Прирост</i>		–19,44 %	–3,56 %	5,27 %
Средние предприятия	14 170	15 547	18 260	17 090
<i>Прирост</i>		9,72 %	17,45 %	–6,41 %
Микропредприятия	1 065 016	1 374 661	Нет данных	Нет данных
<i>Прирост</i>		29,07 %		

Предпринимательская деятельность

Таблица 2

Число малых и средних предприятий в январе – сентябре 2011 года

Виды экономической деятельности	Малые предприятия, ед.	Средние предприятия, ед.	Всего, ед.	Уд. вес показателя по области, %	Уд. вес показателя по России, %
Сельское хозяйство	132	52	184	4,04	5,62
Добыча полезных ископаемых	22	7	29	0,64	0,48
Обрабатывающие производства	639	113	752	16,52	15,44
Производство э/э, газа и воды	59	9	68	1,49	3,10
Строительство	589	57	646	14,19	13,71
Оптовая и розничная торговля	1310	64	1374	30,18	30,80
Гостиницы и рестораны	162	11	173	3,80	4,15
Транспорт и связь	235	23	258	5,67	5,7
Операции с имуществом	851	24	875	19,22	17,78
Образование	3	–	3	0,07	0,13
Здравоохранение	51	6	57	1,25	1,30
Прочие услуги	114	3	117	2,57	5,50
Всего	4 183	369	4 552	100,00	100,00

ных видов деятельности возглавляет список «оптовая и розничная торговля», то по числу рабочих мест – «обрабатывающие производства» (табл. 3). Это объясняется тем обстоятельством, что на малых и средних предприятиях сферы торговли, как правило, работает небольшой штат сотрудников. Большинство функций, сопровождающих торговый процесс (например, бухгалтерский учет) передается на аутсорсинг.

Тем не менее, наибольшую конкуренцию крупным и средним предприятиям малый бизнес составляет в сфере торговли: в 2009 году оборот розничной торговли Челябинской области почти на 80 % был сформирован субъектами малого предпринимательства. Более трети объема платных услуг населению оказывают малые предприятия и индивидуальные предприниматели. Практически весь рынок туристских услуг принадлежит малому бизнесу (99,8 %), сфера бытовых услуг на 88,3 % формируется индивидуальными предпринимателями. За 9 месяцев текущего года оборот малых и средних предприятий в сфере торговли (табл. 4) составил 63 %.

Даже в условиях экономического кризиса доля прибыльных предприятий в общем числе малых предприятий в 2009 году, по сравнению с 2008 годом, увеличилась с 67 до 70,5 %.

Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях по итогам 2010 года в целом по России сократился на 6 % (с учетом индекса потребительских цен) [6]. Анализ вложений инвестиций в основной капитал субъектами малого и среднего предпринимательства Челябинской области (табл. 5) показал, что в отраслевом разрезе данный показатель соответствует среднероссий-

скому уровню. Наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал приходится на строительную отрасль.

Таким образом, малое предпринимательство выполняет ряд важных социально-экономических функций, позволяя эффективно решать многие задачи производственного, научного и хозяйственного характера. Оно заполняет те рыночные ниши, которые не может охватить крупный бизнес, и выполняет те работы, которые неэффективны для крупных экономических структур. Малое предпринимательство связывает экономику страны в единое целое и образует своего рода фундамент для нее.

В условиях современного рынка большинству представителей малого и среднего предпринимательства приходится преодолевать многочисленные трудности. Ситуацию усложняет постоянно меняющееся законодательство, что мешает руководителям компаний сориентироваться во всех тонкостях правовых вопросов. Небольшие компании почти не задействованы в федеральных программах и национальных проектах, возможности малых предприятий никем не учитываются. В итоге богатый потенциал малых предприятий остается нереализованным. Эти предприятия нуждаются в привлечении государственной поддержки согласно муниципальных и областных программ.

Малый бизнес в Челябинской области заинтересован в благоприятных условиях для своего развития, которые во многом зависят от государственной политики. За последние десять лет в Челябинской области развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется на основе программно-целевого метода.

Таблица 3

Число рабочих мест на малых и средних предприятиях по видам экономической деятельности в январе – сентябре 2011 года

Виды экономической деятельности	Малые предприятия, ед.	Средние предприятия, ед.	Всего, ед.	Уд. вес показателя по области, %
Сельское хозяйство	4 214	6 794	11008	6,61
Добыча полезных ископаемых	615	1 325	1940	1,16
Обрабатывающие производства	21 863	17 457	39320	23,59
Производство э/э, газа и воды	2 004	1 681	3685	2,21
Строительство	16 573	6 697	23270	13,96
Оптовая и розничная торговля	27 886	4 967	32853	19,71
Гостиницы и рестораны	4 122	939	5061	3,04
Транспорт и связь	7 799	2 889	10688	6,41
Операции с имуществом	27 304	1 325	28629	17,18
Образование	50	–	50	0,03
Здравоохранение	1 442	845	2287	1,37
Прочие услуги	3 776	363	4139	2,48
Всего	118 265	48 387	166652	100,00

Таблица 4

Оборот малых и средних предприятий по видам экономической деятельности в январе – сентябре 2011 года

Вид экономической деятельности	Оборот, млн рублей			Уд. вес показателя по области, %	Уд. вес показателя по России, %
	Малые предприятия	Средние предприятия	Всего		
Сельское хозяйство	1 033,63	1 352,82	2386,45	1,10	2,83
Добыча полезных ископаемых	760,93	1 021,79	1 782,72	0,82	0,00
Обрабатывающие производства	17 446,42	20 428,00	37 874,42	17,51	17,00
Производство э/э, газа и воды	956,89	779,89	1 736,78	0,80	1,11
Строительство	8 802,40	5 808,69	14 611,09	6,76	10,01
Оптовая и розничная торговля	117 812,71	18 128,77	135 941,47	62,86	54,11
Гостиницы и рестораны	2 124,03	373,21	2 497,24	1,15	1,78
Транспорт и связь	3 114,05	1 908,43	5 022,48	2,32	4,69
Операции с имуществом	11 752,15	2 671,81	14 423,96	6,67	7,16
Образование	37,18	–	37,18	0,02	0,02
Здравоохранение	534,87	279,37	814,24	0,38	0,53
Прочие услуги	1 140,31	117,41	1 257,72	0,58	0,74
Всего	165 515,56	52 870,18	216 276,61	100,00	100,00

Комплексный подход обеспечивает наиболее рациональное использование финансовых, материальных, трудовых ресурсов для достижения целей развития малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время в области реализована пятая областная целевая программа (ОЦП) развития малого и среднего предпринимательства. В 2010 году на ее реализацию 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.

Приоритетными направлениями реализации Программы в 2009–2011 годах являлись:

- сокращение административных барьеров;
- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- снижение налоговой нагрузки;
- имущественная поддержка;
- финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время Правительством области принята к реализации шестая ОЦП развития малого и среднего предпринимательства на 2012–2014 годы, основной целью которой является обеспече-

Предпринимательская деятельность

Таблица 5

Инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий в январе – сентябре 2011 года

Вид экономической деятельности	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.			Уд. вес показателя по области, %	Уд. вес показателя по России, %
	Малые предприятия	Средние предприятия	Всего		
Сельское хозяйство	45 727	369 477	415 204	16,72	17,65
Добыча полезных ископаемых	316	51 213	51 529	2,08	4,00
Обрабатывающие производства	132 466	341 722	474188	19,10	14,17
Производство э/э, газа и воды	8 637	7 866	16 503	0,66	1,63
Строительство	467 290	236 078	703 368	28,33	19,58
Оптовая и розничная торговля	75 542	84 939	160 481	6,46	8,65
Гостиницы и рестораны	724	848	1 572	0,06	0,59
Транспорт и связь	12 880	41 713	54 593	2,20	6,22
Операции с имуществом		563 894	563 894	22,71	23,17
Здравоохранение		39 301	39 301	1,58	1,04
Прочие услуги		2 309	2 309	0,09	3,31
Всего	743 582	1739360	2482942	100,00	100,00

ние благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области. Шестая ОЦП является логическим продолжением ранее действующих областных целевых программ и разработана для обеспечения благоприятных условий для динамичного развития малого и среднего предпринимательства в посткризисный период.

Для достижения поставленной в Программе цели должны быть решены следующие задачи:

1) обеспечение занятости населения путем развития деловой активности населения и повышения интереса к предпринимательской деятельности;

2) повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства путем оказания содействия в продвижении производимых ими товаров и услуг на рынок;

3) развитие инфраструктуры и форм финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства;

4) содействие развитию механизмов саморегулирования предпринимательской деятельности.

Источником финансирования мероприятий Программы являются средства областного бюджета с общим объемом финансирования Программы на весь период реализации 207 млн рублей.

В соответствии с ОЦП развития малого и среднего предпринимательства на 2012–2014 года приоритетными видами деятельности для оказания финансовой поддержки на территории Челябинской области являются: обрабатывающие производства; производство изделий народных художе-

ственных промыслов и ремесленных изделий; инновационная деятельность; сельское хозяйство, рыболовство, рыбоводство; здравоохранение, образование и предоставление социальных услуг; услуги по организации внутреннего, въездного туризма.

Управление реализацией ОЦП развития малого и среднего предпринимательства осуществляет Министерство экономического развития Челябинской области. В итоге к 2014 году доля оборота малых и средних предприятий в общем обороте организаций должна увеличиться на два процента, а среднесписочная численность вырасти на 1,5 процента.

Вклад малого и среднего предпринимательства в экономику региона определяется закономерностью: чем больше эффективно работающих конкурентоспособных малых и средних предприятий в промышленности, строительстве и инновационной сфере, тем больше вклад этого сектора в ВВП региона и выше темпы экономического роста. Следовательно, философия, объединяющая интересы крупного, среднего и малого бизнеса, должна быть предельно простой: укрепление экономического и инновационного потенциала государства начинается с местных, локальных рынков, способствующих росту благосостояния населения и авторитета страны в мире.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что малое и среднее предпринимательство несет в себе огромный потенциал для развития экономики и общества в целом, а также для повышения экономического роста регионов.

Литература

1. Ульянова, Е.В. Ученые записки / Е.В. Ульянова // Научно-теоретический журнал МГСУ. – 2000. – № 2(18).

2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в российской Федерации» № 95-ФЗ от 29.07.07 г. // Консультант Плюс.

3. Бублик, В. Правовое регулирование предпринимательства: частные и публичные начала / В. Бублик // Хозяйство и право. – 2000. – №9.

4. Марков, М.М. Малое предпринимательство как фактор экономической безопасности России:

монография / М.М. Марков. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 143 с.

5. <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/> – Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации

6. <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/> – Сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации

7. <http://economchelreg.ru/economicsprogram?article=1797> – Сайт министерства Экономического развития г. Челябинска.

Поступила в редакцию 2 апреля 2012 г.

Савельева Ирина Петровна. Заведующая кафедрой «Маркетинг и менеджмент», доктор экономических наук, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление малым и средним бизнесом; инновационные процессы в экономике; риск-менеджмент. Контактный телефон: +7 902 86 93 564. E-mail: ips60@mail.ru

Savelieva Irina Petrovna is a Head of Marketing and Management Department, Doctor of Science (Economics), South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: small and medium business management; innovation processes in economy; risk management. Phone: +7 902 86 93 564. E-mail: ips60@mail.ru

Мартиросян Лиана Бениаминовна. Ассистент кафедры «Маркетинг и менеджмент», соискатель, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – риск-менеджмент, маркетинг, принятие управленческих решений. Контактный телефон: +7 905 83 93 953. E-mail: info.edu.lia@gmail.com

Martirosyan Liza Beniaminovna is an Assistant at Marketing and Management Department, candidate for a PhD, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: risk management, marketing, management decision making. Phone: +7 905 83 93 953. E-mail: info.edu.lia@gmail.com

Маркетинг

УДК 338.436.32
ББК 65.42

КАНАЛЫ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ И ОБЪЕМОВ ТОВАРОПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.Н. Киселева, А.С. Ланкин

Статья посвящена проблемам развития оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией в России. Рассмотрен процесс товародвижения сельскохозяйственной продукции от производителя до конечного потребителя. Приведена классификация маркетинговых каналов распределения, описан процесс управления ими. Представлена схема товародвижения, включающая действующую инфраструктуру рассматриваемого рынка. Описаны факторы формирования направлений и объемов товаропотоков сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: процесс товародвижения, каналы распределения, сельскохозяйственная продукция.

Свою реализацию агропромышленное взаимодействие, т. е. процесс товародвижения от производителя сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя находит через систему каналов распределения продукции. Каналы товародвижения образуют взаимозависимые организации, участвующие в этом процессе.

Наличие каналов обеспечивает конкурентные преимущества как каждому отдельному участнику, так и всем субъектам, входящим в состав канала. С помощью каналов распределения осуществляется планирование, организация и управление взаимосвязями между организациями, агентствами и функциональными подразделениями предприятия, участвующими в процессе продажи товаров конечным потребителям, которыми являются производственные и коммерческие структуры, а также домохозяйства. Эффективное управление каналом способствует удовлетворению конечных потребителей за счет выбора наиболее оптимального времени и места приобретения товара или услуги.

Маркетинговые каналы представляют собой постоянно меняющуюся систему отношений между экономическими институтами, вовлеченными в процесс купли-продажи [1]. Динамичность каналов распределения не позволяет классифицировать их по какому-то одному признаку, однако с учетом складывающихся внутри каналов институциональных отношений представляется возможным выделить следующие основные типы маркетинговых каналов:

- 1) вертикальная маркетинговая система;
- 2) гибкие маркетинговые каналы распределения продукции;
- 3) каналы с прямыми связями [4].

Эта классификационная схема строится на основе взаимозависимостей между несколькими или всеми участниками канала.

Хотя каналы существенно отличаются друг от друга, наблюдения показывают, что каждый из

них идентифицируется с помощью следующих основных характеристик: социально-правовая среда, сложность, специализация, рационализация, зависимость и непропорциональный риск.

Планирование канала и процесс управления с целью реализации этой стратегии включают в себя следующие шаги:

- позиционирование предприятия;
- разработка маркетинговой и логистической структуры;
- планирование и анализ;
- заключение сделки;
- управление каналами;
- оценка деятельности канала [2].

Основными участниками каналов товародвижения являются:

- продавец;
- посредник (оптовое или розничное звено);
- производитель;
- конечный потребитель.

Каждый канал имеет свои границы:

- географические (область рынка);
- экономические (контроль над продажей определенного объема товаров или услуг);
- социальные (способность взаимодействовать).

Прибыль и расходы канала распределения составляют до 50 % цены, которую платит конечный потребитель, поэтому эффективность канала – определяющий фактор прибыльности и конкурентоспособности предприятия. Возможности и мотивация организаций, входящих в канал, определяют способность поставщика создать конкурентное преимущество в обслуживании покупателя и удовлетворении его потребностей. Управление каналами является одним из основных способов повышения конкурентоспособности предприятия и ценности ее товара [6].

Чем больше количество покупателей и чем более специализированы производители, тем выше

потенциальная эффективность многоуровневых каналов распределения.

Одноуровневые и многоуровневые маркетинговые каналы являются прямонаправленными, так как циркуляция товаров в них происходит от производителей сырья к производителям полуфабрикатов, затем к изготовителям готовой продукции, а после этого – к конечным потребителям.

Каналы товародвижения сельскохозяйственной продукции с участием посредников можно классифицировать на основе степени их интеграции и контроля над ними производителя:

– конвенционные каналы образуются сетями независимых торговцев, агентов или вспомогательных компаний, которые стремятся максимально увеличить собственную прибыль, не заботясь об общей прибыли канала;

– вертикальные маркетинговые системы представляют собой интегрированные сети производителей и посредников, профессиональное управление которыми направлено на достижение максимальной эффективности канала в целом. К ним относятся кооперативы, компании, обладающие торговыми привилегиями, и сети каналов, в которых ведущее положение занимают оптовики, крупные производители и сети розничных магазинов [5].

В основе специализации в каналах распределения лежит получение сравнительных преимуществ. Создание собственных каналов позволяет производителям повысить эффективность инвестиций в основную деятельность, а посредники обычно более эффективны в пробуждении интереса к товару и его поставках на целевые рынки.

Распределение сельскохозяйственной продукции может быть интенсивным, эксклюзивным и избирательным.

– Интенсивное распределение. Компании обычно стремятся максимально увеличить количество торговых точек, в которых продается дешевая продукция. Чем интенсивнее распределение, тем выше эффективность посредников.

– Эксклюзивное распределение. Производитель ограничивает распределение до очень небольшого числа посредников, которые обычно получают эксклюзивное право на продажу продукции на определенной территории. Взамен производитель надеется добиться увеличения объема сбыта своей продукции, усилить контроль над ценообразованием и торговой практикой и сохранить безупречный имидж марки.

– Избирательное распределение. Производители стремятся к золотой середине между интенсивным и эксклюзивным распределением. Задача поставщика заключается в достижении достаточного охвата и в то же время в его ограничении, что позволяет работать только с квалифицированными дилерами.

Производители обычно выбирают те каналы, в которых они имеют возможность контролировать работу участников, влиять на разработку посредником стратегии продвижения и представления товара покупателям. Степень контроля опре-

деляется относительной властью поставщика над каналом и возможностью применять к посреднику санкции за неудовлетворительную работу.

При этом основное внимание уделяется сегментам рынка, выделенным поставщиком и отличительным преимуществам продукции.

Выбрать наиболее оптимальные источники и формы товароснабжения розничных торговых предприятий можно с помощью разработки схем завоза по товарной группе. Эти схемы определяют порядок движения сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров от промышленных предприятий, оптовых баз и других поставщиков до розничных торговых предприятий по каждой товарной группе, а в случае необходимости – по отдельным подгруппам товаров. Схемы предусматривают конкретный порядок завоза товаров в каждое розничное торговое предприятие.

Необходимость ускорения адаптации отечественной розничной торговли к условиям рыночной экономики требует организации четкого функционирования хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров. Косвенные каналы товародвижения связаны с перемещением сельскохозяйственной продукции от производителя к независимому участнику товародвижения – к оптовой фирме, а затем к рознице и далее – к потребителю. Косвенные каналы товародвижения обычно используют фирмы, которые, чтобы увеличить свои рынки и объем сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов и, соответственно, от определенной доли контроля над каналами сбыта и контактов с потребителями. В силу того, что косвенные каналы включают независимых участников, разрабатывается общий план маркетинга и распределения обязанностей. При контрактных соглашениях все условия, касающиеся товародвижения, цен и так далее, четко оговариваются для каждого участника в письменной форме. Например, изготовитель и розничный магазин могут подписать контракт, указывающий сроки поставок, комиссионные, условия платежа, поддержку в рекламе и обращения с продукцией, скидки от размера поставок, маркировку и витрины.

При управляемом канале доминирующая в процессе товародвижения фирма планирует программу маркетинга и распределяет ответственность. В зависимости от соотношения сил лидером может быть производитель, оптовик или розничный магазин. Например, производитель, хорошо известный изготовитель продукции может определить ее диапазон и метод сбыта (при этом может отказаться продавать через не сотрудничающие каналы сбыта: соответственно большой розничный магазин может отказаться реализовать ту или иную продукцию, если ее поставщики не будут соблюдать выдвигаемые им условия).

Если фирма сокращает длину канала, приобретая предприятие на другом этапе товародвижения, например, когда производитель объединяется с оптовиком, имеет место вертикальная интегра-

ция. Это позволяет фирме получить большую независимость, обеспечить снабжение, сократить расходы на посредников, контролировать каналы сбыта и координировать срок прохождения товаров через них. В то же время, вертикальная интеграция ограничивает конкуренцию, развивает неэффективность и не снижает цены для потребителей.

Если фирма-производитель хочет усилить положение на своем этапе канала, то он может осуществлять горизонтальную интеграцию, или экспансию, и приобретать предприятие аналогичной специализации. Это позволяет фирме увеличить свои размеры, долю на рынке, эффективнее использовать средства массовой информации и методы распределения и сбыта. Фирмы, производящие потребительские товары, должны не только выбрать каналы товародвижения, но и определить интенсивность их использования. При эксклюзивном распределении и сбыте фирма резко ограничивает количество оптовых и розничных торговцев в географическом регионе, может использовать один или два розничных магазина в конкретном торговом районе [3].

Она стремится к престижному статусу, контролю над каналами сбыта и высокой доли прибыли и готова согласиться с меньшим объемом сбыта. При избирательном распределении и сбыте фирма использует среднее число оптовиков и розничных магазинов, пытается сочетать контроль над каналом, престижный уровень с хорошим объемом продаж и прибыли. При интенсивном сбыте фирма-изготовитель использует большое число оптовых и розничных торговцев. Ее цели – широкий рынок сбыта, использование всех каналов, массовая реализация и высокая прибыль. Эта стратегия направлена на наибольшее количество потребителей.

Есть и другие возможности. Во-первых, могут использоваться двойные каналы товародвижения. При этом производитель выходит на различные рыночные сегменты или диверсифицирует свою деятельность, продавая по двум или более каналам.

Для успешного продвижения на российском рынке сельскохозяйственной продукции необходимо оптимально организовать все процессы товародвижения. Оптимизация товаропотоков сельскохозяйственной продукции обеспечивает своевременные поставки продукции потребителю, позволяет минимизировать издержки доставки товара от производителя до конечного потребителя, а также повышает информативность производителя о потребительском рынке.

Схема товародвижения сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя представлена на рис. 1.

Наметившиеся положительные тенденции развития конкурентной среды на агропродовольственном рынке, а также уже имеющийся внутренний потенциал предприятий, способствующий формированию их долгосрочных конкурентных преимуществ на отечественном и мировом рынках, могут быть реализованы в полной мере при активной политике государства по созданию институциональной среды конкуренции.

Эта политика предусматривает создание равных условий развития всех форм собственности и форм хозяйствования, защиту прав собственности, эффективную антимонопольную политику, стимулирование малого бизнеса. Кроме того, большое значение имеет создание благоприятных макроэкономических предпосылок: стимулирование внутреннего спроса, эффективная протекционистская политика, взаимодействие реального и финансового секторов экономики, развитие инновационного сектора.

Современный подход к формированию конкурентных стратегий предполагает совмещение конкуренции с сотрудничеством. При этом все участники такого процесса образуют так называемую экосистему, действующую на основе соконкуренции. Комбинация сотрудничества и конкуренции придает большую динамичность отношениям, чем та, которую предполагают слова «конкуренция» и «сотрудничество», используемые по

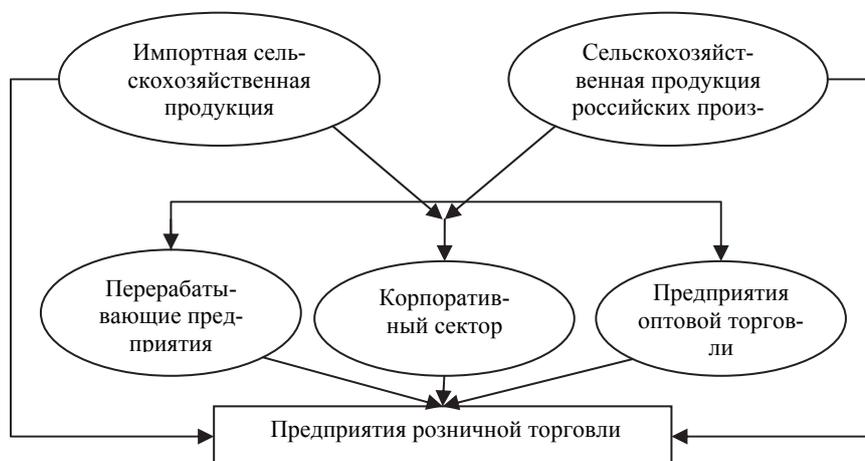


Рис. 1. Схема товародвижения сельскохозяйственной продукции

отдельности. Это позволяет извлечь наибольшую пользу от сочетания творческого, интеллектуального и лидерского потенциалов и помогает предприятиям достигнуть наилучших результатов.

Действенной формой поддержки конкуренции является целенаправленная структурная политика, способная обеспечить институциональную либерализацию экономики. Речь идет об устранении правовых, организационных и административных ограничений на «вход» новых капиталов на рынки и о свободном перемещении товаров и капитала внутри страны, включая ликвидацию криминальных барьеров. Именно эти ограничения и барьеры в настоящее время выступают главными препятствиями на пути развертывания конкуренции, так как ведут к искусственному снижению численности компаний в прибыльных отраслях.

Неэффективность института барьерного регулирования объясняется в значительной степени наличием «эффекта блокирования», когда любые попытки отменить существующие входные барьеры определенного вида встречают сопротивление заинтересованных групп из представителей государственного аппарата и коммерческих структур, делающих «барьерный бизнес» и извлекающих статусную ренту. Общая линия борьбы должна быть направлена в большей степени на преодоление условий, делающих привлекательными инвестиции в «барьеростроение», чем на борьбу с отдельными барьерами. К наиболее существенным барьерам входа на рынок сельскохозяйственной продукции относятся:

– экономические барьеры (налоговая, кредитная, инвестиционная, ценовая политика государства, сроки окупаемости капиталовложений, неплатежи и др.);

– административные барьеры (устанавливаемые органами исполнительной власти всех уровней процедуры регистрации предприятий, выдачи лицензий на право деятельности, предоставление помещений и земельных участков, порядок ввоза-вывоза продукции, квотирование и т. д.);

– барьеры, возникающие вследствие проведения определенной политики уже существующими на рынке структурами, в том числе вертикально и горизонтально интегрированными;

– барьеры, связанные с ограниченной емкостью рынка, спросовые ограничения;

– барьеры, обусловленные неразвитостью рыночной инфраструктуры;

– объективно существующие барьеры, связанные с ограниченностью природных ресурсов и необходимостью природоохранной деятельности;

– барьеры криминального характера.

С точки зрения отрицательных экономических последствий экономические потери, возникающие от существования барьеров, могут быть разграничены:

– на прямые потери, обусловленные завышением розничных цен хозяйствующими субъектами вследствие включения в них официальных и тене-

вых выплат, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения «барьерных правил»;

– косвенные потери, связанные с недопроизводством ВВП из-за снижения эффективности использования имеющихся ресурсов ввиду затрудненного входа субъектов малого и среднего бизнеса на рынке.

По уровню барьеров, устанавливаемых на пути входа новых фирм на рынок, отрасли классифицируются, как известно, на следующие типы:

1) со свободным входом: уже действующие на рынке фирмы не обладают никакими преимуществами по сравнению с потенциальными конкурентами; цена в отрасли устанавливается на уровне предельных издержек;

2) с краткосрочными барьерами входа: старые фирмы могут получать положительную экономическую прибыль в краткосрочном периоде за счет краткосрочного недопущения новых фирм на рынок, однако преимущества старых фирм исчезают в долгосрочном периоде;

3) с замедленным входом: старые фирмы обладают преимуществами перед новыми фирмами и проводят ценовую политику, которая препятствует проникновению новых фирм на рынок, в результате чего старые фирмы получают положительную прибыль даже в долгосрочном периоде;

4) с заблокированным входом: вход новых фирм на рынок полностью блокирован старыми фирмами и в краткосрочном и в долгосрочном периодах [5].

Зерновой и мясной отраслевые рынки могут быть отнесены к третьему типу входа новых фирм на рынок. На этих рынках в большинстве случаев установилась олигополия, сформировались крупные зерновые компании, холдинги, полностью контролирующие рыночную конъюнктуру. Вход на данный рынок новых фирм практически невозможен.

Молочный и овощной отраслевые рынки следует отнести к имеющим краткосрочный тип барьеров. Здесь сложилась преимущественно монополистическая конкуренция, на рынке преобладают средние и мелкие фирмы, оказывающие определенное влияние на формирование рыночной цены.

Основные факторы, влияющие на направления и объемы товаропотоков сельскохозяйственной продукции можно представить, на наш взгляд, в виде схемы, приведенной на рис. 2.

Опасной тенденцией является активное внедрение в сферу торговли зарубежных фирм и компаний, которые заинтересованы, прежде всего, в реализации импортной сельскохозяйственной продукции на нашем рынке или напротив, используя российские сырье и рабочую силу, – в вывозе дефицитной готовой продукции из страны. Имея свои объекты хранения, они, в основном, ориентированы либо на продвижение на нашем рынке импортной продукции, либо на вывоз продукции из страны. При реализации своих инвестиционных программ эти компании часто оговаривают 50%-ный объем реализации импортной продукции на

Маркетинг

Количество покупателей на рынке	Количество контролируемых источников	Производственный процесс
Размер закулающей организации	Экономические ограничения и традиции	Размер заказа
Расположение покупателей	Барьеры вхождения на рынок	Внешний вид
Размер фирмы-производителя	Законы и регулирование	Тип продукции (покупательская характеристика)
Финансовые возможности фирмы-производителя	Конкуренция среди покупателей	Тип продукции (рынок)
Место фирмы-производителя на рынке	Размер продукции	Время закупки
Желательный охват рынка	Вес продукции	Интервалы закупок
Доступность информации о рынке	Возможность порчи продукции	Регулярность закупок
Количество конкурентов	Стоимость продукции	Требования к доступности
Расположение конкурентов	Срок хранения продукции	Взаимосвязанность потоков продукции

Рис. 2. Факторы формирования направления и объемов товаропотоков сельскохозяйственной продукции

вводимых торговых объектах. Этому способствует слабая защищенность отечественного рынка от внешней экспансии продовольствия. Во многих регионах для них создают более льготные условия по сравнению с отечественными компаниями, выделяя им лучшие земельные участки с развитой торговой и коммунальной инфраструктурой.

Несмотря на большие негативные изменения в товародвижении сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в нем стали проявляться и положительные тенденции. Наиболее отчетливо это видно на примере формирования на продовольственном рынке крупных торгово-розничных сетей, сетей общественного питания, производственно-торговых формирований с полным технологическим циклом «от поля до прилавка», создания систем продовольственного обеспечения крупных городов. Эти формирования без участия независимого оптовика создают собственные оптовые базы, склады, хранилища, распределительные центры, закупают продукцию непосредственно в местах ее сбора и отгрузки у переработчиков. Этим самым ликвидируются лишние звенья в товародвижении, оптимизируются товаропотоки, снижаются издержки обращения, устанавливаются прямые связи производителей с предприятиями розничной торговли. В качестве примеров можно привести производственно-торговые объеди-

нения агрофирмы «Белая Дача», ОАО «Малино» в Московской области, агрофирму ЗАО «Краснодонское» в Волгоградской области, совхоз «Звениговский» в Республике Марий-Эл и др.

Литература

1. Бернет, Д. *Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход* / Д. Бернет, С. Морриарти; [пер. с англ.]; под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
2. Беленов, О.Н. *Поведение потребителей: учеб. пособие* / О.Н. Беленов – Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 2001. – 224 с.
3. Воротников, И.Л. *Организация оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией* / И.Л. Воротников, С.А. Богатырев и др. – Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2009. – 280 с.
4. Гадаенко, Т.А. *Маркетинговое управление. Полный курс МВА: принципы управленческих решений и российская практика* / Т.А. Гадаенко. – М.: ЭКСМО, 2005. – 480 с.
5. Герчикова, И.Н. *Методика проведения маркетинговых исследований* / И.Н. Герчикова // *Маркетинг*. – 1995. – № 3. – С. 31–42.
6. Ландреви, Ж. *МЕРКАТОР. Теория и практика маркетинга: в 2 т.* / Ж. Ландреви, Д. Линдон, Ж. Леви. – М.: МЦФЭР, 2007. – 1176 с.

Поступила в редакцию 1 июля 2011 г.

Киселева Елена Николаевна. Кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Коммерция в АПК» ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова», профессор. Область научных интересов – развитие агропродовольственного рынка России. Контактный телефон: 8-927-223-32-79. E-mail: kafedra.kim@mail.ru, vlasik_vik@mail.ru

Kiselyova Elena Nikolaevna is Cand. Sc. (Economics), Assistant Professor, head of the Commerce in Agricultural Department of Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov, professor. Research interests: development of the agro-food market of Russia. Tel.: 8-927-223-32-79. E-mail: kafedra.kim@mail.ru, vlasik_vik@mail.ru

Ланкин Артем Сергеевич. Ассистент, соискатель кафедры «Коммерция в АПК» ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». Область научных интересов – развитие оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией. Контактный телефон: 8-905-034-88-76

Lankin Artem Sergeevich is assistant, a candidate for a degree at the Commerce in Agriculture Department of Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov. Research interests: development of wholesale trade of agricultural production. Tel.: 8-905-034-88-76.

ВОПРОСЫ ПОСТРОЕНИЯ РЕАЛИЗУЕМОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАЦИОНАРНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ

Н.С. Дзензелюк

Статья посвящена проблематике построения системы управления запасами (СУЗ) с использованием адаптивного метода. Предлагаемая методология синтеза СУЗ обладает простотой и доступностью аппарата ее реализации и позволяет построить систему управления, которая отличается эффективностью и инвариантностью к изменениям параметров окружающей внешней среды в широком диапазоне их значений.

Ключевые слова: адаптивное управление, управление производственными запасами, модели систем управления запасами.

Несмотря на большой пласт теоретических исследований, проблема управления запасами в условиях нестационарного рынка, задача разработки методов и моделей, эффективно реализуемых на практике, остается по-прежнему нерешенной и актуальной [1].

В качестве приемлемого практического инструмента здесь следует использовать эвристический подход, основанный на идее оптимизации систем методом сравнительного анализа вариантов путем их имитационного моделирования в диалоговом режиме [4].

В соответствии с обоснованным и принятым (системным) подходом [1, 2] на первом этапе синтеза искомой СУЗ было проведено исследование ее внешней среды (рыночного спроса и поставок), в ходе которого были решены две основные задачи:

– изучен реальный типизированный рынок потребительских товаров с целью выявления общих закономерностей динамично развивающихся рынков;

– разработан алгоритм исследования рынка, позволяющий получить адекватные оценки текущих показателей спроса и их прогнозные значения.

К качественным результатам решения первой из указанных задач прежде всего следует отнести многофакторность и изменчивость параметров трендовой модели спроса, а также нестационарность исследуемого рынка товаров.

Так, исследования показали, что использование корреляционно-регрессионного аппарата для установления факторных связей спроса с поставками товаров традиционным путем, т. е. на базе статистической обработки исходных временных рядов объемов продаж и поставок, приводит к малосодержательным результатам. В целях получения более объективной информации о наличии,

уровне и направленности причинно-следственных связей между указанными показателями целесообразно уменьшать влияние случайной компоненты товарного рынка путем анализа функции взаимной корреляции не исходных временных рядов, а их трендов.

Основным итогом решения второй задачи – экспериментального исследования адекватности известных методов выявления трендов временных рядов – явилось определение рабочего алгоритма [5], который может быть рекомендован в качестве надежного метода построения трендов спроса, объективно отражающих реальные тенденции современного нестационарного рынка розничных товаров массового потребления.

Полученные результаты исследования особенностей искомого рынка послужили дополнительным аргументом в пользу ранее сделанного вывода о необходимости применения компьютерных технологий и техники моделирования как единственного инструмента практического решения задачи исследования рыночного спроса в условиях его значительной стохастичности и нестационарности.

Заметим также, что эти результаты, как и приведенные в [1] выводы обзора строго оптимальных стратегий и моделей управления запасами, еще раз показали, что использование последних в практических приложениях не представляется возможным. Поэтому для решения искомой задачи синтеза СУЗ в качестве рациональной стратегии была предложена простая «двухуровневая (R, r) – стратегия» с раздельным формированием параметров управления запасами [3]. При ее решении автором [3] принят целый ряд существенных ограничений, которые не соответствуют условиям функционирования искомой СУЗ (прежде всего, отмеченная значительная нестационарность и сто-

хастичность внешней среды). В то же время, с точки зрения предлагаемого подхода к синтезу СУЗ, результаты [3] обладают особой привлекательностью, которая заключается в их наглядном характере, позволяющем определить общую морфологическую структуру СУЗ по спросу. Поэтому указанная структура может быть достаточно просто преобразована в структуру, обладающую большей гибкостью и, следовательно, и эффективностью в условиях динамической среды. В свою очередь построение такой модели позволяет оценить возможность распространения любых результатов, полученных с ее помощью, на более общие условия функционирования СУЗ с помощью метода имитационного моделирования. Последние соображения имеют важные последствия, так как позволяют снять целый ряд ограничений, используемых в [3].

Следует остановиться на указанных ограничениях подробнее с целью формирования понимания, как предлагаемая методика позволяет их разрешить. Первозванным А.А. [3] величина случайной составляющей \tilde{q}_{t+T}^* формируется как линейная функция отклонений запаса z_t от заданного уровня r , который трактуется не как порог срабатывания в (R, r) – стратегии, а как средний уровень запасов перед поступлением очередного заказа q_{t+T}^* . Поэтому нахождение величины r^* связано с необходимостью оптимизации квадратичной интегральной формы, которая при справедливости гипотезы о нормальности плотности распределения x_t и заданных значений издержек дефицита (штрафа) π_r и хранения h_r запаса r приводит к достаточно простым соотношениям, связывающим величину r^* , оптимальную в смысле минимума дисперсии флуктуации запасов $\sigma_{Zt, \min}^2$ и издержками π_r, h_r согласно

$$r = k_r \cdot \sqrt{\sigma_{Zt, \min}^2}, \quad \Phi(k_r) = 0.5 - \frac{h_r}{\pi_r + h_r},$$

$$\Phi(k_r) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \cdot \sigma_{Zt, k_r}} \int_0^\infty \exp\left\{-\frac{z_t^2}{2\sigma_{Zt}^2}\right\} dz_t. \quad (1)$$

Нахождение весовых коэффициентов оптимальной передаточной функции системы стабилизации и параметра k_r в более общем случае (при других законах распределения случайных параметров среды) даже при линейном законе управления чрезвычайно затруднено. Поиск оптимального решения в такой постановке требует применения специальных методов для каждого конкретного случая, а синтезированные при этом стратегии управления не имеют простого толкования и поэтому их обобщение на практике не представляется возможным.

Адаптивная стратегия позволяет обойти указанные трудности. Основной проблемой практической реализации процедуры формирования заказа

q_{t+T}^* здесь является решение задачи выбора оцениваемых параметров вариации спроса и определение формы их функциональной связи с параметром управления r при $r = r^*$, т. е. с его оптимальными значениями, которые находятся из условия минимизации суммарных издержек управления страховым запасом C_r .

В качестве оцениваемого параметра вариации спроса логично выбрать его коэффициент вариации $\text{var}\{x_t\} = \sigma_{x_t} / \bar{x}_t$. Именно этот относительный параметр определяет среднее число дней дефицита $\bar{\eta}$ в каждом цикле оперативного управления длительности T по случайной компоненте спроса.

Условие оптимизации параметра r (издержки хранения страхового запаса – C_{ir} и издержки собственно дефицита – $C_{v\eta}$) имеет вид

$$r^* = \{r \in \Omega_r / (C_{ir} + C_{v\eta}) = \min\}, \quad (2)$$

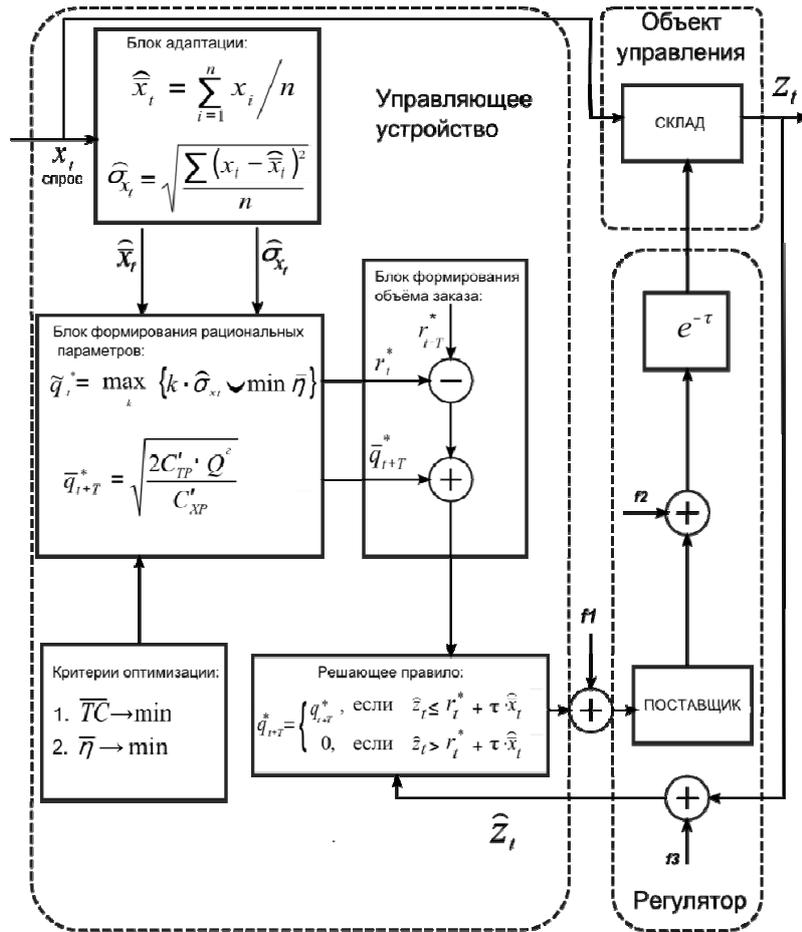
где $C_{ir} = k_{ir}r$, k_{ir} – коэффициент, отражающий доходность альтернативного вложения капитала; $C_{v\eta} = k_\eta \cdot \bar{\eta}(r)$, k_η – удельные издержки в день, связанные с неудовлетворенным спросом по причине дефицита; $\bar{\eta}(r)$ – функция связи среднего числа дней дефицита $\bar{\eta}$ за анализируемый период и уровня страхового запаса r , имеющая обратно пропорциональный характер.

В рассматриваемом здесь адаптивном варианте значение $\bar{\eta}$ зависит дополнительно от оценки вариации спроса $\text{var}\{x_t\}$, т. е. от частных оценок его интенсивности \bar{x}_t и СКО σ_{x_t} так, что $\bar{\eta}(r) \equiv \bar{\eta}(r; \bar{x}_t; \sigma_{x_t})$. Очевидно, что в общем случае широкого класса исходных условий (параметров и законов плотности распределения спроса) вид функции $\bar{\eta}(r; \bar{x}_t; \sigma_{x_t})$ будет различен и может быть получен экспериментально в процессе имитационного моделирования в форме семейства кривых $\bar{\eta}(r; \text{var}\{x_t\})$. Последние могут быть трансформированы в соответствующее семейство кривых издержек $C_{v\eta}(r; \text{var}\{x_t\})$ для использования в целевой функции C_r при нахождении оптимальных значений r^* и установлению функционального соответствия между параметром управления r^* и значениями оценок вариации спроса $\text{var}\{x_t\}$. С учетом сказанного условие оптимизации примет вид:

$$r^* = \{r \in \Omega_r / (k_{ir} \cdot r + k_\eta \cdot \bar{\eta}(r; \text{var}\{x_t\})) = \min\}, \quad (3)$$

Структура адаптивной СУЗ, соответствующая изложенной стратегии и модели управления запасами, представлена на рисунке.

Применение такой стратегии и структуры, с одной стороны, позволяет радикально упростить решение задачи выбора параметров управления СУЗ. С другой – использовать преимущества адаптивного метода как наиболее эффективной и в то же время легко интерпретируемой а, следовательно, и практически реализуемой стратегии управле-



Структура адаптивной СУЗ

ния запасами в нестационарных условиях функционирования.

В качестве критериев выбора параметров детерминированной и стохастической компонент заказываемого товара целесообразно принять условие минимума совокупных издержек управления оперативным и страховым запасами как наиболее адекватное в рыночных условиях.

Для параметрического синтеза предлагаемой квазиоптимальной системы, в частности выбора второй компоненты заказываемого товара – страхового запаса естественно воспользоваться эвристическим подходом, а именно – сравнительным анализом вариантов с помощью метода статистического имитационного моделирования.

Таким образом, параметрический синтез адаптивной СУЗ потребовал решения следующих задач.

1. Определение вида функции $\bar{\eta}(r) \equiv \bar{\eta}(r; \hat{x}_t; \hat{\sigma}_{x_t}) \equiv \bar{\eta}(r; \text{var}\{x_t\})$.
2. Изучение скорости сходимости и состоятельности оценок $\hat{x}_t, \hat{\sigma}_{x_t}$ в диапазоне возможных параметров спроса \bar{x}_t, σ_{x_t} и различных законов его распределения.

3. Оценка близости квазиправила соответствия (R,r) – стратегии $\hat{U}(q,r)$ и оптимального $U^*(q,r)$ с помощью анализа чувствительности параметров \tilde{q}^*, r^* и издержек C_q и C_r по отношению к вариациям параметров \bar{x}, r и широких классов законов распределения спроса.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Разработанные стратегия, модель и алгоритм оптимизации параметров СУЗ обладают универсальностью. Полученная система обеспечивает бездефицитное удовлетворение спроса на хранимые номенклатуры при уровнях оперативного и страхового запаса, соответствующих минимуму суммарных издержек в широком диапазоне изменения коэффициента вариации ($\text{var}\{x_t\} = 0,2, \dots, 5$) при нормальном законе плотности распределения спроса.
2. Аналогичные результаты получены для равномерного закона и закона плотности распределения реального спроса, обладающего существенной правой асимметрией и $\text{var}\{x_t\} = 1$.
3. Таким образом, рекомендуемая методология синтеза СУЗ, обладая простотой и доступностью

стью аппарата ее реализации, одновременно позволяет построить систему управления, которая отличается эффективностью и инвариантностью к изменениям параметров окружающей внешней среды в широком диапазоне их значений.

Литература

1. Дзензелюк, Н.С. *Методологические основы адаптивного управления производственными запасами в условиях нестационарного рынка* / Н.С. Дзензелюк // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика»*. – 2011. – Вып. 18 – № 21 (238).

2. Дзензелюк, Н.С. *Отчет по теме «Разработка теории, методов и моделей управления нестационарными товарно-денежными потоками в условиях рынка»* / Л.А. Баев, Н.С. Дзензелюк, Ю.Н. Тарасов. *Этап 1*, 1998 г., рег. № 01.980006130, инв.

№ 02.99.0003469. – 53 с.; *Этап 2*, 1999 г., инв. № 02.20.0002746. – 70 с.

3. Первозванский, А.А. *Математические модели в управлении производством и запасами* / А.А. Первозванский. – М.: Наука, 1975

4. Дзензелюк, Н.С. *Моделирование системы управления запасами в среде MATLAB 6.5 / Simulink 5.0* / Н.С. Дзензелюк, Е.И. Кожейкина, Ю.Н. Тарасов // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика»*. – 2005. – № 12(59).

5. Дзензелюк, Н.С. *Алгоритмы выявления и измерения трендов для прогноза сбыта товаров в условиях несформировавшегося спроса* / Л.А. Баев, Н.С. Дзензелюк, Ю.Н. Тарасов // *Совершенствование управления в условиях становления рыночных отношений: тематич. сб. научн. тр.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1997. – С. 147–154.

Поступила в редакцию 23 января 2012 г.

Дзензелюк Наталья Сергеевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления проектами, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – адаптивные системы управления логистическими процессами на предприятии. Контактный телефон: (8-351) 267-93-84.

Dzendzelyuk Natalia Sergeevna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Economics and Project Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: adaptive enterprise logistics management systems. Phone: (8-351) 267-93-84.

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДАХ С ЦЕЛЬЮ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

С.В. Калентеев, В.М. Каточков, Ю.Е. Кузменко

Рассматривается проблема высокого уровня безработицы экономически активного населения в монопрофильных городах. В качестве одного из решений проблемы трудоустройства населения предлагается развитие логистики на данных территориях. Предложены алгоритмы определения наиболее приоритетных территорий для реализации логистических проектов.

Ключевые слова: логистика, безработица, логистический центр, государственно-частное партнерство, моногород, население, финансовый кризис, инвестиции, органы местного самоуправления.

Одним из главных последствий любых кризисных явлений в экономике является безработица населения. Согласно стандартам Международной организации труда безработными признаются лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы, т. е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации или работодателю, использовали личные связи и т. д., или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели [1].

Уровень зарегистрированной безработицы – отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к численности экономически активного населения, рассчитанное в процентах. Другими словами, это соотношение числа лиц, занимающихся активным поиском работы, к общему числу работающих лиц. Данный показатель не в полной мере отражает истинную ситуацию с трудоустройством населения в регионе, однако является наиболее точным и объективным.

Наиболее остро проблема встаёт в так называемых «монопрофильных городах» (моногородах). Моногород – населённый пункт, в котором находится градообразующее предприятие. Согласно федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 27.12.2009 г.) градообразующим предприятием является юридическое лицо, численность работников которого составляет не менее 25 % от общего числа экономически активного населения населённого пункта [2]. По данным Межведомственной рабочей группы Министерства регионального развития в субъектах Российской Федерации на

сегодняшний день в России примерно 335 моногородов [3].

Рассмотрим уровень зарегистрированной безработицы экономически активного населения в моногородах Челябинской области. Если не брать в расчёт три закрытых административно-территориальных образования (ЗАТО) – Озёрск, Снежинск, Трёхгорный, то из оставшихся 8 моногородов Челябинской области в кризисном 2009 г. 7 имели зарегистрированный уровень безработицы экономически активного населения выше, чем в среднем по области – 3,4 % (табл. 1) [1].

Таблица 1
Уровень зарегистрированной безработицы в монопрофильных городах Челябинской области, %

Наименование населенного пункта	Уровень зарегистрированной безработицы в % к численности экономически активного населения	
	за 2009 г.	за 2010 г.
Верхнеуфалейский городской округ	8,2	4,7
Карабашский городской округ	9,8	5,7
Магнитогорский городской округ	2,1	0,7
Миасский городской округ	5,5	3,1
Усть-Катавский городской округ	7,1	6,0
Ашинский муниципальный район	7,4	5,4
Нязепетровский муниципальный район	19,0	13,1
Саткинский муниципальный район	6,0	4,3
По Челябинской области в среднем	3,4	2,2

Как видно из табл. 1 самые высокие показатели уровня зарегистрированной безработицы были в Нязепетровском муниципальном районе – 19,0 %, Кусинском муниципальном районе –

14,0 %, Верхнеуфалейском городском округе – 8,2 %. Единственный населенный пункт, относящийся к моногородам с зарегистрированной безработицей ниже среднеобластной – Магнитогорский городской округ (2,1 %), где градообразующим предприятием является ОАО «Магнитогорский металлургический завод» (входящий в ОАО УК «ММК»).

Аналогичная ситуация наблюдалась и в 2010 г. При среднем уровне зарегистрированной безработицы к численности экономически активного населения по области в 2,2 % в 7 монопрофильных городах из 8 этот показатель выше среднеобластного, в том числе в Нязепетровском муниципальном районе – 13,1 %, Усть-Катавском городском округе – 6,0 %, Карабашском городском округе – 5,7 %. Такая ситуация сходна и с другими субъектами РФ, где есть монопрофильные города.

Существуют и другие оценки количества монопрофильных городов в РФ. Так, по данным НПФ «Экспертный институт» на 2009 год насчитывалось 799 моногородов, в том числе 332 города и 467 поселков городского типа [3].

Рассмотрим подробнее перечень монопрофильных городов, предложенный Межведомственной рабочей группой. Условно разделим все моногорода на 4 группы, в зависимости от численности населения, на диапазоны: до 20 тыс. человек, от 20 до 100 тыс. чел., от 100 до 500 тыс. чел., свыше 500 тыс. чел.

На рис. 1 указано разделение моногородов в зависимости от численности населения.

Из рис. 1 видно, что 5 моногородов имеют население свыше 500 тыс. человек, а именно: Астрахань, Липецк, Новокузнецк, Тольятти, Набережные Челны; 28 населённых пунктов находится в границе численности населения от 100 до 500 тыс. человек. Именно эти моногорода нам в первую очередь интересны для строительства логистических центров (ЛЦ). Монопрофильные города, насчитывающие население от 20 до 100 тыс. чел., тоже могут быть перспективными для строительства ЛЦ, например, при условии, что они располагаются в непосредственной близости от крупных промышленных центров, на пересечениях крупных транспортных потоков и т. д.

Рассмотрим данное разделение моногородов в зависимости от численности населения: просуммируем количество жителей в каждой из групп моногородов (рис. 2).

Итак, из рис. 2 видно, что свыше 91 % населения моногородов проживают в населённых пунктах с численностью более 20 тыс. человек, свыше половины населения моногородов проживает в населённых пунктах с населением от 100 тыс. человек. Общая численность людей, проживающая в монопрофильных городах, составляет 16 млн человек.

Финансовый кризис 2008–2010 гг. показал необходимость принятой в годы планово-

административной экономики практики образования населённых пунктов вокруг крупных промышленных предприятий. Экономика таких городов зависима и очень чувствительна от эффективности работы градообразующего предприятия.

Как известно, одним из наиболее эффективных решений по снижению уровня безработицы экономически активного населения в монопрофильных городах является диверсификация экономики таких населённых пунктов, т. е. создание «альтернативных» рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующего предприятия. Одним из перспективных направлений развития может стать создание различных объектов логистической инфраструктуры, в частности логистических центров. Развитие логистики в РФ является одним из ключевых факторов общего экономического развития страны. Не будем подробно останавливаться на данном вопросе, отметим лишь, что на сегодняшний день уровень логистического сервиса в России значительно отстаёт от большинства развитых и развивающихся стран. Так, по данным отчёта Всемирного банка по разработанному показателю эффективности логистики (LPI) Россия в 2010 г. заняла 94-е место из 155 обследуемых стран [4].

Как правило, деятельность большинства предприятий в монопрофильном городе тоже зависит от градообразующего предприятия, что значительно ухудшает финансовое состояние практически всего работающего населения моногорода. Таким образом, строительство ЛЦ является эффективным средством диверсификации экономики населённого пункта. Стоит отметить, что сам ЛЦ может располагаться и вне территории монопрофильного города, ключевым моментом борьбы с безработицей является создание новых рабочих мест для жителей такого населённого пункта.

Несмотря на достаточно широкое распространение термина «логистический центр», на сегодняшний день отсутствует чёткие характеристики, позволяющие отнести тот или иной объект логистической инфраструктуры к логистическому центру. В общем виде логистический центр должен иметь следующие черты:

- объединение нескольких коммерческих компаний (логистических посредников) для оказания логистических услуг;
- полный перечень услуг логистического сервиса, оказываемый клиентам;
- синергетический эффект от объединения логистических посредников;
- интермодальность;
- физическое расположение объектов логистической инфраструктуры на определённой территории;
- наличие государственной поддержки в какой-либо форме – коммерческая концессия, государственные инвестиции, административные меры, меры нефинансовой поддержки [5].

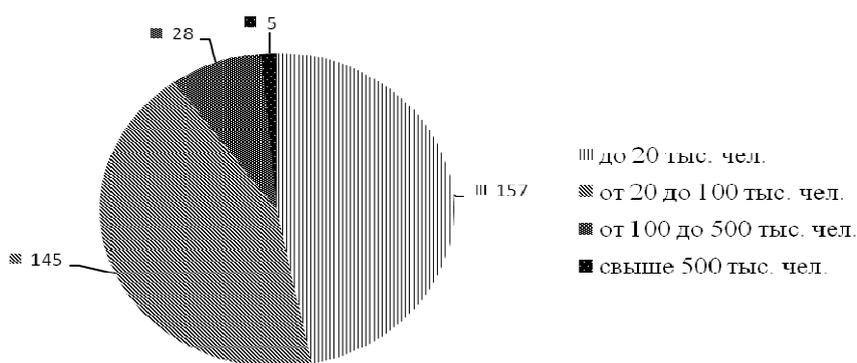


Рис. 1. Сегментация монопрофильных городов в зависимости от численности населения

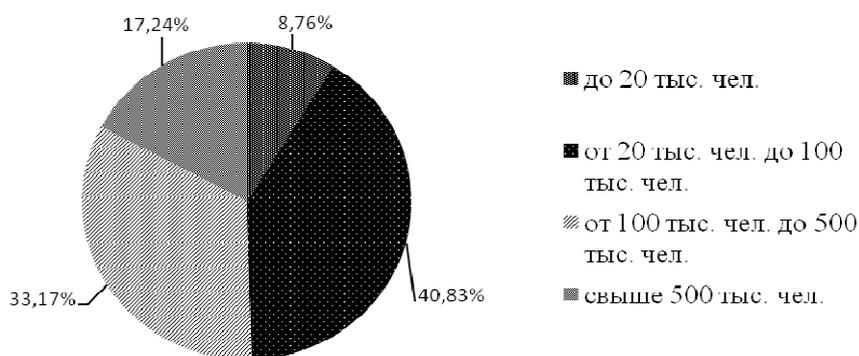


Рис. 2. Численность проживающих в монопрофильных городах

Для рассматриваемой нами проблемы – уровня безработицы в монопрофильных городах, количество логистических посредников в ЛЦ, структура управления ЛЦ и т. д. не являются принципиально важными.

Помимо очевидной необходимости строительства ЛЦ для развития экономики, такие крупные проекты несут огромный положительный социальный эффект: увеличение налоговых поступлений в бюджет, сокращение безработицы экономически активного населения, увеличение среднего уровня заработной платы, общее повышение уровня жизни населения. В рамках данного исследования остановимся на проблеме безработицы экономически активного населения. Как показывает практика, крупный ЛЦ даёт несколько тысяч рабочих мест, в частности итальянские ЛЦ, находящиеся в г. Падуа и в г. Верона являются работодателями для 2,2 и 1,8 тыс. человек соответственно [5]. На 31 ЛЦ, действующем в Германии, работают около 45 тыс. человек, в том числе в первом немецком ЛЦ в г. Бремен – 5 тыс. сотрудников и в центре, находящемся в г. Гросбеерен, 3,7 тыс. человек.

Очевидно, строительство ЛЦ в моногородах (вблизи моногородов) оправдано лишь в том случае, если существует спрос на логистические услуги в данном географическом месте. Поэтому выбор моногородов для строительства ЛЦ должен

быть обусловлен взаимным интересом государства (органов местного самоуправления) и бизнес-структур. Более того, ввиду общей экономической нестабильности, бизнес не готов инвестировать в «длинные деньги». По мнению некоторых экспертов, срок окупаемости логистических проектов достигает 10 лет. К тому же реализация проектов осложняется такими тяжёлыми и длительными по времени традиционными административными барьерами, как выделение земли под строительство, согласования, разрешения и т. д. Именно поэтому роль органов местного самоуправления в проектировании объектов логистической инфраструктуре очень высока. Местные власти оказывают поддержку в реализации логистических проектов различными способами:

- административные меры: снижение налогового бремени, упрощение процедуры землеотвода, поиск и привлечение инвесторов, сопровождение инвестиционного проекта;
- государственные инвестиции в инфраструктуру и логистические объекты;
- государственно-частное партнёрство, в том числе концессионные соглашения;
- меры нефинансовой поддержки.

Для определения наиболее эффективного месторасположения строительства логистических центров с учётом интересов государства (органов

местного самоуправления) и бизнеса нами был разработан специальный инструмент – матрица определения приоритетных территорий для строительства ЛЦ.

Каждый из рассматриваемых нами населенных пунктов получает два интегральных показателя. Первый складывается из социально-экономических показателей муниципального образования, таких как уровень безработицы экономически-активного населения, уровень бюджета района, уровень оборота оптовой и розничной торговли, средний уровень заработной платы, территория муниципального образования, плотность населения и т. п. Второй показатель оценивает уровень интереса бизнеса (спрос на логистические услуги, существующая инфраструктура, уровень инвестиций).

В общем виде строительство логистических объектов целесообразно на следующих территориях:

- на территориях с дефицитом качественных складских площадей (класса «А» и «В»);
- на территориях промышленных кластеров;
- вблизи государственных границ, рядом с пунктами таможенного контроля;
- рядом с крупными транспортными узлами, в особенности на пересечениях нескольких видов транспортных средств, в том числе на территории речных и морских портов, аэропортов, железнодорожных вокзалов;
- на территориях особых экономических зон;
- в местах с высокой концентрацией оптового и розничного товарооборота.

Итак, мы видим, что существует множество показателей определения территорий для строительства ЛЦ. Выгодное географическое положение монопрофильного города может оказаться важнее, чем численность населения или деятельность градообразующего предприятия. В данной статье мы не будем подробно останавливаться на инструментах определения муниципальных образований для строительства ЛЦ.

Одной из важных проблем является профессиональная подготовка граждан для работы в ЛЦ. Вне зависимости от того, каким образом происходит проектирование ЛЦ, действующим логистическим посредникам, а также обслуживающим их сервисным компаниям необходимы сотрудники на различные должности: водители, экспедиторы, операторы погрузо-разгрузочных машин, кладовщики, системные администраторы и т. д. Безработные граждане, как правило, не имеют тех профессиональных навыков, которые требуются на новом рабочем месте. Существует несколько способов профессиональной подготовки граждан. Рассмотрим основные из них.

1. Достаточно распространённый во время финансового кризиса инструмент: профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации безработных граждан по направлению органов службы занятости. Согласно ст. 23 Закон РФ от 19.04.1991 г. № 1032-1 (ред. от 18.10.2007 г.)

«О занятости населения в Российской Федерации» правом воспользоваться такой услугой могут следующие категории граждан:

- гражданин не имеет профессии (специальности);
- невозможно подобрать подходящую работу из-за отсутствия у гражданина необходимой профессиональной квалификации;
- необходимо изменить профессию (специальность, род занятий) в связи с отсутствием работы, отвечающей имеющимся у гражданина профессиональным навыкам;
- гражданином утрачена способность к выполнению работы по прежней профессии (специальности) [6].

Данная услуга финансируется из бюджета и гражданам предоставляется бесплатно. Как правило, данные услуги заказываются местными центрами занятости в форме открытых аукционов (конкурсов, котировок) с помощью федерального закона № 94 от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Таким образом, если обучение граждан будет оплачено органами власти, это будет считаться мерами государственной поддержки.

2. Создание учебного центра для подготовки сотрудников. Учебный центр может быть создан как структурное подразделение ЛЦ. В данном случае подбор, подготовка и переподготовка сотрудников будет осуществляться самим ЛЦ.

3. Создание совместного учебного центра ЛЦ с каким-либо образовательным учреждением (вузом, ссузом, специализированным учебным комбинатом).

Упрощенно весь процесс реализации строительства логистического объекта на территории того или иного монопрофильного города можно разбить на семь этапов (табл. 2).

Заключение

Нами была рассмотрена проблема безработицы экономически активного населения в монопрофильных городах. В качестве одной из мер снижения уровня безработицы предложено развитие логистики на проблемных территориях, а именно строительство современных ЛЦ. На основании вышеизложенных данных мы можем сделать несколько выводов.

1. На сегодняшний день существует проблема трудоустройства населения в монопрофильных городах. Уровень безработицы экономически активного населения возрастает во времена кризисных явлений в экономике.

2. Развитие логистики в монопрофильных городах (вблизи монопрофильных городов) позволит частично решить проблему трудоустройства жителей таких городов.

3. Строительство ЛЦ невозможно без государственного участия. Органы власти имеют обшир-

Таблица 2

Этапы реализации логистических проектов в монопрофильных городах

Этап	Метод реализации этапа	Уровень власти, участвующей в реализации этапа
Сегментация монопрофильных городов по уровню безработицы	Обработка статистических данных, экспертные оценки	Федеральный
Выведение социально-экономического интегрального показателя	Обработка статистических данных, экспертные оценки	Региональный
Выведение интегрального показателя интереса бизнеса	Обработка статистических данных, экспертные оценки	Региональный
Сопоставление двух интегральных показателей	Матрица определения приоритетных территории для строительства ЛЦ	Региональный
Определение мер государственной поддержки	Экспертные оценки	Региональный
Поиск и привлечение инвесторов, девелоперов, логистических операторов	Меры государственной поддержки	Региональный, местный
Практическая реализация проекта	Меры государственной поддержки	Региональный, местный

ный перечень инструментов помощи при реализации логистических проектов.

4. Для определения наиболее приоритетных территорий для строительства ЛЦ необходим взаимный интерес органов местной власти и бизнеса.

Литература

1. Челябинская область в цифрах: краткий статистический сборник / Челябинскстат. – Челябинск, 2010. – 222 с.

2. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 27 сентября 2002 г.: одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 г.]. – М.: Эксмо, [2011]. – 336 с.

3. Союз моногородов России. – <http://www.monogorod.org/>

4. Секачев, И. Связанные одной цепью / И. Секачев // Мир финансов. Капитал. Инвестиции. Технологии. – 2010. – № 2 (105). – <http://www.wfin.kz/node/7476>

5. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с. – (Полный курс МВА).

6. Российская Федерация. Законы. О занятости населения в Российской Федерации. [Текст]: федер. закон; офиц. текст: по состоянию на 1 февраля 2008 г. – М.: Ось-89, [2008]. – 48 с.

Поступила в редакцию 4 апреля 2012 г.

Калентеев Сергей Витальевич. Аспирант, ассистент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика, логистические центры, логистический аутсорсинг. Контактный тел. +7-950-732-06-23. E-mail: serg.74.ak@mail.ru.

Kalentejev Sergey Vitalievich is a postgraduate student, assistant at Economy of Trade Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: regional economy, logistics centers, logistics outsourcing. Phone: +7-950-732-06-23. E-mail: serg.74.ak@mail.ru.

Каточков Виктор Михайлович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика и управление в промышленности, коммерческая деятельность промышленных предприятий, логистика. Контактный тел. 8-919-11-555-10.

Katochkov Victor Mikhailovich is a Doctor of Science (Economics), Professor, a head of Economy of Trade Department at the Faculty of Trade and Economics, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: industrial economics and management, business activities of industrial plants, logistics. Phone: 8-919-11-555-10.

Кузменко Юлия Геннадьевна. Заместитель декана торгово-экономического факультета, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика, размещение торговых объектов на территории городов. Контактный телефон +7-951-240-41-11. E-mail: Julia.kyzmenko@gmail.com

Kuzmenko Yulia Gennadyevna is a vice dean of the Faculty of Trade and Economics, Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Economy of Trade Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: logistics, retail facilities allocation within the city area. Phone: +7-951-240-41-11. E-mail: Julia.kyzmenko@gmail.com

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАНАЛАХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ

В.А. Нос, Л.П. Казимова

Рассматриваются предпосылки интеграции производственных и товаропроводящих структур в каналах распределения пищевой продукции на принципах маркетинга и логистики. Обосновываются целевые приоритеты осуществления стратегий «проникновения на рынок», реализуемые посредством организации стратегических партнерств в форме союзов и альянсов.

Ключевые слова: канал распределения, интегративный потенциал логистики распределения, межфункциональный логистический менеджмент, стратегические партнерства участников канала распределения.

На современном этапе конкурентного развития логистика становится широко востребованной, в том числе как инструмент координации взаимодействий производственных и товаропроводящих структур.

Сегодня работа компаний предполагает реструктурирование всех функциональных сфер деятельности предприятий, но главным образом это касается сферы распределения. В условиях жесткой конкуренции эффективное управление распределением позволяет обеспечить предприятию завоевание, сохранение и расширение рыночной ниши не только в традиционных зонах реализации своей продукции, но и ее продвижения в другие регионы и страны. Будучи наукой, охватывающей широкий круг вопросов экономического, правового, организационно-технического и иного характера, логистика распределения как никакой другой вид коммерческой логистики, приобретает строго определенное теоретико-прикладное значение.

Масштабы применения логистики распределения с началом нового столетия претерпели серьезные изменения сообразно значимости процессов распределения в формировании финансовых результатов коммерческой деятельности предприятий. Целый ряд новых факторов развития изменил не только экономическое содержание задач, решаемых методами логистики распределения, но и существенно повысил ее роль в обеспечении конкурентных преимуществ.

Особую остроту эти подвижки приобретают для экономики нашей страны, которая, преодолевая черты экономики так называемого транзитивного типа, должна проявить свое членство в ВТО. Для каждого субъекта хозяйствования это требует освоения новых форм поведения в условиях конкуренции с крупными западными корпорациями и фирмами, накопившими значительный опыт в решении практических задач логистики распределения. Речь идет не только о том, чтобы в сжатые сроки ознакомить руководителей коммерческих

служб предприятий с приемами и методами логистики распределения, но и адаптировать научные достижения западных ученых и специалистов к реалиям российского рынка, учитывая транспортно-географические условия размещения предприятий-производителей и потребителей, инфраструктурные ограничения и целый ряд других факторов, затрудняющих практическое применение инструментария логистики распределения.

В работах ряда отечественных и зарубежных ученых и специалистов [1–3, 5, 6] достаточно подробно рассматриваются теоретические и методические аспекты логистики распределения, описываются модели стратегического планирования, а также анализируется практический опыт взаимодействия товаропроводящих структур с производственными предприятиями. Однако слабо изученной в данном контексте остается отраслевая специфика. Между тем, пищевая промышленность обладает целым рядом особенностей, в числе которых наиболее выражена жесткая конкуренция с зарубежными поставщиками, при том, что рынок продукции обладает высокой емкостью и характеризуется стабильным спросом.

Правильное позиционирование логистики и ее отдельных систем приобретает все большее значение. При этом логистика распределения, будучи частью логистики воспроизводства, должна функционировать не как отдельная система, а как часть целого, построенного на единых принципиальных основах управления потоками. Использование инструментария логистики распределения должно соответствовать целостному представлению о соотношении логистики и маркетинга. Весь комплекс вопросов, относящихся к логистике распределения, должен быть поставлен на стадии логистического планирования, исходя из того, что распределение и сбыт должны заниматься не реализацией уже изготовленной продукции, а формировать производственные программы. Воспроизводственный цикл должен быть построен таким образом, чтобы логистика

снабжения и производственная логистика были содержательным и структурным отражением рыночных задач, сформулированных логистикой распределения, исходя из потребностей рынка. Такой подход к управлению может считаться экономически целесообразной и результативной по своему содержанию логистической позицией, соответствующей требованиям не только логистики, но и маркетинга, общей линией логистического менеджмента.

Изучение и анализ содержательных трактовок логистики распределения позволяют сформулировать мнение относительно ее сущности с учетом особенностей взаимодействия производственных и товаропроводящих структур в каналах распределения: логистика распределения – это интегрированная система, направленная на эффективное взаимодействие структурных составляющих в каналах распределения, с целью удовлетворения потребительского спроса с минимальными общими издержками. Из данного определения следует:

– логистика распределения должна рассматриваться на основе интегрированного подхода, обеспечивающего комплексное управление всеми функциональными областями логистики;

– логистизация распределения в производственных и товаропроводящих структурах предполагает использование инструментария стратегического менеджмента, важнейшей задачей которого предстает реализация эффективной стратегии взаимодействия в каналах распределения.

Исследование интегративного потенциала функционального поля логистики распределения доказывает, что процесс распределения готовой продукции на линии взаимодействия производственных и товаропроводящих структур является сферой приложения инструментария межфункционального логистического менеджмента [4]. Управление каналами распределения преследует цель оптимизации коммуникаций и организационно-экономических отношений в коммерческой деятельности.

Принятие стратегических решений по управлению каналами распределения связано с поиском оптимальных вариантов решения комплекса задач, включая:

– формирование и выбор стратегий каналов распределения;

– обоснование состава участников канала;

– верификация выбора участников канала;

– разработка концепции мотивации участников канала;

– исследование возможностей кооперации и координации в каналах распределения;

– анализ структуры затрат канала распределения и оценка экономической эффективности взаимодействия участников.

Содержательная интерпретация этих задач с учетом специфики пищевой отрасли сопряжена с изучением аналитических данных, свидетельствующих об укреплении потребительского рынка.

Следует ожидать, что вследствие увеличения реальных доходов населения на 3 %, продолжится начатая в 2010 году тенденция к консолидации производственных и товаропроводящих структур на рынке пищевой продукции, новые положительные изменения для отрасли должны произойти от вступления России в ВТО, такие как снижение таможенных пошлин, повышение прозрачности таможенного регулирования и администрирования. Иностранные участники рынка продолжают инвестировать в развитие производства и в продвижение продукции собственных марок, что будет поддерживать аналогичный коммерческий интерес крупных российских компаний.

Интегрированный логистический подход к формированию каналов распределения складывается сочетанием маркетингового и логистического подходов, направленных, соответственно, на управление спросом потенциальных потребителей и управление предложением состоящих во взаимодействии производственных и товаропроводящих структур (рис. 1). Особенностью современного интегрированного логистического подхода можно считать отказ от традиционных принципов и методов решения задач логистики распределения в пользу реализации маркетинговых установок, комплексного внедрения инструментария логистики как по внутреннему контуру предприятия-участника, так и во внешней зоне коммерческих отношений.

Функционирование канала распределения соотносится с реализацией стратегических решений, полагая, что для предприятий пищевой промышленности наиболее приемлемой является стратегия «проникновения на рынок». Она как базовая стратегия развития предприятия предусматривает формулирование соответствующих функциональных стратегий логистики распределения, к числу которых можно отнести стратегии «охвата рынка» и стратегии «охвата потребителей».

Реализация базовой стратегии «проникновения на рынок» позволяет предприятиям пищевой промышленности, с одной стороны, привлечь новых покупателей, а с другой стороны, – повысить спрос со стороны уже имеющихся и, как следствие, увеличить объем продаж с вариантами развития:

– увеличение стоимостной доли прямого канала распределения в регионе нахождения предприятия-производителя пищевой продукции;

– увеличение доли косвенного канала в местах концентрации наибольшего числа перспективных покупателей продукции данных предприятий.

К мероприятиям по увеличению стоимостной доли прямого канала распределения продукции предприятий пищевой промышленности можно отнести:

– повышение качества и увеличение объема выпуска за счет модернизации производства (использование современного импортного оборудова-



Рис. 1. Схема реализации интегрированного логистического подхода к формированию каналов распределения

ния) и, как результат, снижение себестоимости продукции и повышение производительности труда;

- логистизацию и маршрутизацию процессов управления сбытовым товарным потоком, управление транспортом;
- рекламу и др.

Для решения задачи по увеличению косвенного канала производственного предприятия в других регионах можно предложить организацию работы с потенциальными партнерами.

На рис. 2 представлена общая концепция формирования стратегии «проникновения на рынок».

Анализ специальной экономической литературы [5] показывает, что канал распределения пищевой продукции инвариантно состоит из двух основных подсистем: коммерческой и конечного потребителя. Коммерческая подсистема включает в себя ряд горизонтально интегрированных орга-

низаций, таких как производители, а также оптовые и розничные торговцы. Каждый участник коммерческого сектора в процессе достижения своих целей зависит от других организаций. Их партнерские взаимоотношения, или партнерства, основаны на тесных социальных, экономических, служебных взаимосвязях. Цель стратегического партнерства – снижение совокупности затрат и/или повышение возможностей продвижения товара, следствием чего является получение взаимной выгоды. Стороны должны сойтись во мнениях относительно целей, стратегий, а также процедур заказа и физического распределения товаров. Им необходимо постоянно экспериментировать, а в некоторых случаях и целенаправленно применять принципиально новые способы разделения обязанностей при выполнении заказов, управлении товарными запасами, распределении, закупках и послепродажном обслуживании.



Рис. 2. Общая концепция формирования стратегии «проникновения на рынок»

Интеграционной формой сотрудничества производственных и товаропроводящих структур в каналах распределения пищевой продукции предстает добровольное их объединение. Научная школа профессора Щербакова В.В. развивает и конкретизирует особенности устойчивого функционирования интегрированных структур с учетом того, что «... взаимодействие участников обеспечивается на принципах взаимосвязи, взаимозависимости, взаимообусловленности, в том числе по поводу поставок материально-технических ресурсов производства и законченной изготовлением продукции, т. е. построением логистических цепей. Таким образом, развивающееся через интеграцию укрупнение масштабов бизнеса рождает конкуренцию интегрированных структур, формой проявления которой становится конкуренция логистических цепей. Создание интегрированных структур сопровождается корпоратизацией, предполагающей использование преимуществ координированного управления интегрированным бизнесом.» [5, с. 325].

Сравнение традиционных и интегрированных форм сотрудничества производственных и товаропроводящих структур в каналах распределения пищевой продукции представлено в табл. 1.

Изучение специальной экономической литературы [1, 5] позволяет выделить следующие виды стратегических партнерств (табл. 2).

Учитывая специфику предприятий пищевой промышленности, в каналах распределения пищевой продукции предлагается создавать стратегические партнерства в форме союзов и альянсов. По априорным оценкам, развитие отношений стратегического партнерства позволит участникам каналов распределения пищевой продукции:

- усилить экономические и рыночные рычаги без дополнительных инвестиций;
- сократить финансовые риски;
- расширить масштабы деятельности на региональных и международных рынках;
- получить возможность использования новых технологий и/или производственных мощностей;
- реализовать сложные бизнес-проекты;
- обеспечить конкурентный паритет (преимущества) в регионе и/или сфере деятельности.

Литература

1. Бауэрсокс, Доналд Дж. *Логистика: интегральная цепь поставок: пер. с англ. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс.* – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2001. – 640 с.
2. *Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм): учебник / под ред. О.А. Новикова, В.В. Щербакова.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 416 с.

Таблица 1

Сравнение традиционных и интегрированных форм сотрудничества производственных и товаропроводящих структур в каналах распределения пищевой продукции

Традиционные	Интегрированные формы сотрудничества
Акцент на конкуренцию и собственные интересы производственных и товаропроводящих структур	Акцент на сотрудничество и общность интересов производственных и товаропроводящих структур
Акцент на краткосрочные деловые взаимоотношения	Акцент на долгосрочные деловые взаимоотношения
Акцент на входной контроль качества	Акцент на гарантированное качество, в основе которого лежит качество TQM
Акцент на многочисленных деловых партнеров	Акцент на сокращение количества деловых партнеров
Акцент на традиционные принципы и методы управления	Акцент на управление маркетинговой стратегией и тактикой объектов хозяйствования

Таблица 2

Виды стратегических партнерств в логистике

Виды стратегических партнерств	Содержание
Административные системы	Форма добровольного объединения, которая не опирается на осознанную, формализованную зависимость участвующих сторон. Обычно ведущая фирма (наиболее влиятельная) просто принимает на себя функции лидера и пытается наладить сотрудничество между торговыми партнерами и поставщиками услуг. Все участвующие независимые компании понимают, что выигрывают, если будут работать сообща и «следовать за лидером»
Партнерства и союзы	Форма добровольного объединения, которая опирается на упорядоченную, формализованную зависимость участвующих сторон ради совместного достижения определенных целей. Отличительным признаком партнерства является то, что его участники отчетливо осознают свою взаимозависимость друг от друга, но лишь до тех пор, пока не надо менять фундаментальные принципы и методы своего бизнеса в ответ на потребности партнеров. Важнейшей же чертой союзов является готовность участников вносить изменения в основополагающие принципы своего бизнеса, обмениваться информацией и сообща решать возникающие проблемы. Цель союза – кооперация участников на основе совместных ресурсов, направленная на повышение производительности, качества и конкурентоспособности всего канала распределения
Контрактные системы	Форма добровольного объединения, на основе документально оформленного соглашения (контракта), что обеспечивает некоторую стабильность ее участников. Формальный договор предоставляет необходимые гарантии, оправдывающие принимаемые риски, содержит положения, определяющие обстоятельства и условия расторжения
Альянсы	Форма добровольного объединения, на основе договорной регламентации взаимоотношений и создании ассоциированных структур. Целью является формирование общей (согласованной) стратегии поведения альянса с учетом полезности для всех ее участников
Совместные предприятия	Форма добровольного объединения на основе совместных капиталовложений для создания нового хозяйствующего субъекта, который наделяется специальными функциями, связанными, например, с транспортным обслуживанием товарных потоков в распределительной сети и т.п. Создание совместных предприятий предполагается, в том числе на основе инсорсинга, т. е. включение в структуру материнской компании функций, выполняемых ранее другими хозяйствующими субъектами, через слияние, поглощение, приобретение

3. Костоглодов, Д.Д. Распределительная логистика / Д.Д. Костоглодов, Л.М. Харисова. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 128 с.

4. Наумов, В.Н. Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии / В.Н. Наумов. – СПб.: Политехника-сервис, 2011. – 289 с.

5. Основы логистики: учебник / под ред. В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.

6. Томпсон, А.А.. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Поступила в редакцию 29 марта 2012 г.

Нос Виктор Анатольевич. Доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов». Область научных интересов – ритейл, транспортная логистика, логистика товарных потоков. E-mail: komilog@finec.ru.

Nos Victor Anatolyevich is a Doctor of Science (Economics), Professor, Saint Petersburg State University of Economics and Finance. Research interests: retail, transport logistics, commodity flow logistics. E-mail: komilog@finec.ru.

Казимова Лилия Павловна. Старший преподаватель, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов». Область научных интересов – логистическое распределение. E-mail: komilog@finec.ru.

Kazimova Lilia Pavlovna is a senior lecturer of Saint Petersburg State University of Economics and Finance. Research interests: logistic distribution. E-mail: komilog@finec.ru.

К ОБЗОРУ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТЕОРИИ СИНТЕЗА И ПРАКТИКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Ю.Н. Тарасов, Н.С. Дзензелюк

Статья посвящена обзору современного состояния теории синтеза и практики внедрения систем управления запасами. Показаны основные проблемы реализации теоретических положений и выявлены пути их преодоления с помощью методологии вероятностного моделирования адаптивных систем.

Ключевые слова: адаптивное управление, управление производственными запасами, модели систем управления запасами.

В мировой и российской экономической науке давно осознана необходимость решения фундаментальной задачи создания практически реализуемых и научно обоснованных методологических подходов, методов и систем управления товародвижением в условиях нестационарного рынка и эффективно работающих систем управления запасами (СУЗ).

Наиболее содержательные результаты в области глобальной оптимизации управления запасами получены давно, но только для простейшей модели статического однопродуктового детерминированного спроса [1–6], которая относится к одноуровневым системам управления с оперативным контролем остатков. Однако существенное ограничение к практическому применению простых одноуровневых моделей управления запасами известно и заключается в их непригодности для решения задач синтеза стратегий управления, которые учитывают вариацию случайного спроса и поставок. В частности, из [7] следует, что в рамках любой из таких детерминированных моделей с постоянным спросом нельзя получить оценку объёма страхового запаса. Первозванский А.А. [4] доказывает оптимальность двухуровневых стратегий R^* и r^* . Однако он же предупреждает, что даже в любом частном случае практическое применение данного класса стратегий крайне затруднено методологическими и вычислительными трудностями. Учет реального характера рынка резко повышает уровень сложности моделей управления с вероятностным описанием спроса и поставок по сравнению с их детерминированными аналогами. Как следствие, нахождение соответствующих оптимальных стратегий управления запасами в этом случае требует применения других, гораздо более сложных математических методов анализа, синтеза и прогнозирования.

Во многих работах (в частности, [5, 8–10]) также отмечается, что проблема выбора моделей и стратегий СУЗ, которые бы наиболее полно соответствовали конкретным условиям предприятия и не обладали излишней сложностью, является весьма непростой задачей. Именно поэтому к на-

стоящему времени разработаны самые разнообразные модели управления запасами, которые описывают различные частные случаи. Общая же постановка задачи оптимизации как задачи нахождения таких стратегий управления запасами (правил определения момента подачи и размера заказа), которые бы обеспечивают эффективное управление в любых заданных условиях, согласно заданному критерию, как правило, используется только применительно к весьма простым моделям.

Современный период разработки теории управления запасами характеризуется все большим использованием современного математического аппарата и методологии общей и специальной теории автоматического управления систем – принципа максимума, динамического программирования, статистической оптимизации, калмановской идентификации и фильтрации, адаптивного подхода и инвариантных стратегий. Проанализируем наиболее известные и важные из полученных здесь результатов с точки зрения их практической применимости и универсальности.

В простейшей постановке задача синтеза стратегий исследуется применительно к системам с периодическим контролем при случайном спросе и поставках, носящих стационарный характер. При этом в целях достижения явных выражений для стационарного оптимального управления вынужденно делается целый ряд серьезных упрощений постановочного плана, как-то: однопродуктовость, независимость параметров задачи от номера шага с периодом T в предположении о неограниченном времени функционирования системы, состоящей из одного склада и одно- и двухфазной системы его снабжения. Полагается также, что за заказом размера $u \geq 0$, поданным в источник пополнения в начале периода, мгновенно следует поставка. Однако объем поставки $q(u)$ является случайной величиной с плотностью распределения $p(q, u)$, причем $p(q, u) \equiv 0$ при $q < 0$ и $q > u$. Принимается и традиционное допущение относительно постоянства средней интенсивности спроса $x(t)$ ($t > 0$) с плотностью распределения $f(x, t)$, причем $f(x, t) = 0$ при $x \leq 0$.

Исходную модель дополнительно конкретизируют путем введения часто выполняемого на практике закона распределения поставок $p(q, u)$ вида $p(q, u) = p^*1(q - u - 0) + (1 - p^*)1(q - 0)$. Используя в дальнейшем технику динамического программирования применительно к детерминированным ожидаемым затратам за весь период, авторам [1] удается установить закон плотности распределения спроса $f(x, t)$. Однако даже при внесении в последний вариант модели очередных упрощений, вычисление параметров двухуровневой стратегии R^* и r^* связано с решением интегральных уравнений типа уравнений Фредгольма 2-го рода.

К наиболее известным в настоящее время теоретическим моделям относятся также многономенклатурные модели запасов, модели с многофазными (разветвленными) системами снабжения и многоуровневой складской системой (задача динамического резервирования) [1, 7].

В своем наиболее сложном варианте они обобщаются в виде постановки задачи управления как «многоскладской, многономенклатурной задачи с временной, межноменклатурной и межскладской корреляцией спроса» [1]. Для решения задачи управления с временной корреляцией спроса в форме марковского процесса, заданной линейной авторегрессионной моделью 1-го порядка, предлагается аппарат рекуррентной фильтрации Калмана [1].

В условиях стохастического рынка, для которого характерен нетвердосформулированный спрос, для эффективного управления запасами требуется развитие теории синтеза СУЗ, которое происходит в направлении применения широкого арсенала известных методов преодоления априорной и текущей неопределенности. Наиболее часто исследователи используют методологию адаптивного подхода.

К сожалению, следует признать, что и в этом случае использование математических методов моделирования и синтеза СУЗ в большинстве случаев [10, 11] не приводят сегодня к таким результатам, которые бы обеспечивали их широкое внедрение на практике в силу сложности интерпретации получаемых при этом аналитических соотношений.

Так, в работе [12] приведен алгоритм программного синтеза и моделирования СУЗ в среде MATLAB 6.5. на основе стоимостного критерия на текущем и скользящем интервалах времени и метода случайного поиска минимума общих затрат. Для получения конечных результатов авторы используют различные практические ограничения – грузоподъемность и число транспортных средств, объем и номенклатура склада. В более поздней своей работе [13] те же авторы исследуют задачу синтеза СУЗ с помощью итерационного адаптивного алгоритма в более реальных условиях - параметрической неопределенности спроса $x(t)$ (при-

чем, модель плотности распределения спроса $f(x, t)$ ограничена гауссовой последовательностью ошибок). Важно отметить существенные трудности методологического и математического характера, которые, несомненно, возникнут у специалистов-практиков при внедрении используемых в этих работах моделей дискретной калмановской фильтрации и экстраполяции.

В сложившейся ситуации отсутствия практических решений естественно, по нашему мнению, использовать эвристический подход, базирующийся на методологии имитационного моделирования систем. В рамках указанного подхода в [14] осуществлен синтез структуры квазиоптимальной двухуровневой адаптивной модели СУЗ методом сравнительного анализа вариантов путем вероятностного имитационного моделирования.

Результаты, полученные в [14], обладают определенной привлекательностью. В частности, модель структуры и алгоритмы параметрического синтеза СУЗ, представленные средствами пакета «PersonalVisSim», обладают наглядностью, позволяющей определить общую морфологическую структуру СУЗ по спросу. Одновременно, разработанная модель дает возможность использовать преимущества адаптивного метода как наиболее эффективной и в то же время, также легко интерпретируемой, а следовательно, и практически реализуемой стратегией управления системами в нестационарных условиях функционирования. Наконец, важно и то обстоятельство, что такая модель позволяет оценить возможность распространения любых результатов, полученных с ее помощью, на более общие условия функционирования СУЗ с помощью метода имитационного моделирования.

К недостаткам разработанной модели СУЗ, прежде всего, следует отнести частный характер каждого из получаемых решений. Впрочем, современный уровень развития компьютерных технологий и связанная с этим простота и быстрота получения частных решений дает возможность осуществить корректный синтез системы управления для широкого диапазона условий работы СУЗ методом перебора и сравнительного анализа вариантов и, таким образом, значительно раздвинуть границы общности результатов имитационного моделирования.

В заключение заметим, что универсальность синтезированной структурной модели адаптивной СУЗ в дальнейшем была успешно использована для решения задачи управления товародвижением не только применительно к другим условиям функционирования. В [15], данная модель, реализованная в среде программного продукта MATLAB 6.5/Simulink 5.0, позволила получить области квазиоптимальных решений задачи векторной оптимизации одновременно по логистическому (стоимостному) и маркетинговому критериям.

Литература

1. Лотоцкий, В.А. Модели и методы управления запасами / В.А. Лотоцкий, А.С. Мендель. – М.: Наука, 1991. – 189 с.
2. Неруш, Ю.М. Логистика: учебник / Ю.М. Неруш. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 389 с.
3. Николайчук, В.Е. Логистика: краткий курс / В.Е. Николайчук. – СПб.: Питер, 2001. – 117 с.
4. Первозванский, А.А. Математические модели в управлении производством и запасами / А.А. Первозванский. – М.: Наука, 1975.
5. Стерлигова, А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
6. Шрайбфедер, Дж. Эффективное управление запасами: пер. с англ. / Дж. Шрайбфедер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
7. Рубальский, Г.Б. Управление запасами при случайном спросе / Г.Б. Рубальский. – М.: Сов. радио, 1977. – 186 с.
8. Джонсон, Д.С. Современная логистика / Д.С. Джонсон. – М.: Вильямс, 2002.
9. Диксон, П. Управление маркетингом / П. Диксон. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 2002. – 560 с.
10. Рыжиков, Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – М.: Питер, 2001. – 384 с.
11. Шикин, Е.В. Математические методы и модели в управлении: учеб. пособие / Е.В. Шикин, А.Г. Чхартишвили – М.: Дело, 2002. – 440 с.
12. Смагин, В.И. Управление запасами по двум критериям с учетом ограничений / В.И. Смагин, С.В. Смагин // Вестник Томского государственного университета. – 2006. – № 290.
13. Смагин, В.И. Адаптивное управление запасами с учетом ограничений и транспортных запаздываний / В.И. Смагин, С.В. Смагин // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 3(4).
14. Дзензелюк, Н.С. Методология адаптивного управления производственными запасами в условиях нестационарного рынка / Н.С. Дзензелюк // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – Вып. 18. – № 21(238). – С. 27–31.
15. Дзензелюк, Н.С. Моделирование системы управления запасами в среде MATLAB 6.5 / Simulink 5.0 / Н.С. Дзензелюк, Е.И. Кожейкина, Ю.Н. Тарасов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика». – 2005. – № 12(59).

Поступила в редакцию 30 апреля 2012 г.

Тарасов Юрий Николаевич. Кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и управления проектами, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – адаптивные системы управления логистическими процессами на предприятии. Контактный телефон: (8-351) 267-93-84.

Tarasov Yuri Nikolayevich is a Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of Economics and Project Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: adaptive enterprise logistics management systems. Phone: (8-351) 267-93-84.

Дзензелюк Наталья Сергеевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления проектами, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – адаптивные системы управления логистическими процессами на предприятии. Контактный телефон: (8-351) 267-93-84.

Dzdzelyuk Natalia Sergeevna is a Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Economics and Project Management Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: adaptive enterprise logistics management systems. Phone: (8-351) 267-93-84.

Управление качеством товаров и услуг

УДК 664.6 + 641.84

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБОГАЩЕННЫХ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Л.П. Нилова, Н.О. Дубровская, Н.В. Науменко, И.В. Калинина

Конкурентоспособность обогащенных хлебобулочных изделий рассмотрена как многофакторная модель. Ее анализ позволил разработать алгоритм принятия решений о производстве и продвижении новых продуктов на потребительском рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, обогащенные хлебобулочные изделия, кедровая мука, порошок из выжимок красноплодной рябины, качество, функциональность, органолептические показатели качества, физико-химические показатели качества, цена, спрос.

В настоящее время рынок хлебобулочных изделий находится в сложной ситуации. Хлеб перестает быть главным продуктом питания, о чем свидетельствует плавное сокращение объемов производства хлебобулочных изделий, начиная с 2000 года [1]. Чтобы выжить и быть успешным, хлебопекарному, предприятию необходимо увеличение производства хлебобулочных изделий, которое возможно только за счет изменений в структуре ассортимента с учетом большого разнообразия потребительских вкусов. По всей России ассортимент хлебобулочных изделий расширяется за счет обогащенных хлебобулочных изделий, в частности обогащенных продуктами переработки зерновых – отрубей, цельного зерна, хлопьев, многозерновых смесей и др. [2, 3]. И хотя ассортимент таких изделий присутствует на потребительском рынке более пяти лет, к увеличению объема производства хлебобулочных изделий это не привело. Перспективным направлением расширения ассортимента является использование в рецептурах хлебобулочных изделий продуктов переработки плодов, ягод и орехов [3, 4]. Но такие изделия находятся в стадии разработки и пока широкого распространения не получили. Производитель должен быть уверен, что эти продукты конкурентоспособны и будут пользоваться спросом у потребителя. В конкурентной борьбе побеждают компании, которые удовлетворяют потребности покупателей, обеспечивая им не только экономию средств, но и гарантирующие безопасность и пользу продукции в долгосрочной перспективе. Кроме этого, производство новых обогащенных хлебобулочных изделий должно обладать технологическим преимуществом по сравнению с традиционным производством, что будет способствовать получению прибыли производителем.

Вопрос производства новых продуктов питания довольно сложный, обогащенные хлебобулочные изделия не являются исключением. Особенностью оценки конкурентоспособности хлебобулоч-

ных изделий является то, что эти изделия относятся к продукции массового спроса, потребляемой ежедневно. Большинство потребителей считают, что хлеб должен иметь только традиционный состав. Но вкусы потребителей меняются. Уже существует сегмент потребителей, полностью отказавшихся от употребления хлеба как высококалорийного и дрожжевого продукта. Другой сегмент – потребители, считающие, что хлеб должен быть не только калорийным продуктом, но и содержать макро- и микронутриенты. Но, независимо от состава, хлеб должен быть вкусным, как считает большинство потребителей [2].

В мировой практике количественная оценка конкурентоспособности складывается из трех этапов:

1 – анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара-образца в качестве базы сравнения и определения уровня конкурентоспособности товара;

2 – определение набора сравниваемых параметров двух товаров;

3 – расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара [5].

Одним из актуальных вопросов является выбор товара-образца в качестве базы сравнения. Если аналогичное хлебобулочное изделие выпускается другими производителями или этим же производителем, но по другой рецептуре, например, хлеб с отрубями, то он берется в качестве базы сравнения. Однако, принципиально новые изделия, например, с ранее неиспользованными функциональными ингредиентами, чаще всего аналогов не имеют. Так, как было рассмотрено ранее [2], хлебобулочные изделия, обогащенные продуктами переработки плодов, ягод и орехов в виде порошков, пока массово не выпускаются. Поэтому при оценке их конкурентоспособности методом попарного сравнения подобрать образец для базы сравнения довольно сложно. Если аналог не найден, то в качестве базы сравнения можно

использовать: хлебобулочное изделие традиционной рецептуры, аналогичной обогащенному, но без функциональных добавок; обогащенное хлебобулочное изделие похожей рецептуры, но с другими функциональными добавками.

Следующая сложность заключается в выборе критериев (параметров) для базы сравнения. На основании анализа достоинств (преимуществ) и недостатков нового товара и товара – базы сравнения, производитель может составить перечень всех критериев (параметров) для оценки конкурентоспособности, т. е. рассмотреть конкурентоспособность как многофакторную модель. Влияние различных факторов на оценку конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий представлена на рис. 1.

Основное отличие обогащенных хлебобулочных изделий от традиционных – функциональность, т. е. содержание одного или нескольких функциональных ингредиентов, присутствие которых обеспечивает моно- или полифункциональные свойства продукта. Например, из реализуемых на потребительском рынке обогащенных хлебобулочных изделий, обогащение пищевыми волокнами возможно за счет одного функционального ингредиента – отрубей, обладающего монофункциональными свойствами, или цельного зерна, обладающего полифункциональными свойствами; или за счет нескольких функциональных ингредиентов – многокомпонентных смесей, содержащих продукты переработки зерна (семена подсолнечника, тиквы, льна, овса плющеного и отрубей пшеничных в булочке «Талия» ОАО «Хлебный Дом» г. Санкт-Петербург) [3].

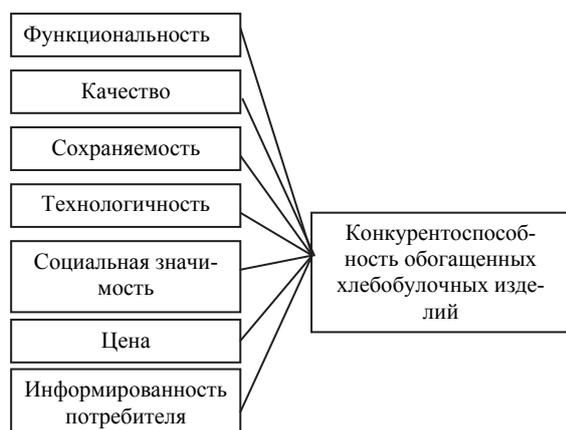


Рис. 1. Факторы конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий

Главным основополагающим фактором конкурентоспособности товаров, в том числе и хлебобулочных изделий, как обогащенных, так и традиционных, является высокий уровень их качества [5, 6]. Для хлебобулочных изделий показатели качества регламентируются стандартами или техническими условиями. Продукция, не соответствующая по качеству требованиям нормативных

документов, к реализации не допускается. При оценке конкурентоспособности для объективной оценки качества используют его количественные характеристики. Причем физико-химические показатели в нормативных документах регламентированы количественно, а органолептические – носят описательный характер. Для выражения органолептических показателей с помощью количественных характеристик используют метод балльной оценки. Официальной балльной шкалы для хлебобулочных изделий не существует, поэтому разработчики устанавливают свои требования к количественным характеристикам органолептических показателей. Из физико-химических показателей качества только увеличение значений пористости мякиша изделий указывает на повышение их качества, другие показатели (массовая доля влаги и кислотность) регламентированы в строгих пределах, отклонение значений которых от допустимых пределов, даже в сторону увеличения, говорит только о снижении качества. Хотя некоторые авторы [7] при оценке конкурентоспособности хлебобулочных изделий попарным сравнением с эталоном (контролем) считают увеличение влажности как преимущество, что недопустимо. Недостатком оценки органолептических показателей является предположение о том, что все потребители хотят иметь товар с одними и теми же показателями. Но введение обогащающих добавок в хлебобулочные изделия может изменить их органолептические свойства. Например, в хлебе «Геркулес зерновой» ОАО «Хлебный Дом» присутствие солодового экстракта придает мякишу хлеба коричневый цвет, нехарактерный для изделий из пшеничной муки высшего сорта. Тем не менее, этот хлеб пользуется спросом у потребителей [2]. Таким образом, необходимо учитывать вкусы и предпочтения отдельных потребителей при оценке качества как фактора конкурентоспособности.

Технологические факторы могут быть связаны с сокращением продолжительности отдельных технологических операций, что приводит к сокращению эксплуатации оборудования, помещений, расхода электроэнергии. Обогащающие добавки из плодово-ягодного и орехоплодного сырья могут выступать как натуральные улучшители качества хлеба, сокращающие продолжительность брожения теста на 20–30 минут [3]. Их использование повышает удельный объем и формоустойчивость хлеба – показатели, которые улучшают органолептические показатели и способствуют повышению качества. Эти показатели можно определить количественно и оценить конкурентоспособность как качественных, так и технологических факторов конкурентоспособности.

Все потребительские товары характеризуются таким потребительским свойством, как надежность. Для хлебобулочных изделий надежность определяется сохраняемостью, срок годности для хлебобулочных изделий, упакованных фабричным

способом должен составлять не менее 72 часов. Для потребителя это свойство хлебобулочных изделий приобретает все большую актуальность, так как современный стиль жизни предполагает более редкую частоту покупки [2]. Срок годности устанавливает производитель, и чем он больше, тем более конкурентоспособен продукт. Сроки годности хлебобулочных изделий будут зависеть от процессов, протекающих при хранении. В хлебобулочных изделиях при хранении протекают два параллельных и независимых процесса – потеря влаги и черствение. Для упакованных хлебобулочных изделий потеря влаги при хранении минимальна. Процессы черствения характеризуют различными показателями: органолептическими, сжимаемостью мякиша, набухаемостью и крошковатостью мякиша, по которым устанавливают срок годности. Продление срока годности упакованных фабричным способом хлебобулочных изделий более общепринятого – 72 часа, способствует повышению конкурентоспособности продукта.

Хлеб является социально значимым продуктом. Обогащенные хлебобулочные изделия социально значимы для определенного сегмента потребителей, которым невозможно пренебрегать. Большинство населения традиционные хлебобулочные изделия покупает регулярно. Для переориентирования потребителя на новый ассортимент функционального назначения необходимо, чтобы хлеб был, прежде всего, вкусный, но при этом до потребителя должна быть доведена информация, что он еще и полезный. Ведь отсутствие спроса на товар в настоящий момент – это недостаток информации о свойствах товара или заинтересованности в нем. Таким образом, информированность потребителя, в том числе реклама, для продвижения нового функционального продукта играет не последнюю роль.

Значительное количество потребителей вынужденно ограничены приобретать только традиционные сорта хлеба, в том числе социальные, так как хлебобулочные изделия обогащенные, реализуемые в настоящий момент – обогащенные продуктами переработки зерновых, имеют цену значительно выше, чем традиционные сорта. И, вероятно, даже понимая полезность таких хлебобулочных изделий, они не могут себе позволить купить хлеб по высоким ценам.

В настоящее время цену хлебобулочного изделия, как традиционного, так и обогащенного, можно рассматривать как динамический фактор. Но однозначно можно сказать, что если цена обогащенного хлебобулочного изделия будет такой или даже ниже, чем традиционного, это повысит спрос на него. Снизить же цену может использование вторичного сырья, являющегося отходом производства, но содержащее различные макро- и микронутриенты.

Количество критериев (факторов) для анализа конкурентоспособности может быть очень велико.

Однако нет необходимости изучать воздействие каждого фактора в отдельности. Для оперативного принятия решения можно воспользоваться методом снижения размерности многомерных данных, что позволит выявить взаимосвязанные факторы и сформировать на их основе не более трех главных факторов. Так как основное предназначение хлебобулочных изделий – удовлетворение потребностей потребителя, именно он будет решать: приобрести этот товар или нет. Если потребитель примет решение о приобретении товара, то в плюсе будет и производитель. Исходя из вышеизложенного, в качестве главных факторов должны быть выбраны – функциональность (для обогащенного изделия), качество (органолептические и физико-химические показатели) и свежесть (сохраняемость).

Чаще всего для оценки конкурентоспособности по выбранным факторам (параметрам) используют метод попарного сравнения [5, 6], при этом в качестве товара-образца для сравнения используют или прототип (аналог) – хлебобулочное изделие аналогичной рецептуры, но без обогащающих добавок, или полностью аналогичное изделие и по рецептуре и обогащающим добавкам. Но, зачастую, аналога или прототипа не существует, так как изделие принципиально новое или отличается рецептурой, сортом используемой муки и добавкой. В таких случаях, авторами предложено использовать метод Харрингтона [9]. Алгоритм оценки конкурентоспособности представлен на рис. 2.

В работе проведен расчет конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий методом попарного сравнения. В качестве объектов исследования использовали хлебобулочные изделия: из пшеничной муки общего назначения М55-23, обогащенные рябиновым порошком и из пшеничной муки 1-го сорта, обогащенные кедровой мукой. В качестве товара-образца для базы сравнения использовали традиционные изделия аналогичной рецептуры, но без обогащающих добавок. Множество факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность обогащенных хлебобулочных изделий (см. рис. 1) были сведены к главным – качественные характеристики (органолептические и физико-химические показатели), функциональные свойства (макро- и микронутриенты) и сохраняемость (показатели свежести) хлебобулочных изделий. Таким образом, расчет конкурентоспособности проводился на основании сравнения основных потребительских свойств обогащенных и традиционных хлебобулочных изделий.

Комплексный показатель потребительских свойств рассматривался нами как четырехуровневая иерархическая совокупность исследуемых показателей с коэффициентом весомости для каждого уровня (T_i), при этом сумма коэффициентов весомости всех уровней равна 1.

Первый уровень (группа) с коэффициентом весомости $T_1 = 0,3$ характеризовался органолепти-

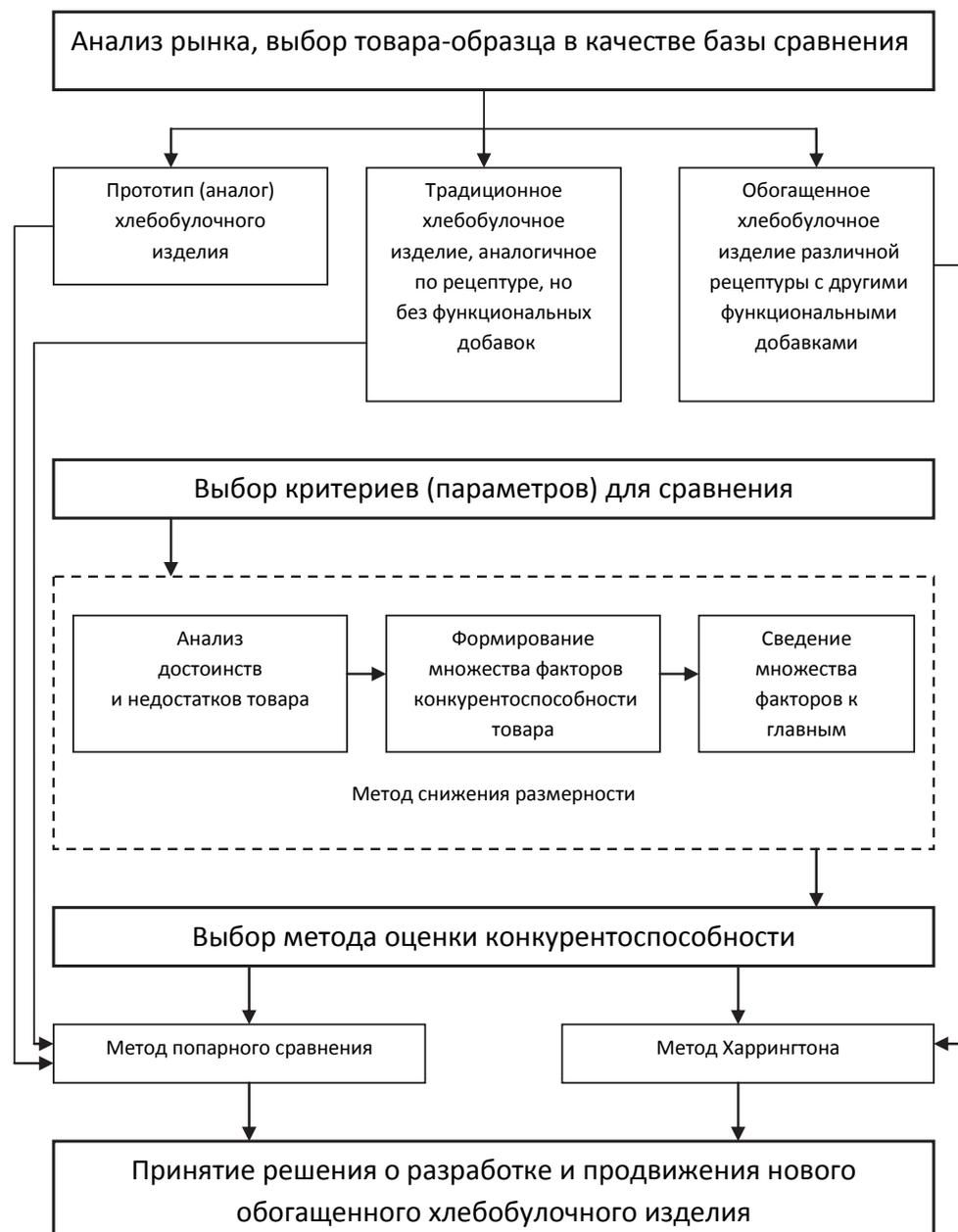


Рис. 2. Алгоритм оценки конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий

ческими показателями качества хлебобулочных изделий: внешний вид (состояние поверхности, цвет корки, правильность формы), состояние мякиша (пористость, цвет мякиша, эластичность), вкус и аромат.

Второй уровень (группа) с коэффициентом весомости $T_2 = 0,2$ характеризовался физико-химическими показателями качества хлебобулочных изделий: пористость, удельный объем, формоустойчивость, показатели, увеличение значений которых улучшает органолептические свойства продукта.

Третий уровень (группа) с коэффициентом весомости $T_3 = 0,3$ характеризовал показатели функциональных свойств, в частности фосфор,

магний, калий, кальций, железо, витамин Е, белок, пищевые волокна. Данные нутриенты при употреблении одной порции изделия способны покрывать не менее 15 % суточной нормы согласно медико-биологических норм физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах.

Четвертый уровень (группа) с коэффициентом весомости $T_4 = 0,2$ характеризовал сохраняемость изделий в упакованном виде на конец срока хранения, это органолептические показатели и показатели свежести (крошковатость и набухаемость).

Так как каждый уровень включал группу показателей, то для каждого внутриуровневого показателя с учетом его значимости был введен коэффициент значимости (a_i), при этом сумма коэффи-

циентов значимости была также равной 1 (табл. 1).

В качестве базы сравнения взяты показатели контрольного образца, отличающегося от конкретного анализируемого хлебобулочного изделия только отсутствием обогащающей добавки.

Расчеты комплексного показателя конкурентоспособности осуществляли через несколько последовательных операций.

1. Определение единичных показателей конкурентоспособности (q_i) как отношение величины i -го показателя для анализируемого товара (P) к величине i -го показателя базового образца (P_{i0})

$$q_i = P_i/P_{i0}, \quad (1)$$

$$q_i = P_{i0}/P_i, \quad (2)$$

где P_i – величина i -го показателя анализируемого хлебобулочного изделия, P_{i0} – величина i -го показателя хлебобулочного изделия контрольного образца.

Причем формула (1) используется, когда увеличению абсолютного значения показателя качества соответствует увеличение качества продукции. Формула (2) используется, когда увеличение абсолютного значения показателя соответствует ухудшению качества продукции.

2. Расчет групповых показателей конкурентоспособности (Q) проводили как расчет средних арифметических взвешенных по формуле

$$Q = \sum_{i=1}^n a_i q_i, \quad (3)$$

где a_i – коэффициент весомости i -го показателя, в общем их наборе, состоящем из n критериев, q_i – единичный показатель уровня качества.

3. Комплексный показатель потребительских свойств (K) рассчитывался по формуле:

$$K = T_0 \sum_{i=1}^n T_i Q_i, \quad (4)$$

где T_0 – коэффициент, характеризующий безопасность продукта, определяющий возможность его реализации потребителю, в данном случае $T_0=1$;

T_i – коэффициенты весомости, соответственно, по органолептическим (T_1), физико-химичес-

ким показателям (T_2), показателям функциональных свойств (T_3) и сохраняемости изделий (T_4);

Q_i – групповые (итоговые) показатели конкурентоспособности по анализируемым группам.

Расчет комплексных показателей потребительских свойств хлебобулочных изделий обогащенных рябиновым порошком, кедровой мукой, приведен в табл. 2.

Комплексные показатели потребительских свойств для всех исследуемых обогащенных изделий больше 1, т.е. можно сказать, что все изделия являются конкурентоспособными. При сравнении комплексных показателей между собой видно, что наиболее высокой конкурентоспособностью обладает хлеб из пшеничной муки 1-го сорта, обогащенный кедровой мукой, что не противоречит оценке уровня потребительских свойств, проведенной авторами ранее [9, 10].

Таким образом, анализ факторов конкурентоспособности обогащенных хлебобулочных изделий позволил разработать алгоритм оценки их конкурентоспособности. Предложенный подход и математическое выражение определения комплексного показателя потребительских свойств обогащенных хлебобулочных изделий позволило не только количественно оценить качество продукта, но и осуществить сравнительную оценку конкурентоспособности хлебобулочных изделий, обогащенных различными функциональными ингредиентами.

Литература

1. Статистический сборник. Россия в цифрах 2010. – М.: Росстат, 2010.

2. Оптимизация ассортимента хлебобулочных изделий на основе анализа структуры потребительского рынка в г. Санкт-Петербурге и Челябинске / Л.П. Нилова, Н.В. Науменко, И.В. Калинина и др. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – Вып. 17. – № 8(225). – С. 183–189.

Таблица 1

Внутриуровневые коэффициенты значимости (КЗ)

Показатели 1 группы	Значение КЗ (a_1)	Показатели 2 группы	Значение КЗ (a_2)	Показатели 3 группы	Значение КЗ (a_3)	Показатели 4 группы	Значение КЗ (a_4)
Внешний вид	0,2	Пористость,	0,4	Фосфор	0,1	Органолептические	0,4
Состояние мякиша	0,2	Удельный объем	0,3	Магний	0,1	Крошковатость	0,3
Вкус	0,3	Формоустойчивость	0,3	Калий	0,1	Набухаемость	0,3
Запах	0,3			Кальций	0,1		
				Железо	0,1		
				Белок	0,2		
				Пищевые волокна	0,15		
				Витамин Е	0,15		

Расчет комплексных показателей качества обогащенных хлебобулочных изделий

№ п/п	Показатели	Булочка простая		Булочка сдобная		Хлеб простой		Батон улучшенный	
		контроль	с рябиновым порошком	контроль	с рябиновым порошком	контроль	с кедровой мукой	контроль	с кедровой мукой
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Органолептические показатели									
1.1	Внешний вид	4,00	5,00	4,63	5	3,90	4,70	4,10	4,60
1.2	Состояние мякиша	3,25	4,25	4,00	4,58	3,80	4,90	4,65	4,95
1.3	Вкус	4,00	5,00	4,00	5,00	4,73	4,85	4,85	5,00
1.4	Запах	3,00	4,00	4,00	5,00	4,83	4,93	4,87	4,93
Итоговый показатель по группе (Q ₁ T ₁)			0,39		0,36		0,34		0,31
2. Физико-химические показатели									
2.1	Пористость,	78,5	80,8	74,9	79,0	62,0	71,0	71,0	78,0
2.2	Удельный объем	321	334	320,4	350	330,0	394	360,0	415
2.3	Формоустойчивость	0,43	0,51	0,43	0,49	0,41	0,53	0,45	0,56
Итоговый показатель по группе (Q ₂ T ₂)			0,22		0,22		0,24		0,23
3. Функциональные показатели									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.1	Фосфор	76,9	76	85,3	84	56	187	59	151
3.2	Магний	11,6	14,6	19,1	23,9	35	68	29	56
3.3	Калий	90	105,9	110	136,6	131	223	124	201
3.4	Кальций	10,5	21,7	26,1	44,3	19	25	15	18
3.5	Железо	1,5	1,7	1,7	2,08	1,7	2,1	1,8	2,1
3.6	Белок	7,41	7,36	7,58	7,52	7,2	9,8	7,4	8,8
3.7	Пищевые волокна	3,6	5,5	3,2	6,3	0,2	0,46	0,1	0,3
3.8	Витамин Е	0,9	1,2	3,0	3,5	1,5	2,3	2,1	2,62
Итоговый показатель по группе (Q ₃ T ₃)			0,39		0,39		0,54		0,52
4. Сохраняемость через 72ч хранения									
4.1	Средний результат органолептической оценки степени свежести	2,5	3,2	2,6	3,3	1,0	3,0	3,0	4,0
4.2	Крошковатость	15,3	10,3	9,6	8,2	16,1	9,8	9,9	7,2
4.3	Набухаемость	3,5	4,7	6,5	8,3	3,2	5,1	4,2	6,4
Итоговый показатель по группе (Q ₄ T ₄)			0,27		0,25		0,43		0,28
Комплексный показатель потребительских свойств $K=T_0(T_1Q_1+T_2Q_2+T_3Q_3+T_4Q_4)$			1,27		1,22		1,55		1,34

3. Дубровская, Н.О. *Современные проблемы пищевой ценности и качества хлебобулочных изделий и возможные пути их решения: монография.* / Н.О. Дубровская, Л.П. Нилова – Мичуринск: Изд-во Мичуринского госагроуниверситета, 2010.

4. Чалдаев, П.А. *Современные направления обогащения хлебобулочных изделий (аналитиче-*

ский обзор рефератов ВИНТИ) / П.А. Чалдаев, А.В. Зимичев. // *Хлебопечение России.* – 2011. – № 2. – С. 24–27.

5. Магомедов, Ш.Ш. *Конкурентоспособность товаров / Ш.Ш. Магомедов.* – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. – 294 с.

6. Еремеева, Н.В., *Конкурентоспособность товаров и услуг* / М.В. Еремеева, С.Л. Калачев. – М.: КолосС, 2006. – 192 с.

7. Корячкина, С. *Определение конкурентоспособности хлебобулочных изделий* / С. Корячкина, Н. Березина. // *Хлебобулочные продукты*, 2007. – № 7. – С. 62.

8. Дойль, П. *Маркетинг-менеджмент и стратегии* / П. Дойль. – СПб.: ПИТЕР, 2002.

9. Нилова, Л.П. *Управление потребительски-*

ми свойствами обогащенных пищевых продуктов / Л.П. Нилова, А.А. Вытовтов, Н.В. Науменко, И.В. Калинина // *Вестник ЮрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2011. – Вып. 20. – № 41(238). – С. 186–192.

10. Нилова, Л.П. *Экспертный метод оценки потребительских свойств хлебобулочных изделий с натуральными функциональными ингредиентами* / Л.П. Нилова, А.А. Вытовтов // *Товаровед продовольственных товаров*. – 2012. – № 2. – С. 21–23.

Поступила в редакцию 10 сентября 2011 г.

Нилова Людмила Павловна. Кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры товароведения и экспертизы потребительских товаров, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт. Область научных интересов – товароведение и экспертиза потребительских товаров. E-mail: nilova_l_p@mail.ru

Lyudmila Pavlovna Nilova is Candidate of Science (Engineering), an associate professor of the Merchandising and Consumer Goods Expertise Department of St. Petersburg State Institute of Trade and Economics. Research interests: merchandising and consumer goods expertise. E-mail: nilova_l_p@mail.ru

Дубровская Наталья Олеговна. Кандидат технических наук, доцент кафедры экспертизы потребительских товаров. Область научных интересов – технология хлебопекарного производства.

Natalia Olegovna Dubrovskaya is an associate professor of the Examination of Consumer. Research interests: bread production technology.

Науменко Наталья Владимировна. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Товароведение и экспертиза потребительских товаров», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – товароведение и экспертиза потребительских товаров. E-mail: Naumenko_natalya@mail.ru

Natalya Vladimirovna Naumenko is Candidate of Science (Engineering), an associate professor of the Merchandising and Consumer Goods Expertise Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: merchandising and consumer goods expertise. E-mail: Naumenko_natalya@mail.ru

Калинина Ирина Валерьевна. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Товароведение и экспертиза потребительских товаров», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – товароведение и экспертиза потребительских товаров. E-mail: melekira79@inbox.ru

Irina Valerievna Kalinina is Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of the Merchandising and Consumer Goods Expertise Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: merchandising and consumer goods expertise. E-mail: melekira79@inbox.ru

Abstracts and keywords

Voronina S.V. Economic value added as the instrument for cost management company.

The index of economic value added as the instrument for cost management company is considered in the article. It is shown that the positive value added occurs when the return on equity exceeds the cost of equity capital. The feasibility of the use of EVA from the viewpoint of four criteria is evaluated. It is shown that using the index of economic value added we can determine the value of the company with a higher accuracy compared to the methods based on discounted cash flows.

Keywords: economic value added, demanded profitability on the capital, cost management company, maximizing the value of the company, equity value.

Ivanitskiy V.P., Shcheglov M.S. Reputational capital as the element of fashion industry enterprises strategic planning.

Categories of reputational capital, image and public opinion are marked in the article. The model of reputational capital formation as a separate functional method of fashion industry enterprises strategy is given. The forming elements of the reputational strategy are revealed along with the methodic recommendations for their modeling.

Keywords: reputation, reputational capital, corporate identity, corporate image, public opinion, strategy, fashion industry, fashion.

Malenkikh M.A. Economic evaluation of appeal of business idea as a basis for entrepreneurial business.

The article is devoted to the question of revealing economically attractive business ideas. Within the research the algorithm of evaluation of perspective of various kinds of business has been developed.

Keywords: business-idea, the sphere of rational administrative decisions, business process, enterprise potential, financial and economic indicators.

Mokhov V.G., Pluzhnikov V.G. Dynamic analysis of a company resource provision in crisis.

A new approach for estimation of resource provision of industrial enterprise is given. The behaviour of factors of manufacture in the conditions of dynamically changing parameters of environment is studied. On the basis of production function the economic and mathematical model of the analysis of dynamics of production factors parameters is developed. Aspects of practical application of the model are formulated.

Keywords: dynamic analysis, resource provision, dynamics of elasticity indicators of production function, sliding window method.

Perepelovsky A.V. Financial equivalence as a methodological basis for the analysis and formation of contracts of annuity.

The article considers the method of definition of the amount of regular payment under the contract of annuity, which allows to create terms of the contract equally favourable to both parties of the transaction.

Keywords: contract, rent, effect, payment, proprietor, income, expense.

Chernenko A.F., Aidashkina E.S. Problems of financial services provision with options.

The article is devoted to the analysis in the sphere of economic operations with options, which has revealed the problems creating difficulties with the provision of financial services with options. The highlighted problems are stated and classified according to different criteria.

Keywords: problem, option, method, income, expense, accounting, bonus, hedging.

Shevelev A.E., Khokhryakov A.S. Accounting model of business processes affecting the continuity of insurance company.

The article reveals the problem of accounting of business processes which influence the continuity of insurance companies. The scheme for implementing business processes of the insurance company taking into account risk factors is developed. Basic business processes and risks which influence the continuity of the work of insurer are revealed. The model of business processes accounting of the insurance company reflecting the relation of the sections of insurance company accounting with the relevant business processes and risks is worked out.

Keywords: the continuity of insurance company activity, business processes of insurance company, risks of business processes of insurance companies, model of accounting of business processes of insurance company, tariffication, actuarial calculations, underwriting, accounting of formation processes of insurance portfolio, accounting of formation processes of reserve system, accounting of formation processes of expenses and financial result.

Babanova Y.V., Gorshenin V.P. Method of evaluation of innovative activity of the company.

In the context of innovative economy in which science and technology have become the basis for competitiveness and direct productive power, special tools, which provide the evaluation of innovative activity, are of a great urgency. The authors develop the method of vector analysis of innovative activity, based on international experience and which allows to formalize the process of management decision making in terms of innovative company development.

Keywords: method of evaluation of innovative activity, innovative potential, innovative development.

Varlamova Z.N., Zabirova A.S. To the question of identification and estimation of innovation behaviour model of enterprises of the region.

Background of the shift of closed innovation model to open innovation model is considered. With the purpose of identification of model of innovation behaviour of enterprises the authors set a number of characteristics (criteria) and their valuation which characterises different models of innovation. On the basis of the analysis of separate aspects of innovation activity of enterprises of the Kurgan region the conclusion about the prevalence of the model of privately owned innovations in the regional economy is made, recommendations for perfection innovation activity management, directed on modern tendencies in innovation management, are given.

Keywords: model of innovative behaviour of enterprises, open innovations, open innovations model, privately-owned innovations model, identification criteria, innovation practice.

Vetrov M.K., Podpyatnikova K.V., Valeev N.R. Innovative activity of the region as the way to entrepreneurship development.

The problems of estimation of innovative activity in the region are considered; the method of rating assessment of innovative activity is offered. The summary of the change of innovative activity in the region from the period since 2008 to 2010 is given.

Keywords: innovative activity, rating assessment.

Grozova O.S., Tsvetkova G.S. The nature and factors of institutional risk.

Definition of institutional risk is formulated in the article. Groups of factors in terms of spheres of occurrence of institutional risks such as political, administrative and legal, economic and social ones are analyzed. The structural and logic scheme of the process of formation and differentiation of institutional risks is given.

Keywords: uncertainty of environment, institutional risk, institutional risk factors, institutional traps.

Abstracts and keywords

Kireeva N.V., Gorshenin V.P. Cost management in the innovatively active industrial enterprises.

The article considers the problem of application costing method for estimation of innovative products efficiency. The authors improve ABC-costing method taking into account specificity of innovative products. The influence of the quality of costing method on the administrative decisions efficiency is estimated.

Keywords: innovative products, costing, ABC-costing, break-even indicators.

Korotkih O.N. Risks, resources and vulnerability of innovative development of enterprises: their identification, classification and management.

Various classifications of innovative risks are considered. Typical types of vulnerability for various enterprises are pointed out; the evaluation of relations between them is carried out; Keyfactors are revealed and ranked. Improved «Development matrix» built in the system of coordinates «innovations-resources» is given, proved and approved. Objective measurement of risks, resources and innovations by means of generalized utility functions is proposed.

Keywords: innovations, risks, resources, vulnerability, classification of risks, risk management.

Lokshina Y.E. Experience in a comparative study of investment policy of the Sverdlovsk region and some regions of the Russian Federation.

The article presents the comparative study of investment policy of the Sverdlovsk region with some regions of the Russian Federation. Investment management system, the degree of protection of investors and the set of benefits and preferences offered are considered in the article. Recommendations in optimization of investment policy of the region are given.

Keywords: investments; investment police, regional investment policy, investment management policy, investment legislation, investment activity participants, state guarantees, investment grants, tax preferences.

Panyukov A.V., Tetin I.A. Investment portfolio management of insurance company.

The article considers the problem of formation investment portfolio which consists of risk and risk-free assets category. Using the quantile strategy this problem is reduced to the problem of finding the required net profit. Having represented the insurance company which operates in the competitive market as the system of stochastic cash flows and having formulated factors which influence the size of the required net profit, the authors obtain a solution to the problem.

Keywords: insurance company, investment portfolio, quantile strategy, underwriting cycle, insurance market, cash flow.

Semenkova T.G. Financial innovations in Russia in the 18th century and solution of the problem of what can be considered as income and bribe?

The article deals with the history of the most important financial innovation in Russia of the 18th century, namely the problem of mintage of full-bodied money. Great attention is paid to the role of a statesman and prominent scientist Tatishchev Vasily Nikitich in this innovation. The question, which is raised and considered, on the problem of what can be considered as a reward for organizational work in innovations implementation, income, bribe, is still open for the discussion. The problems raised are relevant nowadays and introduction to the subject of the problem will contribute to the decision.

Keywords: financial innovations, redistribution of coins, income, bribe, historical experience, Tatishchev V.N.

Bobrova A.V. Taxation burden in entrepreneurship.

The article gives the analysis of taxation burden of different categories of business: large industrial enterprises, medium-sized and small enterprises, as well as methodology for calculating taxation burden of the subjects, based on the ratio of enterprise total tax revenue and hypothetical profit in the absence of fiscal space.

Keywords: taxation burden, business enterprises, tax burden, hypothetical profit.

Khlopotova I.V. On the question of the notion «reporting enterprise».

The article analyses consequences of common business practice of creating a group of legal entities controlled by the individuals, on the analytical peculiarities of accounting of companies. Common methods of distribution and their influence on transparency of business are considered in the article.

Keywords: reporting enterprise, corporate entity, a group of companies, technological chains, controlled property, affiliation consequences.

Shevelev A.E., Gvozdev M.Y. Perspectives for integration of management accounting system and the structure of information resource in national research university.

Perspectives for integration of management accounting system and structure of information resource are considered in the article. The scheme of integration process is given. Peculiarities of creating the integrated system are presented. Specificity of creation the integrated system on the basis of information resources are defined.

Keywords: management accounting, innovative accounting, national research universities, management methods, information resource, management accounting method.

Arkhipkin O.V., Golik S.A., Gorbachevskaya E.Y. Problems of ensuring the population of the Russian Federation with affordable and comfortable housing.

The formation of mechanisms of motivation the population to innovative activity and innovative behaviour is one of the basic problems of social and economic development of modern Russia, the solution of the problem is impossible without social environment of a high quality, basic element of which is affordable and comfortable housing. To raise housing affordability for all categories of the citizens it is necessary to develop innovative institutions of housing market, to raise affordability of mortgage loans, to lower and redistribute the risks of crediting between the participants of the market, to create housing stock of the social use.

Keywords: housing needs, effectual demand on housing, mortgage loans affordability, supply of housing.

Baev I.A., Kaplan A.V. Grounds for the selection of the course of social and economic development of industrial enterprise.

Suggestions for quantitative validation of the course of social and economic development of industrial enterprise are given. To solve the problem of imbalance of the speed of social and economic development it is offered to use main provisions and analogies of supply and demand theory as well as the theory of production and supply.

Keywords: management, social and economic development, balance of interests, needs meeting, the course of development, value added, budget line.

Deryabina E.V. Basic principles of transformation of the content of labour of the branch of housing and operational economy.

Principal approach to the new bilateral concept of transformation of the content of labour of the branch of housing and operational economy in modern economic conditions is given in the article. The author proves the necessity of developing a new concept of transformation of the content of labour,

Abstracts and keywords

which creates a new mechanism of industrial and labour relations in enterprises of housing and operational economy. The author suggests three groups of principles, defining methodological basis for the new concept of transformation of the content and evaluation of labour of the branch of housing and operational economy.

Keywords: principle approach, concept, transformation, labour content, qualification, housing and operational economy, profession.

Kiseleva V.A., Ovchinnikova P.V. To the question of business property efficiency and management.

The notions of business property complex, effective management of business property complex are given; approaches to define the efficiency of complex management are analyzed; the author offers the approach to define the efficiency through the management system of the rights on property units.

Keywords: business property complex, property complex management, management efficiency, trust management.

Pereverzev P.P., Blinov A.I., Ugryumova N.V. Management of creative potential development in manufacturing, trade and service industry companies

The article covers the new approaches to the implementation of company promotion strategy by creating the image of the company. Furthermore, the article is concerned with the inner components necessary to develop a company's image by creating and maintaining organizational culture. Being correctly formed and maintained, organizational culture allows to create staff loyalty to company's goals which, in turn, will promote maximum output and orientation to the results. Therefore, it confirms that modern approach to image development depends not only of external factors, but of the efficient management as well.

Keywords: strategy, goal, creative approach, image, organizational culture, potential model, management, loyalty, staff, results.

Popova E.A., Tretyakov V.I. Problems and prospects of human resources management in crisis (bankruptcy)

Human resources management in tough economic conditions was considered. The authors proposed the ways to measure the economic capacity of a company in crisis. Organizational aspects of crisis management were also demonstrated.

Keywords: crisis management, human resources management, commercial court, bankruptcy, agency center.

Emirov N.D. Foresight technologies and prospective of their application in social services

The article covers innovative management technologies in social services in Russia. The article describes the foresight technology and considers its perspectives in the regulation of social services both on federal and regional levels. The article classifies the examples of the first uses of foresight in social services.

Keywords: foresights, social services, target initiatives, management technologies, innovations.

Gorkun A.A., Shindina T.A. Estimating venture capital for a business enterprise: international practices and funding sources

In modern times of dynamic scientific and technological progress and implementation of innovations, the role of innovative companies and projects is becoming increasingly important. The aim of the government policy is to support innovations and facilitate small and medium innovative enterprises. For that reason, scientists and experts pay much attention to financing methods for innovative projects. In Russia and abroad, the leading role in financing new developments and projects as well as in implementing innovations is played by venture funds and venture capital as a funding source.

Keywords: venture capital, venture capital financing

Knyazeva N.V. Property management at industrial systems in commercial economy

The article covers the problems of real estate evaluation and provides the general real estate classification. A classification of industrial real estate in accordance with classes of value is proposed, with the description of all the main characteristics of each class.

Keywords: property management, classification, class of value, industrial real estate.

Kolmakova I.D. Employers' associations as a social-labor relations regulation entity within social partnership

The article considers the functions of employers' associations as a party of social partnership system on a federal and regional level as well as the participation of such associations in establishing corporate social responsibility. The author analyzes the functions and the goals of the employers' representatives according to sectoral tariff agreements on a regional and oblast level.

Keywords: social partnership, employers' associations, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Master agreement, corporate social responsibility.

Kostina N.V. Origins and methodological basis of entrepreneurial risk analysis

The article covers the evolution of the views on entrepreneurial risk and its nature as well as proposes an author's definition of this economic category. The problems occurring during the measurement of entrepreneurial risk are also described, a method of entrepreneurial risk analysis was proposed, the classification of the aforementioned methods was clarified.

Keywords: entrepreneurial risk, the nature of entrepreneurial risk, methodology of entrepreneurial risk analysis, methods of entrepreneurial risk analysis.

Okolnishnikova I.Y., Katochkov E.V. Developing strategy planning algorithm in risk management systems at business entities.

The article covers the role of strategy planning in enterprise risk management systems in unstable business environment. The authors describe the role of strategic planning and show how important it is to develop a formal strategic planning procedure. The authors propose a new enterprise strategy planning algorithm with due consideration of establishing a risk management system; the article also covers the main stages of the algorithm as well as describe the conditions of successful incorporation of risk management system into business practice of modern enterprises.

Keywords: enterprise management, entrepreneurial risk, risk management, competitive advantage, economic risk management, strategy planning.

Savelieva I.P., Martirosyan L.B. Small and medium enterprises of Chelyabinsk Oblast: Analysis of the state and development perspectives

The article covers different development aspects of small and medium enterprises. The economic sense and the role of this sector in national and regional economy are highlighted as well as the approaches to defining a small business entity. The authors have analyzed the state of small and medium businesses at Chelyabinsk Oblast. The article is concerned with management by objectives method of development and support of small and medium businesses.

Keywords: small and medium businesses; approaches to and criteria of defining small business entities; state support, regional target initiatives for development of small and medium businesses.

Kiseleva E.N., Lankin A.S. Channels and development forces of agricultural goods flow directions and amounts

The article covers the development problems of agricultural wholesale in Russia. The article describes the agricultural product distribution from the manufacturer up to end customer. The authors classify marketing distribution channels as well as describe the management of such channels. They propose

Abstracts and keywords

a product distribution scheme that includes the existing infrastructure of the market in question. The forces that influence the development of agricultural goods flow directions and amounts were also described.

Keywords: product distribution process, distribution channels, agricultural goods.

Dzdzelyuk N.S. Issues on developing a feasible stock management system in unsteady market environment.

The article is concerned with the problems of stock management system development using adaptive method. The proposed methodology of stock management system synthesis is simple and accessible in terms of implementation and enables to implement an efficient management system that is external environment parameters invariance in a broad value range of the parameters aforementioned.

Keywords: adaptive control, production supplies management, models of stock management systems.

Kalentev S.V., Katochkov V.M., Kuzmenko Y.G. Development of logistics in company towns for unemployment reduction

The article covers the problem of high unemployment of economically active population in company towns. As one of the possible decisions, the authors suggest to develop logistics in such territories. The article proposes the algorithms for defining high priority areas for logistics project implementation.

Keywords: logistics, unemployment, logistics center, public private partnership, company town, population, financial crisis, investments, local government.

Nos V.A., Kazimova L.P. Organizing interfunctional logistics management in food distribution channels.

The article considers the prerequisites for integrating the manufacturing and commodity distribution structures in food distribution channels on the basis of marketing and logistics principles. The author gives grounds for target priorities of market entry strategies implemented by organizing strategic partnerships by means of unions and alliances.

Keywords: distribution channel, integrative potential of distribution logistics, interfunctional logistics management, strategic partnerships between the members of a distribution channel.

Tarasov Y.N., Dzdzelyuk N.S. Review of the modern state of synthesis theory and stock management systems implementation practice.

The article reviews the modern state of synthesis theory and stock management systems implementation practice. The article covers main problems that occur during the implementation of the theory and reveals the way to meet them using stochastic modeling of adaptive systems.

Keywords: adaptive management, production supplies management, models of stock management systems.

Nilova L.P., Dubrovskaya N.O., Naumenko N.V., Kalinina I.V. Development of the estimation algorithm of competitiveness of enriched bakery products

Competitiveness of the enriched bakery products is considered as a multifactor model. Its analysis allows to elaborate an algorithm of decision-making about production and promotion of new products in the consumer's market.

Keywords: competitiveness, enriched bakery products, cedar flour, powder from red-fruited mountain ash squeezing, quality, functionality, organoleptic indicators of quality, physical and chemical indicators of quality, price, demand.

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**

№ 22(281) 2012

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 22**

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 28.05.2012. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 23,25. Тираж 500 экз. Заказ 126/304.

Отпечатано в типографии Издательского центра ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.